

はじめに

「話し方」「伝え方」「聞き方」のスキル以上に重要なこと

本書をお手にとっただき、ありがとうございます。

きつとあなたは、

「もっと会話が上手になりたい」

「もっと人から好かれない」

「もっと仕事で評価されたい」

「収入を上げたい」

「恋人がほしい」

「結婚したい」

そんな気持ちでこの本を手にしてくださったと思っているのだと思います。

「まさにそうだ」というあなたは、この本を手にとられたことは、正解です。

なぜなら私は、約20年前にインドから日本に来て、お金も人脈もないところから、「コミュニケーション力」を武器にして、今では日本でテレビ番組に出させてもらえるような人脈を築くことができましたからです。

どうして私がそんなふうになれたのか？

そこには、印僑エリートたちの成功法則「ジュガール」に基づいた、「話し方」「聞き方」「伝え方」を超えるメソッドを持っているからです。

本書では、会話上手だけが知っているポイントとテクニクをお伝えしたいと思います。

ビジネスでの交渉事からプライベートな人間関係まで、あらゆる場面で使える会話テクニクです。

多くの人は、とりわけ「話し方」「伝え方」「聞き方」といったスキルアップばかりが目が行きがちですが、そのスキル以上に大切なことがあります。

インド人の私に比べて、日本人のあなたのほうが日本語のスキルは高いはずです。日本語スキルはそれほど高くないのに、なぜ私が多くの人脈を築き、ビジネスを成功させることができたのか？

そこに大きな秘密があります。「話し方」「伝え方」「聞き方」のスキルだけではない、もっと重要なことがあることがおわかりいただけだと思います。

言い換えれば、日本語スキルが私より上のあなたが、本書で書かれているメソッドをマスターすれば、**私以上に人脈構築やビジネスの成功を収められる**とも言えます。

日本人であまりコミュニケーションが得意ではない人の会話を見て、「もったいない！」と思うことがしばしばです。

「違う角度から話をすれば、上司にも気に入られるのに」

「戦略的に話を進めれば、売り上げが上がるのに」

「そこで、もうひと言言えば、彼女（彼氏）ができるのに」

本当にちょっとした違いです。 そのちょっとした違いをマスターするだけで、結果が大きく変わってきます。

とりわけ、私はセミナー講師も務めています。いわば、おしやべりのプロ。おしやべりのプロとして、選りすぐりの会話術のエッセンスをみなさんにお伝えしたいと思います。

本書を読み終えたときには、**どんどん話が弾む**ようになっていく。

会話をすることに対するストレスがゼロになっている。

そんな実践的な内容を詰め込みました。

印僑の成功法則「**ジューガール**」に基づいた会話術

ここで、簡単に私の自己紹介をさせていただきます。

生まれたのは、インドのニューデリー。1973年生まれです。子どもの頃、父親の仕

事の関係で初来日し、東京で過ごしました。

帰国後も日本が忘れられずに、18年前、1996年に再来日。言葉の壁もありましたが、印僑（インドを離れて海外で暮らすインド人）の大富豪から「ジュガール」の教えを受けたことが大きな転機となり、次々と人生がうまくいくようになりました。

中でも、「ジュガール」の教えに基づいて、「コミュニケーションを図り、人脈構築をし
てきたことが、大きなパワーとなりました。

現在、私は、日本企業のインド事業開発支援、マーケティング支援、M&Aアドバイザーを業務とする会社をはじめ、複数の会社を経営しています。おかげさまで、ビジネスは順調。顧客には、8兆円企業など上場企業が名を連ねています。

私の人生を変えた「ジュガール」についても、少しだけ説明させていただきます。

ジュガールを簡単に言えば、「**自分の想像の枠を超えて物事を可能にするための解決策**」です。インドでは、「困ったときはジュガールを使え！」と日常的に言われます。

日本にはあまりない概念ですので説明が難しいのですが、ジュガールを理解する足がが

りとして、7つのキーワードを挙げておきましょう。

- ◎ 少ない力で多くの利益を得る。
- ◎ 自分の枠を超えた発想で考え、行動する。
- ◎ やわらか頭で考えてピンチをチャンスにする。
- ◎ シンプルに考える。
- ◎ 決してあきらめない。
- ◎ 自分を抑えつけない。
- ◎ セルフ・エフィカシー（自己効力感）を大事に育てる。

