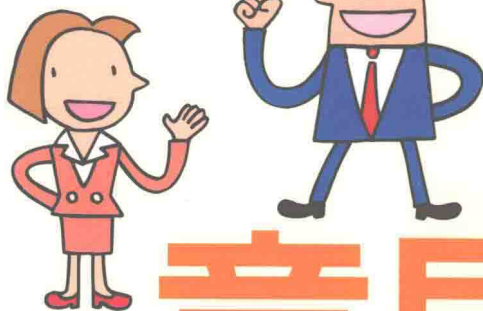


中川昌彦 著
Akihiko Nakagawa



自分の意見が 言えるようになる本

存在感が確実にアップするシンプル・ノウハウ

中川昌彦 著

Akihiko Nakagawa



自分の意見が 言えるようになる本

存在感が確実にアップするシンプル・ノウハウ

【著者紹介】

中川昌彦（なかがわ あきひこ）

1943年、東京生まれ。1966年、東京大学法学部卒業。トヨタ自動車工業（現トヨタ自動車）を経て、独立。経営評論家、思想家。パーソナル・コミュニケーション論、人間学、脳力学（ブレイン・ダイナミックス）、創造性開発、経営管理論など、多領域にまたがる著述活動に携わっている。柔道三段、囲碁四段。クラシックギター、作曲、パズル、樹木観賞、水泳、カクテル作りなど、下手の横好きでいろいろ楽しんでいる。

著書——『雑談がもっとラクにできる本』『みんなの意見を上手にまとめる本』『バランス感覚で人間関係はうまくいく』『教養に目覚める本』（以上、実務教育出版）、『自己啓発のすすめ』『知的人間学のすすめ』『壁にぶつかったら読む本』（以上、日本実業出版社）、『三国志に学ぶ』（講談社文庫）、『出会いの研究』（産能大出版部）、『“仕事のプロ”といわれる人はここが違う』（新講社）、『“ヤル気”の鍛え方』（PHP研究所）、『強書の知恵』（三笠書房「知的生き方文庫」）ほか150冊。

自分の意見が言えるようになる本

二〇〇九年十二月二十五日 初版第一刷発行

著者 中川昌彦

発行者 池澤徹也

発行者 株式会社 実務教育出版

東京都新宿区大京町二五番地 〒一六三二一八六七

電話 〇三―三三三五五―一八一二（編集）

〇三―三三三五五―一九五一（販売）

振替 〇〇一六〇―〇一七八二七〇

組版 株式会社 明昌堂

印刷 壮光舎印刷 株式会社

製本 株式会社 東京美術紙工

検印省略 ©Akihiko Nakagawa 2009 Printed in Japan

ISBN978-4-7889-0778-2 C0080

乱丁・落丁本は本社にておとりかえいたしません。

はじめに

公私の人間関係や仕事などのコミュニケーション場面で、大変重要な働きをする表現に、「意見」(Opinion) があります。

日々の生活のなかでは、自ら自発的積極的に意見を表明しなければならぬ状況もあれば、逆に周囲や対話の相手から意見を求められることも少なくありません。

また、自分の周辺で起きた問題を解決するには意見交換が欠かせませんし、新たなプランを組む場合は、アイデアのような体裁をとって意見を出す必要があります。

そんなわけで、私たちはいつでもどこでも、必要に応じて意見を出せるよう、基本的な意見力、意見術を身につけておきたいものです。

しかし残念ながら現実には、意見を出すのが苦手な人、自分の意見をちゃんとまとめあげ、はっきり表現することのできない人、意見交換や議論の場で戸惑ってしまう人が、予想以上にたくさんいるようです。

本書はそういう人たちに向け、意見力を育て、意見術を必要十分マスターできるよ

う懇切丁寧に手ほどきした、**本邦初の「意見力・意見術指南書」**です。

ご自分の意見力、意見術を大いに高めたいとお考えの方々、なおいっそうのセンスアップ、スキルアップを目指す方々に、ぜひ本書をおすすめします。

意見には、それを語る人の個性、オリジナリテイ、本質をつかむ思考力などが正確に反映します。そしてその意見は、どんな相手に対しても、どんなときと場所でも有効に作用します。この波及空間、影響空間の広さが、意見の際立った特徴です。

