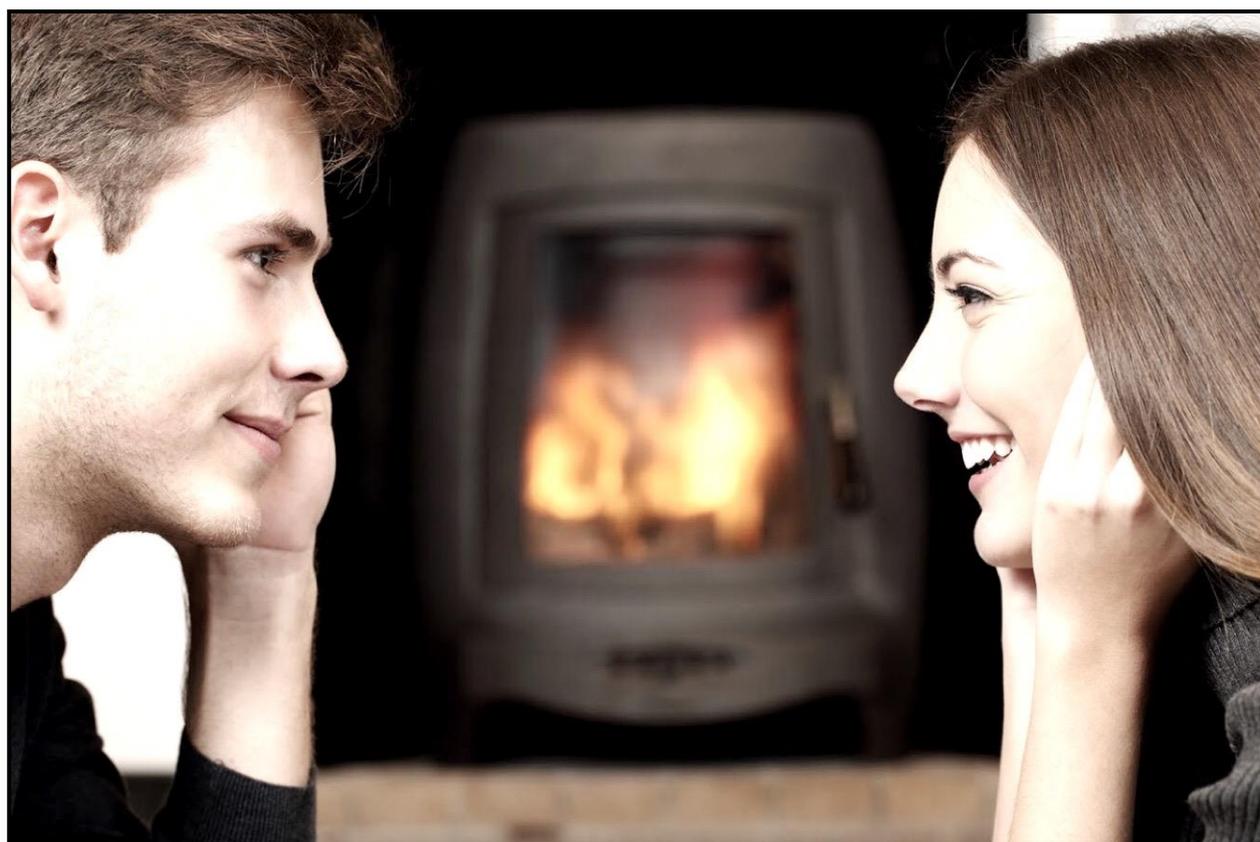

Winning The Hearts

～対人コミュニケーション編～

第9話：相手を快樂に誘う「傾聴」と「自己開示」



§ 導入

高橋りょうです。

今回も、

前回のセクションでお伝えしたことの続きから
始めます。

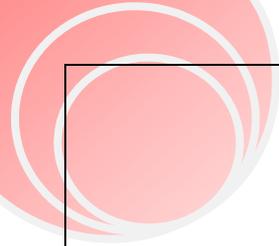
...

今回のテーマは、

相手に、

気持ち良く話をさせてあげるスキル





Winning The hearts Contents

の習得です。

...

まず、前提からお伝えします。

なぜ、このスキルの習得に価値があるのか？

そこからお話していきますね。



§ 人は、自分の話を聴いて もらえると**快感**を感じる

理由は、これです。

まず、この事実を
しっかり押さえておいてくださいね。

人は、自分の話ができることに、**喜び**を感じます。

...