「ジュガール」の考え方について、詳しくは、拙著『大富豪インド人のビリオネア思考』（フォレスト出版）で説明しましたので、興味のある方はどうぞそちらも合わせてお読みください。また、**読者の方限定で、『大富豪インド人のビリオネア思考』の一部が読める特典**をご用意しましたので、詳しくは本書の巻末をご覧ください。

本書では、「ジュガール」の教えに基づいて、私が身につけた会話術やコミュニケーション術を存分にご紹介していきます。

会話スキル向上以前の準備で、人生は200%変わる

本書でみなさんにお伝えする具体的な内容は、次のとおりです。

第1章 会話上手は、コレをやっている

成功者と呼ばれる人たちの多くは、みな、コミュニケーション力に長けています。彼らは、「どんな会話力で道を切り開いてきたのか？」その秘密を解き明かし、「私たちが人生を変えるために彼らからどんなことを学べるのか？」を紹介します。

第2章 会話スキル以前の「5つの心」のつくり方

長年日本に住み、日本人のみなさんと接する中で、日本人のコミュニケーション力を向

上させるためには、まず、マインドを見直す必要があることを痛感しました。具体的にどんなことを見直すと会話がうまくなるのかを説明します。

第3章 必ずYESをもらえる「魔法の5ステップ」

「プレゼンを成功させたい」「彼女をデートに誘いたい」。ほしい結果を手に入れるための5つの会話のステップを伝授いたします。

第4章 人を思いどおりに動かす会話術

会話をスムーズに進めるためには、相手から好感を持たれる必要があります。人から好かれるコミュニケーション方法や、会話力の身につけ方についてお教えします。

第5章 口ベタの武器になるSNS活用法

今やSNSは日常で欠かせないコミュニケーションツールになってきました。上手に活用すれば、相手の感情を読むことも可能です。その方法をご紹介します。

コミュニケーション力は、ビジネスでも、プライベートでも、不可欠なもの。いわば、人生のすべてにかかわっているといっても過言ではないでしょう。

みなさんが本書によってコミュニケーション力を身につけることで、**人生は200%変わります。**

さあ、あなたの人生を変える最初の1ページを開いてください。上達したコミュニケーション力によって成功を収めることを祈っています。

サチン・チョードリー

口ベタでも上手くいく人は、コレをやっている◎目次

第1章

会話上手は、コレをやっている

- 01 言葉の第一印象を大切にする 18
- 02 「一流の話し手」を徹底的に真似る 23
- 03 ネガティブを徹底的に避ける 28
- 04 半分以上は、「相手のメリット」になることを話す 32
- 05 口説き上手だけが知っている、心理テクニク 37
- 06 失敗した面談後には、こうしてプラスに変える 41
- 07 失敗したとき、相手を変えようとするな 45

第2章

会話スキル以前の「5つの心」のつくり方

- 08 「口ベタだから話せない」はウソ 50

第3章

必ずYESをもらえる「魔法の5ステップ」

- 09 「謝リグセ」を捨てる——「遠慮の壁」を破る 54
- 10 自由な発想をする——「思い込みの壁」を破る 61
- 11 会話上手の仲間を増やす——「新しいものを拒絶する壁」を破る 66
- 12 ポジティブを心掛ける——「心配性の壁」を破る 70
- 13 間違いは「成功の素」と考える——「羞恥心の壁」を破る 75
- 14 思いどおりに会話が進む「魔法の5ステップ」 80
- 15 「第1ステップ」印象をよくする——「雰囲気作り」ステップ 85
- 16 「第2ステップ」信頼を得られる話し方をする——「信頼を得る」ステップ 94
- 17 「第3ステップ」相手の興味・関心を探る——「関心を引き出す」ステップ 98
- 18 「第3ステップ」相手の興味・関心を探る（フライベイト実践篇）——「関心を引き出す」ステップ 101
- 19 「第3ステップ」相手の興味・関心を探る（ビジネス実践篇）——「関心を引き出す」ステップ 107
- 20 「第4ステップ」自分の言いたいことを伝える——「伝える」ステップ 111
- 21 「第5ステップ」次の約束をする——「つなぐ」ステップ 116

