

「伝えたつもり」をなくす本 目次

はじめに

4

第1章

伝え上手と伝え下手はどこが違うのか？

- 01 「伝わるって何？」を考えたことがありますか？ 18
- 02 「伝えたつもり！」が多すぎるワケ 25
- 03 今の時代、あなたの発信に気づいてもらうだけでも一仕事 28
- 04 伝え下手がやってしまっている3つのダメポイント 31

第2章

伝え上手が必ず使っている、25の伝わる特効薬

- 01 へ気づいていない人に気づかせる特効薬その1へ
伝えたい相手を特定する 38
- 02 へ気づいていない人に気づかせる特効薬その2へ
パワーキーワードを盛り込む 42



03	〈相手の理解を深める特効薬その1〉 話す順番に気をつかう	46
04	〈相手の理解を深める特効薬その2〉 「ワンメッセージ、ワンマーケット」	50
05	〈相手の理解を深める特効薬その3〉 つかみを工夫する	53
06	〈相手の記憶に残す特効薬〉 物語で引き込む	56
07	〈ライバルとの違いを見せる特効薬その1〉 見てきたように語る	59
08	〈ライバルとの違いを見せる特効薬その2〉 浅い言葉を使わない	62
09	〈ライバルとの違いを見せる特効薬その3〉 「先制の戦略」を活かす	65
10	〈ライバルとの違いを見せる特効薬その4〉 敵（対立軸）をハッキリさせる	71

- 11 〈心の距離を縮める特効薬その1〉
専門用語は使わない
.....
74
- 12 〈心の距離を縮める特効薬その2〉
親身になる
.....
76
- 13 〈心の距離を縮める特効薬その3〉
気分を害さない断り方
.....
79
- 14 〈一定の人だけに読ませる特効薬〉
あえて専門用語を使う
.....
83
- 15 〈インパクトを最大化する特効薬その1〉
常識の逆を行く
.....
85
- 16 〈インパクトを最大化する特効薬その2〉
ファイナルフレーズにこだわれ！
.....
88
- 17 〈インパクトを最大化する特効薬その3〉
誰も知らない名言を盛り込む
.....
91
- 18 〈インパクトを最大化する特効薬その4〉
ウンチクを駆使する
.....
95

19	〈インパクトを最大化する特効薬その5〉 二度驚かせる	99
20	〈効率的に伝える特効薬その1〉 言葉の仕入れ	102
21	〈効率的に伝える特効薬その2〉 話の小見出しをつける	106
22	〈効率的に伝える特効薬その3〉 整理して話す	109
23	〈効率的に伝える特効薬その4〉 無理に短くしようとしない	112
24	〈正確に伝える特効薬〉 プロセスを伝える	115
25	〈狙いをハッキリさせる特効薬〉 遠慮せず、ハッキリと伝える	118

すぐに使える伝え方28の公式

- 01 〈相手の関心を向ける公式 その1〉
常識を否定する(認知的不協和) 122
- 02 〈相手の関心を向ける公式 その2〉
「○○するな!」と禁じられると気になる(カリギュラ効果) 125
- 03 〈興味を持ってもらう公式 その1〉
ターゲットを絞って呼びかける(カクテルパーティー効果) 128
- 04 〈興味を持ってもらう公式 その2〉
あえて逆のことを言う(ブーメラン効果) 131
- 05 〈興味を持ってもらう公式 その3〉
「寸止め」してじらす(ザイガニツク効果) 137
- 06 〈親近感を高める公式 その1〉
劣勢をアピールして同情を誘う(アンダードッグ効果) 140
- 07 〈親近感を高める公式 その2〉
ほめておだててその気にさせる(ビッグマリオン効果) 144



- 08 〈親近感を高める公式 その3〉
何度も接触すると好きになる(ザイオンス効果) 148
- 09 〈親近感を高める公式 その4〉
危機を共有すると親密になる(つり橋効果) 151
- 10 〈親近感を高める公式 その5〉
子供と動物には勝てない(ベビーフェイス効果) 154
- 11 〈リマインドさせる公式 その1〉
お客さんに宣言する(宣伝効果) 157
- 12 〈リマインドさせる公式 その2〉
「貰ったら返さなきゃ!」という気持ちを突く(返報性の原理) 161
- 13 〈リマインドさせる公式 その3〉
一度言ったことは撤回しにくい(一貫性の原理) 164
- 14 〈不信感をなくす公式〉
第三者の言うことを信じてしまう(ウインザー効果) 167
- 15 〈価値を高める公式 その1〉
貴重なものほど価値を感じるレア感を演出(スノップ効果) 170

- 16 〈価値を高める公式 その2〉 174
権威ある専門家の力を借りる(権威への服従原理)
- 17 〈価値を高める公式 その3〉 178
値引きせずに心を掴む(ウエブレン効果)
- 18 〈錯覚させる公式 その1〉 181
表現を変えるだけで印象が異なる(フレーミング効果)
- 19 〈錯覚させる公式 その2〉 184
数字の使い方が大事。同じ内容でも伝わり方が変わる(シャルパンティエ効果)
- 20 〈錯覚させる公式 その3〉 187
3つの選択肢を用意する(松竹梅効果)
- 21 〈錯覚させる公式 その4〉 190
大きな買い物のあとなら少額の出費は気にならない(テンション・リダクション効果)
- 22 〈錯覚させる公式 その5〉 193
曖昧なご託宣を自分のことと捉える(バーナム効果)
- 23 〈錯覚させる公式 その6〉 197
第一印象は動かせない(確証バイアス)

第4章

超実践「シチュエーション別」伝え方マニュアル

- 24 〈錯覚させる公式 その7〉
ポジティブに伝えたほうがうまくいく(ネガティブフレームとポジティブフレーム)……………201
- 25 〈好感度を上げる公式〉
ピーク時と終わりで気持ちよくさせる(ピークエンドの法則)……………204
- 26 〈警戒心を下げる公式 その1〉
「人気です!」と伝える(バンドワゴン効果)……………207
- 27 〈警戒心を下げる公式 その2〉
「あなただけじゃない!」と安心させる(フォールコンセンサス)……………211
- 28 〈安心感を増す公式〉
リスクを怖がる(マツチングリスク意識)……………214
- 01 好きな人をデートに誘う場合のポイント……………218
- 02 相手になかなか伝わらないとき、この技……………221
- 03 話の説得力を持たせるための「ちよい足し技」……………224
- 04 初対面で印象を残すインパクト力……………228

05	上司に意見を言うときの留意点	232
06	営業で自己紹介するとき、「聞きたい」と思わせる技	234
07	「企画を通したい！」だったらこれ	238
08	苦手な相手と打ち解けるための「裏」伝え技	241
09	SNSで人気者になりたい人の伝え方メソッド	244
	おわりに	248

	カバーイラスト	ヤギワタル
	ブックデザイン	大口太郎
	本文DTP	横内俊彦
	校正	矢島規男