

E ブックス ⑱

上手になる 上手になる

ナデシコ

radshiko

VOL.3

伊東久雄 著
株式会社日本ブレイクウェア
Function5出版部刊

目次

その 16	経験は質か量か	2
その 17	逃げずにリフレッシュで耐える	4
その 18	言葉は不正確な情報	6
その 19	いざという時に本性が出る	8
その 20	心で伝える	9
その 21	他者は他者	11
その 22	ワイルドカード (最終兵器)	13



人生の時間には限りがある、従って行える経験もまた限界があります。

であるならば、人生において同じカテゴリーの経験を多く行うのが良いのか、それともいろいろなカテゴリーの経験をした方が良いのか、どちらでしょうか？

料理を例にあげると、フランス料理を100回食べに行くのと、10カ国の料理を10回ずつ食べに行くのとどちらが良いかということです。

前者の場合はフランス料理をより深く、いろいろな店のオリジナル、つまり調理法の違いなども多く楽しむフランス料理についてはかなりの知識と経験を得る事になります。

後者は国によつての同じ素材の調理法や味の違い、その国の食文化について多くの知識と経験を得る事になります。

したがって一概にどちらが良いかは語れる物ではありません。

強いて言えば自分の人生にどちらが合っているかという事が判断の分かれ目ではないでしょうか。

前者はその道のスペシャリスト、後者はコンサルタントやアドバイザーでしょう。

自分で選んだ道を自分がメインで行うなら前者が良く、他の人のサポート的役割を行うなら後者の方が良い、と言うことが言えるのかも知れません。

しかし最後は自分の価値観での判断になるでしょう。

ちなみに多くの経営者を見てきていますが、製造系に前者、サービスや商社系に後者が多いようです。

人生の時間には限りがあるのです。

時間を有効に使うという意味で言わせて貰えば「何事も中途半端が一番良くない」事かも知れません。

要は、どんな事でも極めること！（尖らせる）



落ち込んだ時の、一つのリフレッシュの方法の提案です。

私はよく節目を使います、節目を都合よく解釈して自己啓発しているわけです。

なかなか纏まらない商談がぞろぞろ出てきた場合など、「今月は流して、来月決めにかかろう」とか。

状況変化の「きっかけにする」と言うか一種の気分転換ですね。

面倒な事の先送りということも言えますが、一旦落ち着く為の精神的なリセットになると考えています。

それによって疲れた頭を一旦リフレッシュするのです、その効果は絶大かと思います。

一つの物事に拘って集中しすぎると考えがどんどん狭くなります。

そこで来月から頑張る（切り替える）という大義名分を自己都合で作って一休みするのです。

そうすることによって第三者的に冷静に今の状況や問題が見えてくるようになります。

節目は何でも良いのです、日、週、月、年、期など都合よい時期を選べば良いのです。

良くなることであれば「自己都合」も悪い事ではありません。

自分の意思に負けて、その状況から逃げる。

これは後悔と信頼失墜を生んでも良い事は何も生みません。

自己成長を願うなら、逃げずにリフレッシュで凌ぐこと。



行動心理学者の実験によると言葉での伝達能力はたったの7%だという。実験結果の正否のほどはわかりません。

何故なら実験の被験者や実験方法にもよってかなりの誤差が出てしまうものですから。

ただ明らかに言えることは、言葉での伝達は極めて正確では無いということです、文章となると尚更ではないでしょうか。

例えば野に咲くスマイレ、これを言葉で言い表してみてください。

おそらく全員違う回答になります。共通する項目は「紫」、「小さな花」などの一部だと思います。

これが言葉と言う実に曖昧な伝達システムの本質なのです。

したがって重要なのは、「言葉そのものを信じるのではなく、その裏に在る物事の本質を見抜く能力を身に付けること」に尽きます。

更に同じ文章でも人によって受け取り方がまるで違います。これは読んだ人それぞれが自分の経験や感性によって解釈してしまうからです。

万人に受ける会話や文章は当たり障りの無い物が多いのも事実です。これは良く当たる占い師の手法と同じです。

皆が「そうそう」と思う事を多く取り入れた内容になっているからです。

逆に言えば、文章によっては如何様にも人間の心理を操る事も可能となります。

もし、言葉や文章で自分の正直な気持ちを伝えようとしたらどうする

か？

それは、自分の経験した事実と心に嘘の無い事を素直に伝える事です。

しゃべり方はどうでも良い、文章の上手い下手もどうでも良い、伝わる人には伝わるのです。

「塩の塩辛さを伝えなければ、あれこれ言わずにまず舐めさせてみる
ことだ」。

たった1秒で伝わる！



何時もは穏やかで大変紳士な人なのですが……。

お酒の席で心のガードが外されてしまって、思わず横柄な言動や態度に変貌する。

釣りやゴルフなどで上手くいかないと人や物に八つ当たり。

ちょっとしたトラブルでも物凄い形相で周囲を怒鳴り散らす。

人の隠れた嫌な部分を目の当たりにすると、普段の穏やかさとのギャップも重なり本当にショックを飛び越え空しさだけが残ります。

それまでは人生、ビジネスの先輩として敬って来ましたが、たった一度で尊敬できない人へと変わってしまう事も多々あります。

人は平和なときは誰でも穏やかで居られます。しかし自分に都合の悪い状況や追い込まれた状況になると、余裕が無くなり本来持っている本心（本質）がつい出てしまうようですね。

