

# § 導入

高橋りょうです。

今回も、

前回からの続きという形で、スタートしていきます。

では、さっそく本編に入りますね。

## § はじめに狙い目の店員

先週のレポートで、

どこかのショップに気になる女性店員がいた時、

はじめからその店員と接点を持つよりも、

周囲にいる店員との関係を深めて、

ターゲットを取り囲んでいく考え方をお伝えしました。

「では、どんな店員から狙うと良いの？」

という疑問が、その時浮かび上がったのでは、と思います。

このセクションでは、それに対する回答を、お伝えします。

...

僕が一番オススメしているのは、

人当たりの良い、  
主婦をされている女性店員

です。

年頃ではない、という部分がポイントです。

その女性にもよりますが、  
結婚して、子育てもある程度終えて、女性として成熟されて  
いる方は、

あか抜けていて、

フレンドリーに話しかけてくれることが多いです。

...

僕が以前、ほぼ毎日通っていたスターバックスのお店で、  
いつもシフトに入っておられる女性店員さんと仲良くなっ  
たことがあります。

その店員さんは、今話しているような方で、  
元旦の日も、仕事をされていたので、

「お正月なのに、お疲れさまです」

と、僕の方から声をかけたら、

「お客さんの喜ぶ顔が好きなので」

と話していました。

こういうタイプの店員さんは、基本的にポジティブで、  
人柄の本質が、優しくて、人当たりの良いタイプの人ならば、  
仲良くなりやすいです。

相手を敬う気持ちさえあれば、  
お店に行くたびに、歓迎されるようになります。

...

こうした店員さんは、あなたが心の奥底で狙っている  
若いイケイケ系の女性店員さんとも、  
仲良くコミュニケーションを取っている場合が多いので、

あなたと、その女性店員さんが楽しそうに話している所を、  
あなたが狙っている美人店員さんが見たとしたら、

あなたに対する好感度が、高確率で上がります。

...

あなたにも、こんな経験がありませんか？

「仲良くしていた友達が、知らない他の奴と仲良くしていたら、

自分も、そいつと友達になった」

友達が増えていく原理ですが、

これは、**女性との関係構築**でも使えます。

ですから、

「この人は、俺のターゲットではないし。」

と、侮ってはいけません。

どんな人であっても、ポイントを積み足す動きというのが、  
すごく大切になります。

人と人とは、繋がっています。

...

ちょっとしたたかで、計算高いことを言っていますが、

しかし、狙った女性を落とすモテる男性は、  
こうした思考パターンを持っています。

もし、あなたの周りにも、

「この人は、モテるなあ」

という人がいれば、

その人をよーく観察してみてください。

接点を持っている女性が、美人だろうが、不細工だろうが、  
若かろうが、歳を取っていようが、

ほぼ変わらぬ、紳士的な態度で対応していることが、  
分かると思います。

そうしたところを、是非、真似してほしいなと思います。



# § もう一つ、狙い目の店員

このセクションでは、それを話します。

...

それは、

年下の**男性店員**

です。

実は、女性にモテる魅力的な男には、

同性にモテる

という共通点があります。

特に、年下男性から慕われている男性は、  
女性からも信頼されやすいです。

## 面倒見が良い

といったような**プラスの印象**を相手に与えるため、です。

以前、こちらの無料レポートの中にも書いたことがあるのですが、

<URL>

僕の先輩が、スターバックスで飲み物を注文した後、  
対応してくれた 20 歳くらいの男性店員の前髪に、ゴミのよ  
うなものが  
ついていて、

「何か、ついてるよ？」

と言いながら、サラッとそれを取ってあげたことがありました。

他の女性店員たちが、その様子を見ていたようで、その後の好感度が、すごく上がったというエピソードを聞いたことがあります。

僕にも、似たような経験があり、年下ではなかったのですが、スターバックスで働いていた同い年くらいの男性店員さんと、ウマが合い、毎回、お店に行くたびに、その店員と仲良く話していたのが、

他の女性店員にとっても、好印象だったようです。

その男性店員は、他の女性店員からも信頼されていて、

頼りになるあの人が仲良くしているお客さん（＝僕）、

という構図で、そのショップの女性店員さんとのキョリも近  
くなったような

感じがあったのを、覚えています。

...

女性が好きなのは、

- ✓ 自信があって、
- ✓ 頼りがいがある、
- ✓ リードしてくれる男

ですから、

同性から、信頼されている男性には、

女性も同じような見方で、見るようになりやすいんですね。

そのために、

男性から慕われる“何か”をするわけです。

...

