

頭のいい人が話す前に 考えていること

安達 裕哉 著

単行本：336 ページ
出版：ダイヤモンド社
価格：1,650 円（税込）

はじめに

何かを相手に説明したとき「もっとわかりやすく話してほしい」と言われた経験はありますか？一生懸命説明しているつもりでも、相手に伝わらないことがあります。この本は周りに分かりやすく説明ができ、仕事で活躍している「頭の良い方々が話す前に考えていること」を解説しています。

頭のいい人が話す前に考える法則

本書では、頭の良い人が話す前に考えている7つの黄金の法則と、5つの思考法が紹介されています。まず、7つの黄金法則については以下のとおりです。

- 1.とにかく反応するな
- 2.頭の良さは他人が決める
- 3.人はちゃんと考えてくれる人を信頼する
- 4.人と闘うな、課題と闘え
- 5.伝わらないのは話し方ではなく、考えが足りないせい
- 6.知識は誰かのために使って初めて知性となる
- 7.承認欲求を満たす側に回る

特に重要なのは、2つ目の「頭の良さは他人が決める」です。これを意識した上で他の法則を考えていくのが良いといえます。

頭の良さはどのように判断されるか

では、頭が良い人とはどのような方でしょうか。学歴が高い、知識や語彙力が豊富な方でしょうか？学生時代では、テストの点数や高偏差値の大学への合否が指標でしたが、社会に出るとその基準はなくなります。

そのため、あなたが頭のいい人かどうかを判断するのは、他人です。つまり相手があなたの頭の良さをどのように思うかを意識することが重要だということです。

この視点が欠けている場合、たとえ資格を取得し、知識を身につけても周りから頭がいいと思われることはありません。人は頭のいい人の話を聞こうとします。周りから頭のいい人と認められれば、あなたの話はもっと注目され、理解されるでしょう。その結果、あなたの意見や提案が通りやすくなり、仕事の成果を向上させることができます。そのため、話し始める前に相手が自分の話をどう思うかについて考えてみましょう。

頭のいい人がする思考法

次に頭のいい人になるための五つの思考法について下記に紹介します。

- 1.客観性の思考法
- 2.整理の思考法
- 3.傾聴の思考法
- 4.質問の思考法
- 5.言語化の思考法

「2.整理の思考法」について、筆者は「理解している」は「整理されている」と同義だと主張しています。

話のわかりやすさは、理解の深度で決まり、理解の深度は、どれだけ分けて整理できるかで決まる。

こういった話をするためにどんな整理をしていくかを意識的に行った後に結論から話し始め「相手の聞くスイッチ」を押すのですが、この結論から話すという事自体がとても難解です。これに関しては結論をはっきりさせるために相手に聞くという行動が推奨されており、聞けない場合は「相手が最も聞きたいであろう話」からするのがポイントだと解説しています。

「コミュニケーションは発する者でなく聞く者がいなければ成立しない」を前提に相手理解しやすく（自分が理解されやすく）円滑に意思疎通できる方法が体系的に書かれている全ての働く人にオススメの一冊です。