2012年にハーバード大学が、
人が自分の話をしている時に、本人の脳はどのような
状態にあるのか？を、実験にて調べてくれています。

その結果によると、



Winning The hearts Contents

人は、自分の話をすると、

- ✓ **美味しいごはん**を食べている時
- ✓ **現金**をもらった時
- ✓ **セックス**している時

と、同じくらいの快感を覚えるそうなのです。

つまり、この実験結果から言えることは、

僕たちが、

相手が自分の話をしている時に、

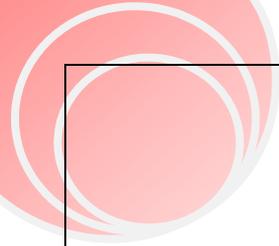
楽しそうに、そして、

興味深そうに聴いてあげることが、

美味しいごはんを奢ってあげたり、

現金をあげることに、





Winning The hearts Contents

相当する価値を提供することになるので、

そのスキルを狙った人に使うと、

その人との人間関係は、とても良くなる、

ということです。

これが、

相手の話を上手に傾聴するスキルを習得することの価値になります。

...

例えば、ビジネスの世界では、売り手と顧客が、

「商品」という価値と、

「お金」という価値との交換によって、

お互いが利益を得ることで成立する、



ということは、理解できると思います。

僕がここでお伝えしたいことは、
普段の人間関係であっても、
それは同じである、ということです。

...

“人はなぜ、付き合う人を選ぶのか？”

それは、選ぶ人によって、自分にもたらすものの、
価値のアリナシが違うから、です。

それが、
一方だけではなく、両方にとって、
価値のあるものだとしたら、

お互いが、WIN-WIN の関係にあるので、



その人間関係は上手くいきます。

つまり、

人間関係とは、**価値交換**である

ということが言えるのです。

...

そこで、僕たちが、狙った相手に与える価値として、相手の話を“上手に”聴いてあげる、ということが大切になるわけです。

この、“上手に”の中に含まれているものが、

相手に、



気持ち良く話をさせてあげるスキル

ということになります。



§ だから、トーク力は それほど重要ではない

ここが、対人コミュニケーションにおける
一番興味深いところです。

そう。

上手に話ができるスキルは、あまり必要ないのです。

...

「会話が上手になるためには、
自分の話を上手にできるようにならなければ！」

と考える人が多いのですが、
これは少しズレた思考なのです。



...

「あの人は、人間関係が充実しているなあ」

と感じる人を、よーく観察してみると、
確かに話が上手い人もいますが、

それほど話が上手くない人もいます。

優れたトーク力が必要とされるのは、

話すことを職業にしている、
芸人さんや、セミナー講師といった方々だけ、です。

誰かと人間関係を上手に築いていきたい、
と思った時に必要になるのは、



話すスキルよりも、聴くスキルです。

つまり、

傾聴する力、です。

...

世の中には、

キャバ嬢

という職業に就いている女性がいますよね。

彼女たちがお店に来てくれた男性客に、
どんな価値を提供しているのか？というと、

決して、性的サービスではなく、



外見魅力のある女性として、 話を聴いてあげる

という価値を提供しているのです。

これにより、男性客は

- ✓ 御馳走を食べる
- ✓ お金を貰う
- ✓ セックスをする

ことに相当する快楽を得ることになります。

これは、男性が限定となった例ですが、
世の中には、お金を払ってでも、

自分の話を聴いてほしい

と思っている人たちが、
男性、女性関わらず、たくさんいるんですね。

マインドを鍛え、見た目が整った自分として、
誰かの話を上手に聴いてあげられるようになると、

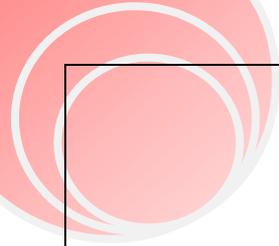
ある意味、タダで快樂を与えることになるので、

「次は、いつ会えますか？」

と、心の中で思ってくれるようになります。

この時、相手の脳からは、
快樂物質が分泌されています。





Winning The hearts Contents

あなたと会うことで、気持ち良くなるわけです。

...