その“何か”とは、別に特別なことじゃなくてもいいんです。

例えば、相手は年下かと思われる男性店員に対して、

何度か接客されたことがあったとして、

「自分は、**相手に興味がある**」というマインドで、

「お兄さん、お若いですね。バイトですか？」

と質問してみて、

相手のことを知ろうとする行いは、グッドだと思います。

「男同士」なので、  
下心を思わせる可能性など、ほぼゼロですから、  
比較的、実行しやすいと思います。

これが女性店員であった場合、  
「俺、狙ってるみたいだな…」という後ろめたい気持ちが邪魔して、  
ぎこちなくなってしまう、相手から警戒される結果  
になるかもしれませんが、

若い男性店員が相手だったら、ほとんど摩擦はないと思います。

...

この時のポイントは、

## サラッとフレンドリーに訊く

ということです。

少し感覚的なことを言っていて、  
イメージが湧きにくいかもしれませんが、

気軽に話することができる友達に話しかける感じ、  
たとえばイメージが湧くでしょうか。

あるいは、  
自分が所属していたコミュニティに入ってきたばかりの  
後輩に、優しく声をかけるような感じです。

この時、先輩面し過ぎて、  
横柄な態度にならないよう、気を付けてくださいね。

あくまで、相手を楽しませる、  
というマインドが前提となった話です。

こうした会話をすると、  
お互いの自己開示にも繋がり、キョリが縮まります。

...

ある程度、仲良くなってきたら、

「おつかれ。頑張ってるね^^」

と、頑張って働いていることに対して、  
優しい声かけをしてあげるのも、すごく良いと思います。

...

ここまでで、誤って理解してほしくないことが1つあります。



それは、

- ✓ **相性が合わない**と感じたり、
- ✓ **性格が合わない**と感じた人とは、

無理して仲良くなろうとしないほしい、ということです。

そういう人と、仲良くなるには、  
かなりの時間と労力がかかってしまいます。

無理に仲良くなろうとすれば、  
返って関係を悪くすることも、十分に考えられます。

ですから、

「この人とは仲良くなりやすいな。」

と、あなたが直感で感じる人に対してだけ、行ってください。

そのためのトークを、  
あなた自身から繰り出してほしい、と思います。

ポイントは、  
相手のことを知ろうとするための質問です。

- ✓ 歳はいくつか？
- ✓ 学生のアルバイトか？
- ✓ 学生だったら、今後の進路はどうするのか？
- ✓ 家族構成は？
- ✓ その人がオススメするメニューは？（＝好みを知る）

Etc

ちなみに、僕のいつものお決まりの定番は、  
20 歳ぐらいの、若い男性店員に対して、

「学生さんですか？」

と、訊くことで、  
その答えが、「YES」であっても、「NO」であっても、

それを切り口に、  
さらにいろいろな質問をして、相手のことを知ることで  
キョリを縮めるパターンです。

そうすると、次からは、  
よりフレンドリーに、その相手と話せるようになります。

...

これまでのレポートで話した、

1. マインド
2. 見た目

この2つの要素が整えられている、

という前提条件があった上で、

相手を知ろうとするための質問をすると、

かなりの確率で、相手から喜ばれます。

人は、魅力的に見える人から、

**興味関心**を持ってもらえることに、喜びを覚えるため、です。

だから、「1」と「2」が、とても重要なんですね。

...

もし、あなたが社会人で、

相手の男性店員が年下の学生だったならば、

社会人である、というだけで、

あなたは、立派な人として見られやすいので、

魅力的なあなたとして、

相手のことを知ろうとする質問を、投げてあげてください。

それだけで、

相手にとっての**エンターテインメント**になります。

...

ある程度、相手のことを知り、

人となりが分かるようになってきたら、

次は、相手の近況について、質問してあげてください。

例えば、相手は学生のバイトの店員だったとして、

✓ 今ってテスト週間だよね？ 単位は取れそう？

✓ 他にもバイトはしてるの？

✓ 卒業論文、書けてる？

✓ 彼女は、どんな子なの？

こうした質問に対して、喜んで答えてくれるようなら、  
話してくれたことを記録し、

次、会った時に質問することを考えておくと、  
会話をスムーズに始められると思います。

今は、学生のバイト店員を例に話していますが、  
相手の近況をヒアリングする、というマインドがあれば、  
相手が社会人であっても、同じように質問することができます。

...

