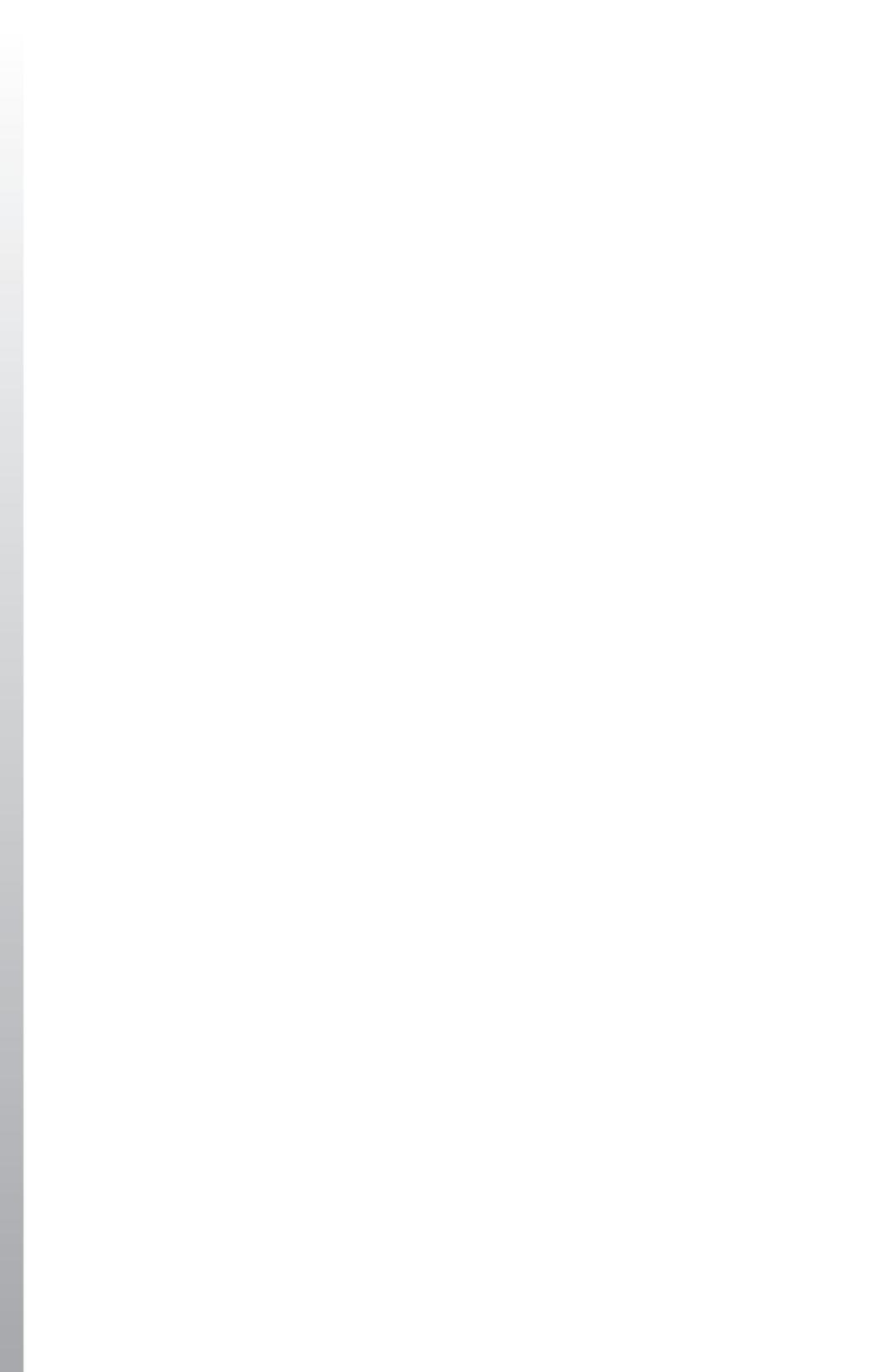


ベストキック  
ソニー生命保険株式ライフプランナー

太田龍樹著 Ryūki Ohira

なぜ、あの人の「主張」だけ通るのか？

Forest  
2545  
Shinsyo



Prologue



なぜ、あなたは  
「主張」を通せないのか？

## その悩みを、すべて解決する方法がココにある！

この本を、手に取ってくださいました、あなたへ。

そもそも「主張」とは、どういう意味であろうか？

辞書には「自分の意見を強く言いはる」と書いてある。

だからこそ、あなたはきつと、自分の「主張」がいつも通らないことに、悩み、不安でいるに違いない。

ある人は、考えやアイデアには自信があるものの、周りを説得しきれずに困っているのではないか？

また、ある人は、「自分には力がある」と自信があり、周りからもっと評価されてもいいはずだと思っっているのに、なぜか評価されないことにいらだちを覚えているのではないか？

