

そして場所取りというのは、性格の悪い人間であればあるほど、いい撮影ポイントを確保できるわけです。

たとえば、体をぶつけて人を突き飛ばすとか目の前にある頭を手でぐいっと押しつけるとか。嫌なヤツであればあるほど、そうしたことが簡単にできる。

なので、「他人のことは、知ったこっちゃない」というおいらの性格上、いつもいい場所が取れていました。だから写真の評判もかなりよかったわけです。

ただ、それを一生やっていこうと思っていたわけでもないので、おいらが押しつけた結果、本業の人があんまりいい写真が撮れなくてほぼ仕事にならないという状態が生まれていることには、「しのびないな〜」という感覚がいつもあって……。

だから、「あ、これ、向いてねえな」と思って、ファッションショーのカメラマンはやめてしまいました。

本業ではない人間がその仕事でどんなに頑張っても、その場はいいかもしれないけれども、そのあとに何か自分にとって発展性があるわけではない。なので、「それは、いかなものか」と本人的には「微妙な仕事」になるわけです。

人の「あら探し」をするのが好きなのですよ、おいら子どもの頃から。「あら」というのは、その人の弱点だったりしますが、それを見つけて突くのは楽しいわけです。

あら探しがすごくうまい性格の悪い友だちも何人かいて、お互いに「これは嫌だろうな」と思う悪口をぶつけ合うという遊びをよくしていました。

たとえばミーティング中、「今日は結論が出るまで話しましょう」みたいになって、「それはまずい、結論出たら負けるな」というときに、相手を怒らせることで、「話になんないから次回に持ち越したほうがよいのでは？」という展開に持っていくことができます。

要は時間かせぎなのですが、次のミーティングまでに新しい材料を用意したり、本当は進んでいなかった仕事をその間にこなしたりということができるわけです。

おいらがやっている姑息な例をちょっと紹介しましょうか。

たとえばその人が言った間違いを強調して繰り返し指摘すると、だいたいの方は怒り出しますね。たとえば、先に紹介した「イヌはサカナを食わない」と言って間違えた発言をした人が、また何か反論してきたとき……。

「でも、さっきもイヌのことで間違えたじゃないですか。いまのも間違いなんじゃないですか？」というような言い方をすると、仮にそれが100%合っていたとしても、人はカチンとくるものです。

いろんなビジネスシーンでこのテクニックは十分応用できると思います。たとえば、顧客からのクレームに対していろいろ言い訳をして納得してもらいよりも、クレイマーと同じように自分の会社や商品に対して怒ってみせて、クレイマーの味方になってしまったほうが格段に早くおさまるといわけです。

別の方法としては、怒られている最中に「自分の電話を鳴らす」とかもわりと効きます。

電話の音が鳴ると、どんなに怒っている人でも瞬間、まず黙りますね。「電話、誰から？」とかになって勢いをそがれるわけです。

なので、誰かにかけてもらうとか、タイマーを鳴らすのもいい。おいら、もめそうな相手と話すときにはけっこうケータイの音が鳴るように仕込んでいます……。

議論している相手を怒らせることも相手の怒りをかわすことも、「こんなことしたら相手に悪いな」とか思っていたら、なかなかできないでしょう。テシバにしてもそうですが、「誠実な店員らしくふるまおう」などとは1ミリも考えていません。

なぜ、おいらたちは平気でそういうことができるのか。それは、じつは「遊び」だからなのです。ビジネスシーンの議論でも、おいらは基本的に働きたくない人なので、どこかでその仕事をまじめにやらなければいけないと思っていないのです。

要はおいらの場合、怒らせる技も怒りをかわす技も、ちょっとした嫌がらせにしても「相手にどう思われてもいい。とりあえずどんなボールが返ってくるのか、面白そうだからやってみよう」とやっってしまうわけです。そして実際にやってみたら、けっこう自分の思いどおりのボールが返ってくるというわけです。

