

口べた・あがり症のダメ営業が全国トップセールスマンになった
「話し方」

Tomoaki Kikuhara

菊原智明

口べた・あがり症のダメ営業が
全国トップセールスマンになれた「話し方」

菊原智明

菊原智明—1972年、群馬県に生まれる。営業サポート・コンサルティング株式会社代表。関東学園大学経済学部講師。

1995年、群馬大学卒業後、トヨタホーム株式会社に入社し、その後7年間、ダメ営業マンとして過ごす。2002年、「自分からは話さない」「お客様に望まれる」営業スタイルを確立し、クビ寸前の状態から突如、全国No.1営業マンになり、4年連続トップ営業マンの座を守る。2006年に

独立。現在は、経営者や営業マン向けのコンサルティング業務、セミナー、研修などを行う。2010年より関東学園大学で講師を務める。

『訪問しないで「売れる営業」に変わる本』（大和出版）、『売れる営業に変わる100の言葉』（ダイヤモンド社）、『面接ではウソをつけ』（星海社新書）、『トップ営業マンが使っている 買わせる営業心理術』（明日香出版社）など、40冊以上の著書がある。

講談社+α文庫 ^{くち} ^{しょう} ^{えいぎょう} **口べた・あがり症のダメ営業が**
^{ぜんこく} ^{はな} ^{かた} **全国トップセールスマンになれた「話し方」**

