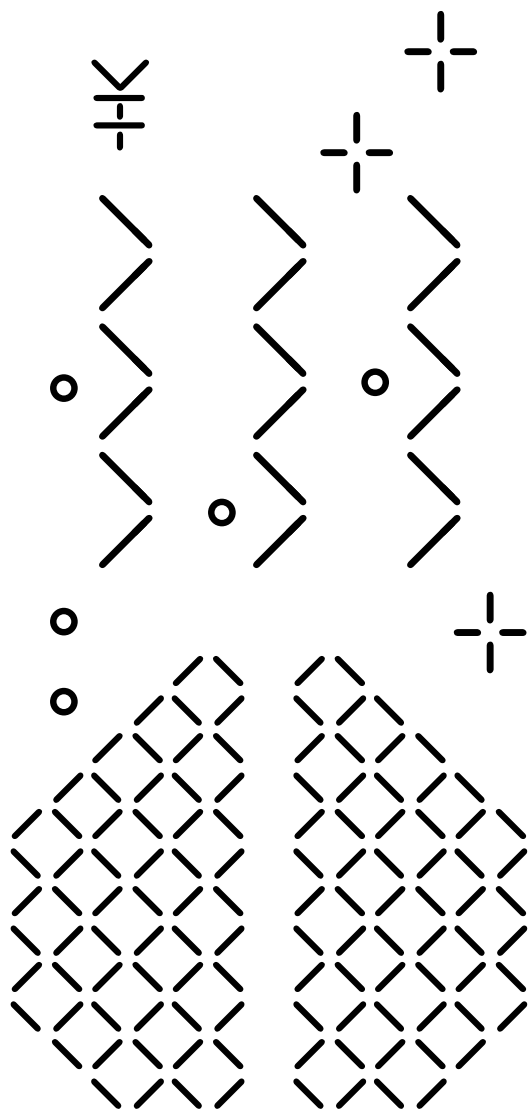


1

基礎篇

「しゃべり脳」を筋トレしよう。

↳ 年収があがる、基礎力をつけるしゃべり方。↳



「年取のあがるしゃべり方」というのは、「たくさんの人の心を動かすしゃべり方」のことです。では、トークで人の心をどう動かすために、まず何からはじめればよいのでしょうか。正解は、基礎力をつけるということです。この章では「年取のあがるしゃべり方」の基礎となる「しゃべり脳」を鍛えていきます。ゴルフを一人ではじめて変な型がついてしまうと、直すことができないといえます。

それと同じで、しゃべり方も変な型がつくと、クセになりなかなか戻すのは難しいもの。

ここでは、普段から「どんな意識でしゃべっているか」というトレーニングを行い、しゃべり脳を鍛えていきます。

問題意識は換金できる。

問題意識をしゃべろう。

問題意識は行動を生み、行動はお金を生む。

なんで、あいつはあんなに「仕事」ができるのだろう。

そんな嫉妬心を、誰もが抱いたことがあるでしょう。

あなたができるヤツよりも負けている理由は何か？

それは、「問題意識」が負けているのです。

問題意識を持っていない人が仕事をする、仕事を「つまらない」と思ってしまうがちです。

つまらないと思うと良い成果が出せず、負のスパイラルに突入してしまいます。

経理の仕事を例にあげると「ミスの許されないお金を扱う大切な仕事」と考える人もいれば「単純でつまらない作業」と考える人と2通りいるわけです。どちらが良い仕事をするかは明らかですよね。

