

「成果を創り出す方法」 #5

5. 伝える

成果を創り出す方法、5つ目“伝える”は、“知る”とセットで活用するコミュニケーションツールです。他者を知り、自分を知る。そして初めて、伝える事が出来ることとなります。イヤイヤ、そんなはずはない。伝えるだけは出来る！と思われる方が多いかもしれませんがね。その通り、伝えるだけはできます。しかし、他者も知らず、自分が伝えたい事も知らずにする「伝える」は、真の「伝える」ではなく、「言う・話す」だけという無駄な行為になる可能性の高い「伝える」になるでしょう。

相手を黙らせる目的で話したり、マウントを取るためのパフォーマンスだったり、人間関係を良好に築くための「伝える」にはならない残念なものになってしまうでしょう。

他者を知る力を高め、他者を理解し、その人に対応する力を伸ばして、考え方は感じ方の違う人とでもうまく付き合う柔軟性や粘り強さを磨き、一方、自分自身と率直で正直な対話をする力を鍛え、そこから、新たな気づきや学びの機会を手にいれ、他者を知る力、自分自身を知る力の双方を深めながら、より良い人間関係を構築する

ために、もう一つ取り組むことは、自分の想いや考えを相手に上手に伝え、あなた自身の事を正しく周りの人々に理解してもらえる「伝える力」を鍛える事です。

「伝える力」については、自分が思っていることや考え方を正確に相手にただ受け取らせるばかりではなく、より積極的に相手から賛同を得たり、共感を得られる伝え方、すなわち「巻き込み力」を獲得することもポイントになります。

人は、人の話を聞くときには、自分が聞きたいように聞き、勝手な解釈や判断をするものなので、自分の言い分を100%相手に受け取らせることだけでも決して容易なことではありません。

だからこそ、真の「伝える力」を身につけ、伝え方を理解し、しっかりと身につけ実行することができれば、かなりの高い確率で相手にその真意が伝わり、そして、共感を得られる機会が増え、多くの人々を巻き込む力へと発展させる事ができるのです。

成果を創り出す方法の「伝える」には、3つのポイントがあります。

ポイント1は、もっとも大切で必須項目。「簡潔である」です。

「簡潔である」とは、出来るだけ少ない言葉で、要件を的確に、わかりやすく伝える事です。

多くの方が、伝えるときに話が長くなり、「何を言いたいのかわからない・・・」状態で話してしまいます。話は、長ければ長くなるほど、相手に勝手な解釈や判断の余地を与えるとともに、興味が薄くなるという要素を作ってしまうと思ってください。

「簡潔である」ために何よりも大切なことは、話す前の準備です。何かを伝えようとするときに、しっかりと自分が伝えたい事は何なのかを、まず、自分自身に問いかけ、確認し、その時、その人に伝えたい事をしっかりと絞り込んで明確にすることです。

思いつきでいきなり話し出したり、いつもの、自分本位のワンパターンな話し方で話すことはやめたほうが良いのです。伝える前には、あなたが伝えたいことを明確にする準備がとても大切です。

「簡潔である」ためにもう一つ大切なことは、「結論から話す」です。結論や要望を出来るだけ早い段階で、明確に、あるいは具体的に伝えようとする意識を強く持つ事が、簡潔に伝えるもっとも重要なポイントになります。

私たちの話が、必要以上に長くなってしまい、最終的に何が言いた

いのか、相手にとってわかりづらくしてしまふ要因の一つが、話して側にメッセージそのものを率直に伝えようとする意志が欠けているからです。本気で相手にメッセージを伝えたいければ、様々な事情や状況に配慮し過ぎず、まず、自分が伝えたい事を思い切って、率直に、最初に言葉に出来るようにしましょう。

少し勇気が必要になるかもしれませんが、この勇気こそが相手にあなたの本気さが伝わるエネルギーともなります。是非、結論を先に伝える伝え方を身につけてみましょう。

ポイント2は、言葉以外から発せられているメッセージにしっかりと配慮して伝える事です。何かを伝えようとするときに、言葉や文章をまとめることに最も多くのエネルギーを使いがちです。それに対し、意外と見落としがちな要素が、伝える時の表情や態度、そして、声の大きさや調子といった、言葉以外から発せられるメッセージについての配慮です。相手に伝えようとするメッセージの内容にそって、その時に、どのような表情や態度をとると伝わりやすくなるのか、また、どのような声の大きさや口調で伝えるとより伝わりやすくなるのかについても、しっかりと意識して伝えるように心が

けることです。

明るい内容の話題を伝える時には、表情も口調も明るさが伝わるように意識し、困難な内容を伝えなければならない時は、表情や態度もいつもより落ち着いて細部まで配慮した伝え方を心がけます。

このようなことへの配慮を実践することで、目や耳から飛び込んでくる非言語的なメッセージと、言葉によって伝えられる内容とが一致し、はるかに伝わりやすいメッセージとなるのです。

ポイント3は、「相手本位」の優しさを大切にすることです。

伝える時には、いつも、メッセージを受け取る側である、相手方の状況に配慮し、思いやって伝えることです。

何かを伝えようとする時、相手をよくみて、今のその人の状況や状態、伝わってくる雰囲気に合わせて伝えるようにしましょう。

これは、スキルというより、むしろ、あなたの心掛けであり、対人関係全般において意識すべきことです。

メッセージを伝える時には、どうしても、伝えようという意識が勝り、ついつい、相手への配慮が欠けてしまう傾向があります。

目の前の人がメッセージを受け取りやすいように出来るだけわかり

やすい言葉を選び、また、聴きやすいような速度で声の大きさを選んで伝えるようにするのです。

伝わる伝え方は、いつも、相手ペースなのだとは心に留めておきましょう。

以上が、確実に伝わる確率を上げ、また、相手を巻き込む力を持った伝え方のポイント3つです。

これらを自分のものにするには、どれも、一気に身につけようとせず、少しずつ、確実に出来る時に出来ることから実践して、自分の想いや考えを確実に相手に届けられる「良き伝え手」を目指していただきたいと思います。