

経営のヒント102 脅かしは最低なテクニック

脅かす前に、しっかり説得するべきである！

子供に用事をしてくれと頼む。

子供がやることを渋ったり、すぐに行動しなくて愚図愚図していると、我慢出来ずに「じゃ、ほかの子に頼むからいい」とか「もう二度と頼まないから、やらなくていい」と言う人がいる。

子供を脅かしているのである。

なぜ、その用事をしてほしいのかをよく説明し、手伝ってもらうとどんなに自分が助かるかをきちんと教えて、まず説得を試みるべきである。

脅かしで何かをやらせようと思ったら、ひねくれた人間関係を形成する結果になる。

言うとおりにしないと何かをするぞ、と言うとき、その何かは自分が実際に実行できることでなくてはならない。そして、言うとおりにしなかったときには実際にやってみせておくのである。

そうすれば、それは脅かしでなく、警告である。

警告は、脅かしと異なり、前もって注意することであり、正々堂々とした行為です。

大人の世界でも、あちこちで大なり小なり脅かしが行われている。

脅かしは相手の弱みに付け込んで強制しようとするので、品性が下劣な人のすることです。

重要なことでも言うとおりにしてもらいそうにない時は、相手の人が不利になる状況に置かれるかもしれない点を警告しておけばよい。

会社でよく仕事のできる従業員が給料を上げてくれと言ってくる。

能力や実績にふさわしい待遇をしていなかったら、それも当然である。

しかし会社の規則によると、現在の時点でそこまでは上げられない。

すると従業員は、辞めるかもしれないと脅してくる。

その脅かしは、聞かなかったことにすると毅然たる態度で言って、脅かしの部分は無視するべきである。

それで辞めて行ったら、多少仕事がよくできたとしても、それだけの人であったとあきらめるのだ。

いずれにしても、脅かしをする人とは付き合わないのを原則にするべきです。

一度でも脅迫に屈した人は、ずるずると脅迫され続けている。

卑劣なやり方に対しては、最初から断固たる態度で臨むべきである。

<経営のヒント>

脅かしに屈してはいけない！」

一度でも脅迫に屈すると、脅迫され続けるものです。

脅かしには、しっかり説得することが前提です。

それでも駄目であれば、毅然とした態度で、警告を発することです。

脅迫する行為は、人間として品性が低い」と思うことです。