第4章

会話で人を思いどおりに動かす

- 22 「3R」を身につける 122
- 23 相手の「納得」と「共感」を得る方法 126
- 24 目上の人から好かれる話し方 130
- 25 話の基本は「ストレート」 136
- 26 誰でも簡単にできる会話トレーニング術 142

第5章

口ベタの武器になるSNS活用法

- 27 「SNS」が、あなたの会話力を高める 152
- 28 Facebook&電話は、クイックアプローチ 156
- 29 相手の気持ちかわかる最強便利ツール 161
- 30 人気者のSNSの投稿基準 167
- 31 「友だち申請」の作法 171
- 32 SNSの投稿を雑談のネタにする 173

33 うまく話せなくても、印象に残ればいい
34 「嫌われたら終わり」ではない 177
175

おわりに
181

編集協力◎藤吉 豊、小川真理子（クロロス）
カバーデザイン◎河村 誠
本文デザイン◎二神さやか
図版◎白石知美（システムタンク）
DTP◎株式会社キャップス

第1章

会話上手は、
コレをやっている

01

言葉の第一印象を大切にす

心に響く言葉を生む、3つのポイント

コミュニケーションを成功させる第一歩は、第一印象にあります。

第一印象というと、笑顔や身だしなみなど、外見を思い浮かべる人が多いかもしれませんが、後ほど詳しく説明しますが、もちろん、外見も大切な要素の1つです。見た目を変えられることで、人とのコミュニケーションは驚くほど円滑になります。

それと同じくらい、あるいはそれ以上に**第一印象を大きく左右するもの**があります。
「**心に響く言葉**」です。

最初の段階で、いかに効果的に「心に響く言葉」を使うかどうかが、その後のコミュニ

ケーションに影響を与えます。

たとえば、「Yes, we can.」という言葉があります。

2008年の大統領選で勝利し、アメリカ初のアフリカ系大統領になることが決まった民主党のバラク・オバマ氏が、勝利演説で使ったフレーズです。日本でも流行語になり、「イエスウィーキャン」というフレーズをテレビ番組でもよく聞きました。

アメリカはもちろん、世界中で有名になったのです。

なぜ、それほど有名になったのか。「心に響く言葉」だったからです。

では、どんな言葉が心に響くのでしょうか。ポイントは次の3つです。

- ① 響きがいい。
- ② ポジティブでシンプル。
- ③ わかりやすいメッセージ。

シンプルで覚えやすい言葉は、言語の壁を越えて人々を魅了するのです。

オバマ氏は、言葉を魔法のようにうまく操ります。最初に有名になったのは、2004年の民主党大会の演説でした。それまでは、日本でもほとんど誰も知る人はいなかったと思います。

でも、このとき使った“hope”と“change”というシンプルな言葉、そして弁舌の巧みさが人々の心をとらえました。

そして、最終的に2008年、大統領選の民主党のライバル候補だったヒラリー・クリントン氏を破り、民主党の候補に選ばれました。ヒラリー氏のほうが、政治家としての経験はずっと豊富だったはず。それでもオバマ氏が勝ったのは、彼の話術をはじめとする、コミュニケーション能力が、ヒラリー氏を上回っていたからでしょう。

時代のニーズをリンクさせる

言葉は、わかりやすさに加え、**内容が時代に合っているとき、人々が望むものと合致しているとき**に、初めて最大限に効力を発揮します。国民が閉塞感から抜け出したいと思っ

ていたから、「change」という言葉に魅力を感じたのです。政治に満足している人が多ければ、「change」と言っても決して心には響きません。

日本の政党も、キャッチフレーズの効果を見せつけられたせいも、積極的に言葉でアピールするようになりました。

民主党が2009年の衆議院選挙で勝ったときは、「政権交代」「国民の生活が第一」というスローガンを使って、政権交代を実現しました。

民主党政権は景気低迷などで支持を失って、2012年の衆議院選挙では自民党に敗北しましたが、このときに、自民党が使ったキャッチコピーは、「日本を、取り戻す。」でした。

