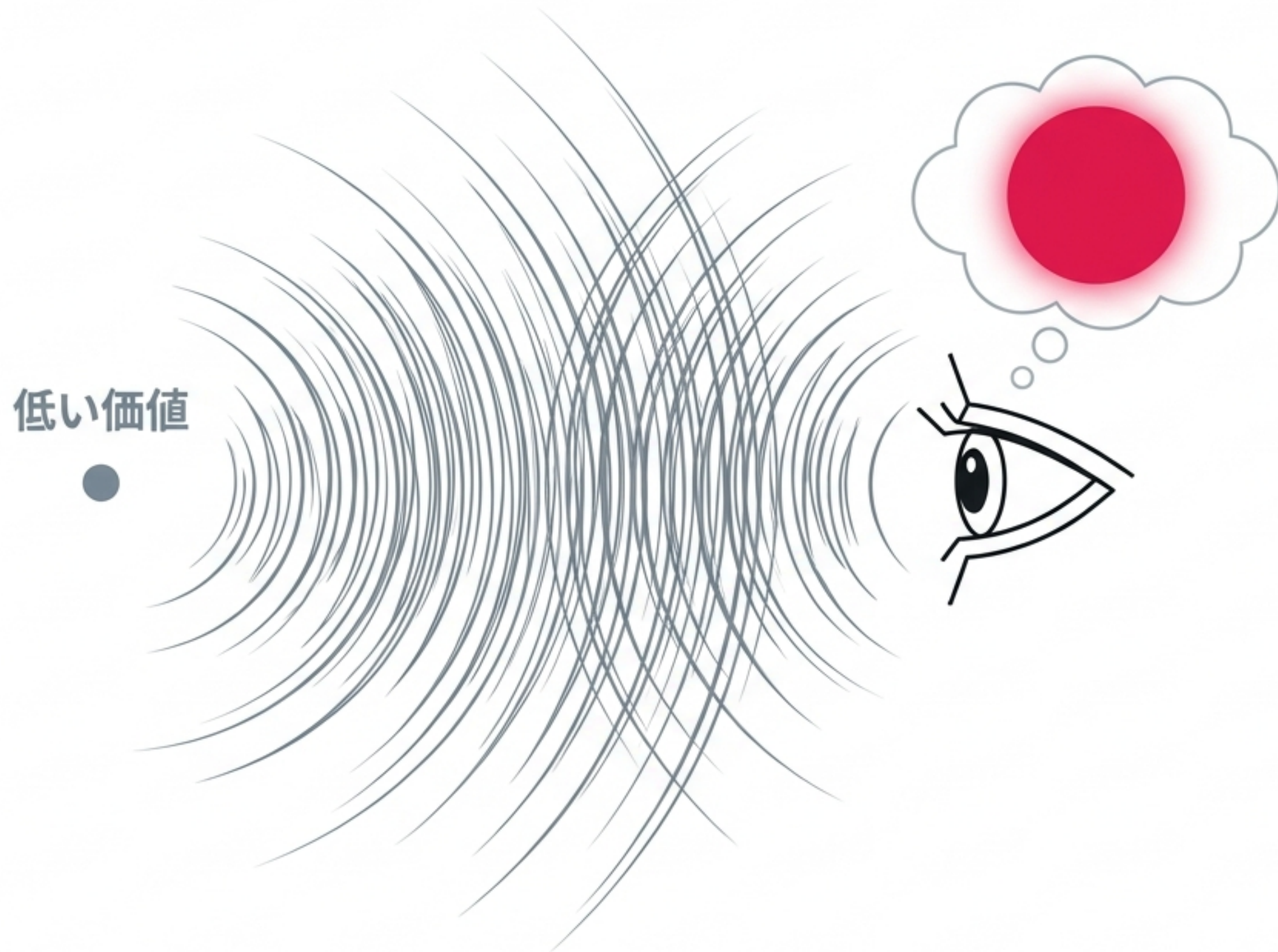




言葉の量を削ぎ落とせ

「発言量」ではなく「価値量」で語る真の優秀さ

認知バイアス：「たくさん喋る人」が優秀に見える罠



- 現象：
マイクを独占し、背景を延々と語り続ける人。
- 錯覚：
「情報量」に圧倒され、「能力が高い」「知識が豊富」と誤認してしまう。
- 真実：
情報量と価値は比例しない。