ここまで書いていると、  
男性店員を口説く、みたいになっていますが、

しかし、それぐらいの熱量で、  
男性店員との親睦も深めるという  
マインドセットを持ってほしいと、思います。

# § 思わぬ産物と、 スキル習得方法

...

ここまでを、おさらいをします。

男性店員さんと仲良くなれると、  
その様子を見ている女性店員さんからの評価も、  
上がることが期待できます。

そこから、狙った女性店員さんとも、  
仲良くなる、という狙いですね。

ここは、計算高く、したたかにいきます。



...

で、実は、  
こうした男性店員を攻略するメリットは、  
もう一つあるんです。

まだ話していなかったことです。  
それは、

相手を喜ばせる行為そのものに**慣れ始める**

という点です。

これが、まだ話していなかった嬉しい副産物で、  
まだ慣れていない状態で、女性店員に対して、いきなりこの  
方法を実行したとき、  
さっきも話したのですが、

「狙ってるみたいで、変な気分だな。」

という、後ろめたい気持ちを覚えることがあると思います。

特に、女性経験が、

まだそれほど多くない人にとっては、なおさらです。

しかし、男性店員に対して、これを実行し、

その行為自体に慣れ始めると、

相手を喜ばせる質問をすることや、会話をすること

それ自体が、スタンダード（＝標準）な状態になります。

そうなると、相手が女性であっても、

同じようにこのスキルを発動するようになるので、

自然と、関係構築が上手になります。

「俺は、相手が好みの女だろうが、そうでなかろうが、  
相手が男だろうが、**同じ態度でいる**し。」

というマインドが自分の中に宿っているので、  
後ろめたい気持ちも、かなり軽減される、というわけです。

結果、好きな女性からの**好意**もゲットできる体質ができて、  
みるみるうちに、現実が変わります。

...

結局のところ、  
女性店員と仲良くなるための方法も、

基本的には、  
これまで男性店員に対してやることとして、  
話したことと、ほとんど変わらないんですね。

「1」と「2」を実行し、  
魅力的な人に見える人に変身した上で、  
相手のことを知ろうとするための質問をする。

これだけで、高確率で、仲良くなれます。

それを、まずは男性店員に対して使って、  
このスキルの習得を目指し、実力を上げた上で、

女性店員にも、サラッと使ってあげる。

そうすると、かなりスムーズにいくと思います。

...

相手は、

自分の自己重要感や、  
セルフイメージを上げて欲しいと、**必死**

ですから、そのニーズに応えてあげる“何か”をしてあげると、  
とても喜びます。

...

別の角度から、この事実を解釈するのであれば、  
99%の人たちは、

自分の自己重要感や、  
セルフイメージを上げて欲しいと、**必死**

なので、  
他人に対しての態度が、あまり優しくありません。

目の前の相手に対しての興味関心が薄く、頭の中にあるのは、自分のことばかりで、グルグル回っているわけです。

結果、相手を知るための質問をしないですし、自分のマインドや、見た目を整える、という発想自体も、ほとんどありません。

相手にとって、トゲがない言葉選びも、おろそかです。

ですから、このレポートを読んで下さっているあなただけに、  
は、  
そうならないでほしい、と心から思います。

...

ポイントは、

“相手の自己重要感や、  
セルフイメージを上げてあげるために、  
自分にできることは、何だろうか？”

と日々、自問自答を繰り返す習慣を身につけることです。

僕がこれまでお伝えした「質問するスキル」は、  
あくまで考え方や方向性であり、基礎基本です。

重要なのは、ここを押さえた上で、  
あなたがどう応用していくか？という点にあります。

それは、あなた自身が、日々の人間関係の中で実践し、  
あなたなりの成功法則を見つけ、習得するほか、道はないと  
思います。

ですから、勉強することばかりに夢中になるのではなく、  
ショップ店員と話す機会や、それ以外の人と会話する機会が

あれば、

学んだことを、小さくテストし、試してみてください。

その積み重ねが大きくなれば、あなたにとって  
かけがえのない財産になります。

もう一度、いいます。

小さくテストし、**実践する**

このマインドセットを、忘れないでくださいね。



# § 会話のド基本

このセクションでは、  
タイトルにもある通り、会話のド基本についての話をしていきます。

他人と仲良くなるための考え方や方向性は、  
これまでのセクションで話したことを何度も読み返して  
頂ければ、理解できると思います。

重要なのは、そうした状況に結びつけるまでの、  
最初のステップです。

## 第一印象が大切

と言われる通り、

会話における第一声も、とても重要です。

まず最初に、

✓ 何を言うか？

✓ 何を話すか？

そうした部分ですね。それを話していきます。

これから話す、定番のフレーズは、

ショップ店員だけに限らず、いろいろな場面で使えるものだと思いますので、

ぜひ、参考にしてくださいね。

...