時流に沿ったシンプルでわかりやすい言葉は、時代を動かすことさえあります。

一対多のコミュニケーションだけでなく、一対一の場合でも、同じことがいえます。

タイミングを見ながら、自分をアピールできるシンプルな言葉を使って会話をすると、相手に与える印象がぐっとよくなるのです。

ポイント

コミュニケーションでは、ファーストインプレッションが大切。心に響く言葉で自分をアピールしてみよう。

02

「一流の話し手」を徹底的に真似る

情報を伝えるのではなく、相手をインスパイアする

政治だけでなく、ビジネスの世界でも、会話力があるかないかが、成功を大きく左右します。成功者たちは、それぞれ自分なりのメソッドを持っています。彼らをよく観察し、分析し、**真似るべきものは真似ること**が、会話力向上の近道です。

コンピュータ、映画、音楽、通信の各業界を大きく変えたアップルのCEOだった故スティーブ・ジョブズ氏は、まさに会話の達人であり、天才的な話し手でした。

ジョブズ氏がアップルの新しい商品を発表するときのプレゼンは常に印象的。テーマを明確に示し、機能よりその商品を持つことのメリットや革新性を強調しました。その姿は

とても情熱的で、少々のミスがあっても気にせず進めていきます。聴衆は、ジョブズ氏が演じるショーを見ているような錯覚に陥ります。

単に情報を伝えるのではなく、見る人をインスパイアするプレゼンです。

商品を持つことのメリットや革新性に共感した聴衆は、アップルの商品を次々と購入してしまふのです。だからこそ、時価総額世界一にもなれた。

もちろん、それだけではありませんが、ジョブズ氏のプレゼンはかなり大きな役割を果たしました。彼のプレゼンについては多くの本も出ています。お手本として手に取ってみるといいでしょう。大変残念なことにジョブズ氏は亡くなってしまいましたが、YouTubeなどで、ありし日のプレゼンやスピーチを見ることができます。

最初から会話上手な人はいない

ジョブズ氏は、生まれながらのプレゼンの天才だったわけではありません。プレゼンの前には1日数時間の練習を何日も続けていました。

当然ですが、**天才でも練習している**のです。何時間もトレーニングしたからこそ天才になれたともいえます。私もセミナーの前は、トレーニングを欠かしません。

会話が苦手だという人であれば、なおさらトレーニングを積む必要があります。

「えっ、トレーニング？」と眉をしかめた方、大丈夫です。それほど心配することはありません。私が本書でお伝えするちよつとしたコツを覚えた上で、トレーニングを重ねていけば、成長のスピードがアップします。必ずあなたも短期間で会話がうまくなります。

会話上手を観察するときのポイント

ジョブズ氏だけでなく、アメリカでは、新商品の発売のとき、どこの会社もトップや優秀なコミュニケーションターが大々的に新商品のプレゼンをします。

ピーター・ドラッカー氏もビル・ゲイツ氏も、世界のリーダーと呼ばれる人たちは、よきコミュニケーションターであり、達人です。このような人のプレゼンやスピーチをチェックするのもオススメです。

私は世界的なリーダーたちにお目にかかる機会もありますが、彼らは、パーティーでも、スピーチでも、プレゼンテーションでも、社内でのブレインストーミングやミーティングでも、いつでもどこでも一番うまくしゃべっています。

うまくしゃべる人たちの話は、こちらも「もっと聞こう」という気になります。どこか惹きつける魅力があるからです。

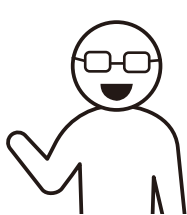
このような人の話を漠然と聞くのではなく、「**どうして惹きつけられるのか**」という**学ぶ気持ちを持って、聞いてみてください**。

一流の人から学べば、一流の技術が身につきます。もちろん、身近な人で話がうまい人からでも学ぶことはできます。企業のプレゼンに行っても、うまく話す人はいますよね。**いつでも、どこでも学ぼうとする姿勢を持つ**ことが会話力アップの秘訣です。

