

感情に任せての「倍返し」は要注意！

ドラマ「半沢直樹」が大盛況です。前シリーズは最終回の視聴率が40%を超えました。今シリーズも平均視聴率が20%を超えております。やはり気分爽快なのは、理不尽な行為や不正行為を平気で言い、マウンティングしてくる相手を、正義の鉄槌で「倍返しだ！」とやり返す姿に、また筋を通し、敵を味方にしてしまう優れた人間性に、多くの視聴者が留飲を下げているような気がします。

私も全話、欠かさず見ておりました。3年前、バンコク行きの飛行機でたまたま日本のドラマのコーナーで、前シリーズ後半をやっておりました。翌日のスケジュールの関係で、機内で睡眠をとる必要があったので、軽く流し見しておりましたところ、セリフの一つ一つが面白く、全然寝れません。そしてとうとう最終話のクライマックスシーンで、半沢直樹が宿敵大和田常務に「やれ！大和田！」と涙を流しながら土下座を強要するシーンで目が全開、終了後即座に寝ようとしたところ、機内灯が点灯、朝食の時間が来てしまい、結局眠れず、その日の商談は睡魔との戦いの中で行わなければならない羽目に陥りました。苦い経験です。

しかし現実の世界で、誰かと喧嘩するときには、常に押さえておかなければならない重要なポイントがあります。これを無視して戦いを挑むと、先の大戦に巻き込まれてしまった日本のように、想像を絶する負の遺産を抱え込むこととなります。

喧嘩をする際のポイントは、〈勝負するのか〉、〈逃げるのか〉、〈手打ちにするのか〉という最初の判断をするために検討すべき下記の7つのポイントです。

- ① こちらの攻撃(圧力)に相手は屈するのか、屈しないのか。
- ② 相手は反撃してくるのか、反撃してこないのか。
- ③ こちらの被害はどれくらいか。(今だけでなく、将来も含めて)
- ④ こちらは被害を覚悟できるか。
- ⑤ こちらが目標とする勝ちとは何か。(戦えば100:0の勝ちは有り得ない)
- ⑥ 相手の反撃に対してこちらは勝てるのか。
- ⑦ 双方が矛を収める条件は何か。(落とすところを予め想定しておく)

一般に喧嘩の際は殆どの方が「感情」でやってしまい、後で大きく後悔するというパターンを繰り返します。いや喧嘩に限らず、部下指導、叱責、子の躾(しつけ)などの際にも、感情が優先し、相手の立場や状態をよく考えずに行動を起こして、結果的に思うような成果を得られずに、悩みを抱える人が多数いらっしゃいます。

私はビジネスの世界に限らず、人間社会において、〈感情的になった方が負け〉であるとの法則性にたどり着きました。感情の中でも特に〈怒り〉の感情が最も強く、周囲の人の心まで破壊してしまうほど強烈なエネルギーを発することを理解できるようになりました。この怒りのエネルギーの影響で、周囲の人は嘘をついたり、裏切ったり、心を乱されたり、といった連鎖反応を起こします。怒りを封印し、コントロールできれば、コミュニケーションロスが劇的に減少するでしょう。

短期的には怒りの感情を発した人に従うことが多いですが、これは怒りの感情のエネルギーを回避することが目的であり、本心は別です。結果的には面従腹背が起きます。組織的には壊滅状態に向かいます。人は、多少のストレスは必要ですが、過度なストレスにさらされた場合、簡単に辞めてしまい、組織から離れてしまいます。私は人が辞めて儲かる会社は、ビジネスモデルが崩壊した会社だと思えます。

ドラマ「半沢直樹」が終了した後、想定されるのがビジネスパーソンのか半沢直樹ロスです。ドラマの世界と現実の世界のギャップにストレスを抱え、ネガティブな感情を引きずってしまい、今を全力で生きることを諦めることの無いよう、また今後多くの人に、道を誤らずに、人生を歩んでいてもらいたいとの思いから、上記①～⑦を記載させていただきました。

戦は始めるよりも、終わらせるほうがはるかに難しいといわれます。①～⑦をマスターすると、喧嘩を恐れなくなります。争い事を通じてマウンティングしてくる人の多くは、実は打たれ弱い人が多いというのが私の経験を通じて学んだ結論です。いつでも反撃準備が整っている人への攻撃は困難となります。

因みに、戦って勝つは愚の骨頂（孫子）であり、

- | | | |
|-----------------|---|-----------------------|
| 上の策 = 智でもって勝つ | ➡ | 相手は喜んで自分から寄ってくる |
| 中の策 = 威でもって勝つ | ➡ | 威嚇され脅されているので、多少の屈服感 |
| 下の策 = 助でもって勝つ | ➡ | 周囲を固められ、逃げ場がなく、屈服感を持つ |
| 下の下の策 = 戦でもって勝つ | ➡ | 痛めつけられ、復讐心を持つ 面従腹背 |

上記は孫子の兵法の中の有名な古い兵法の解説ですが、人間の感情を理解した上で、勝ち方を問うところが、現代ビジネスにも通用します。

戦わずに知恵を使って勝つ……。このためには、自己の発するエネルギーを、常に健全なものとし、マイナスのエネルギーと同調しないことが重要と考えます。

労働問題の解決に携わっておりますと、「類は友を呼ぶ」の諺が真理であることを痛感いたします。良い人材と巡り合いたければ、自分から発するエネルギーを高め、そこに集まる人と共生していく方が手っ取り早いと思います。

当社では、社員一人一人がパワースポットになってほしいと考えております。それをお客様にもお分けし、良いエネルギーを発する人の連鎖を作っていきたいと思えます。

※ドラマ最終回 9/27、原稿執筆日 9/20 でした