では、いきます。

# ◆ はじめは、何気ない

## 小話から始めればいい

「今日は、天気がいいですね」

「最近は、寒くなりましたね」

「暖かくなってきましたね」

...

天気や気候に関することは、表面的な話ではありますが、相手の価値観や考え方の否定に繋がることなく、ほとんどないので、

誰にでも、安心して使える話題です。

この当たり障りのない会話の中で、狙うのは、

自分の良い印象を埋め込むこと、です。

...

「メラビアンの法則」について話した回を思い出してほしいのですが、

相手に与える印象は、

会話の内容そのものよりも、

✓ その人がどんな見た目をしていて、

✓ どんな声で話しているのか？

という部分の方が、圧倒的に重要ですから、

まずは当たり障りのない会話から始め、

相手の中に自分の**良い印象**を残す、という考え方が、とても大切になります。

...

例えば、誰かに、

「こんにちは ^^」

と気持ちよく挨拶されるだけでも、印象って残りますよね？

要は、そういうことです。

挨拶ついでに、天気や気候に関する話題を振ってあげると、ちょっとした会話に繋がり、相手との親睦が深まりやすいです。

...

もし、あなたが

1. マインド

2. 見た目

の2つを整えていたとしたら、  
当たり障りのない、ほんの数十秒間の会話であっても、  
相手に価値を提供することになります。

それは、  
相手を気持ち良い気分させてあげる、という価値です。

前回、お伝えしましたね。

ほんの少しの接点でも、  
誰かと誰かが関われば、そこには必ず、

**エネルギーの交流**

が存在し、さらに、

## 感情は**伝染**する

ので、

あなたが常に、あなた自身の機嫌をとって、  
上機嫌で過ごしていた場合、

相手の気分も、良くしてあげることができます。

...

誰も、機嫌が悪そうな顔をした人と  
仲良くなりたいなんて、思わないんです。

人は、機嫌が良さそうな顔をしている人と、  
仲良くなりたいと思っています。

この意味、分かりますよね？

きっと、あなたもそうだと思います。

ですから、  
そうした言語を超えた部分でのコミュニケーションは、  
とても大切だということを、覚えておいてください。

...

当たり障りのない会話は、天気や気候以外にも、  
たくさんあると思います。

あなたが思いついたその話題をまず振って、  
相手と積極的に会話してください。



## ◆ 注意：

# 相手との関係を壊す会話

ここでは、

出会って初期の頃の会話の注意事項を話しておきます。

...

会話には、

① していい会話

② してはいけない会話

の2つがあります。

...

①していい会話というのは、

✓ 相手の価値観や、考え方を**尊重する**会話

✓ 当たり障りのない会話

主に、この2つです。

一方、相手との関係を壊す、

②してはいけない会話というのは、

✓ 相手の価値観や、

考え方を**否定する**会話

です。

ここを、しっかり押さえておきたいのです。

...

直接的な言い方としては、

「あなたのその考え方は、間違っているよ。」

「それ、直した方が良いよ。」

「いい歳して、それは恥ずかしくない？」

「もっと、こうしたらいいよ。」

といったように、

相手の価値観や考え方に対して否定し、

さらに相手が求めている要らぬ提案をし、

論破しようとするのです。

これをすると、かなりの確率で、

人はその人から、サーッと離れていくことになります。

この理由、分かりますか？

...

これまで、相手と関係構築をするために、  
一番重要になるのは、

## 良き理解者になること

だと、お伝えしてきましたね。

理解し、共感してあげることで、  
相手にとっての安心の存在になることが、

何よりも大切になるわけです。

...

一方、今話したことは、  
これとは、180 度逆のことなんですね。

相手を理解しようとするどころか、

「それは間違っている」

と否定し、要らぬ提案まで相手に押し付けている。

これは、相手にとって、  
たまったものではないんです。

...