大きな問題発生や自分に都合が悪い状況になればなるほど落ち着いて物事を判断し冷静に対処していく、そういう人で在りたい。

逆に悪い状況のときほどその人の本心を確認できるチャンスかも知れません。

ただ、何時も本心をあまり出さない人が、つい本心を出したときに見る人間性に感動するときもありますけれどね。

要は、やはりここぞというときの行動や姿勢、これが肝要です。



相手の事をこんなに親身になって考えているのに、どうして判ってもらえないのだろうか？

こういうときの憤りや悔しさは厳しいですよ。

でも、どうして同じ日本語で話しているのに、こうも素直に伝わらないのだろうか？

その答えは、私が海外企業との交渉などを通じて明確に得る事が（発見）出来ました。

それは、「言葉で伝えようとするから」です。

20代の頃から私は海外企業と仕事をしてきました。以前は技術者として、そしてその後では経営者として多くの国の人とビジネスを行いました。

その会話は、お互い言語が違うため英語で話しても微妙なニュアンスが全く伝わりません。ですから相手の国の言葉をお互いに勉強し合います。

そして重要な事は相手の国の単語と Yes、No を並べて確認しあうのです。もう一つは物を使って説明します。

言葉では伝えられない時は紙に書いたり、指で示したり、それはもう言葉での会話でなくコントを行っている状況です。

同じ言語であれば10分で終わるのに1時間も掛かります。でも最後は完全に理解でき、心まで通じ合ったような凄く爽快な気分になります。

最初は「No、No」の連続です、でも次第に「OK」が増えていくのです。凍結した氷が解けていくように問題も解決しイライラ状態から徐々に心も和んできます。

伝わらないのは、きっと「お互いに日本語を話してるんだから、判るはずである」という過信や甘えが何処かにあるのではないのでしょうか？

したがって相手に本心を判ってもらえないと「どうして伝わらないの？」、「どうして判らないの？」となるのではないだろうか。

本当に伝えたいなら「言葉で話そうとせずに心で伝えよう」と考えましょう。

そうすれば言葉でなく、「姿勢や行動」に必ず出るはずです。

「心」には国境も無ければ言語もそこには不要です。世界共通の「感じる何か」を全員が持っているのですから。

「心」…、それは世界共通のコモンランゲージ（センス）なのですから。



信じていたのに……

それは自分の勝手な思い込みかもしれません。

自分がどんなに相手を思いやって電話をしたりメールをしたり、元気付けようと思っっているとしても、それをどう受け止めるのかは、ハッキリ言って相手次第なんです。

スカされるとちょっと落ち込みますよね、状況くらいは連絡して欲しい、でもこれもその人の今の状況ではお節介な事なんでしょうね。

だったら……、自分の思うように。

自分のペースで。

自由気ままに。

自分のやりたいように。

相手に翻弄されずに、自分に正直に生きた方が良いと思いませんか？

相手を思いやろうが、そうでなかろうが、相手がどう取るかは相手次第なんだから、自分に素直に生きるべきなんです。

何をしたって言ったって嫌われる人には嫌われるし、好かれる人には好かれるんですよ。

自分のやりたいようにして嫌われるなら本望というものです。相手を思いやって嫌われるよりかは全然ましです。

だから、「～と思っていたのに」、「～してあげたのに」は言わないほうが大人という事です。

それを言ったら、自分の器が小さいことを認め、皆にそれを宣伝してるようなものなのですよ。

他者の事を、あれこれ心配するのは、もう止めよう。
こっちの精神状態までもおかしくなってしまうよ。



「ワイルドカード」とは、本来は「無属性」などと解釈されるが、「切り札」、「最終兵器」などという意味でも使われます。

誰でも自分の中に最強の武器という物を持っているのです。

それが学術であれ、スポーツであれ、人脈であれ、親の七光りであれ、隠し財産であれ、とにかくここぞというときに頼る物です。

「根性は誰にも負けない」、「人を思いやる心は人一倍強い」というものでも良いのです、それが最後の切り札＝「ワイルドカード」です。

注意として既に公知となっている物、例えば職業上の技術とか資格などは「ワイルドカード」とは言いません。

これは「ノーマルカード」、つまり通常兵器です、「ワイルドカード」とはあくまでも「自分の中に隠し持った、他者に知られていない最終秘密兵器」なのです。

ところで、この「ワイルドカード」を使うとしたら、どのように使うのが賢くてしかも効果があるのだろうか？

一番効果的でないのが、誰もが解るように最初から使ってしまう人。

これは相手に「もう後がありません」と言っているのと同じです、でもこういう人はおそらく人には好かれるでしょうけれども。

それでは最後の最後、ここぞというときに使う人、これは正解と言いたいところですが、これは私の感覚では極普通の人です。

では、どのように使うのが効果的なのでしょうか？

……それは。

「何か凄いものを持っているのでは？」と相手に勝手に思わせるだけで、実は最後まで使わない人です。

しかもそれでも常に勝利してしまう人は本当に文武共に優れた賢者。

そうなのです、「ワイルドカード」の本質は武器ではなく実は「最強の防具」なのです。

つまりは、攻撃に使うのではなく、相手を牽制する抑止力として用いるべきなのです。

相手が「持っていない」と甘く見て実際に攻撃してきたときには、その力を思う存分に見せ付けて大いに反省を促してやれば良いでしょう。

それも一つの愛情。