

§ 導入

高橋りょうです。

さて、

今回も、前回からの続きから入りますね。

...

覚えていますか？

前回は、自己開示のうちの、

ネガティブオープンについて5つ、紹介しました。

「自己開示」のテクニックは、相手の共感を引き出し、

さらに相手に話したいことを話させる技術として、
とても有効ですので、

ぜひ、習得に力を入れてみてください。

§ 自己開示にオススメの

話題 10 選（後編）

さて、先週話せなかった、

ポジティブオープンについて、これから話していきます。

では、早速本題に入っていきますね。

...

ポジティブオープン①：

人生で幸福になれること、
楽しいこと

ポイントは、

人生において、幸福になれること

です。

- ✓ 何をしている時が、一番幸せを感じるのか？
- ✓ 人生において、これがあれば生きていける

そうしたものを、話の途中でサラッと共有しましょう。

例えば、

「仕事終わりのシュークリームが、
たまらなく美味しくてさ…♪」

と、サラッと話すと、
女性相手だと、甘いもの好きが多いですから、
そこに共感して、話に身を乗り出してくれる可能性が
高いです。

そこから、
相手が話したいことを、引き出しましょう。

…

ただ、ここで気を付けてほしいことは、

相手が理解できないことは、
共有するべきではない

ということです。

例えば、女性に対して、

「僕は、〇〇って AV 女優のファンで、
毎回の握手会に行くのが楽しみなんです」

なんて自己開示したら、どうですか？

...

基本的に、AV 女優は、
男性相手に商売をしているので、
男性のファンが圧倒的に多いわけです。

となると、この話題は、
男同士にしか分からない話題となり、
女性には、あまりするべき話題ではない、

ということが分かりますよね？

だから、こうした、
話しても、相手が分からないこと、共感できないことは、

共有しない

と、心に決めておくべきです。

...

話したとしても、

相手は頑張って聴いてくれるかもしれませんが、それは、

相手のサービス精神に凭（もた）れているだけ

なので、「次、また会いたい！」とは思ってくれません。

「面倒くさいな…」

と思われて、関係が終わってしまいます。

…

同じように、

✓ オタク系の話

✓ マニアックな話

も、話題にしないほうが無難です。

もし、理解できる（例えば、同じ趣味を持っている、など）と判断した場合は、話して OK、ということになります。

相手が理解できないことは、話題にしないでくださいね。

...

女性の場合、

- ✓ 美味しい食べ物（スイーツや、グルメ）
- ✓ 旅行
- ✓ キレイになれる何か

といったことが好きな傾向にあるので、
そうした話題について自己開示すると、
喜んで聴いてくれる可能性が高いです。

ですから、女性の好みに合わせて、

人生において、**幸福になれること**

を、共有してあげてください。

...

逆に、

相手が年下の後輩男性だった場合は、

「俺さ、〇〇って AV 女優のファンで、

この前のイベントで目を見ながら握手したら、

可愛すぎて勃〇したわ（笑）」

なんて熱く語ると、

それはウケる可能性が高いです。

理解・共感できるから、ですね。

この手の話題は、

状況と場所をわきまえた上で、使ってみてください。

ポジティブオープン②：

趣味や興味について

①と似ていますが、これは
より深い話題となります。

例えば、

「筋肉トレーニングが趣味」と自己開示したい場合、

「僕は、筋トレが趣味なんです。」

というレベルで終わるのではなく、

✓ **なぜ**、筋トレが好きになったのか？

という、背景をストーリーとして

伝えてあげると、より相手に伝わりやすいです。

「筋トレが趣味」ということだけを伝えると、
筋トレに興味がない人にとっては、どうしてもよい話になって、
興味深く聴いてもらえませんが、

✓ **なぜ？**

の部分で、次のように、

- ✓ 自分の体型にコンプレックスがあったから
- ✓ 昔、付き合っていた彼女に、「体、細いね。」と言われたのがショックだったから
- ✓ 幼いころ、体が弱く、強い体が欲しいと思ったから

と、ストーリーにして語ってあげると、
相手は話を興味深く聴いてくれるようになります。

表面上は、「筋トレ」ということになりますが、
その奥深くにある本質の部分は、

✓ 健康

✓ 外見魅力

など、多くが人が関心を持つ部分になるなので、
共感を引き出し、興味深く聴いてもらいやすくなるのです。

...

