

# 会社の雰囲気<sup>ワット</sup>を1W明るくするコミュニケーション

エックスパートナーズ

丹羽浩之

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

## 主張はなくとも個性ある人

先日、日本の著名なデザイン画家の個展を観に行きました。最近、観たい芸術があまり近隣に来ないので、たまにはこういうのもいいかと軽い気持ちで出かけました。すると、そこには創造力あふれ、特に色の使い方も絶妙でなかなかユニークな作品で溢れていました。

「来てよかったな」と思いつつも、その個展を半分くらい見終わった頃、ふと疑問が湧いてきました。

『創造性も技術も巧みなんだけど、何か胸に伝わってくるものが弱い。なぜだろう？』美術なので主観的好みと言われればそうかもしれませんが、それだけでなくシャガールやダリといった作品を見たときに感じた、**伝わるパワー**みたいなものが全く違う・・・と思ったのです。そんなことを考えながら、後半の作品を観ていくうちにある言葉が思いつきました。

それは「**個性**」と「**主張**」。「この作品は主張が強い」と私は感じ「シャガールやダリの作品は個性が強い」と感じたのです。一見、同じことを意味している言葉のようですが、主張には「自分にはこんな世界が見えているぜ、どうだ!」といったちょっと威圧的なニュアンスが含まれています。ゆえにその主張に共感できる人には感動的なのですが、そうでない人には「ふ〜ん」という感じ。一方、個性には、その佇まいから自然と発してしまう、人に押し付けない、媚びないそんな“ニュートラルさ”を感じます。個性ある作品に対しても好き嫌いはもちろんありますが、世界的に認められている芸術家の作品には主張は感じないが、個性を感じるという共通点がある気がします。

「**個性とは、すべてを捨てた“残りカス”みたいなもの**」と言った人がいます。“個性がある”とは“主張が強い”ように思いがちですが、実は、自分の主張を極限まで俯瞰し、否定し、全てを捨てようとして、それでも消し去れなかったものが個性ではないでしょうか。だから、見た人、触れた人に押しつけることもなく、ただそこにあるだけで存在感を放つのです。それは、全てのものに当てはまると思いました。例えば、書籍。主張が強い本と個性が強い本では全くインパクトが違います。営業も同様で、主張がある営業はどこか押し付け感があるが、個性ある営業にはお客を冷静に判断させるだけです。そして、経営者も同じように思います。経営者だからこそ、主義・主張は強く、熱くあるはず。それらを消して個性と昇華した経営者は、多くの人を惹きつけて、社内の結束力も高い。そうでない経営者の会社はその状況も逆です。

主張は誰でもできますが、主張を消して個性となるには、自己否定をしながらも、それを乗り越えなくてははいけません。そう考えると“個性”はコミュニケーションにおいて最大の武器になるような気さえしてきました。