これを起こすためには、相手に、

「あなたの話を興味深く、理解して聴いていますよ。」

と伝えることが、大切になります。

そのためのポイントは、

Winning The hearts Contents

- ①頷きなどのリアクションを、大きめにする
- ②相手の話を遮らない
- ③口出しや、反論をしない（=否定しない）
- ④すぐに答えを返さず、2秒ほど間をおいてから返す
- ⑤適切なタイミングで、要約して返す
- ⑥質問を繰り返して、話を深堀させる

以上、6つです。

これから、それぞれのポイントについて、
解説していきます。

ここを極めるようになると、
どんな人であっても、相手を楽しませる会話ができる
ようになります。

自分と関わる時間に、
価値を感じてくれるようになります。



ポイント①：

頷きなどの**リアクション**を、
大きめにする

これをしてあげると、

「私の話をしっかり受け止めてくれている」

「ちゃんと理解してくれている」

と、相手を安心させることができます。

“コミュニケーションは、
キャッチボール”

と、よく言いますよね。



聞き役に回った時にこそ、
このマインドセットがすごく大切になります。

リアクションを強めにして、しっかり受け止めてあげる。

この理想形を体現している人を、
1人、例に挙げるならば、

ダウンタウンの松本人志さん

のリアクションの取り方は、すごく参考になると思います。

もし、
松本さんが誰かと会話しているシーンをあまり見たことがなければ、YouTubeなどで、



「松本人志」

と検索し、
誰かが話終えた時のリアクションに注目してみてください。
さい。

「おお！」

という受け止め方一つが、相手を安心させています。

...

一方、多くの男性の場合、
誰かの話を聴いているときのリアクションが、薄いんですね。

「ふーん。」

「へえー。」



これに加えて、目も合わせず、
例えば、スマホをいじりながら聴いていたとしたら、
相手の自己重要感は、多かれ少なかれ、傷つくことになります。

「自分の話は相手にとって、興味のないものだ。」

「つまらないものだ。」

「重要ではない。」

そうしたふうに、相手に思わせてしまうためです。

だから、もしあなたが、

こうした態度で誰かの話を聴いていたとしたら、

次会ったときに、

「自分の話を聴いてもらおう」



とは、その人から思われにくいわけです。

「ちょっと苦手な人…」

というカテゴリーに分類される可能性が高くなります。

…

自己重要感とは、

「自分はこの社会にとって、
重要な存在なんだと感じとりたい欲求のこと」

だと、以前のレポートで話したことがあります、
ここで話している「社会」とは、

あなたと私、という2人の関係であっても、
社会として成立するんですね。



「私の発言は、相手にとって、**興味深いもの**なんだ。
相手を楽しませるものなんだ。」

そう感じたいと思う欲求こそ、全ての人に共通する、心の奥底にあるニーズなんです。

だからこそ、そこを意識して満たしてあげる。

...

これは、男性にも女性にも、
年齢関係なく使える考え方であり、テクニックです。

リアクションを取るときのポイントは、

1. 深く**頷き**ながら聴く
2. 「うんうん！」と、相手の話**に共感**を示す
3. 姿勢を、若干**前のめり気味**に話を聴く



4. 話をしている相手の目から目線を逸らさず、**しっかり見る**

Etc

重要なのは、

「あなたの話を、
興味深く聴いていますよ」

と、相手に伝わる“何か”を、
しっかり提供してあげることです。

...



◆リアクションを有効にする、 土台となるもの

ポイント①は、ものすごく重要な概念となるので、
少し、話を深堀していきます。

...

リアクションを示すポイントとして4つ挙げた中で一
番で、特に重要なのは、

4. 話をしている相手の目を、 逸らさず、しっかり見る

です。



...

“目は口ほどに物を言う”

という諺（ことわざ）にもある通り、
話をしている相手の目を見ることは、

「私の意識は、あなたに向いていますよ。」

というメッセージを、相手に届けることができます。

...

しかし人は、
何かをイメージする時や、過去のことを思い出す時、
目線が上に向く傾向があります。

だから、相手の話を聴いている時、



Winning The hearts Contents

受け取った言葉を頭の中でイメージしたり、
次、自分が言う言葉を考えるために
ついつい、相手の目から逸らしてしまいやすいんです
ね。

その方が、やりやすいためです。

しかし、そのこの本能をグッと堪えて、
相手の話を聴いている時、
何を話しているのかをイメージしながら、
相手の目から視線を逸らさないように意識する。

少し難しいですが、
実践による訓練を積み重ねれば、必ずできるようにな
ります。

...



