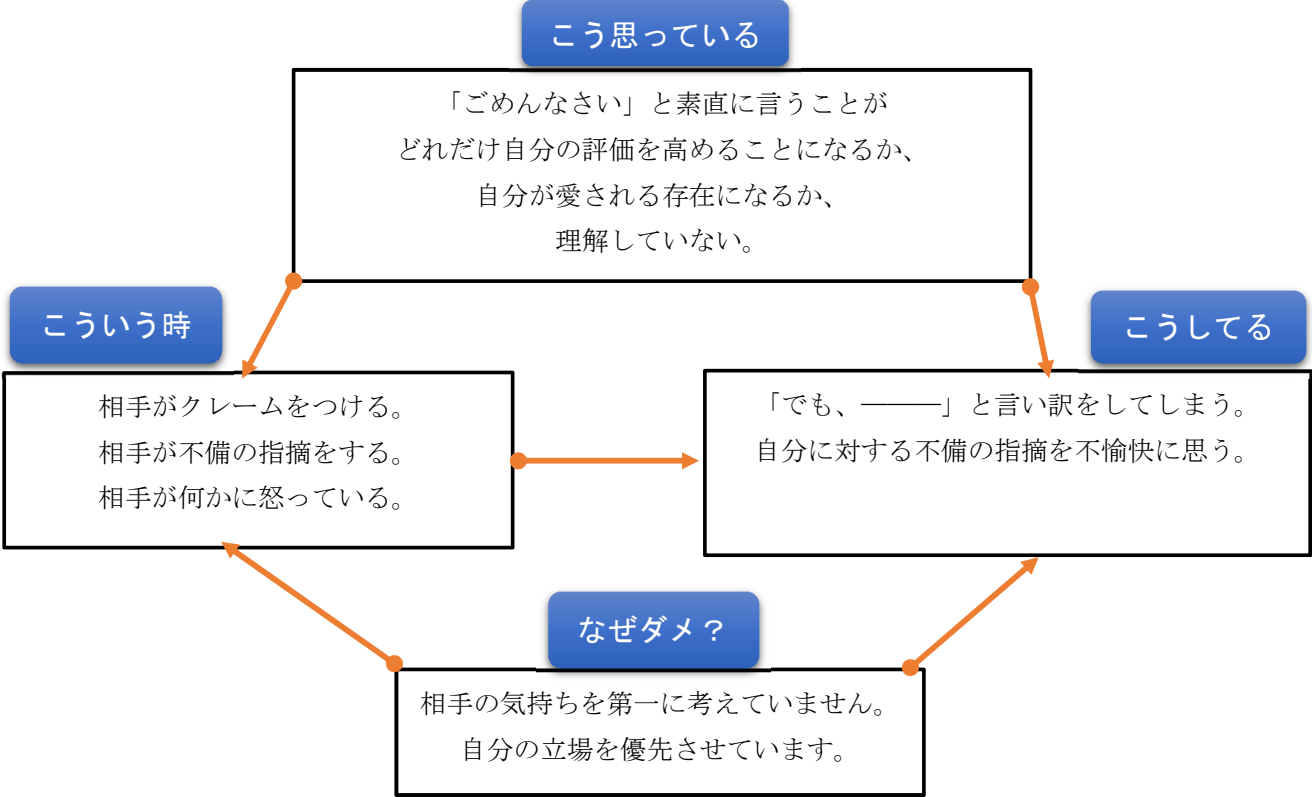


アリスモデルによる分析	
テーマ	区分
「ごめんなさい」が自然にでない	あなたの現状



アリスモデルによる分析

テーマ	区分
「ごめんなさい」が自然にでない	めざす目標

こう考えよう

まず「ごめんなさい」を言おうと決める。

「ごめんなさい」とすぐに言う姿勢が、
どれだけ自分の評価を高めることになるか、
自分が愛される存在になるか、認識する。

こういう時に

相手がクレームをつけている。
相手が不備の指摘をしている。
相手が何か怒っている。

こうしよう

言い訳の前に「ごめんなさい」を言う。

内容を聞く前に
相手がそれを言っている気持ちを受けとめる。
相手は自分のことを考えてくれているのだと思う。
「負けるが勝ち」

なぜならば

「過ちを改むるに憚ること勿れ」（論語）
とされています。
「過ちを飾るな」ともされています。
飾るとは言い訳のことを指しています。
過ちでなくても、
こちらに筋があっても、
相手がクレームしているので、
まずはその気持ちを受け止めよ、
ということです。
こちらがすんなり謝ると、
向うの気持ちもそれで済んで
冷静公平な検討に入る土俵ができるのです。