「何か言わなければ」という強迫観念のルーツ

過去の教育



「発言回数が多い＝積極的で優秀」「黙っている＝消極的」という一元的な評価軸。

大人の社会



会議でとりあえず発言して存在感を示すことが「仕事をしている」というアピールに変わる。

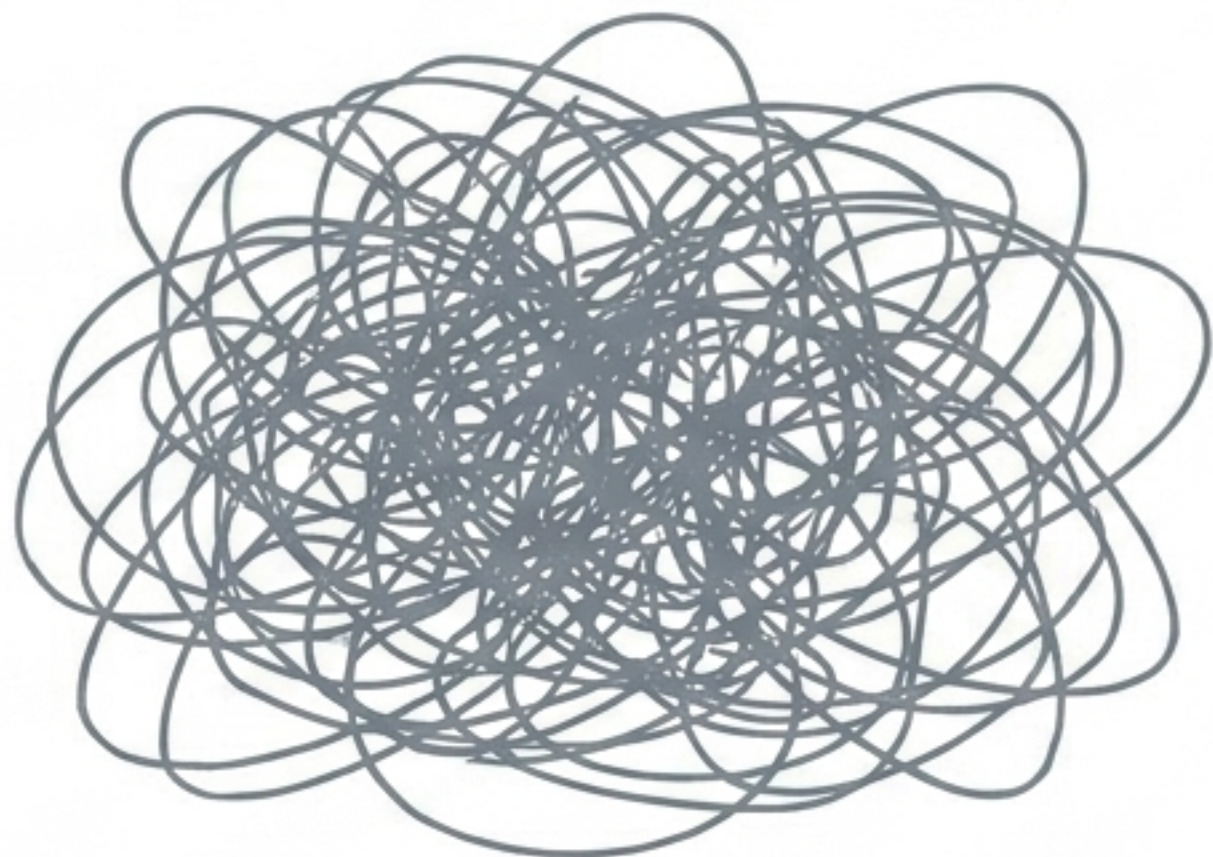
認知の歪み



「情報量＝価値」という絶対的な錯覚の完成。

現実世界の力学：空間を埋めるのは「言葉」か「成果」か

ビジネスの会議



- 30分間マイクを握って話し続ける人。
- 言葉で空間を埋めようとする。

バドミントンの現場