その上で、他の3つを実行すると、
相手はかなり気持ちよく話をさせてあげることができます。

逆に、目を逸らしてしまうと、
他の3つを実行しても、相手に気持ちよく話をさせてあげることができません。

理由は、

「私の意識は、あなたに向いていません。」

というメッセージが、相手に伝わってしまうためです。

本当は、相手に意識が向いていても、

相手は目に見えるものしか、



ほぼ理解できない

んですね。

ここは重要なので、しっかり押さえておいてください。

“自分の意識は、どこに向いているか？”

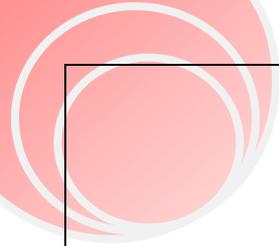
それを「目に見える形」で伝える手段は、
相手の目を見ること以外ないと、僕は考えています。

...

「私の意識は、あなたに向いていますよ。」

というメッセージを届けるために、
話をしている相手の目をしっかり見ることを、





Winning The hearts Contents

強く意識してください。

そして、

リアクションを取る時の、他の3つのポイントを実行する。

そうすることで、

相手に、かなり気持ちよく話をさせてあげることができるようになります。



ポイント②：

相手の話を遮らない

人の本能は、

- ✓ 自分の話を聴いてほしい
- ✓ 分かってほしい
- ✓ 理解してほしい
- ✓ 共感してほしい

ということにあります。

なので、脳の本能に流されていると、

ついつい、相手が話していることに対して、

「僕は、～～」

「私は、～～」



と、自分の話に持っていきたくなりがち、です。

なのでそれをしない、と

予め心に決めておくことが大切になります。

...

会話で大切なのは、

「自分の話をしてもらって、気持ちよくなってもら
う」

という、**サービス精神**です。

相手のことをよく知り、理解者となるためにも、
特に出会って初期の段階では、このスタンスは崩さな
いようにしましょう。



ポイント③：

口出しや、反論をしない (=否定しない)

ポイント②と似ていますが、
この場合、相手の否定も含んだ、
やってはいけない **NG コミュニケーション**、という
ことになります。

...

人は、自分の意見や主張に対して、

- ✓ **口出し**されたり、
- ✓ **反論**されたり、
- ✓ **否定**されること



に対して、
ものすごく不快感を覚えます。

理由は、

肯定的に、自分の話を聴いてほしい

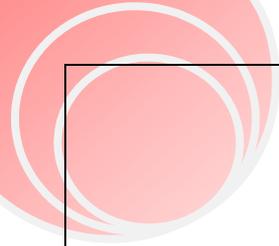
ということにあるわけですが、

もっと本質を押さえた言い方をすれば、
人が、心の奥底の深~いところで求めているのは、

共感

であるため、です。





Winning The hearts Contents

分かってほしいし、
理解してほしいし、
共感してほしいんですね。

ですから、

「分かるよ。」

という姿勢を相手に示しながら、相手を理解することに徹しましょう。

...

よほど、社会的におかしなことを言っていない限り、相手の主張や話に対して、理解してあげることはできるはずです。

「なるほど、あなたはそう考えるんですね。」

と、自分と相手は、
そもそも全く違う考え方をする存在なんだ、
という前提に立てば、それほど難しくはないはずで
す。

相手は、

1. **何を大切に**して生きているのか？
2. どうなることを**望んで**いるのか？
3. 何に、**嫌悪**しているか？
4. **コンプレックス**は？
5. **努力**していることは？

...

第6話でもお伝えしたことですが、
改めて、ここを意識して、



良き理解者になる

というマインドセットをしっかりと胸に、
相手の考え方や感じていることを大切にして、傾聴し
てほしいと思います。



ポイント④：

**すぐに答えを返さず、
2秒ほど間をおいてから返す**

これは、

「ちゃんと理解した上で、話を聴いてるよ。」

ということを、相手に伝えるためのテクニックです。

...

ただ、誤解しないでほしいことは、



いつ何時も、
相手が何かを言い終えた後に、
2秒ほど間をおいてから返す、
という意味ではない

ということです。

常に、相手が言い終えてから2秒おいて返していたら、
明らかにぎこちないですよ。

そうではなく、これは、
ある程度、相手が伝えたい主張が終わって、
結論の部分まで言い終えた段階で、

「ふむふむ、なるほどね。」

ということを、相手に伝えるための表現手段である、



ということですね。

それは、ケースバイケースで考えてください。

相手に、

「あなたの伝えたい意図が、ちゃんと伝わっているよ。

理解できているよ。」

ということを伝える手段として、
意識的に取り入れてみてください。



ポイント⑤： 適切なタイミングで、 **要約**して返す

これは、相手が、

何か説明しにくいようなことを、
何とか伝えようと話しているときに、

「なるほど、〇〇みたいなの？」

「つまり、△△ってことでしょ？」

と要約して、相手に返してあげると、

「そうそう！そういうこと！」



と、相手から好反応が得られる場合に限る話です。

...

