



このレポートは、私・和仁が毎月のコンサルティング活動や日常生活を通して気づき、学ばせて頂いたことを書き留めたものです。
お気軽にご笑読頂ければ幸いです。

【今月の気づき】



『お客さんの望みと自分の欲求を取り違えない。』

先日、マイケル・ジャクソンのドキュメンタリー映画「THIS IS IT」を観に行きました。ロンドン講演の直前まで行われていたリハーサル風景を中心に、彼のヒット曲で構成されたドキュメント。わたしは高校時代から好きで彼のCDを聞いていたので、純粋に音楽を楽しむに行きました。しかし実際は、それにとどまらず、スクリーンの中に、世界トップのエンターティナーの仕事の徹底ぶりを垣間見た思いがしました。

とくに印象的だったのは、音の出し方へのこだわりです。

キーボード演奏者に対して、マイケルが何度もダメ出しをします。彼のリクエストは、「原曲に限りなく近づけてほしい」というもの。

たしかにステージ上で歌うマイケルの歌声、歌い方、すべてわたしがCDで聞いたそのままでした。かといって、決して口パクじゃなく、ちゃんと歌っているのがわかります。それを、楽器の演奏にも求めていたのでした。

たまに日本で「なつかしのあの曲」などの特集で、20年ぶりにかつての大ヒット曲を本人が登場して歌を披露する番組があります。が、そのほとんどは語尾や途中の言い回しに勝手なアレンジが入り、歌い方を変えています。歌手本人としては、「変化を持たせたいというサービス心」もあるのかも知れないし、「進化しているんだ」というアピールをしたいのかも知れません。でも聞いているほうは、少なくともわたしや妻はいつも、それが不満なんです。なぜなら、ヒット曲を聞く時、わたしたちは当時の思い出や感情を心の中で再現しながら聞きます。つまり、歌は一瞬で非現実の世界に時間旅行させる力があるのですが、歌い方を変えられると、頭の中で口ずさむ歌とタイミングがずれて、一気に現実に引き戻されて冷めてしまうからなんです。

でもこれはひとつごとではありません。わたしもセミナーで、つい定番ネタを外しそうになったことがあります。自分の中で当たり前になってしまい、つい言い忘れてしまったのです。でも初めてセミナーに参加される人のほうが多かったです。ならば、講師が話し飽きたからといって、勝手に端折っていいわけがありません。**「お客さんが何を望んでいるか」を熟知しているマイケルに、基本の大切さを教わった気がしました。**

【今月の一冊から】

『はじめの30秒で、聞く耳を持たせられるか？』

そりゃあ、1時間も喋ったらバれますよ。

でも、残念ながら、テレビの世界というのは、ひとりの人間を1時間もしゃべらせてくれません。

この世界で、ひとりの人間に与えられるのは最大30秒。それを超えたら誰も聞いてくれない。どんなにオモロい話でも、30秒を超えたらスベっているのと同じ。人は30秒以上集中できませんから。

（『自己プロデュースカ』 島田紳助 著 ワニブックス P.77 より引用）

5人以上が集まる初対面の会合があった場合、必ず自己紹介のチャンスがあります。

ここで、何をしゃべるかによって、そのあとの展開がまったく違ってくことを実感します。これが4人までなら、話を聞く姿勢をとってくれるので、そんなに気にしなくていいのですが、5人以上になると、10分後には自然と役割分担が発生します。つまり、メインで話すタイプA、うまく話題や質問を投げかけて話をころがすタイプB、ときおり変化球みたいな発言をして楽しませるタイプC、ただうなずいて聞いているタイプDの4つに分かれます。

わたしの経験上、タイプAとタイプBには、そこに同席していたキーパーソンから後で食事や仕事のお声がかかります。タイプAは魅力が周りに伝わっているため、当然といえば当然です。タイプBは、一見目立たないように見えて、空気を読みながら場を盛り上げる話題を的確に振る姿を、見ている人は見ているものです。

タイプCも、口数は少なくとも印象に残る発言があれば、次の会合には誘ってもらえます。しかし影の薄い、ただウンウンうなずいてばかりいたタイプDは、記憶に残らず、次からはいなくなっていることが多い。

そして、**はじめの自己紹介のチャンスがあった際に、相手が「何それ？」と興味を示してくれる切り口で話題を出せるかどうか。**それがそのあとのタイプの席におさまるかを決定づけてしまうのです。たとえばわたしの場合、「経営コンサルティングの仕事をしています」ではNGです。そんな人はいくらでもいますから、全く印象に残らず、話題も広がりません。

そこで、「最近、社長に話すようなお金の話を、女子高生に授業でしゃべるのが楽しいです」と切り出すと、「それは何？」と関心を持ってもらえ、その後に「会社のお金の見通しを立てる手助けをしたり、社長と社員が同じ方向を向いて仕事ができるように、社長に代わって社員にお金の教育をしています」と話すと、そのことに興味や関連する仕事をしている人は、さらにつっこんで質問してきてくれます。聞かれてしゃべるのは楽しいものです。その時わたしは「はじめの30秒でいかに聞く耳を持たせるか」が大切だなと実感しました。