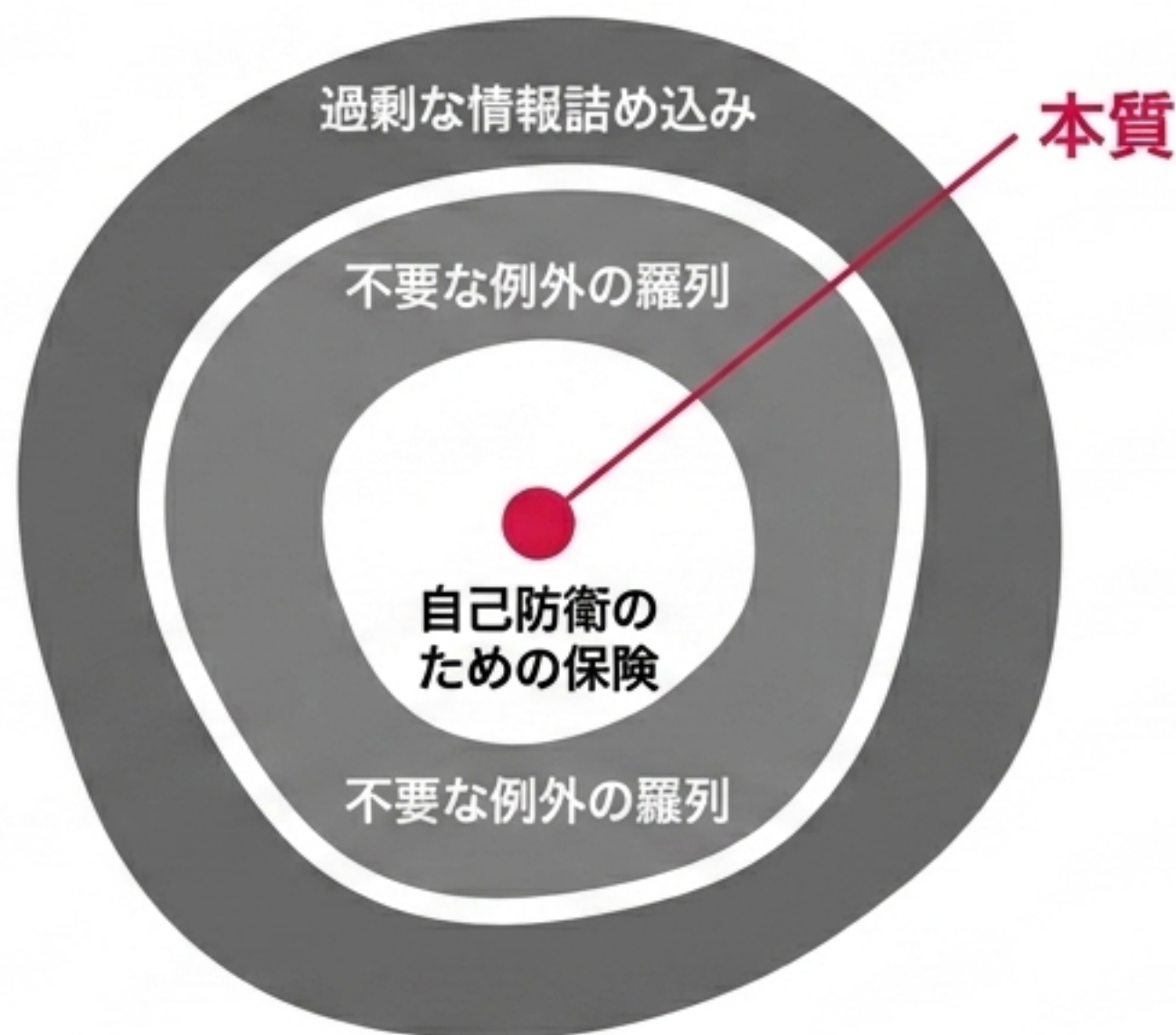


- 激しいラリー中、解説はしない。必要なタイミングで淡々と実行する。
- たった一言で複雑な問題を綺麗に整理する人。

本当に価値がある人は「成果」で空間を埋める。

なぜ本質が見えない人ほど説明が長くなるのか？