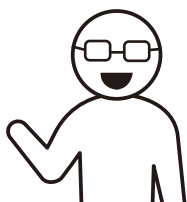
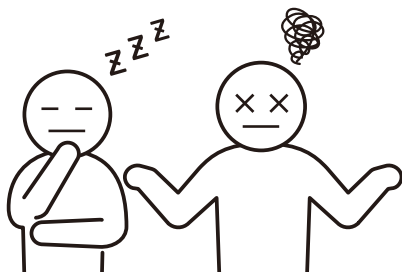
ポイント

世界的なプレゼンターをコミュニケーションのお手本にする。

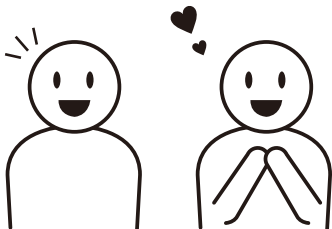
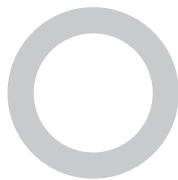
相手をワクワクさせることに注力する



価格
サイズ
機能…
スペックの話ばかり



新しいライフスタイルの提案



03

ネガティブを徹底的に避ける

オリンピック招致成功の仕掛け人の秘策

2020年東京オリンピックの招致活動を勝利へと導いたのも「会話力」といっても過言ではありません。

東京がライバル都市を破ったのは、東京のプレゼンが素晴らしかったからです。新聞などの報道によると、東京のプレゼンが成功した裏には、ロンドンの国際スポーツコンサルタント会社「Seven46」のニック・バーリー氏の存在がありました。

ニック・バーリー氏は、2012年のロンドンオリンピック、2016年のリオデジャネイロオリンピック招致のためのプレゼンもコンサルティングした人物。彼は、IOC委

員会が何を求め、何を嫌うかをよく知っていたのです。

たとえば、IOCはおごりを嫌い、少しおごりの見えたスペインには点数を与えなかったと言われます。バーリー氏はそんなこともよく知っていたのでしよう。

バーリー氏は、オリンピック、スポーツ専用のイベントのコミュニケーションやジェスチャーを徹底的に指導するそうです。東京2020オリンピック・パラリンピック招致委員会では、バーリー氏の指示のもと、プレゼンに次のような要素を入れたと言われます。

◎日本人に英語やフランス語でプレゼンさせる。

◎感情を込める。

◎笑顔を見せる。

日本人の「謙遜」を尊ぶ意識も、バーリー氏にとってはマイナスと見なされ、プレゼンでは**ポジティブなアピール**が徹底されました。その結果、東京はオリンピック招致レースに勝利したのです。

いくら素晴らしいオリンピック構想があったとしても、プレゼンターが上手でなければ、勝利は難しかったかもしれません。コミュニケーション力がプランを超えるのです。

「口は幸せの元」と考える

ビジネスでプレゼンをするときも、会話力、コミュニケーション能力がものを言います。いくら素晴らしいパワーポイントのプレゼン資料があったとしても、おどおどしたプレゼンターがプレゼンをしたら、顧客の信頼は得られません。

新入社員にプレゼンをさせると、スライドを10枚使っても、20枚使っても、相手に理解してもらえない、ということになります。

それが、会社の代表が来てプレゼンテーションをしたなら、たった5枚のスライドだけで説明しても、うまくいったりすることもあります。

交渉事を成功させるには、プレゼン資料だけでなく、プレゼンターのコミュニケーション能力が重要だということを、今回のオリンピック招致レースは改めて語っているのです。

日本には「口は災いの元」という諺があります。不用意な発言は自らに災難をもたらすから、うかつに言葉を発するべきではない、という意味ですね。でも、私から言わせればまったく逆です。

「口は幸せの元」なのです。**失敗を恐れて話さないのでは、成功も勝利も手に入れられませんが**。

どんどん話すことこそが幸せを運んできます。そして、幸せを運んでくる話し方をするには、少しだけコツを学ばばよいのです。

ポイント

口ベタでも失敗を恐れずに、自信を持ってポジティブに話すことを心掛ける。

04 半分以上は、 「相手のメリット」になることを話す

肩書きや学歴を超えるスキル

高い会話力、コミュニケーションスキルがあれば、それだけで生きていけます。一生、お金に困らなくなると言ってもいいでしょう。

コミュニケーションスキルがあると、自分よりいい大学を出ている人や、博士号を持っている人、資格がある人、会社のトップにも教えることができます。どこに行っても戦える、とても実用的な武器なのです。

