

世界最高の話し方

岡本 純子 著

単行本：256 ページ

出版：東洋経済新報社

価格：1400 円（税別）

はじめに

「エグゼクティブの話し方コーチ」として筆者は 1000 人以上の社長や企業幹部を指導してきました。とにかく分かりやすくまとめられた 50 のルールから成り立つ「話し方」のノウハウについてご紹介します。

「何を感じたか」は一生残る

アメリカの女性社会運動家が、こんな言葉を残しました。

「あなたの言ったことや行ったことなど誰も覚えていません。でも、あなたと接したとき、どんな気持ちになったかは、たいてい覚えているものです」

明確な理由は分からずとも「良い人だったな」あるいは「嫌な人だったな」と考えることは、誰しもあるものです。そして、どれだけ良い印象を持ってもらうかを決めるのが、会話の中に散りばめられた細やかなテクニックなのです。

「言えば伝わる」は誤解

多くの日本人は「言ったことが全て伝わる」と勘違いをして、やみくもに言葉を投げつけていると筆者は言っています。本来であれば、コミュニケーションとは正常な意思の疎通ができるのが当然でしょう。そうでなければ言葉を交わす意味がありません。

しかし「**自分が話したい話**」ばかりをする人が多すぎるために「伝わらないコミュニケーション」が頻発してしまうのです。

相手に伝わる、ひいては相手が受け取りやすい話をするためには「自分視点」ではなく「相手視点」になって言葉を選択しなければなりません。相手が受け取りにくい言葉ばかりでは、いくら言っても伝わることはないのです。

「どカ」でコミュニケーション上達

「こちらの言い分を相手に伝える」だけでなく「相手に気持ちよく話してもらう」こともコミュニケーションをする上で意識しなければなりません。その際に重要になるのが、筆者いわく「**どカ**」だそうです。

これは、そのまま「質問力」と言い換えることができ、実行することは「ど」から始まる質問をしていけばいいという簡単なものです。

①What—どう、どんな

「〇〇についてどう思います？」

「どんな理由でそうなったの？」

②Who—どの(人)、どんな(人)、どなた

「将来はどんな人になりたいですか？」

「どの芸能人が好きですか？」

③When—どんなとき、どのタイミング

「どのタイミングがいいでしょうか？」

「どの季節がおすすめですか？」

一見すると単純に思えますが、Yes と No の二択ではなく、自由に答えてもらうことのできるこのオープンクエスションは相手に気持ちよく会話をしてもらうことに絶大な効果を発揮します。そして、多くの人は自分が思っている以上に質問することを軽視していると言います。なんとなく会話が上手くいかないという悩みを持っている方は、まずはこの「どカ」によるコミュニケーションの上達を図ってみてはいかがでしょうか。

基礎的ながら欠かすことのできない会話のテクニック、そしてその先の応用もしっかりと学ぶことのできるおすすめの一冊です。