あるいは、敵をつくらずに、自分が思い描いたとおりに話を進める方法を知りたいと願っている人もいるだろう。

実は、こうした悩みや、いらだち、願望は、私が提唱する「ネオ・ディベートの技術」をマスターすることで、すべて解決できる。

「ネオ・ディベート（新しいディベートの手法）」とは、論理（ロゴス）だけではなく、人の心理や感情（パトス）もよく理解し、これに人間的な魅力（エートス）を加えた3つの要素を組み合わせることで、相手にあなたの影響力を行使する考え方や技術のことである。

まず、「主張」することは、冒頭にあるような強く言いほすだけの、独りよがりの意味を指しているわけではない。

「主張」とは、自分の意見や考えを、ロゴス・パトス・エートスの3要素を駆使して相手に理解してもらい、納得してもらおうことである。

「主張」とは、まさしく、あなたの存在感すべてを遺憾なく発揮することなのだ。

この考え方や技術は、ディベートの現場のみならず、ビジネスシーンや日常生活で大いに活用できる考え方であり、ワザだ。

というのも、私が20年以上学んできたディベート的思考に、ビジネス世界での実践的な体験や知恵が盛り込まれているからだ。

## 誰も認めなかった男が大変身したワケ

相手に、的確に影響力を行使するから、「主張」を通すことができる。つまり、説得できる。そして、その結果、主張が通れば、相手を含めた多くの人から共感され、支持されるようになる。

なぜなら、あなたが行使する影響力≡主張は、相手の利益や満足も考えているからだ。だから、支持されるのだ。

私が理事を務めるNPO法人に、あなたと同じようなニーズや悩みを持ったメン

バー（仮にNさんとする）がいた。彼の話をしよう。

Nさんは、フォレスト出版から私が出しているCD『もっと主張が通り、好かれる人になる！』を聴いたのをきっかけに、私たちのメンバーとなった。

私がNさんを初めて見たとき、彼はとてもおどおどした目つきをしていた。手ぶりも落ち着かず、つねにブラブラ動いていて、動揺しているように見える。それに声もか細くて、とても自信のない人間に見えたとし、実際にそうだった。

Nさんは、会社でもプライベートでも、自分の「主張」が全然通らないことに悩んでいた。

そんな彼が、私たちの用意した訓練プログラムをこなしていくうちに、日増しに存在感を高めていった。そして、訓練の仕上げとして行われたデイベート大会に参加し、強豪がひしめく中で、あれよあれよと勝ちまくり、ついには準優勝の栄冠を勝ち取ったのだ。

それから3年半後。ますます自信をつけた彼は、勤めていた地方都市にある会社を辞め、一部上場の大企業に転職を果たした。

長い間、自分に自信がもてなかったNさんが、なぜ、こんな大変身を遂げることが

できたのか？

理由は、単純だ。それは彼が、「主張」を通せるような自分に変わりたいという夢を持ったからだ。

そうと決まれば、よき志をもった仲間と触れ合う環境を、彼自身が望むようになる。彼は私たちの仲間となり、ネオ・デイベートの考えやワザを仲間たちとガチンコで切磋琢磨した。その結果、Nさんは、私より年上という年齢のハンディキャップをもとみせず、一部上場企業の転職というキセキを起こしたのである。

## あなたの存在感を高める3つのポイント

結局、「主張を通せる人」と「主張を通せない人」との違いは、次の3つのポイントに集約される。

① 「ロゴス」の技術を知ったうえで訓練しているか？

「ロゴス」とは、論理のことである。人はコトバを使う生き物だ。ならば、筋道を立てて話すことができなければ、相手を動かすことはできない。そのためには、ロゴスの考え方とワザを学び、訓練する必要がある。

ロゴスを使わずして、あなたの「主張」が理解されることはない。

これについて本書では、主にPart 2・Part 4・Part 6で解説している。

## ② 「パトス」をふんだんに使っているか？

「パトス」とは、情熱や感情のことである。あなたが自分の主張をホンキで通そうとしているのなら、ネツのこもった話し方をするはずだ。ネツがこもらなければ、人は動かない。ネツは、人に伝染していく。冷たいネツは、相手を冷たくするし、熱いネツ（熱情）なら、相手の心地をよくするのだ。

人間は、ネツ次第でどうにでも変わる生き物だ。それは言い換えれば、「人間は、感情の生き物である」ということである。

ネツを与えるという影響力を行使せずに、あなたの「主張」が通ることはない。

これについて本書では、主にPart 1・Part 6で解説している。

③ 人間というものをよくわかっているか？

本書で全編にわたって触れていること。それは「我も人間、彼も人間」ということだ。お金持ちも、権力を持っている人も、きれいな人も、むかつく人でさえも、すべての人があなたと同じ人間であるということ。

