「バナナの魅力を100文字で伝えてください」



著者：柿内　尚文
出版：かんき出版
発行：2021年12月17日

本書は、何よりも目にしただけで気になるそのタイトルと、バナナの皮を思わせるような装丁が目を引く。筆者は、編集者として企画した本やムックの累計発行部数が1000万部超。本の編集にとどまらず、編集という手法を活用した企業のマーケティングや事業構築、商品開発のサポートなど活躍は多岐にわたる。本書は、筆者が「伝える」ではなく「伝わる」とはどういうことかを長く追求し続けた「伝わる法則」がまとまった一冊である。少し前にベストセラーとなった「パン屋ではおにぎりを売れ」に続くものでもある。序章には、伝わる技術を身に付けると起こる（であろう）いいこと一覧が次の通り書かれている。プラス面以外にないのではないだろうか。

・課題解決の役に立つ
・自分の時間が増える
・伝わったことで状況が改善する
・余計なストレスが減る
・人と仲が良くなる
・モテるようになる
・仕事の成果が出やすくなる
・人の時間を奪わない
・営業成績が上がる
・仕事相手に喜ばれる
・会社が楽しくなる
・学校が楽しくなる
・文章や文字を書くことが楽しくなる
・頭の中のモヤモヤが減る
・スッキリする
・夫婦関係が良くなる
・親子関係が良くなる
・恋人関係が良くなる
・自己肯定感が高まる
・自分のやっていることの価値を発見できる

第１章　人は正しいかどうかではなく「伝わったこと」で判断する

伝わらなければ存在しないことと同じであり、だからこそ伝えたいことをしっかりと伝える必要がある。

第２章　伝える技術　伝わる技術

言葉として「伝える」のが自分主体なら、「伝わる」ことは相手主体と異

なるものであり、「伝わる」技術を身につけることが重要である。

第３章　「伝わる」は７階建て構造

まずは１階のゴール設定に始まり、上階へ上るに連れて２階は納得感、３階は相手ベース、４階は見える化、５階は聞く力、６階は親近感、７階は信頼感というようにビルの構造となる。

第４章　「伝わる」人が実践している４つの行動

その中の１つに、トラブルの多くは「伝えていない」ことに起因することが多い。なぜ伝えていないのか、それとも伝わらないのか、そこには感情の欠如や認識不足といった側面がある。

第５章　「伝えるのが面倒な人」への対応策

起こり得る困難な状況において、どのような策を講じるべきか指針が示されている。クレームに関しては、思考をマイナスからプラスへと捉え方を変える「ポジティブ価値化」を意識することが有効である。

全編にわたり「誰でも身につく36の伝わる法則」が網羅されている。本の帯にもクイズが出されているが、「ここに1本のバナナがあります。あなたの一言で、『食べてみたくなるバナナ』にしてください。」この答えの一例が「高級マンゴーよりうまいと評判のバナナです。」とされている。これは、比較の法則を活用しているわけだが、これまで自然とやっていたこと、やれていなかったことが改めて文字となって整理され、可視化されたような気になる。

そもそも本のタイトルの言葉について、「なぜバナナなのか？」、その答えは「伝わる」構造の中の「親近感」を意識したからである。「なぜ100文字なのか？」、これには伝わる技術として「数字の法則」が用いられている。また100文字は記憶にも残りやすい。「なぜ『伝えてください』なのか？」、これは読者に向け、興味を持ってくれた人に「自分ゴト」として捉えてもらうために用いられたものなのである。

我々学校の教員は、話すことが仕事だと言われる。生徒を前にしてわかりやすく言葉で伝えることが欠かせない。学校に限らずビジネスの場でも同じことだろう。果たして我々は「伝わる」ことをどれだけ意識して話しているだろうか。著者からもこの本の使い方として、「何度も読み返してください」と書かれているように、手元に置いておきたい本である。

起業教育研究会　企画委員
兵庫県立長田商業高等学校
校長　中塚　正裕