^{きくはらともあき}
菊原智明

©Tomoaki Kikuhara 2014

本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内の利用でも著作権法違反です。

2014年9月22日第1刷発行

発行者———鈴木 哲

発行所———株式会社 講談社

東京都文京区音羽2-12-21 〒112-8001

電話 出版部(03)5395-3529

販売部(03)5395-5817

業務部(03)5395-3615

デザイン———鈴木成一デザイン室

本文データ制作——朝日メディアインターナショナル株式会社

カバー印刷———凸版印刷株式会社

印刷———慶昌堂印刷株式会社

製本———株式会社国宝社

落丁本・乱丁本は購入書店名を明記のうえ、小社業務部あてにお送りください。

送料は小社負担にてお取り替えします。

なお、この本の内容についてのお問い合わせは
生活文化第二出版部あてにお願いいたします。

Printed in Japan ISBN978-4-06-281569-7

定価はカバーに表示してあります。



口べた・あがり症のダメ営業が全国トップセールスマンになれた「話し方」 目次

文庫版まえがき

はじめに

本書の使用上の注意

プロローグ

「話し方」と「話す言葉」

あなたは「話し方」で損をしていないか？

たくさんしゃべる人が話し上手ではない

アピールすればするほど無視される

無意識のこの口癖が相手を幻滅させている

夢をかなえる人はこんな言葉を使っている

話す言葉は良くも悪くも現実化する

準備する

この一言が夢をかなえる第一歩となる

44

この一言が天国と地獄の分かれ道になる

49

話し上手かどうかはコツを知っているかどうかで決まる

53

《なんとかなるだろう》ではなんとかならない

56

話のうまい人こそ充分に準備している

59

このプロセスで話し方は上達する

62

人は感情で動く

66

頭の中が整理できれば話ができる

70

これなら誰でもできる！ 簡単インプット術

73

いきなり四番バッターから登場していないか？

76

聞き手にも心の準備をしてもらう

82

内容よりアイスブレイクが大切

緊張感との付き合い方

第2の習慣

出会う

鏡に映るあなたと友達になりたいと思う？

笑顔は立派なボディランゲージ

笑顔で臨む本当のメリット

こんな行為が相手をがっかりさせる

人は目の動きを見ている

何も明かさないでは精神的な距離は縮まない

能力が高くて仕事が増えない理由

自分自身のことは手短かに伝える

一瞬で相手との距離が縮む自虐トーク

人に好かれる

この聞き方で、次も会いたいと思われる

123

相手の年代に合わせた話題を提供する

128

印象に残る人、すぐに忘れてしまう人

132

この言葉が「人」と「夢」を遠ざける

136

こんな一言が周りを一気に盛り下げる

139

似た者同士が集まると悪いコミュニケーションが始まる

142

意外にもマイナスのエピソードで相手は元気になる

146

一度受け止めることでうまくいく

149

ネガティブを引き出す？ ポジティブを引き出す？

154

嘘でもいいから「おめでとう」

158

二度する話には理由がある

160

話さない

本当は逆のことを言っておほしい

できる人は身近な人を味方になっている

「〇〇しろ」では人は動かない

一言のお礼でこんなに違う

一緒にカラオケに行きたくないタイプとは？

この行為が相手をうんざりさせている

笑いを取ろうとしないほうがいい

誰でもできる、最強の聞く技術

相手が好感を持つ2つのあいづち

聞く姿勢には日頃の癖が出る

こんな時こそ言い訳をしない

話が面白くない人の驚くべき真実

乗ってきた時にこそ「間」を置く

具体的にイメージしてもらおう

第5の習慣

応用する 今すぐ使える簡単テクニック10

テクニック1 この言い方の違いがあなたの評価を上げる

テクニック2 人の印象に残るための2つの秘訣

テクニック3 目の前にないものを話すという魔法

テクニック4 話さなくてもいい最強のツールとは？

テクニック5 沈黙が訪れた時の対処法

テクニック6 こじれた人間関係を修復する話し方

テクニック7 会いたい人にまた会える簡単な方法

テクニック8 面接成功の秘訣は逆質問にあり

テクニック9

絶望の淵に立たされた時に、自分を励ます言葉

241

テクニック10

夢をかなえる目標の立て方

244

おわりに

247

口べた・あがり症のダメ営業が 全国トップセールスマンになれた「話し方」

菊原智明

講談社+α文庫

文庫版まえがき 出勤前に3分読んで、会社で即、使える「話し方」のコツ

世の中には「夢をかなえる話し方」と「地獄に落ちる話し方」が存在します。

仕事がうまくいかない、人生が思い通りにいかない、という人は例外なく「地獄に落ちる話し方」をしています。愚痴、陰口、悪口、妬^{ねた}み、恨み……こうしたものが自分の身に恐ろしいほどの悪影響を及ぼすことも知らずに、やり続けてしまうのです。

「恨み妬みは、自分が毒を飲んで相手が死ぬのを待つようなものなんだよ」と教えてもらったことがあります。これこそ本質をつく言葉といえるでしょう。

逆に仕事ができる人、思い通りの人生を過ごしている人は、意識的に「夢をかなえる話し方」をしています。そしてますますいい人生を送ることになるのです。

人生は話し方で決まります。

なぜそうハッキリと言えるかというと、私自身が「地獄に落ち続ける経験」と「夢を一つ一つかなえる経験」を実体験として味わってきたからです。

私は、ダメ営業マンとして長年苦しんだあと、トップ営業マン、営業コンサルタント、大学講師と、次々と自分が描いていた夢をかなえてきました。

夢を現実化できたのは、他でもない話し方、そして話す内容を変えたからです。わずかな話し方の違いですが、その差に気がつくかどうかで、結果に天と地ほどの差が出るのです。

スポーツや勉強で結果を出すコツがあるように、ビジネスでも結果を出すためのコツがあります。そのコツをこの本からつかみ取ってほしいのです。

《今日も気分がのらないなあ》

などと思いながら本書を手にとったあなたにお勧めすすしたいことがあります。

出勤前、もしくは通勤中に3分、この本を読んでください。そして、本書で得られたヒントを会社で即、実行してほしいのです。

これを1カ月続けることで、話し方、話す内容が変わり、夢がかなうのです。

そして夢をかなえたあなたは、《なぜ今までこんなに簡単に効果のあることをしなかったのだろう》と痛感することになるでしょう。

2014年9月

菊原智明 きくはらともあき

はじめに 本書を手につけていただいたあなたへ

世の中に数多く存在する「話し方」の本の中から、この本を手にしていただきありがとうございます。

この本を読んでいただいていることは、単なる偶然ではなく運命的な出会いです。世の中には「話し方」の本がたくさんあります。

インターネットの書店で「話し方」で検索すれば2600冊以上の本が出てきます。さらに「話」で検索すれば2000冊以上の本があるのです。

その中から巡り合ったということは、大げさではなく本当に奇跡なのです。こうして、あなたにお会いできたことを心より嬉しく思います。

はじめにお断りしておきますが、この本は「スピーチ」や「講演」のためのノウハウを書いたものではありません。

本書は、「話し方、話す言葉で人生が変わり、夢がかなう」というお話と、そのための方法を紹介する本です。

この本は次の方のために書きました。

- ・話が苦手で、あがり症な方
- ・職場や家庭の人間関係がうまくいっていない方
- ・今の生活を劇的に変えたい方
- ・人に誤解されずに思いを伝えたい方
- ・人から尊敬されたい方
- ・人を動かしたい方
- ・就職戦線を勝ち抜きたい方
- ・婚活の場で成果を得たい方
- ・異性からも同性からも人気者になりたい方
- ・夢をかなえたい方

「話し方」で人生が変わり、夢がかなう。

このように聞いたあなたはどうか感じるでしょうか？

《何を青臭いことを言っているんだ!》と思う方もいるかもしれませんが、その気持ちはよく分かります。私自身もかつては《話し方一つで何が変わるものでもない》と思い込んでいたものです。

この本を手にしているあなたも、今はそう思っているかもしれませんが、しかし、この本を読んでいただければ、『話し方』の違いで未来が180度変わってしまう』ということ間違いなくご理解いただくことができます。

突然ですが、ここであなたに質問があります。あなたは初対面の人を、何を基準として判断しているでしょうか？ 見た目でしょうか？ それとも持ち物でしょうか？ 結論から先に言いますが、人は相手の「話し方」「話す言葉」で、あなたのことを判断しているのです。

もちろん、見た目や持ち物といった要素も一部では関係があります。しかし実際には、それらは判断基準のほんの一部にしかすぎないのです。

その証拠に、あなたも《見た目は良かったが、話してみたらガツカリだった》という経験をしたことがあるのではないのでしょうか。