また、別の切り出し方の例を挙げるならば、

✓ 自分は、**野球**をすることが好き

✓ 相手の女性は、**バレーボール**をすることが好き

という状況があった時に、

「自分は野球で、相手はバレーだから、分かり合えない…」

と考えるのではなく、
抽象度を上げて考えると、
この2つスポーツに共通して言えることは、

球技である

ことですから、例えば、

「上手くなるために買った自分用のボールって、
すごく大切にするよね。」

と、上手くなるための練習の過程について、
お互い共通しているようなことを話すと、

相手は共感できるので、興味深く聴いてくれて、

さらに、自分の意見も言ってくれると思います。

そんなふうに、趣味や興味について、
自己開示すると、会話が上手くいきます。

ポジティブオープン③：

自分の**夢**や、**目標**や、**野望**

この自己開示は、出会ってから
比較的、初期の段階で行うと良いです。

自己紹介の流れで行うのも、自然だと思います。

...

人は、誰かと出会った段階で、
プラスの自己開示をされると、その人に安心を覚えます。

その人の、
生きるコンセプト（方向性）といったものが
分かるため、です。

「この人は、こういう人」

人は誰でも、他人に対して何らかのラベリングをします。

例えば、何も自己紹介なしで、
こちらから「こんにちは」と挨拶して、
もしスルーされたとしたら、

「この人は、挨拶もできない人」

という、負のラベリングをしますよね。

これは一例に過ぎませんが、
人は、何かの接点によって、
必ず相手へのラベリングをします。

どうせラベリングをされるのなら、
プラスのラベリングをされたいものですよね。

...

第一印象は、一度根付いたら、
簡単に覆るものではありません。

これは、第4週レポートの
「§ 生理的 NG では、何も始まらない」のセクションで、
話したことです。

その特性を、

ポジティブな方向へと働かせるのか、
ネガティブな方向へと働かせるのかを決めるのは、

僕ら次第だと、ということです。

ですから、出会って初期の段階で、
この自己開示をするのがオススメです。

自分の人物像、キャラクターを象徴する、
自分の**夢**、**目標**、**野望**などを、語れる範囲で共有しましょう。

...

また、少し余談になりますが、
モテる人の条件に、

✓ **可能性**を感じる

というものがあります。

第2週のレポートでも、

モテない人の特徴として、

現実に対して、**ネガティブ**な男

というのを、紹介したことがあります。

覚えていますか？

...

これは、投資の世界での話ですが、
投資家は、

過去の実績がある経営者よりも、
これからの可能性を感じさせる経営者に、

お金を投資する傾向にある

という調査報告があります。

ですから、自分が経営者で、
投資家からお金を援助されたいと考えた場合、

「これまでの自分の実績は、乏しいから…」

と現実に対して後ろ向きに考えるのではなく、
自分のビジネスを成功させたら、世の中に、

- ✓ どんな**価値提供**ができるのか？
- ✓ どんな**社会貢献**ができるのか？
- ✓ どんな人たちを**助けてあげる**ことができるのか？

を、投資家にプレゼンテーションすることが
大切になるわけです。

そこに、そのビジネスの実現可能性と、
救われる人たちのその後の未来を感じ取ってもらえれば、

「よし、私のお金を君に預けよう。」

と、投資家の心は動くわけです。

...

つまり、何が言いたいのか？

というと、

これが、そのまま女性との関係構築や、その他の人との関係
構築に当て嵌めて言えること、だということです。

モテる人は、未来に可能性を感じさせます。

そのために、

自分の**夢**、**目標**、**野望**などを、他人に語りましょう。

...

