

「頭のいい人が話す前に考えていること」

著者：安藤 裕哉
出版：ダイヤモンド社
発行：2023年4月18日



みなさんは、「話す前に何を考えていますか？ 家族や友人と話しをするときなど様々な人とコミュニケーションをみなさんはとっています。そんな私は、授業で話をする機会が毎日あります。その際に、「どうすればもっと伝わるだろう」と考えてしまいます。考えている時に本書と出会いました。

著者の安藤裕哉さんは、アビームコンサルティングに入社。品質マネジメント人事などの分野でコンサルティングに従事し、その後監査法人トーマツの中小企業向けコンサルティング部門の立ち上げに参画し、大阪支社長、東京支社長を歴任し、その後独立し、マーケティング会社「ティネクト株式会社」の経営者としてコンサルティングやwebメディアの運営支援、記事執筆など行っている。経営コンサルタントで数多くのクライアント社長とのコミュニケーションや経験から「話す前に何を考えるか」という準備の重要性を説いています。また、筆者は読み返さなくていい本を目指して執筆しているため、非常に読みやすい1冊となっています。

本書では頭のいい人になるためのプログラムとしており、第1部はマインドの部となっており、話す前に、意識するだけで「知性」と「信頼」をもたらしてくれる黄金法則を7つ紹介しています。その1からその7までがあたるが、それぞれ最後にはキーワードが書かれている。第2部では、一気に頭のいい人になるための思考の深め方となっており、思考方法が紹介されている。

私は本書を通じて「頭の良さは他人が決める」ことに共感をしました。自分がどれだけ論理的に話していても相手に伝わらなければ意味がなく、頭の良さは「相手の理解度」で決まるという視点が新鮮でした。

特におすすめしたいのが、第2部の一気に頭のいい人になる思考の深め方

の内容です。「客観視」の思考法や「整理」の思考法、「傾聴」の思考法、「質問」の思考法、「言語化」の思考法と多くの思考法が紹介されており、どれも読めばすぐに実践できる形となっています。論破や話術ではなく、相手に届く言葉を生み出すための思考方法が詰まっています。

最後に、本書は単なる話し方のテクニック集ではなく、「話す前に考える習慣」こそが人の知性を形づくるという視点を提示しています。商業教育では人前で「話す機会」が多くあります。その際に、相手の理解を前提にした構成力や要約力を養うことは不可欠です。

「話す前に考える」ことを習慣化することで、人前で話すコミュニケーションに説得力が増したり、信頼される人になるかもしれません。

ぜひ、一度本書が紹介している7つの黄金法則や思考方法を実践してみてください。はいかがでしょうか。

目次

第1部 頭のいい人が話す前に考えていること

—「知性」と「信頼」を同時にもたらす7つの黄金法則—

その1 頭が悪くなる瞬間、頭がよくなる時間

その2 頭のよさを決めるのは「だれ」だ？

その3 なぜ、コンサルは入社1年目でもその道30年の社長にアドバイスできるのか？

その4 頭のいい人は、論破しない

その5 「話し方」だけうまくなるな

その6 知識が「知性」に変わるとき

その7 承認欲求をコントロールできる者がコミュニケーションの強者になれる

第2部 一気に頭のいい人になる思考の深め方

第1章 まずは、バカな話し方をやめる

第2章 なぜ、頭のいい人の話はわかりやすいのか？

第3章 ちゃんと考える前に、ちゃんと聞こう

第4章 深く聞く技術と教わる技術

第5章 最後に言葉にしてインパクトを残す

起業教育研究会 企画委員
京都府立京都すばる高等学校
教諭 梅木 良輔