Anatomy of a Bloated Message



原因

物事の本質が捉えられていない不安。

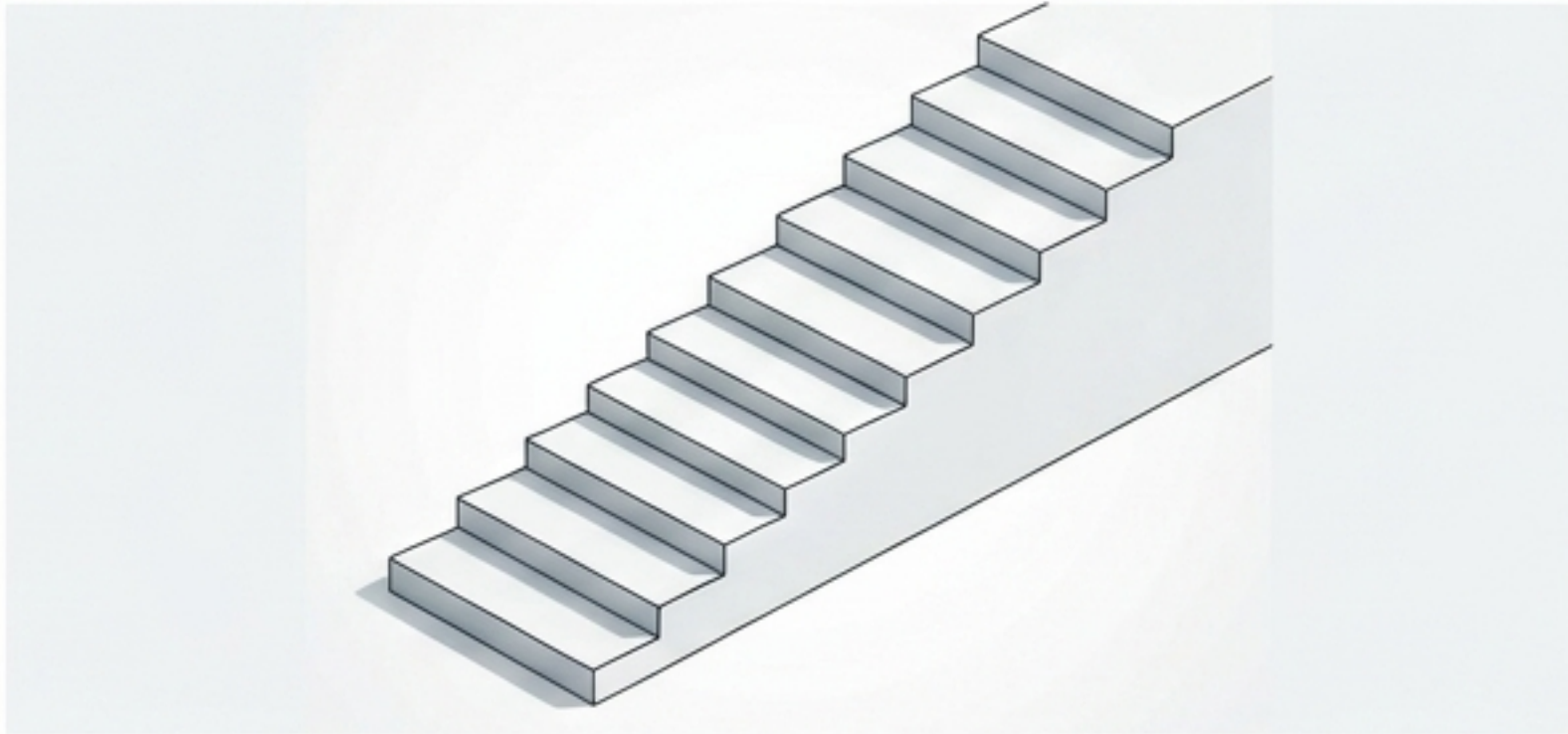
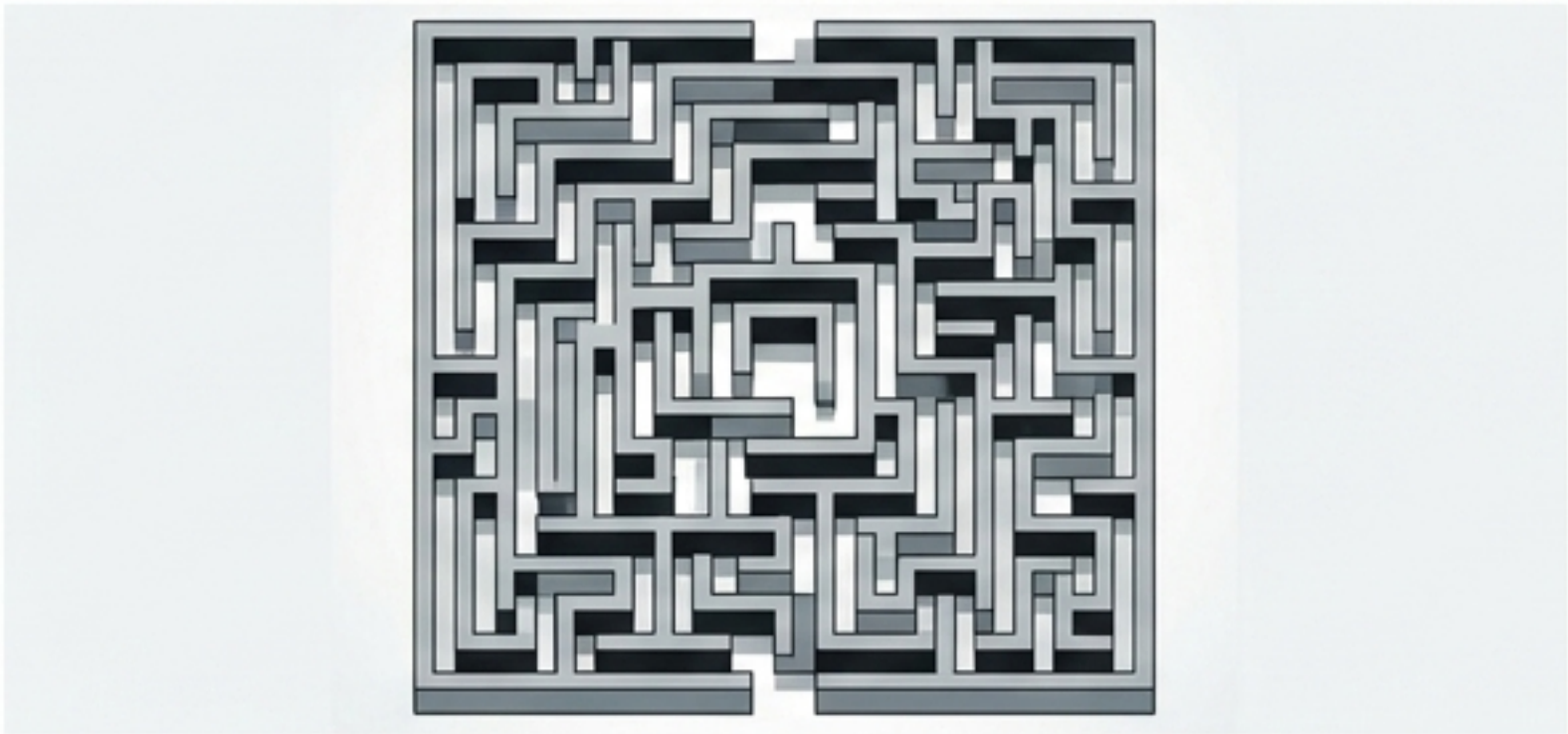
行動

