

不動産業を営むA氏は、自社が売りに出している土地の隣人から再三にわたって、嫌がらせを受けていました。

その土地は公共施設も近くにあり、好立地だったので、連日、購入希望者からの問い合わせがありました。

しかし、ある日を境に、その土地に案内すると、必ず犬の糞が落ちていたのです。A氏は前日にその土地に行つて、念入りに清掃をしてお客様を迎えますが、当日になると、また、落ちていくという具合です。

不審に思ったA氏はどこの犬が粗相をしているのかを確かめるために、一日監視をすることにしました。

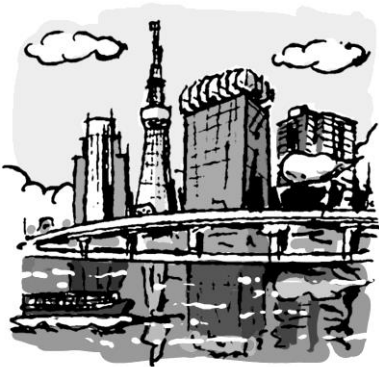
するとどうでしょう。何と隣接する土地の所有者が、飼っている犬を明け方に放し飼いにしていたのです。犬は待っていましたとばかりに、A氏が売りに出している土地に糞尿をまき散らしていました。

この場面を目の当たりにしたA氏はすぐに所有者のところに行つて、このような行為をやめるように説得しました。

所有者は納得したのか、数日間は犬を放し飼いにすることはなくなりました。

ところが、安堵したのも束の間、今度はお客様を連れていくタイミングで、犬を放すのです。その犬は、立ち上がると男性の背丈にも匹敵する大型犬で、人を見るとすぐに抱きつきまします。お客様は服が汚れる上に、怖いという印象を与え、契約どころか、その場から去ってしまう始末です。

これにはさすがのA氏も腹に据えかねて、



問題視する考え方を改めて

隣人を応援者へと変貌させた

翌日、へ怒鳴り込んで強制的にやめさせよう〜と考えました。どのような方法で、説得しようかと思案していると、あることに気づいたので。

ここで、もし本当に怒鳴り込んで、周囲から隣人を嫌な存在にしようとする、どうなるのだろうか。今後この土地を購入してくれただけのお客様が、常に嫌な思いで過ごさなくてはならなくなってしまうのではないかと。そう考えるならば、関係性を悪化させたままでは、この土地を購入してくれたお客様に申し訳ないと思いつたのです。

そこで、今まで隣人を毛嫌いしていた自分を詫言いで、良い関係を作る努力をしようと考え直したのでした。

その日、菓子折りを持参し、隣人宅を訪問すると、所有者が顔を引きつらせて出てきました。何やら、争いの様相です。

A氏はすぐに頭を下げて挨拶し、自分から歩み寄りしました。所有者はあつげにとられた様子でしたが、A氏の態度を好意的に捉えてくれたのです。また逆に犬の糞や嫌がらせをしたことを詫言いでくれたのでした。

これによって、隣人との関係は修復されました。お客様を案内すると、明るい挨拶をしてくれ、住みやすい土地であることもアピールしてくれる応援者となったのです。

A氏は土地を売ることを考え、隣接する土地の所有者の気持ちを考えていませんでした。しかし、購入後のお客様の立場に立って、視点を変えたことで、隣人との関係性さえも良好なものになったのです。