本当に顔を合わせて会議をしなければいけないのは、たぶん文書が残せない類いの話でしょう。たとえば、解雇や機密がらみ、法にふれるのかどうか弁護士に相談しようみたいな話……。メールのやり取りが残っていたら、あとで面倒なことになるタイプの話は議論するのが、顔を合わせてやらなければいけない会議であって、そうじゃないものは、ほとんどメールで済む事実の積み重ねの話だと思うのです。

裏返して言うと、「ジャッジがない状況では議論しない」が鉄則ということです。

・・・

1対1で言い争いをすることには、まったくメリットがありません。

要するに、なるべく「脇の甘さを出さない」ということなのです。

1対1で議論してしまうというのは、おいらに言わせれば、かなり脇が甘い。

そうして1個でも責めるパーツを相手に渡してしまうと、そこをガンガン責められてしまいます。責められ続けると人は簡単に落ちてしまうものなのです。

いろんな責め方があることは、それが得意なおいらはよくわかっています。責められるとすぐく面白くないことになるということも……。

おいら謝ることがまったく「苦」にならないのですよ。じつは、どこの誰に「土下座しろ」と言われても、けっこういつでもできる派です。

それはどうしてかと言うと、謝ることになんの重きも置いていないからで。謝ることはおいらにとって、単に「ごめんなさい、ごめんなさい」と声に出すことでしかなくて、**要はどうでもいいこと**なのです。

だから「あ、これは責められたら絶対勝てない」というときには、もう 100%平謝りできるわけです。

じつは、ひたすら謝り続ける相手を責め続けるというのはとても難しいのですよ。

あれこれ言い訳する相手に対しては、その言い訳がそのまま攻撃材料になるので、いくらでも責めることができます。でも、「言い訳しません、ごめんなさい」とひたすら繰り返す相手だと、攻撃する材料が 1 個も増えなくて、結局はぐちぐち同じことを言い続けるしかありません。

裏返して言うと、単に謝り続けるだけで周りの人に「あんなに謝っているのに、しつこく責める嫌なやつ」という印象を与えることができるということ。つまり、**平謝りしていると自然に「被害者」になれる**わけですね。

「面倒くさいヤツだと思われたくない」と、言いたいことも言えずのみ込んでしまう人が多いかもしれません。これも嫌われたくないという心理の一つなのでしょうね。

おいらの場合は逆で、**ビジネスシーンでは「こいつ面倒くさそうだオーラ」をなるべく出すように**しています。

そうすると、**ほとんどの人は突っかかってきません**。会議とかではそれほど議論にならずに自分の言い分が通るので、陰で「あいつ、ムカつく」とか言われているタイプなのでしょうがね。

面倒くさそうな人に対して、わざわざ攻撃する度胸のある人というのは、世の中そんなに多くないので、面倒くさそうだと思われるほうがなにかと楽なのですよ。

面倒くさそうだオーラを出すのはじつは簡単で、**できるだけ細かいところにかみつくようにするだけ**です。いわゆる言葉尻を捉えることが、おいらけっこう好きで、だから相手は「きちんとしゃべらないと、またかみつかれる」と、勝手に恐れてくれるわけです。

・・・

予想どおりのボールのほうが相手は受けやすいし、攻撃もしやすい。ところがおいらは変なボールをよく投げます。受けにくいし、攻撃もしにくい。要は、コントロール不能なタイプに思われているわけです。

人間は理解できないことに不安を感じる生き物なので、その不安が「逆らったら何をされるかわからない」という恐怖にもつながります。なので、格段に自分の言い分が通りやすくなるというわけです。

もちろん、**変なボールばかり投げているとすごく嫌われる可能性が高い**ので、それがいいことなのか悪いことなのか、なんとも言えないのですがね。

殴られ慣れていない人と同じように、怒られ慣れていない「いい子」というのは、やっぱり怒られることを実際以上に恐れてしまうという面があるでしょうね。

おいら、たぶん小学校のときに怒られないで帰った日というのはなかったと思います。その頃から遅刻も多くて、毎日必ず何かしらで怒られていました。そうになると、怒られるのはおいらにとって日常茶飯事で、怒られないと逆に不安を感じるようになります。