もちろん、
立派な夢を語るだけではありません。

それを達成するための、
地に足着けた努力もセットであることは、忘れないでくださ
いね。

でなければ、

「口だけの人」

と、軽蔑の対象として見られてしまいます。

✓ 有言実行

✓ 言行一致

モテる人は、全員これらが当て嵌まっています。

僕たちは、そうした存在になる必要があります。

...

人は、何かに対して堅実な努力をしている人を見て、
応援したいと思うものです。

重要なポイントですので、覚えておいてくださいね。

ポジティブオープン④：

自分が**改善**したいこと
(≠悩みごと)

テーマの中にも書きましたが、
悩みごとではなく、

改善したいこと

が、ポイントになります。

そして、そのために、
継続して努力していること、です。

...

この自己開示をする発想としては、
前の**ポジティブオープン③**と同じです。

自分が、前向きに努力していることや、実践していることを
相手に共有することは、プラスの自己開示となります。

「今の目標は、**-5kg 痩せること**でさ、
ちょっとずつ痩せてきてるんだよ。」

目標に対しての、進捗を話すことも、
日々の会話ネタとして、使えます。

人は、何かに対して、
地に足着けて確実な努力をしている人を見て、
応援したいと思うものです。

言い出すタイミングとしては、

出会って初期、少し打ち解けてから、
どちらでも良いと思います。

試してみてください。

ポジティブオープン⑤：

ユーモアのある性の話題

これは、深いテーマですので、
少し長めにいきますね。

...

男性が相手の場合、

要は、ポジティブオープン①で
話したようなことですね。

男性の場合、

✓ あのオッパイが～

✓ あの**お尻**が～

と、女性の魅力的な体についての話で盛り上がり、
その最終目的地は、

魅力的な女性の中に、**射精する**

ことにあります。

これは、男性が、
男として生まれ持った性（さが）なので、
この共通点は、使わない手はないでしょう。

出会って、初期の時点で、
いきなり「性の話題」を切り出すのは、どうかと思いますが、

ある程度、仲良くなった段階で、

「性の話題」に入りやすい空気になれば、
サラッと自己開示すると良いと思います。

相手も、そこに乗っかってくれると思います。

...

一方、女性相手の場合、

「性の話題は NG なのか？」というと、
まったく、そういうわけではありません。

ポジティブオープン①での AV 女優の例は、
あくまで、男性視点での切り出し方だから、
NG だと話しただけ、なんですね。

なので、これを

女性視点での切り出し方

に変えれば、OK ということになります。

...

そのためには、

男性と女性における、 セックスに対する考え方の違い

を、押さえておくことが大切になります。

...

まず、大前提として、人間の三大欲求は、

- ✓ 食欲
- ✓ 性欲
- ✓ 睡眠欲

ですので、

女性も生まれながらに、**強い性欲**を持っています。

しかし女性の場合、男性的な発想で、

魅力的な男性から、出会ってすぐ射精されたい

とは、ほぼ考えません。

...

では、女性は、

セックスを通じて求めていることは、何か？

ということですが、女性は、
魅力を感じた男性と、じっくり時間をかけて関係構築した上で、セックスしたいと考えます。

その営みの中で、望むことは、

- ✓ 大切にされている
- ✓ 愛されている
- ✓ 自分が一番の女なんだ

ということを、

セックスを通じて実感すること

です。

これが、男性との**最大の違い**です。

男性は、魅力的な女性とセックスできた場合、
射精が終われば、すぐに眠りたくなりますが、

女性の場合は、違います。

どれだけ気持ち良いセックスだったか？

という、自分の話を聴いてもらい気持ちが強くなります。

その気持ちの根本にあるものも、

✓ **愛されている**

✓ **大切にされている**

ことを、実感したい欲求からなのです。

射精されることそれ自体が、目的ではないんですね。

...