相手の理解よりも、自分の防衛を優先する。
あれもこれもと情報を詰め込み、傷つかないための「保険」をかけ続ける。

結果

冗長で、聞き手を疲弊させる「ノイズ」の完成。

「長い話」に隠された2つの決定的な違い

真に優秀な人の長い話	本質が見えていない人の長い話
	
目的：相手のレベルに合わせた理解の促進	目的：自身の不安解消と自己防衛
構造：丁寧なステップと噛み砕いた説明	構造：本質不在、例外と保険の羅列
聞いた後の状態：頭の中が驚くほど綺麗に整理される	聞いた後の状態：聞けば聞くほど論点が増えて混乱する

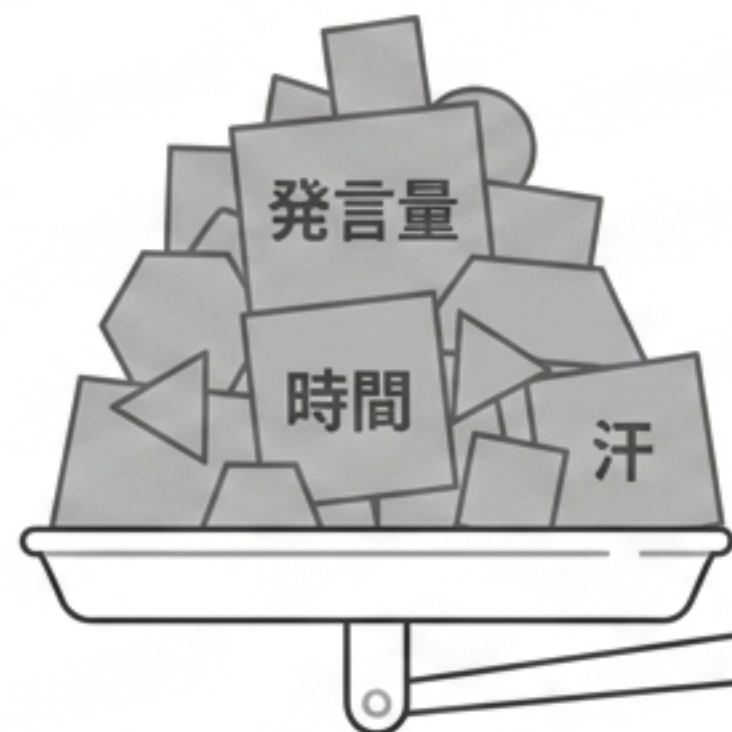


「優秀な人を見る時、私は『何を話したか』
ではなく『何を削ったか』を見る。」

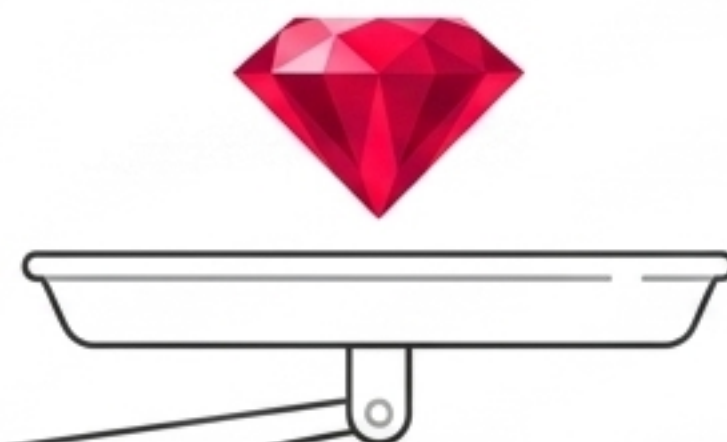