「あなたの伝えたい意図が、ちゃんと伝わっているよ。

理解できているよ。」

ということが、相手に伝わるために起きる現象ですね。

自分の話を

- ✓ 分かってほしい
- ✓ 理解してほしい
- ✓ 共感してほしい

というニーズが満たされているために、



相手は喜ぶわけです。

...

なので、

これもケースバイケースで考えてほしいことなのですが、

いつ何時も、

相手の話を要約して返せばいい、

というわけではない

ということです。

それだと、

相手に明らかな不自然感を与えることになるので、

結果、自分に対する不信感に繋がりがねません。



ですから、

何か説明しにくいようなことを、
何とか伝えようと話しているときに

という場合に当てはめて、行ってほしいと思います。

タイミングと、要約がバッチリ決まれば、
相手を喜ばせることができます。



ポイント⑥： 質問を繰り返して、 話を**深堀**させる

これは、
話を深堀させるためのテクニックです。

“**フォローアップ**クエスション”

と呼ばれるもので、
相手が発した言葉を拾った質問をすることで、相手の
話を深堀していくんですね。

例えば、



相手：「昨日、

美味しいお寿司屋さんに行ってきたんですよ。」

あなた：「へえー！

そのお寿司屋さんは、どこにあるんですか？」

と質問し、話を深堀していくわけです。

これは、相手の話に関心を持ち、

「もっとそのことを知りたい」というマインドがあれば、自然と出てくる質問です。

...

ポイントは、

相手が発した**言葉**を拾って



の部分です。

もし、これをしなかった場合、例えば、

相手：「昨日、
美味しいお寿司屋さんに行ってきたんですよ。」

と、言ったことに対して、

あなた：「そうなんですか！
〇〇さんが好きな食べ物はなんですか？」

と質問していたら、ちょっとトンチンカンな
会話になってしまいますよね。

たとえ、

『そのお店で、
一番美味しかったお寿司はなんですか?』

というつもりで、あなたが質問していたとしても、
相手にとっては、そこまでの意図を読まないといけな
くなるので、分かりづらいわけです。

こうなると、
相手に自分のミスフォローさせてしまう形になるの
で、気持ち良い会話にはならないですよね。

だから、相手に何のフォローをさせることなく、
すんなりと言いたいことが言える会話の流れを、僕た
ちが作っていくんです。

そのための、**フォローアップ**クエスションです。



Winning The hearts Contents

...

人は会話で、自分が話したいことを、
1度に100%言い終える、なんてことは、ほぼありません。

もし、それをしたとしたら、
完全なる一方通行となり、会話ではなくなるわけですね。

あなたは、ただの傍聴者になるわけです。

...

会話とは、

自分→相手→自分→相手→...



Winning The hearts Contents

と、何度もターンを重ねながら、
していくものですよ。

したがって、

フォローアップクエスションによって、
相手が言いたいことを、100%に近づけていく考え方が、大切になるわけです。

...

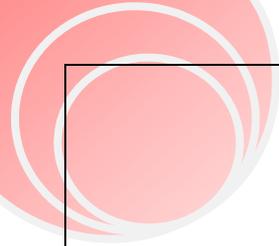
実は、この質問スキルは、
仲が良い人には、自然に使っているんです。

ですから、習得のコツは、

仲の良い人とは、どんな会話をしているか？

を思い出し、





Winning The hearts Contents

それを他の人にも応用しようとすることです。

思い出せないのであれば、
仲が良い人と会話している時の自分自身を、
よく観察してみてください。

そこから、習得の兆しが見えるようになるはずです。



§ 自己開示の**必要性**

ここまで、

相手に、

気持ち良く話をさせてあげるスキル

の話が理解できるようになったら、

次に必要になるのは、

自己開示のスキル

の理解です。

厳密には、これも、



相手に、

気持ち良く話をさせてあげるスキル

の中に入ります。

...