具体的に、

どうされることが
大切にされている、愛されていると感じるか？
(セックスだけに限らず)

は、女性によって異なります。

ここが、
個人によって異なる「恋愛観」にあたります。

ですから、ここを、
フォローアップクエスションによって、訊き出すと、
話が盛り上がりやすいわけです。

...

ただし、これは深い話題なので、
いきなり質問しても、おそらく答えてくれないでしょう。

ですから、このブロックを外すために、前段階として、
「ユーモアのある性の話題」を、僕たち男から切り出すわけ
です。

- ✓ 自分は過去、どんな恋愛をしてきたのか？
- ✓ どんな失敗をしたのか？
- ✓ それをどう生かし、次の恋愛をしたいのか？

など。

「性の話題」についての自己開示ですが、
恋愛話もそのカテゴリーに入ると、僕は考えています。

理由は、女性の脳の構造にあります。

...

男性の場合、「恋愛」と「性」は、
それぞれ別々の概念として捉える脳の構造をしています。

女性の場合、「恋愛」と「性」は、
ワンセットとして捉える脳の構造をしています。

だから、
愛のないセックスを、女性は嫌うんですね。

...

女性は、
他人の恋愛事情を聴くのがものすごく好きです。

その理由は、

性欲

にあります。

男の場合で言う、

「**エッチ**な動画や画像を見たい！」

という気持ちと同じです。

なので、

相手の過去の恋愛を訊き出したい場合、

まずは自分から提供するわけです。

女性の場合は、「性欲」の意味が異なりますから、

しっかり覚えておいてください。

...

「実は俺、前に付き合ってた彼女のことは、
仕事ばかり優先しちゃって、あまり大切に出来ていなかったと思うんだ。」

「だから、次付き合う人は、
前回の反省を生かして、ちゃんと大切にしたいと思ってるんだ。」

と、自己開示すると、

前回のレポートで話した、**ネガティブオープン⑤**の
「罪悪感を感じた過去の体験」の自己開示にもリンクし、

✓ 失敗を乗り越えて、この人は成長したんだな

✓ 人の痛みが分かる人なんだな

という、プラスの印象付けにも、貢献してくれます。

そして、それに対する意見を、女性は話してくれると思います。

...

まだ、女性と付き合ったことがない男性でも
この手の自己開示は使えます。

「たぶん俺、女性と付き合っても、
仕事ばかり優先しちゃって、あまり相手にしてあげられな
いと思うんだ。」

「仕事を頑張る男って素敵って、女性はよく言うけど、
大切にされなかったら、すごく嫌でしょ？」

と、自身の恋愛観についての自己開示を挟みつつ、
相手の恋愛観について質問すればいいわけです。

すると、それを話してくれると思います。

...

話が進み、
自分が気に入っている女性が、

「今は、彼氏がないんだ。」

と、話してくれたとき、
多くの男性は、

「じゃあ、俺と付き合おうよ！」

と本能的に考えます。

しかし、本当にこれを言ったとしたら、
モテない愚か者になってしまいます…（苦笑）

そうではなく、ここでは、
過去の恋愛について、さらに**フォローアップ**クエスションを
して、相手に話を深堀させてあげることが、正解となります。

- ✓ どんな恋愛だったのか？
- ✓ 何に傷ついたのか？
- ✓ 自分は、どう思っていたのか？

などを質問し、ヒアリングしていきます。

…

話が盛り上がり、

もっと深い話題について、話せる空気になれば、

✓ 過去に、どんなセックスをしたのか？

✓ どんなセックスを望むのか？

なども、場合によっては訊いちゃっても良いと思います。

(※訊くときは、二人きりの薄暗いバーなど、

ちゃんと場所と状況は、考慮してくださいね。)

ただし。

ここも、簡単には言い出しにくい部分なので、

まずは自分から自己開示をします。

✓ 過去に女性と、どんなセックスをしたのか？

✓ どんなセックスが、満たされたのか？

など。

ここで言うセックスとは、“女性向け”の言葉なので、ちゃんと女性が分かる範囲で、話をしてくださいね。

「ア〇ルが丸見えのバックが大好きでさ〜♪」

なんて軽快に話すと、
相手からかなり白い目で見られます。

そうではなく、

「終わったあとの、ベッドで抱き合うのが気持ち良くてさ」

と、女性寄りのコメントをすると、好感度が上がります。

...