例えば、相手は 35 歳のアニメオタク。

に対して、あなたは

「いい歳した大人が、アニメばかり見ているのは、どうかしている」

というモノの見方、価値観、考え方を持っていたとします。

この時、

「アニメは面白いよ～」

と、その人が話していることに対して、

「いい歳して、アニメ好きなんて、恥ずかしくない？」

「もっと現実に対して、地に足着けようよ。」

なんて仮にあなたが言ったとしたら、どうなると思いますか？

...

「なんだコイツ。俺が何を好きだろうと、関係ないだろう。」

と、内心怒って、その人は  
あなたのもとから去っていく可能性が高いわけです。

あるいは、本当に怒ってしまい、喧嘩になるかもしれません。

...

この例は、かなり大げさに話しているので、

「そんなこと、するわけないじゃん。」

と思うかもしれませんが、甘く見てはいけません。

実は、多くの人がやってしまうのは、  
次に話す、**間接的な言い方**をしてしまうパターンなのです。

...

例えば、さっき話した 35 歳のアニメオタクの人が、  
あなたが普段通うショップ店員をしていたとして、

あなたは、何回か会話をして、仲良くなってきたとしましょう。

そしてあなたは、その店員さんが  
アニメ好きだとは知らず、  
こんなことをポロっと口にするんです。

...

「僕、大人になってもアニメ好きの人って、引くんですよね。」

...



あなたが「自分はアニメ好き」だと知らないことを、相手は知っていたとしても、  
相手からすると、決して気分の良いものではありません。

直接的に、その人のアニメ好きを否定しているわけではありませんが、間接的に、その人の趣味を否定していますよね。

すると、その人は、  
自分が良いと思っているアニメの良さを

- ✓ 分かってくれない
- ✓ 理解してくれない
- ✓ 共感してくれない

あなたに対して、**さみしさ**や**怒り**といった  
ネガティブな感情を持つ可能性が高いわけです。

それを、表に出す、出さないは別として、

内心ではそう感じるのです。

すると、その人はあなたに対して、  
これまでとは違う態度を示すようになります。

...

いいですか？

このことは、しっかり頭に入れておいてください。

人は、自分の価値観や考え方、趣味趣向を、  
否定されたり、論破されることに対して、

**強い痛み**を覚えます。

たとえば、相手が間違っていて、

自分が正しい主張を言っていたとしても、  
人は論理の生き物ではなく、感情の生き物なので、  
それを受け入れることが出来ないんですね。

...

人は、痛みを無意識に避ける脳の習性を持っています。

したがって、痛みを与えるあなたのことを、  
その人は避けるようになります。

- ✓ 話しかけても、そっけない
- ✓ 向こうから話しかけてくれなくなる
- ✓ 挨拶の時も、あまり目を合わせてくれない

次会ったときには、そうなっている可能性が高いのです。

ですから、

“相手がどんな価値観、考え方を持っているのか？”

が分からない初期の段階では、  
あなた自身の価値観や考え方、モノの見方などは、  
あまり共有しないようにしてください。

まずは、天気や気候の会話などの当たり障りのない会話から  
始め、質問を繰り返しながら、徐々に相手の考え方・価値観  
を知っていく。

それに対して、深く頷きながら、

「分かるよ。」

と相手が言っていることに対して理解と、共感を示し、  
相手の気分を良くしてあげることを、はじめは目指すのです。

あなたが、あなたの考え方や価値観などを共有するときは、

「これを言えば、相手の共感を呼べるな。」

と確信をもったときのみ、です。

このことについては、次のセクションで話します。

# § 行うのは、相手の価値観・ 考え方を肯定すること

ここで、前セクションでお伝えしたことを  
おさらいしますね。

相手に話して良いのは、

- ✓ 相手の価値観や、考え方を尊重する会話
- ✓ 当たり障りのない会話

の2つです。

このセクションで話すのは、  
1つ目の

# 相手の価値観や、 考え方を尊重する会話

ということになります。

...

誰かと仲良くなりたいと思ったとき、  
相手を理解することが鉄則だと、前回のレポートでお伝えしましたが、  
理解するとは、相手の

## 価値観を理解する

ということになります。

...

人には、生きている中で、大切にしているものがあります。  
それが価値観です。優先順位と表現しても良いでしょう。

例えば、

- (ア) 子育て中の女性ならば、自分の子供のことが、何よりも大切です。
- (イ) 理想の身体に仕上げている人は、食事制限と運動を大切にしています。
- (ウ) 先ほど例に挙げた 35 歳の方は、アニメを見ることが大切です。

そうした、価値観や考え方に対し、肯定する“何か”をするわけですね。

...



