

『一心千里』

永田 隆一

走って見れば、
見えてくる



第59回

も昔も変わりません。

居酒屋で部下を数人連れて会社、上司、他の部下の悪口を言う。仕舞いには、お客様の会社名を挙げて非難する。そういった人達がたまにいます。そして延々と続く。

筆者の仲間が我慢しません。「おい、その頭の悪そうな顔をした小僧、でかい声で品の無いこと言い続けるならカラオケ

下が現場に一番近くて、

最良の判断ができるからだ」というマネジメント層は多いものです。しかし、その直属の部下の方たちは、骨のある方たちを遠ざけて、迎合的なイエスマンが多いという話をよく聞きます。そして、失敗すると、取り巻きが責任を取ることが多いようです。

「ああ、爽やかだなあ。気持ちいいなあ」と言うものです。あるとき、キヤディーさんが「お客さん、爽やかは俳句で秋の季語です。秋にしか使ってはいけないと言っている人がいます。でも、そんなことを言われてもねえ、お客さん、本当にとても爽やかですね」。

言葉尻を取って、うんちくをのたまう。よろしくありません。流して流して、秋ではありませんが、それが爽やかというものです。

「おい、お前は馬鹿か。それを改善するのが給料をもらっているお前の仕事だろ、そばにいる若い君たち、バカがうつるぞ」。いざこざになることはありません。弱いから吠えているだけでありますから。

「私は部下に判断を任せている。なぜなら、部下が現場に一番近くて、最良の判断ができるからだ」というマネジメント層は多いものです。しかし、その直属の部下の方たちは、骨のある方たちを遠ざけて、迎合的なイエスマンが多いという話をよく聞きます。そして、失敗すると、取り巻きが責任を取ることが多いようです。

「敵が増えたら後ろを振り返ってみなさい、味方もたくさん増えていきますよ」は、良い言葉です。世のため人のため、組織という器を借りて、熟慮と行動で結果を出している方々がいます。そういった大義から路を外れることなく、背筋を伸ばして生きていく方々は間違いない、その魅力が背中からにじみ出るものであります。(毎月連載)

一般論・総論では語らない

魅力は背中ににじみ出る

魅力的なビジネスマンがたくさんおられます。筆者がシリコンバレーの企業で働いていたころ、ディベート(議論)のトレーニングを受けました。基本は「YES BUT」。いったん相手の意見を受け入れて、前提となる情報の捉え方が相手とは違っているという説明をして、自分の意見を述べるといづつものでした。

しかし、魅力的な方々は人を褒める時にBUTをつけてません。褒めてピリオドです。「貴女ほどの美人はいません。あと

少しダイエットをすれば完璧です」ではなくて、「貴女は本当に、誠に素敵な女性です」

ろから言われました。柳生石舟斎の「色には出さで隠し慎め」も同じ趣旨の言葉であります。

人を褒めるときも「YES BUT」がマジョリティーでした。「新規のお客様への販売成功は素晴らしい業績だ。ただし、あと5%利益率を上げたら、君は間違いないやりの仲間入りだ」といった感じです。

「男の目には糸を引け、女の目には鈴を張れ」。女性は喜怒哀楽が表情・しぐさに出たほうが可愛く魅力的。かたや男性は、心を読まれぬように、糸のように細い眼が良いことを言っております。筆

「男の目には糸を引け、女の目には鈴を張れ」。女性は喜怒哀楽が表情・しぐさに出たほうが可愛く魅力的。かたや男性は、心を読まれぬように、糸のように細い眼が良いことを言っております。筆

「弱い奴ほど、吠えるもの」と言いますが、今

「私には部下に判断を任せている。なぜなら、部下

「敵が増えたら後ろを振り返ってみなさい、味方もたくさん増えていきますよ」は、良い言葉です。世のため人のため、組織という器を借りて、熟慮と行動で結果を出している方々がいます。そういった大義から路を外れることなく、背筋を伸ばして生きていく方々は間違いない、その魅力が背中からにじみ出るものであります。(毎月連載)