職場なら上司、同僚、後輩、部下、顧客ほかの関係者、他方では家族、友人、知人、恋人と、公私を問わず、意見はあらゆる相手に向けられます。

「意見」というと、堅苦しいイメージをもたれるかもしれませんが、たとえば、――

「お父さん、もうちよつとタバコの本数を減らしたほうがいいよ」

「ほら、めぐみちゃん、このピンクのブラウス、きつとあなたに似合うわよ」

――こんな打ち解けた親子の会話のなかで語られる感想やアドバイスも、その本質は意見なのです。

一方、「名論卓説」と呼ばれるたぐいの意見には、時空を超え今日まで残り続けていく息の長いパワーがあります（224ページ参照）。

こうした並々ならぬパワーが宿っている意見をまとめる力や表現するノウハウは、あなたをとり巻く環境、状況が厳しいものになればなるほど、なおいつそう頼りがいのある「知的ガードマン」になってくれることでしょう。

本書は、いまから9年前に出版されご好評をいただいた『自分の意見がはつきり言える本』（実務教育出版）の完全リニューアル版です。旧版より一段と内容をパワーアップさせた本書をぜひご愛読くださいますよう、心から願ってやみません。

最後に、このたびの上梓に当たっては、実務教育出版編集部の上田哲司氏に、いつもながら一方ならぬお力添えをいただきました。心からお礼を申し上げます。

平成21年11月

中川昌彦

自分の考えをきちんと表現できる人はトクをする

自分の意見がなかなか言えない人の7つの弱点…………… 2

意見が出せる人ほど、職場で存在感を示せる…………… 4

自分の考えをオープンに出す人は、なぜ評価されるのか…………… 6

実力主義の時代に欠かせない意見力…………… 10

意見力が向上すれば、人間的魅力も磨かれる…………… 12

コラム① グローバリゼーションの時代に求められる意見力…………… 15

Part 1
モヤモヤした考えを、意見にまとめる第一歩

「意見」とは、目的やテーマをもった自分の考え…………… 20

意見と説明、提案、主張とは、どんな違いがあるのか…………… 22

Part
2

意見を組み立てる基本ワザを知っておこう

まとまった意見を組み立てるための3つの要素……………	26
意見を輪郭づけ、方向づける「目的」と「テーマ」……………	28
意見の価値や効果を高めるさまざまな方法……………	30
YES、NOをはっきりさせることが意見の第一歩……………	34
さまざまな場面で使われる「択一型」の意見……………	36
テーマが与えられている意見と自由形式の意見……………	38
コラム② 国際ビジネスでは通用しない「沈黙は金」……………	41
意見の表明は準備→形成→伝達のステップがある……………	46
意見づくりの万能ノウハウ——「意見発芽法」……………	50
自分のなかに生まれた意見の芽を自覚する……………	52
ポイントをしぼって意見の芽をふくらませる……………	54
論旨をはっきりさせ、内容を充実させるコツ……………	58
「情報」は意見形成に欠かせない手がかり……………	60

Part
3

筋道の通った意見をまとめるためのロジカル思考法

- 「主語プラス述語」が意見を表す基本形……………64
- シンプルな意見をふくらませていく簡単ノウハウ……………66
- 「だから」、「なぜなら」をくり返し、意見を拡張……………68
- アイデアを強調する意見に使える「ためには法」……………70
- コラム③ デイベート(討論)訓練で意見力を鍛えよう……………73
- 要注意！ こんな欠陥論理が欠陥意見を生む①……………78
- 要注意！ こんな欠陥論理が欠陥意見を生む②……………82
- 「論理(ロジック)」の骨格が明快な意見を支える……………86
- 「理路整然」のバックボーンとなる「論理」の14タイプ①……………88
- 「理路整然」のバックボーンとなる「論理」の14タイプ②……………94
- 話が飛躍しない論理力を身につけよう……………98
- 理詰めで意見をまとめるための3つのノウハウ……………100
- 大きな意見、体系的意見も簡単につくれる……………102