たとえば、勝間和代さんであれば、今の日本人や女性の生き方に問

題意識を持っているから精力的に動けるのでしょうか。

孫さんであれば、日本の旧体質のビジネスに問題意識を持っているからあそこまで大きなビジネスに発展できたのでしょうか。

うちの母であれば、いつも父が居間をちらかすことに問題意識を持っているから、口うるさく注意するのでしょうか。

そう、人は問題意識を持っていることに対して、大きな力を発揮するのです。

だから、あなたが真っ先にやることは、セミナーに行くことではなく。問題意識を探すことなのです。

そんなに難しいことはありません。

あなたがしている仕事のなかで「あー、これはよくないな」と思ったことをピックアップすればいいのです。

そして、その事項をまずは「○○って、どう思う？」といった感じで、口に出して言ってみたらどうでしょうか。

まわりの人が「そうだね」と同意してくれれば、仲間が集まって解決に向かうかもしれません。

「そうかな？」という意見が多かったら、あなたの思いすごしや独りよがりな可能性があります。

たとえば、次はあるOLが体験した実例です。

世田谷区のメーカーで働くOLは、「オフィスの空気が淀んでいく」と思っていました。

そこで、彼女はオフィスのみんなに「ウチのオフィス、空気淀んでるって思いませんか？」と呼び掛けたそうです。

すると「そう、わたしもそう思っていたの」と。

彼女は、同意してくれた人が思いのほか多かったことをキッカケに「空気清浄機の導入願い」の署名を募り会社に提出しました。

会社はその状況を理解し、見事、空気清浄機の設置が認められたそうです。

問題意識は「自分」を動かし、「人」を動かし、「金」を動かすのです。

この場合は、会社のお金で、年収をあげるまでには至っていないのですが、こういった小さな行動は、後々ビジネスを生む種としての可能性を秘めています。

問題意識から行動するクセをつけること。それが「しゃべり脳」を鍛える第一歩なのです。

自由を語るな。選択肢を語れ。

どんなときでも3つの選択肢を用意してしゃべろう。

街で耳をすますと、今をときめく草食系カップルの会話で、次のようなやりとりが聞こえてきます。

女 「ねー、晩御飯何にするう？」

男 「なんでもいいよー。キミが食べたいものでいーよー」

対して次の会話は、肉食系の男が先導するカップル。

女 「ねー、晩御飯何にするう？」

男 「オレ、この辺でうまい焼肉屋知ってるんだ。行こうぜ！」

はたまた、草食と肉食の間に位置する雑食系カップルの会話。

女 「ねー、晩御飯何にするう？」

男 「この辺だと、美味しい蕎麦屋とお洒落なイタリアンとがあるけど、どっちがいい？」

さて、どのカップルが正しいでしょうか。

「カップルのやりとりには正解もなにもあるか」と思った方。
たしかに。

カップルのやりとりとしては、人それぞれ好みがありますし、どれも正解と言えるでしょう。

しかし、ビジネスのやり取りとしては、一番最後の、雑食系カップルのやりとりが正解になります。

なぜか。それは、選択肢を用意してあるから。

草食系の例のように、本当に自由だと、相手は迷ってしまいます。

しかし、逆に肉食系のように、こちらが決めつけると、相手はムツとしてしまいます。

しかし、選択肢をいくつか用意して選ぶと、相手はまるで自分が選んだみたいに錯覚してくれるのです。

デートのときに「選択肢」を用意していくことを忘れてください。別にプライベートの会話くらいいいじゃないか、と思う人もいるでしょう。

しかし、日頃から鍛えていないといざというとき動いてくれないのがしゃべり脳のメカニズムです。

そのクセをプライベートで身につけておくと、ビジネスでもいつでも選択肢をつくらうという習慣が芽生えるはずですよ。

慣れれば打ち合わせの前に30分も準備すれば簡単な選択肢くらいは用意できるようになります。

たとえば、デートの店なら、ホットペッパーで調べるか、詳しい友人に電話一本で聞くだけで精度がぐっと上がるでしょう。

そのひと手間が、想像以上に相手の心を動かすのです。

選択肢を用意してその中から選んでもらうと、相手に「努力はしてないけど、自分で選んだ感」が生まれます。

つまり、相手に選択肢を渡すことは、手柄をプレゼントすることになるのです。

そうすると、相手の中には「あの人は相性がいい」という感情が生まれます。

その感情が生まれれば、次からのビジネスの依頼が来る確率もぐっと高まるでしょう。

1-3

誘いはのばさない。

断ろう。

どう転んでもマイナスになるときこそ、

素早く「すいません」や「ありがとう」を言う。

しゃべり方には大きく分けて2つの種類があります。

それは、「プラストーク」と「マイナストーク」です。

プラストークとは、何もない状態から自らバリューをつくりプラスに持っていくしゃべり方。

たとえば、前節でお話した「自由を語るな。選択肢を語れ。」は、無限にある選択肢の中から、自分なりのオススメを選び、相手に提示することによって自分から価値を付加するしゃべり方です。

要は、やらなくてもいいことを自分からやることで、相手に「おぉ！」と言わせ、「仕事ができるやつだ」と思ってもらうトークです。

しかし、ビジネスはそんなプラストークだけではありません。それと対になる、マイナストークをマスターしなければなりません。

マイナストークとは何かを話す前に、ひとつクイズを出します。あなたは次のようなシチュエーションにおかれた場合、いったいどう答えるでしょうか。

会社で大きなプロジェクトを任されたあなた。毎日、ほとんど暇がありません。

そんなとき、「今度の金曜に、飲み会を開催します。木曜日までに出席をもらえますでしょうか」と誘いのメールをもらいました。もしかしたら、調整して少しは参加できるかもしれませんが、まったくダメかもしれません。このとき、あなたが取るべきベストな方法は？