まず、「自己開示」の必要性についての
話からしていきますね。

これがないと、

対人コミュニケーションは上手くいきません。

...

この回のレポートの冒頭で話しました。



人間関係とは、**価値交換**である

と。

つまり、

お互いが、お互いの話を

上手にキャッチボール出来ている状態が、

良好な人間関係である、と言えるわけです。

だから、あなた自身も、自分のことを

気持ちよく話す必要があるのです。

...

「え？ つまり、自分の本能による欲求を、

相手に満たさせる、というわけですか？」



「それだと、快樂に溺れた男になり下がって、
モテなくなるのではないですか？」

鋭いですね。(笑)

確かに。

ただ、これから話すことは、

- ✓ 自分の話を聴いてほしい！
- ✓ 分かってほしい！
- ✓ 理解してほしい！
- ✓ 共感してほしい！

といった、脳の本能に流された、

かまってちゃんマインド



がベースとなった話ではなく、

相手を**楽しませるため**

という**サービス**マインドがベースとなった話になるので、ここは、しっかり押さえておいてください。

ベースとなっている**マインドが違う**、ということです。

...

繰り返しになるのですが、

価値交換が上手に出来ている、というのは、

お互いが WIN-WIN の状態のことですから、

あなたも気持ちよくならなければいけないのです。



Winning The hearts Contents

...

そもそも、

相手にだけ気持ちよくなってもらって、
自分は、ただ尽くしているだけ、という関係だと、
自分が苦しくなりますよね。

WIN-WIN ではない、わけです。

...

これは、
自分の視点に立った上での自己開示が必要な理由です
が、相手の視点に立って考えた上でも、
決して無視できない理由が **3 つ** あります。



...

まず1つ目は、

✓ もらってばかりでは、**悪い**から

という心理です。

人間関係は、

どちらかが一方的に価値を与えられ続けたら、

与えられた方は、「何かをお返ししたい」、と思うもの
です。

しかし、それをする機会を与えてくれない相手だとし
たら、その人は、居心地が悪くなるんですね。

さらに、傾聴が上手くいっている場合は、



「私のことを、こんなに気分良くしてくれる、
あなたのことを知りたい。」

という相手側のニーズが生まれるので、
そこを満たすためにも、自己開示は必要になるわけ
です。

これをしたとき、
価値交換が上手に出来ている、良好な人間関係を築く
ことができるわけです。

だから、

“相手の話を聴いてあげる”

という価値提供をする機会を、相手に与えてあげるつ
もりで、



自己開示してあげてください。

これが、1つ目の理由です。

...

次に、2つ目の理由は、

✓ **共感**できる相手の話を

聴くことは、**楽しい**から

という、価値提供ができることにあります。

「自己開示が大切だよ。」

と話していますが、自己開示をするにも、

ちゃんと押さえるべきポイントというものがああります。

それが、

相手の**共感**を引き出す

です。

それを無視して、

「ただ、自分の話をすればいいんだ。」

という表面的な理解で臨むと、

相手との人間関係がダメになってしまう可能性が高い
です。

ですから、自分が話したことに対して、

相手が**共感**できることが前提として、



自分の話をするのが大切になります。

...

では一体、
どんな話題について自己開示すれば、

相手の共感を引き出せるのか？

それについては、後から話をする、

『自己開示にオススメの話題 **10 選**』

にて、詳しく説明していきます。



...

最後の3つ目は、

✓ 相手の深い話を引き出せるから

です。

人が求めているのは、

共感

なので、そこを刺激する自己開示ができれば、
相手の方から、自分の話をしてくれるようになります。

その話というのは、

聞き役に徹しているだけの時よりも、



さらに深い話となります。

理由は、それを言える状況を、
あなた自身の自己開示によって作っているから、です
ね。

結果的に、その話を聴いてあげることで、より深いレ
ベルでの快感を、相手に与えられることに繋がるので、

自己開示は、決して外せないテクニックになる、
というわけです。

より、親密な関係を築くことができるようになります。

...

ここは、前セクションで話した



フォローアップクエスション

と、非常に相性が良い話になるので、しっかり押さえておいてくださいね。

質問 と 自己開示

を、上手に絡めながら、
相手と会話をすると、
とても良い雰囲気を作ることができます。



§ 自己開示に オススメの話題 10 選

さて、

どんな話題について、**自己開示**すればよいのか？

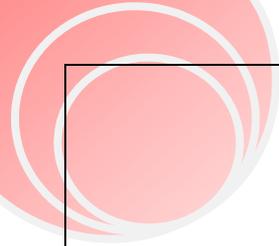
ということについて、
このセクションにて答えていきます。

...