ここで、前セクションの続きを話します。

「これを言えば、相手の共感を呼べるな。」

という意味は、例えば、

上記の（ア）の女性ならば、  
その女性のお子さんが近くにいたときに、

「お子さん、すごく可愛いですね。」

というフレーズを振ったとしたら、  
高確率でそのことに対し、喜んでもらえることが期待できます。

これは、分かりますよね？

相手が「YES」と言える何かを振るわけです。

あるいは、その女性のお子さんについて、

「今何歳ですか？」

と、質問することも、かなりグッドだと思います。

人には、自分が大切にしているものを他人に

- ✓ 分かってもらいたい
- ✓ 理解してもらいたい
- ✓ 共感してもらいたい

という、欲求を持っているので、  
そのニーズを満たしてあげるのです。

...

ポイントは、

1. 相手が心から「YES」と言える何かを振る
2. 相手が話したい話題を話せる質問をしてあげる

この2つです。

（イ）と（ウ）の人に対しては、  
どういった事を言えば喜んでもらえるのか？は、  
課題として、あなたに考えてもらいますね。

...

会話というのは、こうした思考の下、行っていくのです。

お互いの気持ちが分かり合えて、共感できると、  
お互いが気持ち良い気分になります。

先ほど、

脳は、痛みを無意識に避ける習性を持っていると話しましたが、

逆もしかりで、

脳は、**快楽**を無意識に求める習性を持っています。

だから、それを利用すると、

自然と、その人とのキョリが近づく、というわけです。

...

ただし、注意点があります。

それは、

「相手の共感を呼ぶことが大切だから！」

という理由で、

あなたが心にも思っていないことを、言わないことです。

この意味、分かりますか？

...

例えば、さっきの例を使うのであれば、

あなたは、本当は子供嫌いなのに、

(ア)の女性に対して、

「お子さん、すごく可愛いですね。」

と言ったとします。

すると、どうなると思いますか？

...

おそらく、そのウソは女性にバレます。

というのは、

その言葉とは一致しないあなたの微妙な表情や、体の動きなどを、

その女性は、感じ取るからです。

人は、一貫性のない人に対して、**不信感**を覚えます。

ですから、その人とのキョリは埋まらないんですね。

...

仮に、あなたに優れた演技力があり

本当に心の底から思ってたように見えたとしても、

おそらく、結果は同じです。

理由は、

**あなた自身が苦しくなる**から、です。

人と人とのキヨリが近づくのは、

共感し、お互いが気持ち良い気分になることが本質です。

したがって、

あなた自身が、自分をないがしろにしてしまっては、

その関係は、上手くいかないんです。

いいですか。

あなたは、あなた自身の考え方や価値観を、

大切にしてください。

これを、忘れないでくださいね。

...

対人コミュニケーション編の  
一番初めのレポート（第6話）の最初に、  
こう書きました。

---

自分にとって、  
付き合うべきでない人を選んでいた場合、  
（→相性が良くない人や、  
精神的な共感が全くできない人、など。）

それはコミュニケーション以前の問題になるので、  
これから話すことから、除外します。

---

精神的な共感が全くできない人と仲良くなるのは、  
不可能ではないかもしれませんが、かなり難しいのです。



...

ただ、精神的な共感が全くできない人、というのは、  
かなり稀ですので

あなたが子供嫌いだとして、

（ア）の女性と仲良くなりたいと思った場合、

子供とは別の部分で、

共通点を見つけようとする動きに出ることが、正解となります。

それを見つけて、そのポイントをもって共感することが、  
その女性とのキョリが近づくカギになります。

## § 続きは、次回へ

長くなってきましたので、今回は以上です。

しかし、この話は、まだまだ続きます。

というのも、相手との共通点を見つけ、  
それに対して共感するためには、

相手に、

**気持ち良く話をさせてあげるスキル**

というのも必要になってくるんですね。

長く表現しましたが、一言で言うと、  
相手の話を聴くスキル、です。

「ただ話を聴けば、相手は満足するのか？」

というと、全くそういうワケではありません。

そこには、いくつかの押さえるべきポイントがあるのです。

それを、次回のレポートでお伝えしていきます。

...

ではでは、今回はこの辺で。

ありがとうございました。

高橋りょう