

## 「集中力」・橋下新市長に学ぶ

### 1. 「捨てる魅力」

私は、11月27日の大阪W選挙では大阪維新の会を応援しました。メルマガでも主張して来ましたが、その根本は当の橋下(右掲の写真)さんの人柄を買った訳です。これは、多くの大阪府民も同じだったと思います。弁護士ながら人気タレントとして活躍していた彼が自民党と公明党の支持を得て大阪府知事になり、大阪府と大阪市の2重行政の統合という大きな事業にチャレンジしたのですが、水道事業で物別れになり、その後、「大阪市」をターゲットに据えて「大阪都構想」をぶち上げて大阪維新の会を結成したのです。



しかし、本年4月の地方選挙では府議会では過半数の議席を得たのですが、大阪市議会では第1党であっても過半数には及ばなかったのです。そこで、このままでは「大阪都構想」は進まないと判断して府知事を辞して大阪市長選挙に打って出て、結果、大勝利を得たのです。4年前の府知事選で支援した自民党も公明党も4月の地方選挙で大阪維新の会に議席を取られたので、対立候補に現職の平松市長をかつぎ民主党および(なんと)共産党まで平松さんの支援にまわりながらの大敗だったのです。大阪市は商人の町と言われるほど中小や零細の商売人が多いので、自民党支持者や民商を介した共産党が結構、支持母体もっている、その上に、宗教団体と密接な公明党も大阪市では強いのです。民主党は労働組合の支持をもっているという具合なので平松さんの支持票は固いものがあつたのです。その固定票を凌いだのは「天気」と「若い浮動票」が動いて大きなパワーになったのです。前回の市長選挙の投票率は43%程度だったのが60%を超えたので、選挙速報も8時の投票締め切りと同時に当選確実を流すという流れになったのです。

「なぜ、橋下人気なのか」という事が重要だと思います。橋下さんは何億という収入を捨てて「何とか大阪を改革して往年の活気を取り戻す」という大志で自民党と公明党の支持で大阪府知事になったのです。そして、即座に報酬や退職金を自ら削減した上で、府職員給与の削減、交付金の削減などを実施して最初の年で大阪府を黒字化した実績があつたのです。この「まず身を正す」という姿勢が抵抗勢力である府職員の心を動かしたのだと思います。ホンマに「捨てる身」というパワーを発揮したのです。「やるやる詐欺」状態の民主党やその他の国会議員とは大きな違いなのです。

### 2. 「集中力」＝「本気力」

では、短期間に大きな成果を残せるかという点が重要であります。今回、反対勢力は「独裁」という言葉を取り上げたのですが、私は、「独裁」＝「ブレない」＝「集中力」という関係があると思うのです。もちろん、橋下さんにはブレインがある訳で、事前にいろんな調査も行って構想を練り上げているのですが、その構想を「ワン大阪」という分かりやすいキャッチにして打ち出したのが橋下さんではないかと思います。なぜなら、弁護士として訴訟を行う手法と同じだからです。相手に勝るポイントを争点にして自分の土俵に持ち込むことが重要なのです。論戦をする時に「中心軸」(土俵)を変えるようでは負け戦になってしまうのです。

その一点に集中することは他の事柄でも同じです。商売でも、これだと思って始めても次から次へと新しいことが出て来て「目移り」するようでは成功は覚束ないのです。最初の「これ」を決めるまで用意周到に準備しておけば、「何がなんでも」という覚悟で一心に集中することが重要なのです。よく「保険をかける」と言いますが、これがうまく行かない時のために別のことにも手を出しておくようでは「肚が据わらない」のです。営業の時でも、お客様に合わせることは「相槌法」というのですが

気分を損なわせるために重要なことなのです。しかし、最初にお薦めした事柄については、お客様があれこれとブレてもそれを受け止めて「相槌」を打ちながら積極的に傾聴しているという満足感を与えながら、必ず、「だから、〇〇が一番なのです」と自分の土俵に引き戻すことがお客様の心に響くようになるのです。

この一点に集中することと同時に「集中力」が重要です。もちろん、最初に見極めることも重要な事ですが「これぞ」と思うと集中して、連続的に仕掛けることが重要なのです。ちょっと、話が違いますが、橋下さんは選挙結果が出た後の記者会見を6時間も開いて、記者が「もう質問はない」というまでパワフルに答えたという事です。「おざなり」な会見ではなく「本気力」が出ているのです。同じように、市役所に市長として登庁する前に、事前ヒアリングで局長から1時間ではなく2時間でも3時間でも積極的に訊き、言いたいことをパワフルに語ったとの事です。これを朝から晩まで行い、市役所の職員を驚かせているのです。

この「集中力」に接して橋下さんの意を酌めない職員は、私は「さっさと辞めろ」と思います。若い職員の中には、橋下さんの魅力に取り込まれる人も多くなったのではないかと思います。必ず、「大阪都構想」は実現されると確信しています。

### 3. 「バカ」＝「巣」になる

私は、橋下さんは何億という収入を捨てて、しかも、知事や市長という規定の給与や退職金を削るというのは、ある意味「バカ」としか言いようがないと思います。(新聞によると知事の12月に支給されるボーナスは1日違いでゼロ、もちろん、市長のボーナスもゼロとのこと、敢えて、そうしたという話でシビれます)。40代で7人の子供を育てているので幾ら金があっても構わない筈なのに「身を削る」ということを実践しているのです。そして、「大阪都構想」が実現したら「都知事」にはならず次に行くという姿勢なのです。「権力」も求めていないのです。ホンマに「大阪を良くしたい」というピュアの精神なのです。これだから強いのです。私は「平成の坂本龍馬」と思っています。

人間は「下心」に弱いのです。その「下心」があるから躊躇するのです。極端な例ですが、クレームに対応する時でも「自分が可愛い」では相手は納得する筈がないのです。「おれが責任をとる」という覚悟があるから相手の心に響く言動ができるのです。この「覚悟」は言葉で飾っても伝わらないのです。腹から湧き出るものなのです。「バカ」＝「空」＝「巣」なのです。「巣になる」という事が重要なのですが、この場合の「巣」は「すっぴんというように、手を加えていない、そのままの状態」という意味なのです。ところが「頭」が邪魔をして「巣」になれない人が多いのです。私は、営業経験の豊かな人ほど「巣になれる」ので相手を魅了するのだと思っています。若い人は「頭」で考えずに現場に飛び込んで「巣」の自分、すなわち「胆力」を磨くことが重要だと話しています。私は「バカになれ」とよく話すのですが、頭で考えては「バカ」＝「巣」を打ち出せないのです。これでは相手の心に響く会話にはならないのです。この点が重要で、橋下さんも難しい言葉を使わずに誰にでも分かりやすい「巣」の言葉で語りかけるから説得力があるのだと思います。これからのリーダーは、知識でチーム・ビルディングなどのカタカナ語を勉強するよりも、若い時に現場でもまれて「巣」になれる「胆力」を身につけて欲しいと思います。

#### 【まとめ】

1. 「求まない」という淡然とした態度が「空」となって相手の心を動かす
2. 事前に準備して「これだ」と確信したら「ブレ」ずに「集中力」を発揮する
3. 頭でカタカナ語で理論武装するよりも現場で「巣」の自分を鍛えて「胆力」を磨く

【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！】