不要な言葉を捨て、本質だけを残すからこそ、彼らの言葉は短く、そして強い。

「活動量」と「価値量」を分断せよ

活動量



価値量



活動量の罠

たくさん働き、たくさん考え、たくさん喋る。量なら誰でも作れるため、人はこれで評価されたがる。

価値量の真実

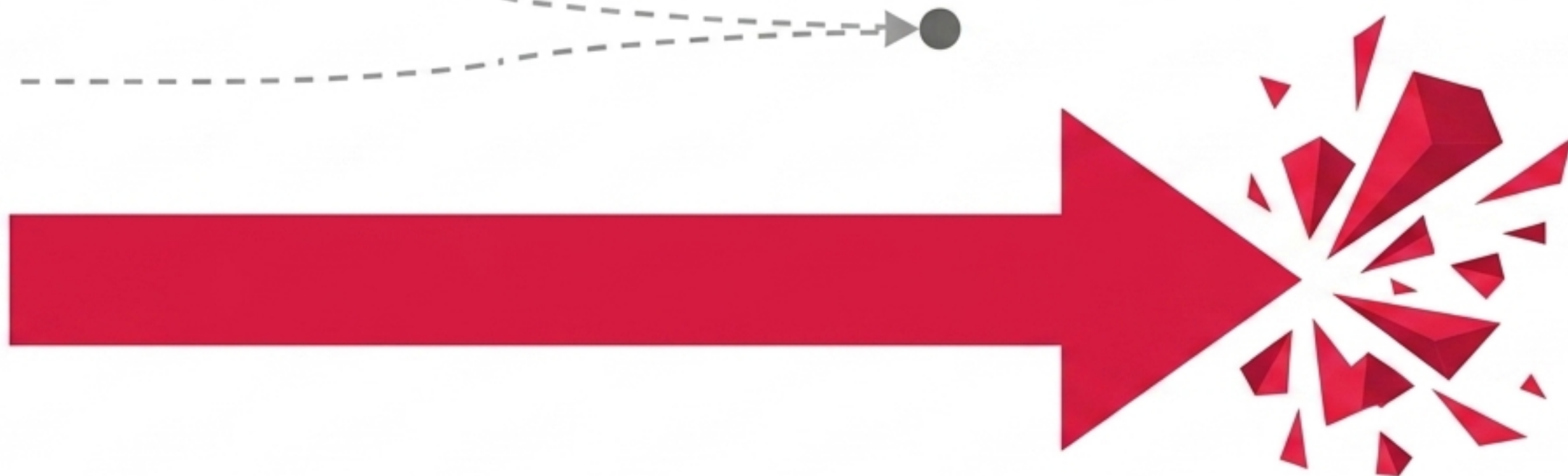
滞在時間は価値ではない。どれだけの問題を解決し、どれだけの成果を生んだか。

評価基準：「どれだけ話したか」ではなく、「どれなく、 「どれだけ相手の世界を変えたか」

2時間の熱心なアドバイス

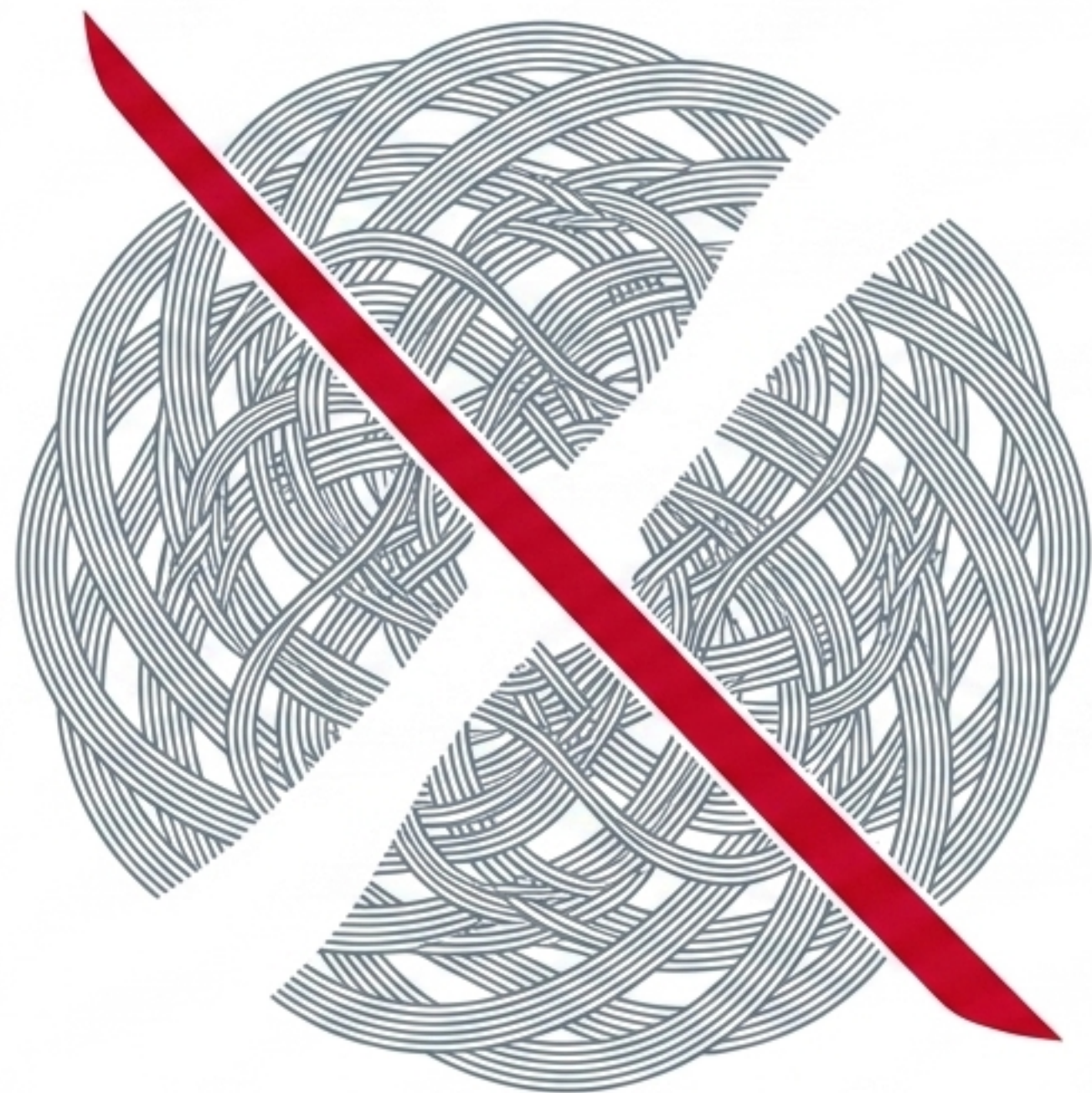
1時間の演説

たった一言の助言
一言の方向性提示



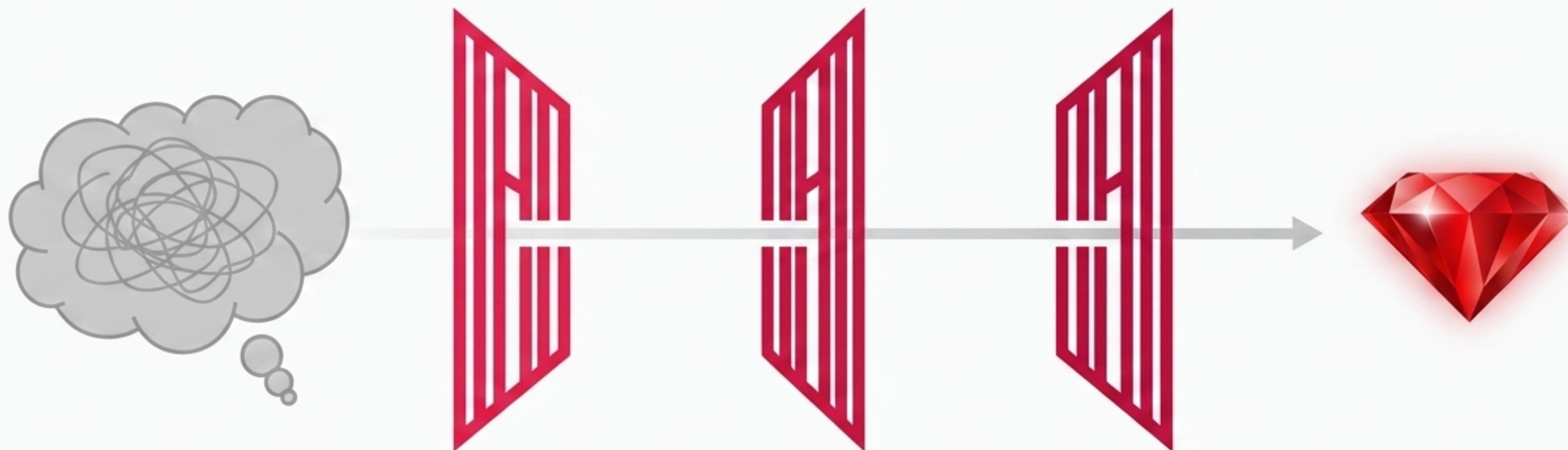
会議で1時間演説した人よりも、一言でチームの方向性を定めた人が勝つ。
残酷だが、これが本物の価値の生み出し方である。

本物の言葉は、名刀（めいとう）に似ている



何百回も無駄に刀を振り回すのではない。
ここぞという必要な「一太刀」だけで、一瞬にして状況を変えてしまう。
そんな人ほど静かで、目立たず、そして本当に強い。

自身のアウトプット価値を高める「3つの関所」



1. その発言は 本当に必要か？

(不安や自己アピールのため
の言葉なら、捨てる)

2. 結論から 伝えているか？

(背景や言い訳を先送りにし、
言い切る勇気を持つ)

3. 成果で証明 できているか？

(言葉で自分を大きく見せず、
静かに結果に全神経を注ぐ)



派手なパフォーマンスや声の大きさに惑わされるな。

沈黙の中で、誰よりも圧倒的な結果を出している人を見逃さない眼力を。