

## いかなる「言葉」を部下に語るべきか

「自分にとっての真実」を語る

なぜ、我々は、マネジメントの道を歩むのか。

そのことをテーマとして、ここまで、私のマネジメント論を語ってきました。四半世紀の拙い歩みの中で辿り着いた、マネジメントの思想を語ってきました。

これを読まれて、共感をしていただく方がいるかもしれない。

疑問を感じられる方がいるかもしれない。

しかし、こうした本においては、何よりも「私にとっての真実」を語るべきでしょう。読者の方々にとって、こうした本を読む時間も、かけがえない人生の時間。そうした時間をいただきながら、腹の据わらないことを語っても仕方がない。

例えば、どれほどバランスよく、様々なマネジメント論を語っても意味がない。アメリカの最新の経営書には、こんなことが書いてあると語っても意味がない。なぜなら、それでは、「言葉」が生まれないからです。

「言葉」とは、魂の宿った言葉。

語る人間の魂が宿った、力に満ちた言葉。

では、我々が「言葉」を語るとき、何が起こるか。

言葉を超えて、大切な何かが伝わる。

言葉では表しえない、大切な何かが伝わる。

では、いかにすれば「言霊」が生まれるか。

自分の語ることを、深く信じていること。

そのとき、「言霊」が生まれる。

しかし、「深く信じている」とは、観念的な意味ではない。

多くの本を読み、その中で、最も正しいと思ったものを語るという意味ではない。膨大な知識を学び、論理で考え、正しいと思ったものを語るという意味ではない。

問われるものは、「体験」。

自身の、ぎりぎりの「体験」の中で掴んだこと。

現実との悪戦苦闘の中で掴んだこと。

それが「深く信じている」という言葉の、本当の意味。

だから申し上げた。

「私にとっての真実」

それは、「私が、自身の人生の体験を通じて掴んだ真実」という意味。

そして、これは、著者と読者の関係だけを、語っているのではない。

マネジャーと部下の関係こそ、まさに、その世界。

マネジャーは、部下に対して、いかなる言葉を語るべきか。

部下の「成長」が懸かっている一瞬。

部下の「人生」が懸かっている一瞬。

マネジャーは、部下に対して、いかなる言葉を語るべきか。

その、ぎりぎりの瞬間には、マネジャーは、腹を据えて語らなければならない。

「自分にとっての真実」を、語らなければならない。

自分が、その人生の体験の中で掴んだ真実を、語らなければならない。

それが、絶対に正しいという保証はない。

自分の思い込みを語っているだけかもしれない。

しかし、マネジャーは、自分の何かを賭して、部下に語らなければならない。  
腹を据えて、語らなければならない。

なぜか。

部下は、上司の「覚悟」を見ているからです。

ぎりぎりの瞬間には、部下は、表面的な言葉や論理など、聞いていない。

上司が、いかなる「覚悟」を持っているか。  
それを見ている。

そして、本当のプロフェッショナルが育つためには、その一瞬が不可欠。  
上司が、一人のプロフェッショナルとして、深い「覚悟」を持って語る。  
その一瞬が不可欠。

その人生観を。

その人間観を。

その仕事観を。

そのプロフェッショナル観を。

上司は、深い「覚悟」を持って語らなければならない。

なぜか。

そのとき、部下が育つからです。

部下は、上司の価値観との真剣勝負を通じて、自らを鍛えていく。一人のプロフェッショナルとしての自身の価値観を、鍛えていく。

それが、「切磋琢磨」という言葉の、本当の意味でしょう。

もとより、このことは、押し付けるといふことを言っているのではない。上司の価値観を部下に押し付けるといふことを言っているのではない。

もし、押し付けても、部下は、別な価値観を持って生きていく。それで良い。

しかし、ぎりぎりの場面で上司が処すべきは、価値観の真剣勝負。

いずれ、部下も、自分の価値観を持って、その部下に処する時が来る。

そのとき、上司の価値観と自分の価値観を戦わせたことがなければ、脆い。そうした真剣勝負で、自身の価値観を鍛えたことのないマネジャーは、脆い。

もとより、プロフェッショナルの世界は、「師弟の世界」。

そこでの「師弟の関係」は、まさに真剣勝負。

弟子は、若き日に、師匠の聳え立つような力量と格闘をする。

その力量に圧倒され、自分の個性を見失い、師匠の猿真似をしたら、それで終わり。ミニチュアのような弟子が生まれて、それで終わり。

しかし、師匠の圧倒的な個性と格闘し、その格闘の中から自分の個性を磨き出ししていく。そうした修行を行い続ける弟子が、いつか、師匠を越えていく。

それは、ビジネスの世界でも、共通の理。

プロフェッショナルの世界であるかぎり、共通の理なのです。