もし、相手に

「あの時の温もりが忘れられなくて…」

みたいな、とろけるような体験があれば、
自己開示の後に質問したとき、答えてくれると思います。

そこまで、深い部分を共有できるようになれば、
かなり親密な関係を構築することができます。

…

といった具合に、
自分が自己開示したレベルの深さの分だけ、
相手は**自己開示してくれる**ようになります。

親密度の深さとは、
他人には簡単に言えない、パーソナル（＝個人的）な話を、

✓ どれだけしたか？

あるいは、

✓ どれだけできるか？

に比例すると、僕は考えています。

...

出会って、いきなり「性の話題」について女性に質問をすれば、セクハラで訴えられる可能性が高いわけですが、

その壁を取っ払うために、

前段階として、自己開示をすることは、とても重要なのです。

相手は、少し恥ずかしがりつつも、

しかし内心は嬉しがって、過去の恋愛や性事情を話してくれ

ます。

これはかなり重要な概念ですので、
覚えておいてくださいね。

§ 褒めるスキルについて

人と会話する上で、

- ✓ 質問（傾聴）
- ✓ 自己開示

この2つのスキルが大切になることは、
これまでお伝えしてきた通りです。

そしてもう一つ、重要になるスキルがあります。

それが、セクションテーマにもある、

褒めるスキル

となります。

まず、これまでお伝えしたことの復習からいきます。

...

第2週のレポートで、

出会ったばかりの、あるいは、

それほどお互いのことを知らない美人女性に対して、

言ってはいけない NG 褒め言葉 がありました。

覚えていますか？

...

そう。

見た目を褒める

でしたね。

「かわいいですね〜」

「美人ですね〜」

これらの誉め言葉は、良かれと思って言ったとしても、
その女性を興ざめさせるだけ、です。

「あなたは、私の性格を何も知らないくせに、
外見だけ褒めて、表面しか見ない男なのね。」

となり、その女性の中で、
モテない男にカテゴライズされることになります。

一方、モテる魅力的な男性は、
目の前の美人女性と会話していても、
ビククリするぐらい外見は褒めないのです。

その代わり、
質問と自己開示を繰り返して、
話を深堀させる方向へ持っていきます。

しかし、
まったく褒めないのも、また NG なんですね。

では、モテる魅力的な男は、
出会ったばかりの美人女性の **どこを**褒めるのか？

それを、
次のセクションでお伝えします。

§ 出会ったばかりの

美人女性に好かれる

褒めポイント

ここが、気になるところだと思います。

似た話は、

第3話の「§ 美人女性が求めているものは？」で

お伝えしましたが、今回はそれとは別のポイントを、解説していきます。

...

答えから行きます。

それは、

第三者について、褒める

です。

つまり、その場にいない人のことを褒めることが、
目の前にいる美人女性からの好感度アップに繋がるんですね。

どういうことか？を説明します。

...

心理学で使われる専門用語の中に、

自発的特徴変換

(じはつてきとくちょうへんかん)

というものがあります。

(※名前自体に大した意味はないので、
覚えなくても大丈夫です。)

これは、

会話の中で出てくる第三者の人物の特徴を、
聞き手がそのイメージを、**話し手に重ねてしまう**

という現象のことです。

例えば、

「〇〇さんは、△△といったところが**悪い**！」

などと批判する人がいたら、〇〇さんの**ネガティブ**なイメージが、それを話している人に乗る、ということです。

逆に、

「〇〇さんは、△△といったところが**すごい**！」

と褒める人がいたら、〇〇さんの**ポジティブ**なイメージが、それを話している人に、乗るんですね。

...