実際、この状況に陥ったら、「しばらく考えて締め切り直前にメールを送ろう」と思い、そのまま忙しくて忘れてしまう、というケースがほとんどではないでしょうか。

こういったときのベストな解答は、そのメールを見た5分以内に誠意の断りのメールを入れる、というものです。

早く返信しても、遅く返信しても、どちらにせよ参加しないのですから印象は良くないでしょう。であれば、早くその対処をしてダメージを最小限にするというものです。そう、マイナストークとは、どの選択肢を選んでもビジネス的にマイナスになってしまふとき、一番減点の少ない選択肢をすぐに選ぶトーク術なのです。

まず、何事でも素早い返答は相手の印象を良くします。

自分から複数の人にメールを出したとき、一番早く返ってきたメールって、誰だっけうれしいものですよ。

「すみません、行ける状態ではありません。お誘いいただきありがとうございます」と、断りとお礼を言います。即座かつ丁寧に断

りをしたなら、本当に忙しいことはしっかりと伝わるものです。あわよくば、そのメールを読んだ幹事の人や飲み会で「あいつ、本当に最近頑張ってるんですよ」とフォローをしてもらえるかもしれません。

「断る」という行為は、ネガティブな行動なので、どうしても決断するのには勇気が必要です。

たとえば、株の取引は「損切り」ができるかどうかでプロかアマチュアかが決まると言います。今回の例もまさにその通り。

ビジネスの場面において、断るという選択は、避けて通れません。どう転んでもマイナスになるとき、いかに素早く「すみません」と「ありがとう」を言えるかが大切なのです。

「すばやく断る」というしゃべり力を身につければ、きっと大きなトラブルと出会うことはなくなるでしょう。

言葉でしゃべらず、
数字でしゃべる。

数字という現実をしゃべれば、意外に夢が見えてくる。

あなたは次のような、人の夢が破れる瞬間を見かけたことがあるでしょうか。

ある専門学校で行われたカフェ科の授業の話です。

そこは、将来自分でカフェを開きたいと思っている人たちがコーヒーの淹れ方や店舗の経営方法を学ぶ場所。

生徒の皆さんは講師の人が入れるエスプレッソの鮮やかな手つきに目を輝かせながら授業を受けています。しかし、その授業の中で、一瞬目の輝きが失われる場面があります。

それは、講師の人が業務用のエスプレッソマシンの価格を言った瞬間です。

自動車が1台買えるほどの価格を言われ、固まってしまいう人も少なくありません。

数字というのは怖いものです。できれば直視したくありません。

しかし、もしあなたが「しゃべり脳」を身につけたいなら、普段から数字で物事を考えて話す人にならないといけません。

数字を身につけた人は、自分のやりたいことや夢への目標を、具体的に描くことができるからです。

たとえば「年収があがるしゃべり方」と、なんとなく丸まったアナログな言葉では現実味が少ないですが、「年収120万円あがるしゃべり方」と言われた瞬間に、急に現実が襲ってきます。

年収120万円をあげるには、月10万円あげなくてはならない。

じゃあそれを副業で稼ぐのか、本業で稼ぐのか。

本業で稼ぐなら今のままの会社でできるのか。主婦ならば年間何時間のパートタイムでどれだけの時間、家を空けることになるのか。

と、具体的な未来が見えてきます。

先のエスプレッソマシンも同様です。「自動車が一台買えるほど」と言われると、なんとなくぼやっとしてそのうち頭の中から消えてしまいます。

しかし、そうぼやかして言われたら「100〜300万円くらい。平均して200かな」とすぐに考えなくてはいけません。

すぐ考えるクセをつけることで、あなたのしゃべり脳は強化され、ビジネスで通用する具体的なトークができるようになるのです。

たしかに数字を見るのは、勇気がいります。精神力もいります。

自分の年収なんて、小学生の頃の通信簿以上に直視しづらいものでしょう。

でも、やっぱり直視しないといけないものなんです。

夢は現実を踏み越えたその先にころがっているのですから。

どうすれば数字に慣れることができるのか。それは自分が一番問題だと思っている数字を日頃から見つめることが、最も有効な手段です。

たとえば、自分の英語力を上げたい人は、TOEICを受けて、そのスコアを毎日見えるように、部屋やトイレにでも貼っておきましょう。嫌でも毎日ため息の出るスコアを目にすれば、頑張らなければいけない、というモチベーションが上がってきます。

