

オーディションに勝つために

私たちは、日々「オーディション」を受けています。

初対面の方はもとより、親しい人からも、「信頼できるのか」「仕事を任せても大丈夫なのか」「長く付き合っていけるのか」と。能力や人柄などを品定めされているのです。

その根拠となるのが、あなたの言葉。

なかでも、あなたの思いが詰まった、力のある言葉がカギになります。

私はこれを「パワーワード」と名付け、コミュニケーションの柱にしています。

心の中は、誰にも見えません。何を考え、どんな仕事をしたいのか、夢や目標は何か？最終的には言葉でしか、あなたを知る術はないのです。

しかし、思いの丈を語っても誰もが忙しく時間に追われる中では、聞く耳を持つてはいただけません。

それに、人はもともと聞くよりも話をした。人の話は1分聞けば十分、3分もたてば、そろそろ終わってくれないかと、感じるものです。

端的にあなたの思いを伝え、どんな状況でも相手に伝わる。

その言葉によって、やる気や感動、勇気が湧いたり励ましにつながったり。

相手にもメリットを生む「言葉」を使わないことには、オーディションに勝つことはできません。

仕事もプライベートもうまくはいかないのです。

私がこの事実気づいたのは、経営者になって2年目でした。

会社勤めの経験がないまま、夫の後を継ぐ形で経営者に就いた私は、知識や能力の乏しさを他人に知られることが、何よりも怖かった。

経営者としての資質を疑われ、バカにされたらどうしよう。そのことが原因で、会社の将来に傷をつける事態を招くのは困る。

私は常に、不安を抱えながら仕事をしていました。

そんな心を打ち消そうと、虚勢を張ったり必要以上に謙虚に振る舞ったり。結果として、その場しのぎの会話をしていたのです。

心を揺さぶり行動を促すのは、相手に添った言葉なのに私は、あまりにも無頓着だったのです。

多くを語れば煙たがられ、言葉足らずで誤解を受ける。親切のつもり発言が「お節介」になることもありました。

しゃべり過ぎてても丁寧過ぎてても、嫌われる、風呂敷を広げ過ぎてても謙虚過ぎてても、うまくいかない。

人の心を動かすのは、相手の立場を考え吟味した力のある言葉。「パワーワード」が必要なのだ。

さんざん失敗を繰り返すうちに、やっと私は学びました。

それから、励まされたり感動した言葉を、見つけるとメモをとり何度も口にする。

実際に使い、相手の反応を観る。

「パワーワード」を身につけるために、考えられるだけの方法を実行しました。

それが、好ましい将来をつくる足かがりになればいい。

私らしい言葉で、自然に気持ちを伝えたい。

それまで、「コミュニケーション」というものを考えたこともなかった私は、初めて、相手の気持ちに届く会話をしたいと思ったのでした。

人の心をゆびざり動かす「パワーワード」の発見

そんなある日、お取引先から商品開発の依頼が舞い込みました。

うまくいけば、大口の注文が見込めます。

しかし、自社のスタッフだけでは、指定された日までに、企画をまとめるだけで精一杯で、サンプルを提出するまでは、とうてい無理でした。そこで、協力を仰ごうとある方のもとに、向かいました。そして、訪問の意図を丁寧にお話したのですが……。

反応がいま一つなのです。

関心があるのかなのか？ 条件が折り合うのか折り合わないのか。

沈黙が流れました。

あなたも経験があると思いますが、会話をしている最も怖いのは「沈黙」です。話を切り出した側は、「断られるかな？」「嫌われたかな？」と、悪い状況を考え落ちつきません。

そして「何か言わないとまずい！」と、余計な事を伝えてしまったり、媚びてしまう。話がかみ合わず、人間関係がうまくいかない。誤解が生じる。それまで、私が仕事や人間関係で失敗してきたのは、「沈黙の時間」にしゃべりすぎたのが、原因でした。