意見をわかりやすく伝えるにはコツがある

コラム④ 自分性(自分らしさ)に徹底的にこだわろう……………105

意見を表現し、相手に伝えるときの5つの原則……………110

自分の意見を表現するもつともシンプルなフレーズ……………114

意見をストレートに伝える「結論先出し表現法」……………116

内容を整理し、大切なポイントを伝える「箇条表現法」……………118

簡潔さとわかりやすさを両立させて伝える「要約表現法」……………120

わかりやすい意見にするための3つの必須ルール……………124

「たとえば」プラス事例で、意見はより具体的になる……………126

上手な「たとえ」が出せるようになる6つのヒント……………128

TPOに応じて表現方法の優先順位を考える……………130

話のポイントを強調するときに役立つ話術スキル……………134

コラム⑤ 自分の感性、情動、視点、目線を大切に……………137

Part
5

意見交換や議論になったら、相手とどう対応するか

意見を言ったら、コミュニケーションが生まれる……………142

言う相手、場所柄をわきまえないと悲惨な結果に……………144

状況をわきまえない意見の言いすぎにご用心……………146

あやふやな意見を述べないことが信頼につながる……………148

他人の意見をそのままのみにすることの弊害……………152

論理と感覚、感情を混線させずに対話をしよう……………154

話がうまくかみ合わない場面で軌道修正を促す誘導術……………158

多数意見と少数意見に分かれた場合の対応……………160

議論のなかで、「ま、いいじゃないか」の使いどころ……………162

コラム⑥ 言葉・概念を自力で定義する力を鍛えよう……………165

Part
6

「なるほど」と思わせる説得のポイント

自分の意図どおりに相手を納得させる「説得術」……………170

Part
7

意見力を伸ばせば、交渉にも強くなる

自説を強引に相手に押しつけるのは逆効果……………

どうしても説得したいポイントにしほりこむ……………

意見に盛りこまれる情報の量と質が説得力を左右する……………

相手にピンとくる表現方法でなければ効果半減……………

他人の意見に耳を貸さないタイプへの対処法……………

意見と思わせないで意見を言うハイテクニク……………

対立意見を主張する相手と折合いをつけるコツ……………

日ごろの行動が、意見を通したい場面でものをいう……………

コラム⑦ 世の中の意見を4つの相に分類してみよう……………

利害対立が背景にある「交渉」の本質……………

これだけは知っておきたい交渉の定石・原則12カ条……………

交渉のやりとりを有利に運ぶ応用ノウハウ……………

交渉ごとには絶対に譲ってはならない一線がある……………

204 200 198 196

191 188 186 184 182 178 176 174 172

意見を戦わせる場面に欠かせない「反論力」……………	208
相手の意見をやり込める反論の高等テクニク①……………	210
相手の意見をやり込める反論の高等テクニク②……………	214
交渉ごとを上手にまとめるヒューマンスキル……………	218
コラム⑧ 意見には驚くべき多様性がある……………	221
*厳選！ 含蓄、教訓に富む名論卓説集……………	224

プロローグ

自分の考えを
きちんと表現できる
人はトクをする

自分の意見がなかなか言えない人の7つの弱点

職場の会議やミーティングで、はつきり意見を言うべき場面でも黙っている人が予想以上に多いものです。

「何か意見はありませんか？」と言われても下を向いている。指名されると途方に暮れてしまう。何をどう言えばよいかわからない。そんなことが続くと、ますます苦手意識が嵩じて、発言するのが苦痛になる。――まさに悪循環です。

こうした人は、なぜ意見が出せないのでしょうか？

比較的多くみられる弱点を整理し、順にあげてみましょう。

第一に、頭のなかにチラチラ思い浮かぶことはあっても、モヤモヤしたままで形にならない。**考えが散漫でとりとめのない状態にとどまっている。**そもそも言うべきことがない。

第二に、意見を言いたい気持ちはあっても、それを適切に表現、伝達できない。

第三に、意見というものをむずかしく考えすぎる。そのため、何か立派なことを言わなければと力むあまり、気楽に意見を出せなくなる。

第四に、本当はいい意見をもっているのに、本人がそのいかに気づいていない。

第五に、同じくいい意見なのに、それを過小評価し、気おくれして発言できない。

第六に、逆に、他人の意見がどれもこれもすばらしく見えるため、ついひるんでしまふ。主観的な思いこみが弱点になっている。

第七に、内気で人見知りが強い、場慣れしていない、口べた、すぐあがったり、緊張してしまふ。——だから意見を出せないといった性格的な事情、場慣れの問題。

この7つの弱点は、いずれも十分容易に対処し、解決、克服できるものです。

たとえば、あがりぐせのある人やあらたまつた場所が苦手な人でも、意見の形や体裁を整えるコツや、ちよつとよそゆきの言い方を覚えるだけで、見違えるほど上手にラクに意見を言えるようになります。

そんな要領で弱点をつぶしていきましょう。意見を言えないままだと、長い間にどれほど損するかわからないのですから。

意見が出せる人ほど、職場で存在感を示せる

自分の意見をしっかりと出せる人は、どんな場面でも有利な立場に立て、トクをすることが多いものです。

具体的に、仕事の場面をみていきましょう。

中堅食品メーカーの広報係長、石井さんが、担当者の平野、三崎、庄司の3人を呼び集めました。宣伝パンフレットのデザイン案が机の上に乗っています。

石井「これがさつき届いたんだ。あとは表紙の色決めで、印刷はいに入れる。われわれで決めていいんだけど、こことこのベースになる4色をね、どうするか迷っているんだよ。イヤ、どうもぼくはこういうのがよくわからなくて……。それで、キミ

たちの意見を参考にしたいんだ。平野君はどう思う？」

平野「いやあ、別に……」