

「聞き上手で話しやすい男」これは意外なほどに少ない。これは女性だけでなく人間的にも共通してポイントが高い。最近、話術を磨こうとする男は多い。そしてこの話術やコミュニケーションにまつわる本は数多く出版されている。しかし、僕は「話し方」よりも「聞き方」のほうが大切だと思っている。現に「聞く力」という本が大ベストセラーになったことは聞き方で困っている人がいかに多いかそして聞き方の本の希少性と重要性を何より物語っている。

僕の会社では十年前から朝礼をしているがこの中でスピーチがある。始めた頃は「いかに人を引きつける話し方をするか？」をテーマにみんなでがんばったが、どうしてもみんながうまくは話せない。しかし、あるとき僕が知るかぎり人を引きつけるナンバーワンの大恩人がこんなことを教えてくれた。「人を引きつけたいなら聞き方を磨けばいい」この一言で、僕たちは方向性を 180 度変えうなずきとリアクションを磨いた。すると、朝礼のスピーチでのスタッフの話がどんどんよくなった。そして、お客さん、その他いろんな人間関係が飛躍的によくなった。「いかに自分を理解してもらえるのか？」に心を注いだときより「いかに相手を理解できるのか？」に切り替えたほうが、簡単にそして絶大に効果は上がった。

いまは「スピーチ」ではなく「聞き方訓練」と名前が変わった。これは、講演のワークでも使う。初めての人とペアになって話をするのだがとくに聞き方に力を入れてもらう。そのとき、聞いてくれる人がいることがいかに自分の中にあるものを引っ張りだしてくれるのかに気がつく。このワークでは、自分を封じ込めてきた人は涙を流すこともある。それだけ話を聞いてくれる人というのは貴重なのだ。「男って話を聞かない生き物だよね」という女性の声をよく耳にする。女性に限らず人は誰も自分をわかってほしい生き物だ。ということは話を聞いてくれる人を無意識に探している。答えが欲しい場合もあるがほとんどはただ聞いてほしいだけ。共感してくれれば、それだけでいいのだ。答えを出さなくていいなんて、なんて簡単なことなのだろう。とくに女性は 1 日で男性の倍以上話すといわれる。その欲求を忘れさせるくらいのトークなんか普通の人ができるはずがない。

講演をさせてもらう立場に立って感じることだが、話で人を引きつけるというのは並大抵のことではない。何度やってもとてもその域まで到達できない。それに、まず相手の話を聞いたほうが相手がどんな性格で何を求めているのかを知ることができる。ここがわかればケーキを欲しがっている人にみそ汁を出すような残念なことは起きない。よく考えると、これは仕事にも言える。僕たちは飲食店なので注文を聞いてから料理をつくる。これは当たり前だ。いきなり自分の話ばかりするのは注文を聞かずに自分の食べてほしい料理を出すのと同じ。まずは相手が何を求めているのか。どんなことに悩んでいるのかを聞いたほうが 100 倍効率がいい。そして、もう一つ、聞くということは自分のネタのストックも増える。聞き上手になって初めて人は話し上手になっていくのだ。

結論。話を上手に聞いて相手に安心感を与える男は絶対に人から必要とされる。「人は自分を笑わせてくれる人より自分の話を聞いて一緒に笑ってくれる人を好きになりそしてその人の元に帰る」

Q1: 筆者は話し方と聞き方、どちらが大事だと述べていますか？

A1: ()

Q2: あなたは聞き上手ですか？そのためにどんな努力をしていますか？

A2: ()