

今回は、西田文郎先生の「脳に一流のうそを語れ」より紹介します。

たとえば、職場での人間関係を考えてみましょう。あなたの上司は、あなたのことをどう思っているのでしょうか。

「積極的だ」「責任感がある」「頼りになる」

と思っているのでしょうか。もし、そう思われていないならば、あなた自身がどれだけ「自分は積極的で、責任感があり、頼りになる存在だ」と思ってみても、まったく意味がありません。あなたは「積極的で、責任感があり、頼りになる存在」ではないのです。そう思わせなければ意味がない。自分では「能力や実績がある」と思っている、他人から見てそう思われていなければ、能力や実績はないのと同じなのです。あなたが自分をどう思うかは一切関係なく、考えるべきは「どうすれば積極的な人間だと、上司に思ってもらえるだろうか」「能力や実績があると評価してもらえるだろうか」ということです。自分で「脚本」を書き、その脚本をもとに「演出」を考え、それを「演技」することで、相手の持つイメージをデザインすればいいわけです。上司から高評価を得るためのキャラクターを設定して、それを演じられたら、立ち居振る舞い、仕草、しゃべり方、着るものも変わってくるでしょう。それがチャンスをつかめる成功者の生き方です。よく「上司がバカだから、自分の実力を理解してくれない」と嘆（なげ）いている人がいます。そんな人を見るたび、私は「あなたこそ、バカだよ」と思います。もし、上司がバカなら、イメージデザインで評価を高めることは簡単はずです。バカな上司は扱いやすい上司なのです。それなのに評価が低いままであるなら、その人が上司のイメージを変える努力をまったくしていない、ということです。これではオポチュニティコスト（一方を選んだために逃した利益のこと、機会費用、逸失利益とも言う）が高いまま。バカな上司にバカにされる悲運の人生を送ることになるでしょう。

どんなに能力があったとしても、そのことをまわりが誰一人として知らなかったらそれは無いのと同じ。商品も同じで、それがどんなに優れたモノであっても、その価値がまったく伝わらなかったとしたら、それは無いのと一緒に。人も、商品も、会社も、その価値が伝わっているかどうか、とても大事な時代となってきた。商品でいうなら、買ってもらえないのは、その価値が伝わっていないから。人でいうなら、登用されなかったり、抜擢（ぼってき）されないのは、その価値が伝わっていないから。会社でいうなら、会社の評価や評判が低いのは、その価値が伝わっていないから。

「まわりにどう思われているか」伝えることに力をそそぎたい。

Q1： 上司から高評価を得るためには、どうしなければいけませんか？

A1： ()

Q2： 自分の能力は周りにうまく伝わっていると思いますか？

A2： ()