

「仕事ができる社員、できない社員」という本からです  
敵を敵のままにしておかない人 あなたの“器量”はここで試される

敵が多い人には共通するところがあります。

たとえば、物事を強引に進める、という点です。なぜ、物事を強引に進めることになるのか—。

それは前項でもいったように、「情報の共有化」がなされていないことに大きな原因があります。

同じ情報を持てば、同じ結論に達するはずなので、「強引さ」を発揮する必要はありません。

一方で、これも前項で述べた通り、情報を共有していても、抵抗が起きることは避けられないという事実も、認識しておいてください。

何か事を動かそうとすれば、摩擦が起き、抵抗が起きます。

物事は、最初にそれを動かし始めるまでが一番大変なのです。

いったん動き始めてしまえば、「慣性の力」が生まれてスムーズに回り始めます。

仕事ができる社員は、「慣性の力」を人間関係に作用させ、味方を増やしていきます。

大切なのは、「成功はみんなのもの」というスタンスで部下や周りに接することです。

そうすれば、「あの人についていけば間違いない」という信用を周りから得ることができます。

そして、周りの人の視線が自分の視線と同じ方向へと近づいてきて、いずれぴったりと合わさります。

何か新しいことをしようとするとき、たいてい最初は敵ばかりです。

しかし、敵から逃げたり、敵に囲まれていることを嘆いていたりしても、何の突破口も切り開けません。

仕事ができる社員と仕事ができない社員の差が出てくるのは、このときです。

その人の器の大きさ、深さ、もしくは小ささ、浅さで差が出ます。

懐の深い人は、懐の浅い人とまったく同じことをしながらも、最終的に敵をつくらず、より早く、よりうまくチームワークをつくり上げ、仕事を完遂することができるのです。

敵を敵のままにはしておかない—それが一流の仕事のやり方です。

懐の深い人は、懐の浅い人と同じことしても何が違うと言っていますか？

( )