思考を整理し、的確な答えを出そうとしているのに、邪魔をするのですから、嫌な奴だと思われて当然です。

しかし、このときは違っていました。

パワーワードを学ぼうちに、人の心を動かすのは流暢な説明や愛想、お世辞ではなく力のある言葉だと、理解した私は、沈黙が怖くなかったのです。

相手が何か言いだすまでは、私も沈黙しようと考え、心の中で「良い返事をください」と、祈っていました。

「忙しいので厳しいですね」

答えは、イエスでもノーでもありませんでした。

そこで、「この仕事は、〇〇さんの力がなければ絶対に成立しません。ぜひ力を貸してください」

念を押しました。

……、先ほどよりも真剣に考えている様子です。

このようなとき、以前でしたら、「助けると思ってお願ひします」と、泣きついたり、「ギャ

ランティーを上乘せしましょう」と、おいしい話を持ち出したでしょうが、ぐっと我慢しました。

すると、「私の力？ 白井さんは口がうまいね」

苦笑いしながら、態度が軟化したのです。

私は、

「●さんと、仕事がしたいのです！ 勉強させてください」

きっぱり、伝えました。

「そうですか……、分かりました！ 喜んで協力させていただきます」

結果、期日までにサンプルは完成し、取引先も積極的に取り上げてくださって、新商品はヒットしました。

今や、わが社のドル箱商品に育っています。

忙しい相手には「わんざ」が響かなう

あのとき、私は情に訴えたり、好条件を提示して説得しようとは、考えませんでした。説得するのではなく納得していただく

力技で説き伏せるのではなく、自らの意思で承諾してくださるようにしたいと、決意していたのです。

美辞麗句を並べたてお金や物で説き伏せ仕事を始めたとしても、うまくはいきません。

そういう形をとると、ひとたび問題が生じると、「無理やり手伝わされた」とか、「口車に乗せられた」と、不満が爆発していつそう事態を悪くするのです。

なぜでしょうか？

それは、相手が、納得して行動していない。

決意が中途半端なままだからです。

提案とか提言というのは「相手が一番欲しがっている言葉」⇨「心を揺り動かす言葉」をぶつけることが、スタート。

「パワーワード」で、つかむということです。

そこを間違うと、話は聞いてもらえませんし、興味を覚えていただくことなど、とうてい無理な話になります。

「パワーワード」でつかめば仕事も人生もうまくいく

「パワーワード」が見つければ、あなたの努力や思いを伝えることができ、理想の結論に導

くことができます。

パワーワードは「話し手」の救世主

挨拶、電話応対、お客様との会話、上司や部下、同僚とのやりとり、自己紹介、プレゼンテーション、PRからクレーム処理に至るまで、コミュニケーションの積み重ねが、仕事を決めるといってもいいでしょう。

ですから人前で話すのが嫌だ、苦手だと避けていては、あなたの将来はなくなりません。

そう言うと、勉強熱心なあなたのことですから、これまで以上にさまざまな本を読み、話し方を磨こうと考えるかもしれませんね。

でも、ちょっと待ってください。あれこれノウハウを学び必要は、ありません。アナウンサーのように綺麗な日本語で話すスキルも、講演家のように聴衆を圧倒させる話力も、役者のようなパフォーマンスも要りません。

「パワーワード」を、コミュニケーションの柱にすればいいのです。

すると、一瞬でああなたの評価をあげたり相手を喜ばせたり、状況を好転させることができます。このままです。

これまでプレゼンテーション能力や営業トークを磨いてきた方の中には、

「もっと話したい、話すことがある！」と思う方も、いらっしやるかもしれないませんが、多くを語るほど一つ一つの言葉の重みは薄れ、内容もぼやけてしまうのです。本気や熱意を伝える、相手を動かす、売り上げをあげる、あなたを印象付ける、大切な人を励ます。大事なことはすべて、「パワーワード」で表現できます。

本書には、これまで仕事やプライベートで、私が実際に伝えてきた「パワーワード」を、シチュエーション別に網羅しました。

どれも私にとって、かけがえのない大切な言葉です。

「パワーワード」のおかげで、自信が生まれ将来への楽しみも広がり、私は変わることができました。

「パワーワード」で、伝えることの楽しさに目覚め、正しく評価され、コミュニケーションに自信をもち人生も好転していく。

あなたもその醍醐味を、味わってください。

そして吃音症で悩んできた私だからこそ、あなたに伝えたい。

「話し下手」だと感じている方、心配しないでいいですよ。あなたは十分に、「伝え上手」の素質があります。多くを伝えたいよりも、正しく伝えたいという気持ちですが、あなたは誰よ

りも強いでしょう。だから、大丈夫！ 安心してください。

「パワーワード」を身につけるだけで、人の心を揺さぶることができ、あなたは人生のオーディションを勝ち抜いていきます。

さあ、この瞬間から本書にある「パワーワード」を、声に出してみましよう。一つでもいいですから、使ってみてください。

その効果に驚くはずです。

白井由妃



気になる
ママの本の
続きはコチラ