【なぜ「ごめんなさい」が役に立つのか】

「ごめんなさい」という言葉も

「ありがとう」という言葉と並んで以下のように魔法のような効果があります。

1. **相手の怒りを納めることができます。**
相手はあなたの何かにクレームをつけているのです。
理屈はともかく素直に謝ると、
まずは相手の気持ちが和らぎます。
「災い転じて福となす」が可能となってきます。
2. **冷静な検討の場に入ることができます。**
相手のクレームに反論すると、やり合いになって
気持ちはエスカレートしてしまいます。
前向きの検討ではなく、喧嘩状態となってしまいます。
3. **相手があなたの謙虚な人柄を評価します。**
心を込めた「ごめんなさい」は。相手の心に響きます。
あなたの評価につながります。
4. **愛される人間になります。**
「ありがとう」「ごめんなさい」の言える人は
誰からも愛される人間になります。
ファンができるほどです。
私はそういう人を知っています。

ただし、米国とのビジネスの場では、
安易にこちらの非を認めるのは禁じ手です。
相手はつけこんで補償を要求してきます。

【「ごめんなさい」の使い方】

相手が何かを言ってきた時に、あるいは、
あなたが何かをしでかした時すぐに

「ごめんなさい」を口頭で伝えることが原則です。

相手によっては、
単に「ごめん！」でもいいのです。

文章の「ごめんなさい」は、
どんな名文家でも心を伝えるのは至難です。

【どうやってその場で「ごめんなさい」を言うか】

これが難題です。

常に「ごめんなさい」と自然に言える人がいます。

考えて言っているのではないのです。

反射的にその言葉が出てきています。

それが本物です。

その能力は、持って生まれた本能とは思えませんので、
後天的なものでしょう。

ということは、努力すれば目標に近付けるということになります。
どうすればいいのでしょうか。

「ごめんなさい」をすぐに反射的に言わない人は、理屈好きです。

「いや実は」とか弁解や言い訳をします。

それは客観的に見れば正解でしょう。

しかし、聞く耳を持っていない状態の相手に対しては
無効です。「馬の耳に念仏」です。

相手が怒っている気持ちを受けとめていません。

火に油を注ぐ結果となってしまい逆効果です。

そこでこうしましょう。

「まずごめんなさいと言う。弁解は後」と誓うのです。

そして実行します。

すぐにはなかなかできないでしょう。

そこで、「あ、やっちゃった」と反省します。

それを意識して繰り返すうちに、

少しずつ「まずごめんなさいを言う」に近付いていきます。

さあ、チャレンジしてください。

【私の行動改善目標（いつまでにこうなる）】のお勧め（例）

9月30日までに「ごめんなさい」が身につく。

【日々の行動（こうする）】のお勧め（例）

まず「ごめんなさい」を言う。

【ごめんなさいが言えるようになる参考情報源】

1. 「ごめんなさい」の効用

<https://ameblo.jp/lunasurya/entry-12256579452.html>

タイトルの意見表明以外に「ごめんなさい」と「すみません」の違いも述べています。

2. 「ごめんなさい」の効用

<https://blog.goo.ne.jp/five-colors1213/e/721fec4c9999f4b7e0e3fa114570d169>

「ごめんなさい」が必要なことを簡単に述べています。

3. 日本で好まれる謝罪表現の3つのポイントとは —心理学者が教える「戦略的な謝罪」の極意

<https://ddnavi.com/news/243923/a/>

これは、謝罪に関する本格的な解説論文です。参考になります。

「謝罪」は自分の非を認めるもの、「否認」「正当化」「弁解」は責任を回避するものであるという。それらを最適に組み合わせて釈明することができれば、完全な謝罪になる、と述べられています。

4. 「謝罪の効用」クレーム対応時の心理戦

<http://www.seeds-cn.com/psychology/pdf/lets21.pdf>

本論に通じる論理が展開されています。参考になります。

5. ごめんなさいが言えない…素直に謝れない人が知るべき4つの効能

<https://アラサー力.com/195.html>

この内容は、本書のテーマにピッタリです。

6. 「ごめんなさい」や「ありがとう」が言えないひとは社会人失格

<https://naifix.com/human-society/>

失格にならないように対策をとりましょう、となっています。

7. 「ありがとう」や「ごめん」が言えない人はビジネスで成功しない理由とは

<https://yuukivp.com/mind/3719/>

その答えが示されています。

8. 劣等感がある人は、「ごめん」と「ありがとう」が言えない

<http://ayaemo.skr.jp/1758>

だから逆に積極的に「ごめん」と「ありがとう」を言って強くなろうという提言です。

9. 謝らない人の心理 なぜ「ごめん」が言えないの？

<https://mentality.fun/ayamare-1366/>

謝らない人の心理を分析し、そういうことを理解してその人と付き合おうというスタンスです。

10. 「ごめんなさい」が言えない心理

<https://www.counselingservice.jp/lecture/14260/>

言えない心理もよく整理されていますが、ユニークな対策が述べられています。

11. 「ごめんなさい」が言えない人に腹を立てる前に思いたしたい考え方

<http://virgil.hatenablog.jp/entry/2016/05/01/235311>

内容はタイトルと少し違うのですが、「ごめんなさい」が言えない人はどうしようもないよ、という主張が、本書のテーマからは有効です。

12. 素直に謝れない！自分が悪いと思わない人の心理とは？

<https://matome.naver.jp/odai/2141567531354719301>

心理の内容は他とほぼ同様です。分かりやすい書き方をしています。対策はありません。