

高井伸夫弁護士著「ポケット版 3分以内に話はまとめなさい - できる人と思われるために」

かんき出版 2008年9月1日刊を読む

3分以内に話はまとめなさい

## 1. はじめに

心の働きに価値がおかれる「ハートワーク」の時代へと移行しつつある今、良心と善意と成長が物事の価値基準となりますから、コミュニケーションは意思の疎通だけではなく、みんなの成長を促すひとつの手段ととらえる必要があります。「自分の伝えたいことが伝わればいい」のではなく、良心にもとづいて話をする、あるいは相手を慮る気持ちが大切になります。つまり、効率だけでなく、気遣いのある話し方が大切になるのです。

## 2. 「話を短くする努力」があなたを磨く

(1) デキる営業マンは、商品説明ではなく相手の関心のある話題から入る。最初の3分は、あとの1時間に勝る！

(2) 結論から話す「3分以内話法」を身につけることで、仕事が早く、デキる人になれる！

(3) 「三」は「たくさん」の始まり。「3分」はコミュニケーションの最小時間。だから仕事の話も3分ですます

(4) デキる人の話し方3要素とは手短で、多岐にわたり、核心を突くこと！

(5) 3分以内のスピーチのほうが長い話より印象に残る！ 800 ~ 1100字の原稿を3分間で読む訓練を

(6) 真・善・美の3点について語れば、相手の心に響き、感動を与えられる

(7) 「ハートワーク」の時代には、「真・善・美」と同時に、職業人としての高い倫理意識が求められる！

(8) ビジネスでは、自分の自慢話を控える。その代わりに、相手の自慢話を聞く。

(9) 知ったかぶりは末代までの恥！それより謙虚に教えを請う姿勢が好感を得る

- (10)前向きで明るい「建設的な話」が、実のある話になる
- (11)ゆっくりとしゃべることで、「あがる」という意識から解放され話でも実力を発揮している
- (12)言葉や筋書きを、頭の中で映像化しておけば、臨機応変な話ができる
- (13)タイミングを見計らって質問を投げかければ、他人の話に割り込める
- (14)まともな議論のために、対等に意見が言えるような環境をつくる
- (15)情報ツールをとことん活用。目標は、パワポでのプレゼンを3分以内ですますこと！

### 3. 話し方であなただは評価されている

- (1)質の格差の時代には、前向きな言葉、姿勢が評価される
- (2)結論を先に持ってくる話し方でスピードを優先する。理由はあとで説明すればよい
- (3)あなたの話に裏づけや情報、権威を盛り込むことで話し相手の信用を得られる
- (4)要約上手は話し上手！新聞の社説や長編小説を図解や図式で要約してみる
- (5)比喩上手も話し上手！観察力や柔軟な発想でアドリブを大切にす
- (6)流行語や新語を適度に用いることも、デキる人のひとつの条件
- (7)声色、声の質、語尾に口調...自分の声をチェックして研究するのも話し上手への近道に
- (8)話が相手に届くときか否か？タイミングをよく考えて話せばこちらの意図が通じやすくなる

### 4. 時間を無駄にしない話し方、聞き方

- (1)伝わりにくい話ほど、核心のディテールを詳細に話して、最後に相手の決断を促す
- (2)相手を二人称で呼ぶ呼びかけ法で心をつかみ、イエスかノーかを迫る
- (3)スピーチでは、場の流れや雰囲気をよく読んで、前の人言葉を受けて話すといい
- (4)もてなしの心を発揮した「おみやげ効果」で、相手に喜んでもらう

- (5)話の腰を途中で折らずに相手の話をよく聞いてやる。そうすれば相手もこちらの話を聞いてくれる
- (6)話のポイントが3つに絞られることで内容が立体的になり、評価が高まる
- (7)スティーブ・ジョブズの伝説の名スピーチも、話のポイントは3つだった!
- (8)褒める、頼る、期待する。この3つで会話の相手を上手に巻き込める
- (9)議論になっても相手の言い分に、反論の余地を残しておくこと。正しい意見はひとつだけではない!
- (10)相手が好む話材から入って気に入ってもらえることが説得のためのポイント

## 5. 人から気に入られる話し方

- (1)話の相手、場面、状況に応じて話題や話し方を変えられれば安心感を持ってもらえる
- (2)自分らしさが大切。意識過剰にならず自分を見失わなければ裏目に出ることも少なくなる
- (3)自分から小さな“秘密”を打ち明けることで、話している相手との距離が縮まる
- (4)相手の使った言葉をリピートすることで、互いの気分が明るくなり話もいい方向に向かう!
- (5)「目は口ほどに物を言う」。表情や視線、身ぶり、手ぶりも大切だと覚えておこう
- (6)話の「間」=沈黙の言葉!相手に考えさせる時間を与える間を、会話の中でうまく使う
- (7)相手を心地よくさせるには、一貫性のある言葉で方向性と選択肢を示してやる
- (8)ゆっくりと話し始めつつ、起承転結と序破急を意識する。これで相手の心に話が残る!
- (9)1つのテーマに最低3つのキーワードを準備して話すことで相手の理解がグンと深まる
- (10)親の心、大人の心、子どもの心を理解して話せば、お互いの心に言葉のベルトがかかる
- (11)依頼や相談で話を締めくくれば会話も円満に終わり、次につながっていく

## 6. 人から、きらわれる話し方

- (1) 本当に相手を説得したければ、人を見下したりせずに、礼を尽くした会話を心がける
- (2) 仮に相手を批判しなければいけないときは、全否定せずに建設的な方向に話を進める
- (3) 話の中身がよくても、声が小さい、大きすぎる、早口...などの人は、意図が相手に伝わりにくい
- (4) 立て板に水のうますぎる話もきらわれる！ 流暢がアダになる点に注意
- (5) 業界用語や専門用語の多用も相手にきらわれる。特殊なケースを除いて一般的な言葉で話す習慣を
- (6) 何のために話しているのか、自分のスタンスをはっきりさせないとトラブルの原因になってしまうことも
- (7) ユーモアのない話は退屈。仕事の話の中にも、適度なユーモアを盛り込みたい

## 7. おわりに - 自分を磨けば言葉が生きる -

- (1) メモは、簡単で便利な自分磨きの手段。いつでもどこでもメモできる用意を！
- (2) 情で迫るか理で迫るか迷う場面があるのなら、相手の思惑の反対で攻める
- (3) ソフトな話し方に徹するだけで、話がスムーズになって相手に通り、説得力が抜群になる！
- (4) 話し上手への近道は、お手本となる人を見つけてその話し方をまねてみることに
- (5) 高井流、話し上手になるための5つのチェックポイントで自分の話す力を点検！
- (6) 話し方の最後の極意、それは「当意即妙」！ アドリブの力は実践の中で身につけられる

### [ コメント ]

スピーチの名手と言われたイギリスのブレア元首相は、どのような小さなスピーチでも必ず自筆のメモ書きを用意し、発言の直前までそのメモ書きを暗記した上で、何も見ず見事な話をしたと伝えられております。心を動かす感銘深い話は、万全の準備が大事だと思います。

これに加えて、スピーチをした後、自分自身で自省、つまり振り返り(リフレクション)、感じ考えたことをメモに加えておくことをおすすめします。

メモの束(たば)が話し手の成長の記録になるからです。

- 2009年1月12日 林明夫記 -