

『「ちょっとの差」講座①: 鬼になって云う』

1. 「叱る」という事

皆さん、これから数回にわたって、私のデジタル本「ちょっとの差」からテーマを出してご紹介して行きたいと思います。今回は、「鬼になって云う」であります。

皆さん、最近「叱った」事がありますか？意外にないのではないですか？余り、怒らなくなったように思います。「叱る」と「怒る」は、大変な違いがあるのですが、どちらも、相手を思っかけてける言葉に相違ないのです。「愛語回天」と言いますが、相手のことを思っかけてける言葉が「愛語」であり、その結果、その人の人生がよくなるのを「回天」というのです。

では、この「愛語」をどのようにかけるかが大きな課題になります。実は、私は、「瞬間湯沸器」型なのです。私は「神様が降りる」と言っているのですが、自分が考えるのではなく自然な形でパッとヒラメクことが多いのです。「直観力」とも言うのでしょうか、とにかく、パッとヒラメクのです。これが、意外に当たっているのです。多くの場合、社員さんを揺り動かして大きな流れになるのです。

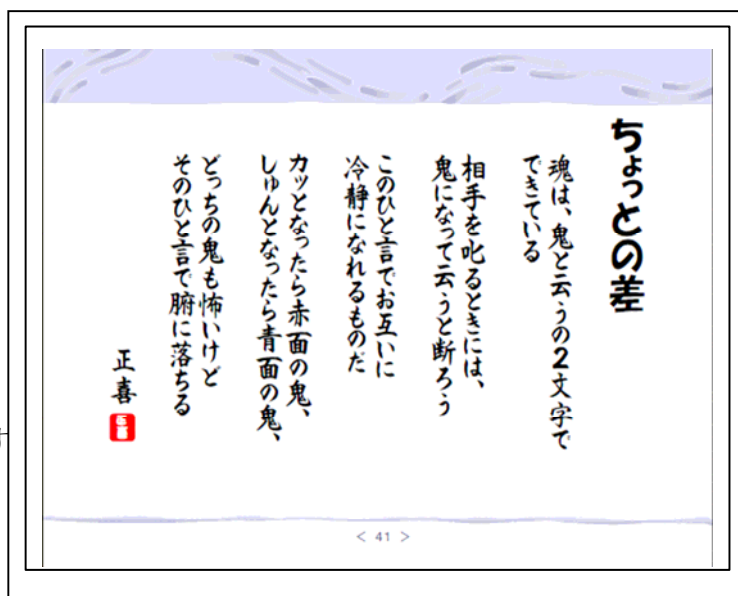
2. 「魂」=「云」+「鬼」

ところが、いつもそういう風によい状態ばかりではないのです。目に余るという人がおられるのですが、ある時、営業マネージャーが、チームの報告の時に重大なことを発表しなかったことがあったのです。私は、この時、またもや「神様が降りた」のですが、それが「カミナリの神様」だったので。その理由は、そのチームの成績の大多数は部下のUさんの働きだったのです。自分の成績は、目標の半分も到達しないというのに、Uさんの働きを全く報告しないで、終わろうとするから、「カミナリ」となったのです。

「赤面の鬼」は、実は、私のことなのです。そして、「青面の鬼」は、お客様の営業マネージャーだったのです。突然の「カミナリ」だったので、その方ばかりでなく、出席していた残りの方も「何が起こった？」という顔をされていました。もちろん、私の言うことは大筋で「正論」なので、しかも「事実」も踏まえているので、反論の余地もないのです。まさに「真っ青」な状態だったのです。

ところが、「物言えば、唇寒し」というように、幾ら、自分が「正論」であったとしても「後味」も悪く、「しこり」の残る感じなのです。これでは、経営者の方が「よくぞ、言ってくれた」と感謝されたとしても「よい」とは言えないのです。社員さんを「巻き込む」というのが、私にとって重要なことなのですが、その為に、自ら抵抗勢力を作ってしまったのです。これでは、経営コンサルタントとして、指導がギクシャクして、うまく進まなくなるのです。

やはり、その方も「大事な社員さん」なのです。私は、ずーっと「心残り」になっていたのです。ある時、「まいど1号」という人工衛星プロジェクトの青木さんの講演を聞く機会があったのです。青木さんの話のなかに「魂という漢字は、鬼になって云うと書く」と話があったのです。私は、ハッとしまし



た。長年、待っていた言葉だったのです。その後、このような時に「鬼になって言うよ」と前置きするようにしたのです。そうすると、自分も冷静になって話をする事ができるし、相手の方も「心の準備」が出来るので聞きやすいのです。ホントに「諭す」という状態になるのです。

3. 「愛語回天」

「躰け」という言葉がありますが、多くの場合、レベルの低い状態を「高いレベル」で実行できるように訓練するという意味合いがあります。最近の人は、自分のレベルが「良い」と思っている人が多くて、ちょっと注意するにも勇氣と根性があるのです。多くの場合、「まあまあ」と誤魔化して、その場を取り繕ってしまうのです。

これでは、問題の「先送り」になってしまって、どんどん時間が経って問題が大きくなってしまいます。私は、経営コンサルタントなので、毎日、お客様と接しているのではないので、「5ゲン主義」ではないですが、その場で「叱る」ということが求められているのです。その私の話し方によって、「叱る」にも「怒る」にも「諭す」にも変化するのです。経営者の方は心に思っている、なかなか、口に出れないのです。しかし、「人材育成」の上手な方は、「諭す」が出来て、社員さんもその後、大きく成長されるのです。

私は、「鬼になって云う」という前置きを覚えてから、大きく変わったとお客様も評価してくださっています。経営コンサルタントなら「当たり前でしょ」と言われれば「愚の根も出ない」という感じですが、ともかく、大きく変えてくれた言葉に相違ないのです。正しく「諭す」から「愛語」になって、よい循環になっているのです。

4. 『ポイント』

いつの世でも「躰け」ということは重要です。自分たちのレベルを高い水準に保つには、早い段階で「躰ける」ことが重要です。これができないと「亡国の兆し」ということになって、徐々に、レベルが低い弊害が蔓延するようになるのです。「レベルが低い」と感じた時に、具体的に指導する必要があるのです。相手の方は、「レベルが低い」と気づいていないので、ハッキリと指摘する必要があるのです。

ところが、多くの方は「指摘」しないのです。「摩擦」を怖れてしまうからなのです。確かに、人の問題を作りたくないのは人情なのですが、それが「幹部社員」だったとしたら大変なことになってしまうのです。私は、「幹部」の方とお話しする機会が多いので、なお更なのです。お客様のレベルを上げるために「ハッキリ」という前に、「鬼になって云うよ」と前置きするようにして、意外とスムーズに展開できるようになりました。お客様の業績も向上するようになったのです。ホンマに「鬼になって云う」は魔法のパワーをもつ言葉です。ぜひ、覚えてください。

★デジタルBook「ちよつとの差」は、

http://www.digbook.jp/product_info.php/products_id/10022 でお求めになれます。

【AMIニュースのバックログは <http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】