ウエストのサイズや体重だって、普段から見るとクセをつけていれば、それが恐怖心になってダイエットをやるモチベーションにもなるでしょう。

ちなみに、筆者はこの本の執筆のモチベーションをあげるため、給

与明細を玄関に貼ってあります。

そう、数字の怖さは上手くすれば動機へと変換することができるのです。

数字を恐れないで見える力をつけるだけでも、あなたはパワーアップできるでしょう。

そして数字から定量的に物事を語れる「しゃべり脳」を身につけることができるのです。

自分で評価しない。 他人に評価させる。

相手に評価させることで気持ちよくしゃべってもらおう、
「しゃべらせ脳」も鍛えよう。

飲み会で話をしていて、誰が楽しんでいるかを一瞬で見分ける方法があります。

それは「評価ことばの数」を数えることです。

「オバマは偉いよなあ」「あの映画すごかったね」「角の牛丼屋は、ホントにうまい」

人は、お酒が入ると「自説」が出やすくなります。

自説を語るということは、その人が自分を出せているということ。

つまり、しゃべっている人がキモチイイ瞬間です。

相手に評価をさせる工夫を、会話に盛り込みましょう。たとえば、

「あれ、どう思う」「○○っていいのかな？」「××について詳しくないんだけど」などです。相手に評価をゆだねる言葉を出せば、きっと相手も気持ちよくおしゃべりができるはず。

自分の評価をどうしても言いたい人（特におしゃべりが好きな女性や、マニアックな男性に多い傾向があります）は、相手が言った後に言うとういでしょう。

自分が先に言っただけは、バイアスがかかってしまい、相手も自分の本音を言うよりも、あなたに気を使い同意する方へ動いてしまいます。すると、相手の中では本音を言えなかったストレスが発生してしまうのです。

また、客観的事実を並べて、評価は相手に任せるといっただけでも効果的です。

たとえば、あるチョコレート屋の店員は、「このチョコレートブランドは200年近い歴史があって、かのヘミングウェイの小説にもデザートコースとして出てくるんですよ」と客に説明をしながらセールスを

行っています。

この店員は、チョコレートがおいしいともすばらしいとも一言も言っていない。

ただ、歴史があることやヘミングウェイも推薦したことがあるという客観的事実を通すことで、客の中で評価を任せています。

感想を自分で言っただけは、相手はしらけてしまいます。

相手が感想を言える環境を整えるのが、あなたの役目なのです。

最近ではテレビCMでも、「便利」ということを伝えるのであれば、便利と直接言わず、便利であろうと思われる機能を取り上げて、視聴者に評価させるタイプのものが増えています。

たとえば、iPhoneのCMでは、できることをテレビで実際に見せて、良いか悪いの評価を前面に出してはいません。

「これいいよね」「あれ最高だよね」といったような言葉を連呼し、押しつけばかりでは、あなたはつまらなくて邪魔くさいテレビCMと同じような存在になってしまいます。

押しつけず、相手の心を開放するために、相手からの評価を引き出すようなしゃべり方をこころがけましょう。

トーク上達のためには「しゃべり脳」はもちろん必要ですが、「しゃべらせ脳」も必要となってくるのです。

1-6

「いつか」と言わない。

「いま」と言う。

「いつか」を「いま」に変えれば、夢があなたに近づいてくる。

いつか店をはじめたい。いつか大きな仕事を任せられたい。いつか大金持ちになりたい。

夢を持つのは大切なことです。しかし、夢には未来の輝いている自分を見せる幻覚作用があります。

その幻覚に陥っている人には、ある症状がみられます。

それは「いつか」を多用しているか、否かです。

いつも「いつか」を使っている人は、どんどん現実性を失っていくタイプなので気をつけてください。

どこの会社にも「俺はいつか独立してやる」と飲み場で部下に愚痴っているタイプの人はいます。

そう愚痴る人の大半は、部下にそのセリフを言い続け、めでたく定年退職していくタイプの人がほとんどです。

20歳のときに「20歳のときにやっておく10個のこと」という本を買い、30歳のときに「30歳で身につける大人のスキル」という本を買い、40歳のときに「40歳でもまだ間に合う！独立開業！」という本を買い、50歳のときに「50歳。独立よりも、やっぱりサラリーマン」という本を買ってしまう。