まず、大きく分けると、自己開示には、

- ✓ **ネガティブ**オープン
- ✓ **ポジティブ**オープン





Winning The hearts Contents

の、2種類があります。

このうち、

ネガティブ、ポジティブ、

それぞれ5個ずつ紹介していきます。

...

今週は、レポート内容が長くなってきていますので、
ネガティブオープンのみ、話していきますね。

後半の**ポジティブ**オープンについては、
来週のレポートの最初に話をするので、
楽しみに待っていてください。

では、いきますね。



ネガティブオープン①：

お金や健康に関する心配事

ネガティブオープンの自己開示をするときに、
気を付けるべきことが、1つあります。

それは、

悲壮感が漂った言い方をしない

ということです。

例えば、オススメのネガティブオープンとして、
今話しているのは、

『お金や健康に関する心配事』ですが、これを、



「今月、生活が厳しくてね…」

「実は、医者から長生きしないよって言われて…」

と、悲壮感たっぷりに自己開示しても、
相手からしたら、

「お気の毒ですね…」

と言わざるを得ない状況を、
押し付けられたことになりますよね。

相手を、
ネガティブな気持ちにってしまうわけです。

これでは、
価値提供しているどころか、
ただの迷惑行為でしかないわけです。



...

ここで話していることは、そうではなく、

辛いことも、笑いながら乗り越える

というスタンスを、

相手に見せる、という意味です。

「この前、欲しいパソコン買って金欠気味でさあ〜（笑）」

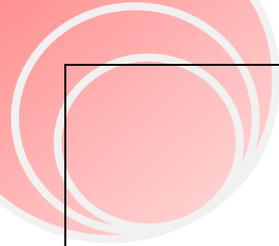
「正月太りして3kg太っちゃってさ（笑）信じられないよ！」

ネガティブをユーモアに変えて、

自己開示することが、ポイントとなります。

...





Winning The hearts Contents

欲しいものを買って、生活費を節約したり、
好きなものを食べすぎて、太ってしまうことは、

多くの人が経験することだと思います。

そうした、「あるある」を自己開示として語り、
相手の共感を引き出しましょう。

「分かる～（笑）」

といった反応が得られれば、成功です。



ネガティブオープン②：

イライラした過去の体験

- ✓ この前、理不尽なことで怒られた
- ✓ 相手の態度や言葉遣いが悪いことが、気になった
- ✓ 締め切りまで、余裕がなかった
- ✓ 自分の身体のコンディションが悪かった

Etc

...

多くの人共通してイライラすることを、
自分の過去の体験として語ると、

「うん、分かるよ。」

と、相手の共感を



引き出せる可能性が高くなります。

そこから、

相手のイライラの体験を話させる**きっかけ**を、
与えましょう。

これが、

ネガティブオープンの最大の狙いです。

相手は、

自分が話した、共感できるネガティブに対して、
それと同じレベルのネガティブを話してくれるよう
になります。

相手のネガティブを引き出すことができれば、

それは、秘密の共有をしたことになるので、

その人にとって、あなたは**特別な存在**となるわけ
です。



「これは、あなたにしか話せないの。」

そうした話題を、どんどん引き出してあげてください。



ネガティブオープン③： どうしても許せないこと

②と似ていますが、若干異なります。

これは、

- ✓ 道徳観
- ✓ 正義感
- ✓ 信念

そうしたものが、

「同じだね」

と、相手の共感を引き出すための自己開示です。



...

「強い立場の人には腰が低いのに、弱い立場の人には横柄になる人が許せない」

「タバコをポイ捨てする人は、許せない」

「適当なことばかり言って、約束したことを忘れる人は嫌い」

など、

そうした憤（いきどお）りや、怒りを共有することで、

「同じように思うんだね。」

と、相手の共感を引き出し、

仲間意識を築くための会話テクニックです。



ネガティブオープン④：

自分の弱みや、マイナス面

こうしたネガティブを、素直に認め、
恥じずに相手に言えることは、

相手からの信頼を獲得することに、繋がります。

実際に、

自分の弱さを隠すリーダーよりも、
自分の弱さを認め、それを恥じることなく
堂々と言えるリーダーの方が、

- ✓ **説得力がある**
- ✓ **強そうに見える**



という調査報告もあるそうです。

結果、信頼されるわけですね。

...

