

小池百合子・都知事独白「人を動かす言葉のテクニック」

# PRESIDENT

プレジデント

毎月第2・第4月曜日発売 2016.10.31号  
特別定価750円

男を動かす、女を動かす

# 「超」ウケる 言い方



信頼される、口説ける、仕事がうまくいく



周りが絶賛

3分で笑わせる

やる気に火をつける



今井むつみ

Musumi Imai

慶應義塾大学環境情報学部教授 認知科学を中心に研究者や教育実践者などが理論知識経験をシェアする「学びを考えるコミュニティ」  
 A B L E <http://cogpsy.stc.keio.ac.jp/imalab/> 主宰

# 何を言いたいかわからない

## 伝えるあなた自身がよく理解していない

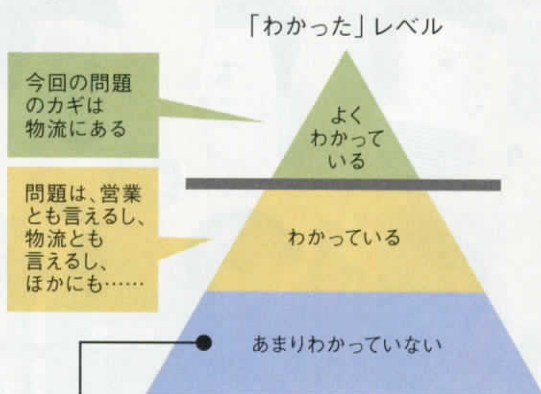
ビジネスの世界では相手に自分の考えを正確に伝えることが重要になります。しかし、なかなか自分が伝えたいことが相手に伝わっていかなくてもどかしい思いをしている方たちは多いのではないのでしょうか。

一つのケースを考えてみましょう。あなたは上司に渡された資料を持っています。その資料に基づき部下に仕事を与えるように言われました。一通り資料に目を通したあなたは、部下に仕事を割り振ります。しかし、いくらか話しても部下がどこかピンときていません。よくある光景ではないでしょうか。

このようなとき、まず考えてほしいのは、自分が伝えるべき内容について深く理解しているかということです。理解の程度には段階があります。「人にわかるように伝える」ためには、自分がまず、そのことを非常に深く理解していることが必要となります。資料

まずは話題に関する資料をもう一度読み直そう

これが  
処方箋  
だ!



何を言いたいかわからないのは、このレベルだから

●資料を読むときに

自分で問いを  
発する

- なぜ、○○なのか
- どうすれば、○○できるか

書いて整理  
する

- 原因は何か
- 本質は何か

俯瞰して理解  
しているだろう  
かと振り返る

- “木”とともに“森”も見ているか
- 部分最適なのか、全体最適なのか

※取材をもとに編集部作成

料を読み、字面が理解できると人はそれを「理解した」と思いがちです。しかし、自分ではそう思っているにもかかわらず、人は人に伝えることができないレベルの理解に達していない場合が多いのです。ではどうすれば、人に伝えられるレベルまで理解を深めることができるのでしょうか。新しい知識を得ることは、情報について熟慮を重ねながら吟味し、自分のなかにある知識や経験の蓄積とリンクさせていくことです。

例えば資料を読むなら、読みながらマーカーで色を付けるだけではなく、自分で問いを発し、それに答えられるかどうか確認するような読み方が有効でしょう。

当たり前だと思っていることでも「なぜなのか」「どうすればいいのか」を深く考えながら読むのと、通り一遍に読むのでは、書類から読み取れる情報が大きく違ってきますし、その情報が、自分の知識体系にきちんと統合で

きるかどうかにも影響します。あることを熟知し、エキスパートになるには、自分の知識の状態を大きな視点で客観的に判断できることがもつとも大事です。ビジネスマンに限らず、各分野の熟達者はみな常に自分の知識の状態を見極めることに長けています。そこからさらに、足りないところを克服する方策を考え、努力を重ねているのです。

もう一つ、伝えたいことを相手にきちんと理解してもらうために大事なことは、相手の知識のレベルを的確に推察し、それに合った話し方の工夫をすることです。

人は、自分の知っていることは相手も知っているという自分勝手な思い込みをしがちです。相手のキャリアや経験からこういうことは知らないだろうな、これは知っているはず、というように相手の知識の状態を意識的に考えることで、独りよがりな説明から、相手が理解しやすい説明をすることができるようになるはずです。

P