



6 月度

⑩なるほど そうか やってみよう!

<経営者の視点とその戦略 (9)> *今回のテーマ: 態度的能力 (4) “人間の魅力”

<前回 (5 月度) の要約: リーダーシップ4つの型>

①制度型リーダーシップ ②人間関係型リーダーシップ ③技術型リーダーシップ ④ビジョン型リーダーシップ
リーダーシップの目的: 『経営の健全な持続と拡大』 秘訣: 決めたこと決められたことは必ず実行する

“魅力”とは何から生まれると思いますか? それは、知識・技術・品性・背景(出身)・財産・美人(イケメン)などから生まれるものではありません。確かに、それらのものは魅力の一部を形成するものであることには間違いありません。では、魅力とはどのようなものなのでしょうか?

魅力の源泉は何か? どうしたら、それを身につけることができるのか? 考えてみましょう。

<結論>魅力をつくる方法: 『Give: 与えること』です。

Give & Take(ギブアンドテイク: 与える&取る)という言葉がありますが、魅力は『Give: 与えること』から生まれます。魅力とは: 『人を惹きつける力・またはその強さ』のことです。

それを生み出すには2つの『Give: 与える』があります。

(1)形あるもの: 物質的な魅力 お金・物・役に立つ情報などが主なものですが、「物を与える」ということはその人に魅力を発揮させる最も原始的な方法です。しかし、与え続けることはできません。金の切れ目が縁の切れ目となり、魅力を失ってしまいます。

(2)形なきもの: 精神的な魅力 この形なきものは仕事上でも、通常の付き合いの中でも限りなく存在します。一言でまとめると、『相手の存在感・重要感を認めること』を与える(Give)ことです。魅力を得る最大の秘訣は「その人の存在感・重要感を充足させてあげること」この一点にかかっています。ほとんどの人は『自己の存在感・重要感が満たされず』に悩んでいます。世の中にはこれらを満たすことを手助けしてくれる人はいません。ですから、この悩みを解決するお手伝いをしてあげれば、あなたは大いに魅力ある人だと評価されます。

中国の「史記」の中に『士は己を知る者のために死す』という日本でも有名な言葉があります。(自分の価値をわかってくれる人のためには命をも投げ出す) 自分の自己の重要感を最も高めてくれた人のためには命を投げ出して尽くしても悔いなしということです。

<すぐできる具体例をいくつか挙げてみよう>

- * 会議でその人の提案に対して、「なかなか面白い提案だ」とポジティブに認めてあげる
- * 相手が相談してきたら、口を挟まず、90%聞いてあげる(聞き手に回る)
- * 相手が年下・後輩でもきちんとした礼儀で接してあげる
- * その人がいいことをしたら、心から褒めてあげる
- * 相手の立場に立って、考え発言をするように努める
- * 家庭では「この肉じゃがおいしいね」奥様の料理を褒める機会を増やす(重要感を認める)

<2020年3月度 ⑩なるほど そうか やってみよう! の態度的能力を参照>

<マイナスになる行動例を挙げてみよう> “自慢は自己の劣等感を打ち消すための無意識な行為”
相手に対し、尊大になったり、威張ったり、また自慢したりして、自分の優位を知らしめようとすることは、自分から魅力を失わせる最も効果的な方法であることに気付いている人は少ない。

紙面の都合上、多くの具体例を上げることができない。
皆さんにぜひ読んでいただきたい参考本を紹介します。
日本で500万部以上のベストセラー 1936年初版

「人を動かす」D・カーネギー
創元社 単行本: 715円