コミュニケーションスキルがあるということは、**人を動かすプロフェッショナル**であり、**ストーリーテラー**であるということです。そしてくり返しになりますが、その**スキルは誰**

でも手に入れられます。

「年単位」のメリットを提示

こんなことを言っている私も10年前から今のようなコミュニケーションスキルがあったかというところ、そうではありません。

当時は遠慮があり、恥ずかしさもありませんでした。自信を持ったコミュニケーションができなかったし、プレゼンテーションがうまくいったかというところ、そうでもありませんでした。アメリカに行き、初めてベンチャーキャピタリストたちにプレゼンテーションをしたときには、一方的に自分のよさばかりをしゃべっていました。当然、交渉はうまくいきませんでした。

ですが、いろいろな人に出会ってプレゼンテーションをしているうちに、このままではいけないと、徐々にわかってきたのです。

ベンチャーキャピタリストの仕事の経験のある人にどう話をすればいいか、話を聞きに

行きました。そして、**相手に興味を持たせるための話し方のテクニック**があるということ
を教えてくださいました。

それまでの私は、ベンチャーキャピタリストを相手に40分くらい話していましたが、そ
の人は「10分だけにしろ」と言うのです。

「10分だけしゃべって、そのうち5分は相手にとってメリットになることをしゃべりなさ
い。」

次に、なぜそれがメリットになるのか、理由を説明しなさい。

そして、この1年、2年、3年でこういうメリットがあると、期日を具体的に話してみ
なさい」

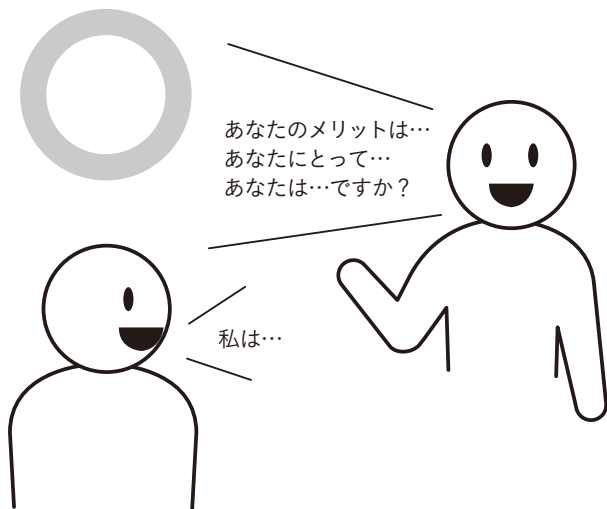
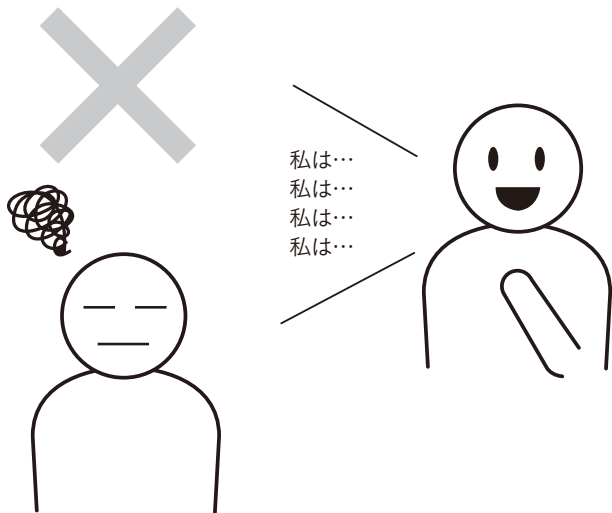
と教えてもらいました。彼から学んだことをまとめると次のようになります。