「いつか」が止まらない人は、そのときそのときの自分にとって都合が良いビジネス本を買ってしまうタイプの人でしょう。

「いつか病」を治療するのは簡単です。「いつか」を「いま」と言い換えるだけでいいのです。

「いつか」に到達するためには、「いま」やることが必ずあります。

店をはじめるのが夢であれば、カフェ開業に必要な資金を試算するのも良いですし、カフェに通い詰めて店長と仲良くなっても良いでし

よう。

もしあなたが会社員で大きな仕事をしたいのであれば、その会社で理想の先輩を見つけて、話を聞きに行っても良いかもしれません。

すぐにも行動しないと、時間は刻一刻と過ぎていってしまいうのですから。

時間の価値観はビジネスをするうえで大切なのです。

ある映画の監督が、こんなことを言っていました。

「映画を観ている時間というのは、お客さんが人生を消費している時間だ。その作品が面白ければ価値ある時間となり、つまらなければ浪費時間となる。だから、映画監督というのはお客さんが映画を観ている一秒一秒に責任を持たなくてはいけない」

ビジネスにおいては、たった一分一秒でも、それには価値がついて

まわっているということをこの監督は知っているのでしよう。

「時は金なり」という諺がありますが、筆者はこの諺は間違っていると思っています。

時は、金よりずっと重要で価値のあるものなのです。

だからこそ、あなたの口からふと「いつか」という言葉が出たら、そのための「いま」を考えるクセをつけましょう。

しゃべり脳にそのクセをつければ、きっと夢に近づく速度が上がるはずです。

あえてをあえてやる。

「あえて」は都合のいい理由になる。

あえて積極的に使っていこう。

とくに変化がなく、平凡な毎日を過ごしている。そんな成長のない自分にあせりを感じている。

そんなとき、便利なことばが「あえて」です。

たとえば、久しぶりに会いたいが長らく電話をしていない相手に連絡をとるのって、みなさん少し抵抗ありますよね。

こんなとき、私の友人は次のような手段をとっています。

大概、1年ぶりくらいに連絡すると「あら、ひさしぶり。突然の電話だね」という反応をみんなします。そこで、彼は

「いや、今週、普段電話してない人に電話かける週間って自分ルールつくって、あえて最近話してない人に電話してるんだよね。どう最近。元気？」

と、切り返すのです。

そう、「あえて」を使えばそれが理由になってしまうのです。

そして、「あえて」は、自分が今までに見えなかったものを見せてくれます。

初めてウニを食べた人も、食べられなさそうなものを「あえて」食べてみたのでしょうか。しかし、その結果思わぬ美味しさに出会うことができたのです。

たとえば、いつも帰る道とは違う道であえて帰ってみると、自分の街でも意外な発見があるかもしれません。

たとえば、あえて自分とは縁がなさそうなコミュニティに顔を出せば、新しい自分に出会えることもあるでしょう。

何かにつまったら、「あえて」を探すことで新しい道が開けることは少なくありません。

ただし、ビジネスにおいては「あえて」を理解してくれない相手もいます。

世の中には自分の成長や冒険を望まない人も少なくないからです。

その場合は、冒険していない案と、「あえて」冒険してみた案の両方を織り交ぜて見ましょう。

「あえて」をやるのはイレギュラー。アクセントになる可能性もありますが、大はずれになる可能性もあるのです。

それを踏まえたうえで「あえて」を使えるようになれば、あなたのしゃべり脳はもうかなり鍛えられたはず。

普段とはあえて違うことをやって、どんどん自分を磨いてみてくださいくださいね。

コラム 基礎篇のヒント

この章では、主に「しゃべり脳」のつくり方を話してきました。

「脳」をテーマにした本で大ヒットを次々と繰り出されている茂木健一郎さんの本では「クオリア」という言葉が出てきます。クオリアとは直訳で「感覚質」。海を見たことのない人に、海をどんなに説明しても脳は理解できません。海を理解してもらうには実際に行って、そのクオリアを手に入れることが大切なのです。さらに砕けて言うと、クオリアとは「感じ」です。「海の広い感じ」「空の晴れた感じ」「カレーの美味しそうな感じ」。つまり、体で感じた知識と、本だけで得た知識は違うということです。「しゃべり脳」をつくったら、それが効くと思う場面で実践してみてください。すると「あ、こうすれば成長できるんだ」というクオリアが手に入ると思います。