

# 否定しない言い換え事典

著：林健太郎

単行本：248 ページ

出版社：フォレスト出版

価格：1,815 円 (税込)

## はじめに

著者の林健太郎氏は、延べ2万人以上のリーダーを指導してきたエグゼクティブ・コーチで、「否定しない専門家」としても知られています。シリーズ累計25万部を超える「否定しない習慣」シリーズの最新作となる本書が扱うのは、つい口をついて出る否定の言葉を、相手の行動を前に進める表現へ言い換える技術です。

## 善意の一言が、なぜ否定になるのか

著者は、否定の大半が「無意識」かつ「良かれと思って」発せられると指摘しています。人間関係のトラブルは、考え方の違いそのものではなく、その違いを否定する言動から生まれるというのが本書の見立てです。否定の多いリーダーのもとでは、安心して発言できる雰囲気（心理的安全性）が損なわれ、チームの成果も意欲も下がっていきます。

自社でも、若手の提案について「そのやり方では難しい」と返していないでしょうか。成長を促したい善意があるからこそ、無自覚な否定につながりやすいのです。まず必要なのは、その自覚かもしれません。

## 「なんで進んでないの！」と言う前に

否定を防ぐ第一歩は、感じたものをすぐ口にせず、ひと呼吸置いて言葉を選び直す習慣だと本書は説きます。そのうえで活きるのが、シーン別の言い換えフレーズ集です。報告を忘れた部下には「何度も言っているよね」と責めるのではなく、「報告があると安心して任せられるんだけど、何か理由があったの？」と尋ねます。計画が遅れているときは「できていることと、できていないこと、両方を教えてくれる？」と分けて聞く。そうすれば、次の一手を考えやすくなるからです。やる気が見えない部下には、仕事の「こだわりポイント」を尋ねる問いかけが有効だと著者は述べています。

叱る言葉の代わりに、相手が思わず話したくなる問いを投げる。たったそれだけで、相手は責められる側から自ら考える側へと変わります。明日の面談でそのまま使える一言が見つかるはずです。

## 「無理です」と言わずに相談する

言い換えは部下への声かけに限りません。上司から無理な指示を受けたとき、即座に断るのではなく「ひとつ相談があるのですが、よいですか？」と切り出し、了承を得てから納期や人手を相談します。「やりたくない」ではなく「今は難しい」の順で伝えれば、上司を否定せずに自分の立場を守れると本書は教えてくれます。

急な依頼に追われる経理・総務の担当者にも、角を立てずに状況を伝える現実的な手立てとなるはずです。

## 「できません」と言わずに受け止める

顧客から無理難題と思える要望を受けたときも同じです。反射的に「それはできません」と返さず、まず「〇〇をお望みなんですね」と発言を受け止め、要望の背景を尋ねる。相手が本当に求める結果がわかれば、別の方法を提案できます。著者はこうした場面を、関係を深めるチャンスと捉えています。

値引きや納期の相談が絶えない中小企業の現場にこそ、生きる視点ではないでしょうか。

## 言葉を変えれば、職場の空気が変わる

本書には、職場から家庭まで数十の場面の言い換えに加え、自分自身を否定しない言葉まで収められています。同じ内容でも、言い方ひとつで相手の反応は変わるもの。部下への声かけに迷った経験のある経営者や人事担当者の方に、手に取っていただきたい一冊です。