◎10分だけしゃべって、その半分は相手にとってのメリットを話す。

◎なぜ、それがメリットになるか、理由を話す。

◎1年後、2年後、3年後のメリットを具体的に示していく。

自分ではなく、できるだけ相手に話をさせる



私はこの3つを実践することで、かなり営業成績が上がりました。そうやって1つ1つコミュニケーションのスキルを学んでいったのです。

ポイント

コミュニケーションスキルは実用的な武器。自分のことばかり話さず、短く、簡潔に相手のメリットを伝える。

05

口説き上手だけが知っている、 心理テクニク

「相手の連絡先」を聞き出す2つのポイント

会話力があれば、婚活もうまくいきます。もちろん、ゴールまで辿りつくには相性もあるでしょう。ですが、少なくとも会話力さえあれば、デートに漕ぎ着けることはできるはずです。

ポイントは2つあります。

- ◎ 勇気を持って相手の連絡先を聞き出すこと。
- ◎ 場のテンションを上げること。

合コンやパーティーや結婚式の2次会など、出会いの場は結構ありますが、なかなかデートまでは進展しない、という声をよく耳にします。理由は、お目当ての人が見つかったとしても、相手の連絡先を聞いたり、自分の連絡先を教えたりすることができないからです。「電話番号教えて?」「メールアドレスを知りたいんだけど」と直接聞けば、断られそうで怖い。「今度、ここに電話くれる?」と自分から連絡先を教えれば、軽く見られてしまいうそう。

自分でどんどん壁を高く作ってしまうから、聞くことができないのです。もしかすると、**相手は連絡先を聞かれるのを待っている可能性もある**わけですから、勇気を持って聞くほうがいいと思います。

「場の空気」を活用する

「直接聞くのはちょっと」と思うのであれば、ちょっとしたコミュニケーションの戦略を使うことで、うまく連絡先を聞くことができます。

私と妻が会ったきつかけを例にお話ししましょう。

出会ったのは、友人数名を集めた食事会でした。彼女は美しく、話も面白かったので、彼女のことをもっと知りたいと思いました。そして、私はお開きになる直前の、場が盛り上がっているときに、鞆からノートとペンを取り出しました。

「そろそろお開きになるね。今日はせっかくこうして出会えたんだし、楽しかったから、またみんなで集まって飲もうよ。よかったら、ここにみんなのメールアドレスを書いて。もし、携帯電話があれば、電話番号も書いて」

とノートを回しました。みんなのテンションも上がっていましたので、「そうだよね。また会いたい」とあつという間に全員が連絡先を書いてくれました。

「みんなが書くなら私も書く」「みんなが行くから私も行く」といったような集団心理を、マーケティングでは「**同調現象**」とか「**行動感染**」と言います。

人は、**周りの人と同じ行動をしていると安心するもの**なのです。日本人の場合は、特にこの心理が強く働くという、傾向があるように感じます。こうした心理をうまく利用して、戦略的に行動することも、コミュニケーションでは大切です。

縁をつなげるコツ

私は帰るとすぐに彼女にメールを出しました。「今日は楽しかったです。また会いませんか?」と。それがきっかけで、おつきあいが始まり、結婚に至ったのです。

次につなげる言葉としては、「また飲もうよ」に加え、今であれば、「せっかくだから、Facebookでグループを作らない? 友だち申請するよ」でもいいかもしれません。相手も、「Facebookの友だちなら」と、敷居がぐっと低くなるはず。SNSがこれだけ発達し、今はコミュニケーションが取りやすい時代です。上手にSNSを使いこなせば、たちまち人との縁はつながっていきます。

ポイント

テンションの上がある場で戦略的に連絡先を聞けば、婚活もうまくいく。

06

失敗した面談後には、 こうしてプラスに変える

次に会いに行くときには、コレをやる

営業などの初回の面談で「ちょっと失敗だったかも」と思うことがあります。

せっかくアポイントが取れて会ったのに、緊張したせいか、どうもうまく話ができなかったというようなとき、あなたならどうしますか？

- 1 「この人とは相性が合わない」と思ってもう会いには行かない。
- 2 とりあえず、また会いに行ってみる。
- 3 違うアプローチを考えて会いに行く。

私の想像ですが、多くの人が「1」を選んだのではないのでしょうか？

でも、これは少しもつたない気がします。せつかく面識ができたのであれば、また会いに行つたほうがいいと思います。

「2」も悪くはありません。ただ、「とりあえず」行つたのでは、また同じ結果を招くことになります。

コミュニケーションの達人の場合は、たいがい「3」を選びます。海外でビジネスを展開している印僑であれば、なおさらです。彼らは必ず、**知恵を絞って違うアプローチを考**え、**再び会いに行く**のです。

