

特別寄稿



ビジネスシーンで「イエス」を引き出す伝え方の技術

～伝える技術を身につけるために～

コピーライター・作詞家・上智大学非常勤講師 佐々木圭一

[後編]

佐々木圭一（ささきけいいち）

上智大学大学院修了。博報堂に入社し、コピーライターとして配属されるが、伝えることが得意でなかったため、1年で体重が15%増えるほどのストレスに苦しむ。だが、伝え方に技術があることを発見し、その後の人生が一変。その体験と発見した技術を綴った『伝え方が9割』シリーズが82万部を売るベストセラーに。2013年ビジネス書ランキング1位（紀伊國屋書店新宿本店調べ）となった。2015年4月には『伝え方が9割 2』を上梓。カンヌ国際広告祭でゴールド賞を含む3年連続受賞など、広告関連の受賞多数。



■著作紹介

『伝え方が9割②』

前書『伝え方が9割』でも紹介された「強いコトバ」をつくる5つの技術とあわせて、新たな技術として「ナンバー法」「合体系法」「頂上法」の3つを紹介。伝え方の技術を最短で身につけるための書。

ダイヤモンド社 1,400円+税

技術を知れば「強いコトバ」にできる

前編では、伝え方を変えたことによって自信をなくしていた後輩が心機一転し、意欲的に仕事に取り組むようになった話を紹介しました。ではこのように、ビジネスシーンで自分の考えや気持ちをうまく相手に伝えるには、どのようにしてコトバを使えばいいのでしょうか。日本人は、コミュニケーションの取り方について苦手意識を持つ人が多いようです。しかし伝え方は技術です。誰でもその方法を学び、能力を高めることができます。効果的なコトバの使い方は、トレーニングによって習得できるのです。

アメリカの小学校では、3年生から国語のほかに「オーラル」という科目があります。これはまさに「伝え方」を学ぶ授業です。中学校ではさらにその科目数が増えます。オバマ大統領の演説やスティーブ・ジョブズのプレゼンテーションを聞いたり読んだりすると、うまいなど

感心しますが、アメリカでは伝え方を鍛えられてから社会に出るといふ土壌があります。

日本では、こうした伝え方の技術を教える場がありません。「上手にコミュニケーションが取れるのはセンスがある人。自分には無理」と最初から諦めてしまうのは、いわば温泉卓球のままで試合に出ているからです。でもプロのコーチについて、腕の振り方や体の使い方を短時間でも教われれば、驚くほど上達するはずですよ。

同じように、相手に伝える技術を学べばコミュニケーション能力は上達します。その中でも私が最初に見つけたのは、相手に伝わる「強いコトバ」を作る技術です。それを「強いコトバ」のレシピとしてまとめました。

反対のコトバを組み合わせる

「強いコトバ」をつくるレシピには、「サプライズ法」「ギャップ法」「赤裸々法」「リピート法」「クライマックス法」「ナンバー法」「合体系法」「頂上法」という8つの種類があります（図）。コトバの実用講座として、まずはここからはじめてみるといいでしょう。

8つのレシピの中で、これだけは覚えてほしいのが「ギャップ法」です。いくつか例を見てください。

「考えるな、感じろ」（『燃えよドラゴン』より）

「事件は会議室で起きてるんじゃない！ 現場で起きてるんだ!!」（『踊る大捜査線』より）

「これは私の勝利ではない。あなたの勝利だ」（オバマ大統領の就任演説）

「天は人の上に人を造らず、人の下に人を造らず」（福澤諭吉）

いかがでしょうか。皆さんが記憶している、強いイン

パクトを与えるフレーズや名言には、正反対のコトバが入っているものが多いのです。

たとえば「価格の安さ」を強調したければ、「安い」と反対の「高い」を、「安い」の手前に置きます。そして「従来の製品がいかに高かったか再認識できるほどの安さ」というようにつなげれば、さらにその製品が安く感じられます。要は、伝えたいコトバが決まったらそれと正反対のワードを置き、前後がつながるように埋めればいいのです。

ちなみにこの「ギャップ法」は、コトバには法則があることを私が見つけたきっかけになったレシピです。

単純に繰り返すだけでも効果がある

次に、誰でもすぐにできてしまうレシピとして「リピート法」を紹介しましょう。その名の通り、コトバを繰り返すことによって相手に印象づけます。

「さいた さいた チューリップの花が」(童謡)

「人民の、人民による、人民のための政治」(米国大統領リンカーンの演説)

最近の例としては、史上最年少でノーベル平和賞を受賞したマララ・ユスフザイさんが国連本部で行った演説があります。

「1人の子ども、1人の教師、1冊の本、そして1本のペン、それで世界を変えられます」(「ハフィントン・ポスト」日本版ウェブページの訳による)

もう一つ、やはりすぐに強いコトバをつくれるのが「ナンバー法」です。コトバの中に数字を入れると、それだけで説得力が増します。私の著書『伝え方が9割』はそのいい例です。これが『伝え方が大切』というタイトルだったら、きっと売れていなかったでしょう。

「天才とは1%のひらめきと、99%の努力である」(エジソン)

厳密に、ひらめきが1%で努力が99%だという根拠は、どこにもありません。しかし「わずかなひらめきと、膨大な努力」と言うよりは、説得力が圧倒的に上がります。ポイントは、あえて数字に置き換えることです。さらにここには「ひらめき」と「努力」という

「強いコトバ」をつくる8つの技術(レシピ)

①サプライズ法

「海賊王におれはなる!!!!」

②ギャップ法

「最高で金、最低でも金」

③赤裸々法

「息が止まるほど、大きなたこやき」

④リピート法

「ポーニョ ポーニョ ポーニョ」

⑤クライマックス法

「ここテストに出ます。三角形の面積は～」

⑥ナンバー法

「101匹 わんちゃん」

⑦合体法

「消極的な 男子」

⑧頂上法

「世界一 受けたい授業」

「ギャップ法」も使われていますが、お気づきになったでしょうか。

伝える技術は「幸せ度」をアップする

この8つのレシピは私が駆け出しのコピーライターだったときに、コピーが書けなくて悩んだ末に見つけ出しました。ですから書き言葉に、より向いています。そのため、ビジネスの場面でも、企画書やプレゼンテーションの決めの文句に使えます。ビジネスメールも毎日山のようが届きますから、下手をすると送ったメールが埋もれてしまうかもしれません。相手に確実に見てもらえるように、メールの題目をこのレシピを使って書いてみてはどうでしょうか。

最後にもう一度繰り返しますが、伝え方は学べます。良好なコミュニケーションは、伝える側と送った側の双方をハッピーにします。会社でも、ぜひコミュニケーションの仕方を学ぶ場を設けていただければと願っています。

伝え方の技術をより多くの人が知ることで、知らないケンカもしないで済むようになります。ひいては日本人の「幸せ度」をアップさせるきっかけになるのではないでしょうか。日本人が伝える能力を身につけることで、日本という国が、もっと良くなると私は信じています。