自分の弱さを認められる人が、**強い人**です。

一方、自分の弱さを認めず、隠そうとする人が、弱い人なんですね。

...

自分の弱さを認められる人は、

“その上で、どうするか？”

という思考になるので、



他人に弱さをシェアするときは、

「自分は〇〇が弱い。だから□□でカバーしている。」

「自分は〇〇が弱い。だから、君の力が必要なんだ。」

と、代案を話したり、

誰かに使命感を与えるような言い方になる傾向があります。

これは、

強みがあった上での、**弱み**

という、相反する2つのコントラスト(=対比)によって、人間味や、人間臭さといった**魅力**になるわけです。



「ギャップ」という言い方もできると思います。

ですから、

弱みだけでは、ダメなんですね。

...

「あの人は、強いな～」と思っていた人が、

「朝は、めっぽう弱くて」

「アナログ人間だから、パソコンは得意じゃないんだ」

「いつも好きな女性は、なかなか振り向かせられなくて」

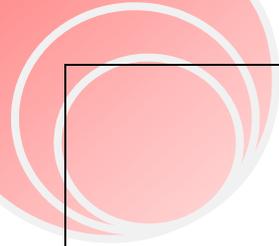
「強がっているけど、実は臆病者なんだ」

と、自分の弱みを堂々と話していたら、

どこか、すがすがしさを感じますよね。

一方、何も弱みを見せずに、





Winning The hearts Contents

ただ、完璧なイメージだけを与える人は、
周囲の人たちにとって**ストレスでしかない**のです。

だから、弱みは持っていていいんです。

...

人は、誰だって不完全な存在です。

完全完璧な人なんて、世界中、どこにもいません。

格闘技の世界チャンピオンでも、
ビジネスの大成功者でも、

1人の弱い人間に過ぎないのです。

...



「強くなりたい！」

という思いが強いが故に、自分の弱さを認められない
弱い人間になってしまうことは、避けたいところです
ね。

しっかり押さえておいてください。



ネガティブオープン⑤：
恥ずかしかったり、
罪悪感を感じた過去の体験

こうした体験を共有することは、
相手にとっての**エンターテイメント**となります。

...

「この前、こっちに手を振る人がいたので、
手を振り返したら、
僕の後ろにいた人に手を振っていたんだよ～～(泣)」

恥ずかしい体験を語ることは、

相手にそれを、疑似体験させることになりましたが、
本当に恥ずかしい思いをしているのは自分だけなので、



なにも、辛い思いをさせることなく、
その状況を相手に楽しませることができます。

例えるなら、
遊園地などのアトラクションと同じです。

ジェットコースターは、怖いですが、
本当に身の危険に晒されているわけではないので、
恐怖の感情も、「娯楽」として楽しめるわけです。

...

罪悪感を覚えた体験の共有も同じです。

「この前、赤信号なのに直進したことが…」

「会社をズル休みしたことが…」



それに対して、

「悪いことをしたな〜」という反省の意志を示すと、
相手からは、

- ✓ 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、

人として温かみのある、優しい印象を
相手に埋め込むことができます。

...

このテクニックは、

自分の目上の人よりも、

後輩や**部下**、**年下の女性**に対して、
使ってあげると効果的です。



あなたに対して、
少し尊敬の目で見えてくれるようになってきた、その段階で
使ってあげると、よいでしょう。

失敗談を語る人は、魅力的に見えます。

覚えておいてください。



§ ポジティブオープンは 次週で

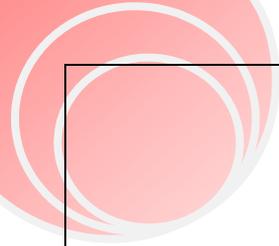
さて、長くなってきたので、
今週はここでストップしますね。

後半のポジティブオープンも、
かなり興味深い内容になりますので、
楽しみにしててください。

“僕が、どんなことを話すのか？”

それを予想することも、
あなたの理解力や、スキル習得に、大きく貢献してく
れます。

ここまで、僕の話を実際に読んでくれているあなたな



Winning The hearts Contents

ら、

それが出来ても、全く不思議ではありません。

それぐらいの力が、既についているはずですからね。

...

ではでは、今回はこの辺で。

ありがとうございました。

To be continued...

高橋りょう