自分より格上の人に委縮して、失敗したときの挽回術

実は私も最近、コミュニケーションで失敗をしました。相手は、日本人の実業家でAさんとしましょう。著作もたくさんあるとても有名な方で、さまざまな事業にチャレンジさ

れています。前々から一度お目にかかりたいと思っていたところ、知り合いが紹介してくれることになり、会うチャンスが巡ってきたのです。

ところが、私はいつになく、相手を意識しすぎてしまって、つい「最近出されたご本のプロジェクトはどうですか」と凡庸な質問をしてしまいました。その人は「順調ですよ」と答えてくれましたが、それから、ほとんど話が続きませんでした。

もしかしたら、みなさんにもこうした経験があるかもしれませんね。

自分よりもどこか上に見える人や、ある程度の社会的地位を持っている人を前にするとなぜか萎縮してしまう。あるいは、こんなことを言ったらバカにされるんじゃないかと思ってしまうって、うまく言いたいことが伝えられない……。

このようにコミュニケーションがうまくできなかったときは、次の2点を考えます。

◎ どうしてうまく会話ができなかったのだろう？（反省して分析する）

◎ 次はどういう作戦でいけばいいだろうか？（次の戦略を考える）

うまくいかなかったとき、そのままにせず反省して原因を分析して、「次は違う作戦でいこう」と考えて、必ず次に会う機会をうかがいます。

次回、Aさんに会う機会があったら、Aさんにとってもメリットがあるインドの投資家たちの話をしよう、と戦略を練っています。

Aさんのときは失敗してしまいましたが、実はシンガポールで事業を大成功させた印僑に、アポなしで面会を取り付けたことがあります。そのとき、まだ一度もお会いしたことがなかったのですが、まさに「ジュガール」の教えを実践して得たチャンスでした。このときの一部始終を収めた映像を公開していますので、**本書巻末のURL**をぜひご確認ください。とてもスリリングな内容になっています。

ポイント

コミュニケーションがうまくいかなかったときは、必ず何がいけなかったかを振り返り、
次回の戦略を練っておく。

07

失敗したとき、 相手を変えようとしな

簡単には、他人をコントロールはできない

コミュニケーションがうまくいかない、ついつい相手のせいにしたくなります。そんなときはよく考えてみてください。本当に全面的に相手が悪かったのか。

じっくり考えてみると、自分の言動に問題があった、という場合も少なくありません。つまり、自分を変えれば相手が変わって、うまくいくこともあり得ます。

他人をコントロールするのは簡単ではありませんが、自分を変えることは、自分でできるわけですから、そう難しくはありません。

コミュニケーションが一度うまくいかなかった相手の欲求、願望を知るためには、自分

の相手への接し方も変えて、もう一度相手の話を聞いてみましょう。

そうすれば、失敗がチャンスに変わるかもしれません。

苦手な人とうまくコミュニケーションするコツ

どうしても苦手な相手なら、相手の嫌な部分を見るのではなく、相手の欲求や願望にフォーカスしてみましよう。そして、それに応えてあげる。そうすれば、相手も喜んで、態度を変えるかもしれません。

1 回間違ったからといって、人生が終わるわけじゃありません。相手との関係もそれで終わりということはないのです。やり方が間違っていただけなのだから、次は違うやり方をすればいいのです。

日本人は一度失敗すると、あきらめてしまうことが多いようです。

「ああ、失敗した。俺はダメだ。でも、もう相手に会う機会がないからいいや」

こんなふうにならなくて済むことが多いのではないのでしょうか。

会話上手は、逆に、**会う機会をもっと増やして、今度こそ相手の要望を引き出そう、**と
思います。

求められるのは、会話のスキルではありません。そのちょっとした差が、その後の人脈
や人生を大きく左右するのです。

ポイント

コミュニケーションがうまくいかなかったときは、自分を変えてみる。