

「仕事ができる社員、できない社員」という本からです  
感情をコントロールできる人 あえて“怒り”を見せるべきとき、隠すべきとき

感情をうまくコントロールしたうえで、それを出すべきときに出せる、というのが一流のビジネスマンです。  
たとえば会社において、自分の進みたい方向、あるいは進むべきだと思う方向、もっと正確に言えば、私利私欲を一切挟まないうえで、会社にとって一番いい結論や目的に向かって進もうとする際に、議論が起きたとします。  
議論とは、「同じ情報を共有できていない」ときに起きるものです。  
議論を起こさないためには、徹底した「情報の共有化」を行なう必要があるのです。  
もっとも、仮に情報を共有化して、「やり方を変える必要がある」という結論に至ったとしても、いわゆる「抵抗勢力」は必ず出現します。たいてい、抵抗勢力のいい分は「おっしゃることはもっともだけれど、現状で我々は満足しているのでこのままやりたい」というものです。  
会社のためには、新しい方向に変えたほうが良いと説明しても、「そうはいつでも…」と受け入れません。こういった抵抗勢力に対しては、自分をコントロールしたうえで、怒りの感情をあえて見せることが駆け引きの一つになります。トップダウンの立場にいれば、それを自覚したうえで、絶対にそれ以上は譲歩しないことを相手に気づかせるくらい明瞭な意志を見せるのは、ときに効果的です。  
また、場合によっては、目的地の一手手前のところで折り合うことも、抵抗勢力をかわす一つの方法です。  
初志貫徹の意志を心に隠し持ちつつ、表面上は 60 パーセント程度のところまでとりあえず前に進むようにします。  
こういう場合は、怒りの感情を表にさらけ出し、「わかっていない」「頭が固い」などと言葉で相手を強く非難して事を荒立ててしまうと、後々マイナスに響きます。  
目標の一手手前まで到達したときに、抵抗勢力が「もっと先に進んだほうが良い」と気付いたとしても、感情的な面から反発してしまう危険があるからです。  
相手の感情を無視すると、最終的な目標へたどり着く前に事態がストップしてしまいかねないので、慎重に配慮する必要があります。  
さらに一流のビジネスマンは、仕事が無事に終われば、相手が抵抗勢力であったとしても、「あなたのおかげで仕事ができた」という考え方に立って接することができます。  
最終的に仕事が出来上がり、結果が出れば会社はよくなるのですから、目的は達せられます。  
それこそが一番重要です。功績を周りに譲ることなど取るに足らないことです。そう考えられる人こそ仕事ができる社員なのです。

議論とは何だと言っていますか？

( )

議論を起こさないために何を徹底すると言っていますか？

( )

一流のビジネスマンは、仕事が無事に終われば、相手が抵抗勢力であったとしてもどういう接し方をしますか？

( )