仮に、僕が、

「ドラゴンボールの孫悟空は、

どんな強敵を目の前にしても、

怯むことなく果敢に闘いを挑み、

一度負けても修業を重ねて、最後は必ず勝利するから、

僕はそんな彼のマインドを、
いつも見習うようにしているよ。」

と、尊敬の念を誰かに話したとしたら、
孫悟空のイメージが僕に乘る、ということになります。

ですから、誰かの噂話をするときは、
一部の例外を除いては、**ポジティブなことのみに限定して**く
ださい。

(※例外については、後で話します。)

自発的特徴変換は、プラス方向にも、マイナス方向にも働
きます。

...

こうした、その場にいない人を褒めることで、

褒めた第三者のイメージを、相手は自分に重ねるようになるので、

目の前の美人女性に好印象を埋め込みたい場合、
その場にいない“誰か”を褒めることが、とても重要になります。

特に、既に相手が好感を持っている“誰か”を褒めた場合、
プラスに働く効果が絶大です。

...

例えば、
質問と自己開示の会話を繰り返しながら、

「俳優の〇〇くんが好き」

という情報を聴き出したとしましょう。

そうしたら、

その、〇〇くんについて褒めるんです。

(※もし、聴き出した時点で、〇〇くんを知らなかったら、

そのことについて質問して、知ろうとしてください。

これも、かなりの好感度アップです。)

そして、帰宅した後、

次、会う時のために、事前にネットのサイトや YouTube な

どで、さらにその俳優の情報を仕入れ、

自分もその良さを肌で感じるようにしておきます。

それを素（もと）に、

次、その女性と会話する時、

その俳優について褒める内容で深い話をすると、

相手は、絶対に悪い気はしません。

自発的特徴変換が大きく プラス方向へ働き、
その女性からの **高い好感度をゲット** することができます。

...

女性は、男を評価する段階として

1. 全く知らない
2. 顔見知り程度の知り合い
3. 友達
4. 男として少し気になる存在
5. 好き

という 5 段階を、
無意識の中でザックリ設けています。

ここで、99%のモテない男は、
「2」か「3」止まりで終わってしまうのですが、

1%のモテる魅力的な男は、

長い時間と適切な労力をかけながら、

「5」までコマを進めていき、その美人女性のハートを射止めます。

...

しかし、今話している自発的特徴変換の原理を、

最大限にプラス方向に働かせるテクニックを使うことで、

相手の女性を、

「2」や「3」だった自分への評価を、

一気に「5」まで上げることも、十分に可能です。

これは使い方次第ですので、

ぜひ、様々な状況に合わせて、試してみてください。

...

ちなみに、これは余談ですが、

僕は過去、塾講師をしていて、
女子生徒のハートを掴むために、
この手のテクニックは多用していました（笑）

「好きな俳優とか、アイドルはいるの？」

という質問から訊き出し、それについて調べ、
次、会ったときは、自分からその話題を切り出し、
好きだと言ってくれた芸能人を高評価することで、

女子生徒のハートを掴んでいました。

すると、

「勉強してほしい」

というこちら側の要求も、
聞いてくれて、勉強してくれました。

...

あと、自発的特徴変換とは少し違いますが、
近い現象として、

ウィンザー効果

というものがあります。

これは、

直接本人から伝えられるよりも、
第三者を介して伝えられた方が、**信憑性が増し、**

より大きな影響力を持つようになる心理効果のこと

を言います。

これを、人間関係に当て嵌めた場合、

直接、誰かから褒められるよりも、
第三者から、

「〇〇さん、あなたのこと褒めてましたよ！」

と伝えられる方が、よりリアリティを感じ、
嬉しさが増すんですね。

ですから、好きな女性ショップ店員がいた時、
その女性に直接褒め言葉を言うのではなく、

既に仲良くなった別の店員に、

「〇〇さんって、素敵だよね。」

と、“褒め言葉の種”を普段から撒いておくと、
それが噂として伝わったとき、
一気に自分への好感度が上がります。

他人伝えなので、即効性はないのですが、
決まれば効果テキメンなので、
使えるテクニックとして、覚えておいてください。

...

