

BUSINESS

リーダーになる!

実践する上司学。
嶋津良智による、よきリーダー、上司になるための必読コラム。



嶋津良智 ■リーダーズアカデミー学長。早稲田大学講師。大学卒業後、IT系ベンチャー企業に入社、トップセールスマンとなり、24歳で最年少営業部長に就任。1993年に独立、起業。94年に共同で情報通信機器販売の新会社を設立。2004年にIPOを果たす。05年に教育機関、「リーダーズアカデミー」を設立。

第80回 言葉は魔力

言葉一つ、言い方一つで受け手の受け止め方は大きく違い、成果にも反映します。上司ならば、言葉の力を意識したいものです。

ポジティブな言葉
心に響きすんなり入る

ある証券会社のCMで、とてもおもしろい話が紹介されていました。ある紳士が「このお金の2割を貯金しなさい」と言ったら、子供はそれを断りました。そこで紳士が「このお金の8割で生活してみたら」と伝えると、子供はそれを受け入れたという話です。

このちよつとした言葉のやり取りには、上司と部下のコミュニケーションにおいて、重大なヒントが隠されています。似たような例に、野球のコーチの話もあります。ダメコーチは「低めに手を出すな」と指導しますが、名コーチは「高めに打っていき」と指導するという話です。

言葉というのは本当に不思議なもので、ネガティブな表現をされると受け入れがたく、ポジティブな表現はすんなり心に入ってくるという性格を持っているようです。

上司であれば、部下に対して日常的にいろんな言葉を掛けています。「高橋くん、企画書はこんな形式にはしないでくれよ」、「佐藤さん、プレゼンの資料、誰がこんなふうになつて言っただんだ!」、「今日、契約が1件も取れないヤツは、帰つてこなくていいからな!」などなど、無意識に否定的な表現を使つてしまつているのではないのでしょうか。

もちろん、上司の側にしてみれば、部下のやる気をそごうとしているわけではありません。無意識に言っていることもあるでしょうし、部下のやる気を引き出すようとしている面もあるに違いありません。野球のダメコーチだって悪気があつて「低めに手を出すな」と言っているわけではないのです。

それでも、受け止める方としては、言葉の差となりまな差となります。反対に、言い方につよつと気をつけて、部下の受け止め方は大きく変わってきますし、それによつて成果も変わってくることでしよう。

言葉は魔力という思いを胸