・・・

要は、怒られることは大したことないということが、慣れているおいらには、ずいぶん昔からわかっているわけです。

ビジネスシーンでは、怒られると「自分の価値が下がる」とか「自分が低く見られる」といったことを気にする人もいます。

基本的には、仕事の評価というのは「結果が出るかどうか」なので、プロセスとか態度とかはあまり関係がないのではないのでしょうか。

結果が失敗したときも、失敗しても責任がこないような布石さえちゃんと打っておけば大丈夫のはずです。たとえば、判断をするときに自分の独断ではなくて「この人が判断した」とか「みんなでこれは進めようって言ったよね」とか、いわば責任の所在をきちんとしておけば、過度に責められることはないはずなのですよ。

「昔これをしたじゃないか、あれをしたじゃないか」というのは、夫婦ゲンカとかでもよくあるパターンだと思いますが、それを言い出したら切りがない。過去のことを出すと「過去にどれくらい相手が悪かったか覚えているか競争」になってしまいます。

つまり、嫌なことを一生懸命覚えていたほうが強いとなったら、お互い相手がどんどん嫌いになっていくと思うのですね。

なので、「昔のことは置いときましょう」とお互い納得して、いま起きた出来事でどっちが悪いか決めるだけでいいと思います。「これはこっちが悪い、じゃあ謝りましょう」とか「それはこっちが悪くないんで、別にいいのでは？」などと話し合ったらいいわけです。

要するに、過去のことで騒ぐことが「ポイント」になるような話の進め方はしないほうが、人間関係は円滑になるはずなのですよ。

それでも過去の話を持ち出してきたらどうするか。その時点で相手は、何かを解決するモードからあら探しに時間を使うモードに変わってしまったということなので、いったん話し合いをやめて、「時間が経ってから再開しましょう」などと提案したらいいと思います。

日常は学会ではないので、真実を追求してもしょうがないと思うのですよ。なので、その会社にいる目的が「給料をもらおう」なのか「出世する」なのかわかりませんが、自分の目的に沿った言動をしていればいだけな気がします。

ただ、巻き添えを食わないように布石をちゃんと打っておいたほうがいいと思います。

たとえば、「第二次大戦のとき、負けるのがわかってたんだから日本は戦争すべきじゃなかった」みたいな追及の仕方があるけれども、おいらそれはしない派です。

「いや、それ終わったから言えるけどさ」とか、あとから過去のことを追及してもしようがないという考え方をします。

まあ、自分を責めるのがあんまり好きじゃないというのもあるのですがね。

議論をしているときに、基本的な知識がなくて「何も言えなくなる」といったことがあるでしょう。でも、そんなことで「恥ずかしい」とか思う必要はまったくなくて、知らないことは「知らない」と言えばいいだけなのですよ。「そんなことも知らないの？」とバカにされても気にしない。「常識がなくてすみません。それで〇〇って、なんすか？」と聞いたらいいだけの話です。

たとえば、「日本は中国の属国になって中国と同じ景気に乗る」というのであれば、2020年以降もめちゃくちゃ景気がよくなる可能性があります。それは、おいらが知らない材料なので、「じつは、日本が中国の一省になる材料がある」と教えられたら「へえー、それならたしかに景気がよくなるわ」と思えるはずですよ。

もちろん、おいらがいま持っている材料の解釈じたいを間違っていて、「じつは、これってこういう解釈が正しくて、景気がよくなるんだよ」と教えられても、「そうなんだ、それならいけるかも」みたいに思えるでしょうね。

要するに、人に説明するのも人の考え方を聞くのも、自分の仮説の確認作業をするためという意味で言えば、おいらの中では同じことなのです。

自分一人で調べて考えて立てた仮説には、やっぱり知らない材料だってあるし、きっと穴があるはずですよ。なので、人に聞いて確認作業を繰り返す。そうしないとその穴を埋めることは、ほとんど不可能でしょう。

自分の仮説を強化するためにもどんどん議論したほうがいいと思いますね。