あと、当たり前ですが、
自発的特徴変換と同じく、ウインザー効果も、
プラスにもマイナスにも、働きます。

ですから、誰かの陰口や悪口といった

ネガティブな噂話はするものではない、わけです。

自発的特徴変換とウィンザー効果は、

原理的に近いので、

概念として、セットで覚えておくとよいでしょう。

§ 例外について

前セクションで、

誰かの噂話をするときは、

一部の例外を除いては、ポジティブなことのみに限定してください。

と話しました。

このセクションでは、

その例外は何なのか？

を、少しご紹介したいと思います。

頭の片隅に、

「こういったケースもある」

ぐらいの認識で、入れておいてください。

場合によっては、かなり使える知識であり、
テクニックとして応用できます。

...

実は、ある条件を満たしている場合に限り、
他人の陰口や、悪口を言うことで、
自発的特徴変換がマイナスに働かず、むしろ、

相手と**親密な関係**を築くことに、貢献してくれる
ことがあります。

その条件とは、何だと思いますか？

...

実は、これまでお話してきた中に、
その答えはあります。

...

そう。

それは、

「この人、嫌い！」

と、特定の誰かを、
お互いに思っている、という条件です。

第6話のレポートの、

「§ 人が求めているのは、精神的な共感」

のセクションでお伝えした、

共通の敵として、

お互いに仲間意識が芽生える

という原理と、全く同じです。

...

例えば、

同じ職場の同僚と、

会社の上司の悪口で盛り上がるのは、

お互いにその上司が嫌いだと思っているから、ですよね。

...

しかし、もし、

自分は上司が嫌いで、相手は、

それほど嫌いだとは思っていない場合、

自分が悪口を言うと、それは、

自発的特徴変換がマイナスに働き、

上司に悪口を言っているネガティブなイメージが、

自分に乗ることになります。

...

✓ 上司を嫌いだと思っている自分の気持ち

✓ それほど嫌いではない相手の気持ち

この両者に温度差があり、

自分の気持ちを自己開示しても、

相手には、

- ✓ 分かってもらえないし、
- ✓ 理解してもらえないし、
- ✓ 共感してもらえない

わけです。

だからこの場合、

自分の気持ちを共有することはしない、

と心に決めることが大切です。

...

ところが、

お互いが特定の誰かを嫌いだと

思っていた前提で、自分の気持ちを共有すると、

相手は、自分の気持ちに対して、
ものすごく親身になって、共感してくれます。

さらに、人は、
ポジティブなことよりも
ネガティブなことの方に、

7 倍以上強く反応する

という研究結果もあり、

したがって、
その時に構築される人間関係は、
ポジティブなときのそれよりも、

ずっと強力なものとなります。

...

ただ、条件を満たしている場合であっても、
狙った相手以外に、周囲に他の人がいた場合、

その人たちに自発的特徴変換がマイナスに働き、
周りからの評価が下がる可能性が高いので、

悪口や、陰口は、
同じ気持ち、価値観を持った人しかいない、
クローズドな環境にいるときのみ、使うようにするのが良い
と思います。

§ 続きは、次週で

今回、お伝えする内容は、以上となります。

会話で使える考え方とテクニックを、
これまで、かなりご紹介してきたので、

内容を理解するためのコツは
掴めてきたのではないのでしょうか？

...

似たような話を、
いろんな角度から、何度もしているので、

とても腑に落としやすいと思います。

...

来週は、会話における考え方・テクニックについての話を
もう少しだけ話し、

ショップ店員に使うための、
実践の話もしていきたいなと思います。

...

さて。

ラスト、2 週ですね。

終わりが見えてきましたが、
最後まで、気を抜かずに学びを深めていきましょう。

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