

# はじめに

本書を手に取っていただきたあなたへ

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」で検索すれば約1,500冊の本が出できます。

さらに『話』で検索すれば20,000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』というお話を、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くといらない方
- ・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感じるでしょうか？

『何を青臭いことを言つてゐるんだ!』と思う方もいるかもしれません。

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はない』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、今はそう思つてゐるかもしれません。

しかし、この本を読んではいただければ、『話し方』の違いで未来が180度変わってしまう』といふことを間違ひなく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『見た目は良かつたが、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でしようか。

また逆に『目つきが悪くとつつきにくくと思つていたけど、話してみたらとてもいい

人だった』という人に出会った経験があるのではないかと思います。

人を見かけで判断しているのは、人間関係がまだ浅いうちだけです。

**すべての人間関係は、人と話することで始まります。**

あなたの印象と運命は、話し方や話す言葉次第で決まるのです。

『話し方』あなたの印象と運命が決まる』

こう言うと次のように心配になる方もいるかもしれません。

『確かにそうだけど、私は根っからの口ベタだし』

『仲のいい友達以外は、話すのが苦痛で……』

『何を話したらいいのかさえ分からぬのです』

今はそう思っている方も、何の問題もありません。

あなたはまだ『話し方』について学んだことがほとんどないはずです。

上手な『話し方』を知らない以上、うまくいかないのは当然のことだったのです。

しかし幸いにして、『話し方』のうまい下手は、生まれつきで決まるものではありません。上手な『話し方』は、学ぶことによって誰にでも習得可能なものです。

このことは私のかつての経験から断言することができます。

私は、大手住宅メーカーに勤めるダメ営業マンとして長年を過ごしてきました。

入社以来7年間、口べタであがり症、特に初対面の方には何を話していいのかまったく分からぬ状態です。

そのせいで営業成績がまったく上がらず、常にクビ寸前という絶望の淵に立たされていました。最も悪い時には、成績不振からくる悪循環から、対人恐怖症にまで陥つていたのです。

そんな口べタであがり症な私でしたが、「話し方」と「話す言葉」を変えたことで、人生に大きな変化が訪れることになります。

何と私は「話し方」を変えたことがきっかけで、ダメ営業マンから突如、**4年連続トツプ営業マンに躍り出ます。**

**後に独立。今ではコンサルタントとして多くの方の前で講演をしています。**

講演の回数はお陰様で年間90回以上にのぼっています。

口べタ、あがり症、対人恐怖症だった私にもできたのです。

あなたも絶対に「話し方」を変え、人生を変えることができます。

私が「話し方」の持つ力の凄みを学んだのは、住宅の営業マン時代のことでした。

住宅営業の仕事は、まったく同じ商品を扱っているにもかかわらず、営業マンの違いによって大きな売り上げの差が出る仕事です。その売り上げの差は、ゆうに10倍以上の差であり、額にすると年間5億円以上にのぼるものでした。

**そして、その莫大な差を生み出している最大の要因こそがまさに、「話し方」の違いだつたのです。**

住宅の営業マン時代に「話し方」の違いで人生が大きく変わることを知った私は、徹底的に『人に好かれる人』と『できる人』の「話し方」を研究し、実践することになります。

その過程の中で私は、

『**話す言葉の違いが、実は自分自身の人生に最も影響を与えていた**』

という事実にも気がつきました。

『夢をかなえる人』と『夢がかなわない人』との最大の違いは何より、話す言葉の違いにあつたのです。

悪い言葉を話せば悪い現実が訪れます。

自分の発した言葉で最も悪い影響を受けるのは、他の誰でもなく自分自身なのです。逆に、いい言葉を話せばいい現実が訪れます。

人から好かれ、評価が上garることはもちろん、何より自分自身の考え方、行動 자체が劇的に変わるのでです。 **いい言葉を話し始めた瞬間から、間違いなくあなたの人生は大きく変わり、道は開けます。**

これは間違いなく誰にでもできることです。私という人間は、本質的には何も変わつていません。いまだに口べタであがり症なことに変わりはないのです。

しかし今では、コンサルタントになるという夢をかなえ、私生活でも過去の自分からは想像もつかないほど充実した日々を送らせていただいているのです。

これはまさしくいい言葉を使い出した瞬間から起こったことです。

私は正しい「話し方」を知らなかつたために、29歳までの本来楽しい時期を十分楽し

めませんでした。あなたには絶対にそんな思いをして欲しくないのです。

私がこれからお伝えする「話し方」は、口べタ、あがり症の方でも実践可能な方法です。さらに言うと、口べタ、あがり症な方こそ体得しやすいものです。

『人に好かれる人』と『できる人』、『夢をかなえる人』の「話し方」、「話す言葉」には、間違いなくある一定の型があります。

この本ではその型を、5つの習慣、66のルールにまとめました。

この66のルールを実行することによりあなたは、『5つの習慣』と、『人に好かれる人』、『できる人』、『夢をかなえる人』の「話し方」と「話す言葉」を、自動的に身につけることができる仕組みになっています。

冒頭でもお話ししましたが、この本との出会いは単なる偶然ではなく運命的なものです。  
あなたは今、まさにチャンスを目の前にしています。夢を実現できるあなたに変わらうとしているのです。

これをきっかけとして、夢をかなえる第一歩を踏み出していただければ幸いです。

## 本書使用上の注意

『人に好かれる人』と『できる人』、『夢をかなえる人』の「話し方」「話す言葉」には、ある一定の型があります。

この本ではその型を、5つの習慣、66のルールとしてまとめました。

66のルールはどの順番でやっても、どこから始めても構いません。

あなたがやりたいもの、やりやすいものからどんどんやってみて下さい。

ただし、各ルールの下にチェックする場所がありますので、やったものからどんどんチェックを入れていって下さい。

そして、やつてみて良かつたものはどんどん続けて下さい。

途中で挫折してもまったく問題ありません。思い出した時にまた始めましょう。

ただし、チェック欄がどんどん埋まっていく快感は、何ものにも替えがたい快感であるはずです。まずは、だまされたと思つてやつてみて下さい！

気づいた時には、あなたの人生に大きな変化が訪れているでしょう。