それなら、それぞれのタイプに応じて「主張」をしなければ、あなたの考えは通りつこない。

人（ニン）を見て、法を説かねばならないのだ。

また、自分という人間がまわりからどう見られているのか、という現状を知らなければ、あなたは自分を改善しようというモチベーションさえ湧いてこない。

これについて本書では、主に Part 3・Part 6 で解説している。

以上、3つのポイントを意識すれば、あなたにはオーラが漂うようになる。あなたは、圧倒的な存在感を示すことができるようになる。

それは、あなたに「人間的な魅力」（エートス）が備わった、ということだ。

そして、余人をもって代えがたい存在、稀少な存在になることができれば、あなたの「主張」はどんな相手にもやすやすと通せるようになる。

『なぜ、あの人の「主張」ばかり通るのか？ 自分にはなにが足りないのか？』

その答えは、この本の中に書かれている。

その1つひとつを心にきざみ、時間をかけてしっかりと身につけることで、あなたはこれから「なりたいたい自分」に大変身できる！

ディベートキングたる、私が請け負う。

この本を開くたびに、私はあなたの前にあらわれて、しっかりとサポートすることをお約束する。

太田 龍樹

## 目次

### なぜ、あなたは「主張」を通せないのか？

- その悩みを、すべて解決する方法がココにある！—— 4
- 誰も認めなかった男が大変身したワケ—— 6
- あなたの存在感を高める3つのポイント—— 8

## Prologue

### 「主張」を通す人は、どこが違うのか？

- 「主張」を聞くときは、相手を疑ってかかれ！—— 20
- 赤か白か、ではなく「ピンク色」で主張する—— 22

## Part 1



Part 2

## 説得力を高める！ひとりディベート法

- 「競り勝つ」から勝ち続けられる！—— 24
- ヘタな主張でどんだん恥をかきまくれ！—— 28
- 手本となる「理想の話し手」を探す—— 31
- 他人の目に映る「自分」を知ろう！—— 32
  
- 一人二役の練習法でディベート力をアップ！—— 40
- ひとりディベート（ステップ1） 情報を収集する—— 44
- ひとりディベート（ステップ2） 仮説を立てて検証する—— 49
- ひとりディベート（ステップ3） ターゲットに向けたシミュレーションをする—— 51
- 反論するなら「理由」を述べよ—— 53

## ねらったターゲットはこうして落とす！

- ターゲットはあなたの「鏡」である—— 62
- 「ココロ予報」をうまく使おう！—— 71
- 一貫性のある、主張の展開をつくるには？—— 73
- 「キーパーソン」は誰なのか？—— 77
- 大勢の人に主張するときの「隠れ前提」とは？—— 82
- 注意をひきつけ続ける3つのワザ—— 85
- 「魂ワード」で表現力をアップ！—— 87



## スグに使える！「主張」を通す10のワザ

- 「主張」を通すワザ① 場の空気をつくる—— 94
- 「主張」を通すワザ② よりどこころを持つ—— 100
- 「主張」を通すワザ③ 同じ土俵で話をする—— 111
- 「主張」を通すワザ④ 「びっくり話法」で相手をつかむ—— 113
- 「主張」を通すワザ⑤ 権威を徹底的に利用する—— 114
- 「主張」を通すワザ⑥ 主張するテーマを限定する—— 118
- 「主張」を通すワザ⑦ 口ぐせを味方につける—— 120
- 「主張」を通すワザ⑧ インパクトのある表現を使う—— 122
- 「主張」を通すワザ⑨ わかりやすくイメージさせる—— 125
- 「主張」を通すワザ⑩ 相手の主張を受けて、受けて、受けまくる—— 130

## からだにモノ言わす非言語テクニック

- からだの特徴や動きは「心理」を表す——134
- 相手との「距離」をどうとるか?——136
- 「姿勢・態度」は相手の印象を決定づける——137
- 「呼吸」のタイミングをはかろう!——140
- 相手への関心度が一番わかるトコロとは?——142
- 「声」の影響力は無視できない!——147
- 説得力に欠ける「見ばえ」とは?——155
- 「眉毛」が伝えるサインとは?——157
- 「手・腕」の動作に気持ちを込めよう!——158



Part **6**

## 主張上手になる！ 実戦トレーニング法

- 意外と見られている「足」の動き — 161
- 「顔」の手入れとトレーニングを怠るな！ — 162
- ヒーローのような「決めポーズ・決めゼリフ」で印象つける — 166
- アガってしまったときの30秒対処法 — 169
  
- 主張の技術を磨く7つのアイテム — 174
- 多くの意見を聞き、自分の意見を持って！ — 187
- 相手を「もてなす」ココロで話そう！ — 189
- 自分の「主張」を通したい、あなたへ — 191

それでも「主張」が通らないときは…

- 毎日の積み重ねで信頼を得る——196
- 主張しあつた相手と握手をする——198
- 「想つとかなう、想つからかなう」——201