

# 聴き方の巻

~Listen~

【第3回】

相手の心をひらくヒケツ

ハナサク会話堂 講師

みやたさとし

著作権はハナサク会話堂みやたさとしにあり、

内容の複製・無許可転載・転用・販売を禁止します。

## 目次

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| <b>【第4章】心を開く5つの方法</b> ..... | 3  |
| ① 私の人がらをオープンにする .....       | 5  |
| ② 今感じていることを共有する .....       | 7  |
| ③ 共通点を探す .....              | 10 |
| ④ 先どり共感する .....             | 16 |
| 仕事に対する先どり共感 .....           | 24 |
| 《ワーク L-9》先どり共感を使ってみよう ..... | 26 |
| 先どり共感力の鍛え方 .....            | 28 |
| ⑤ 質問して喋らせる .....            | 30 |
| 聴き上手として理想のスタンス .....        | 31 |
| <b>おわりに</b> .....           | 33 |

## 【第4章】心を開く5つの方法

前回学んだ共感を使って  
相手の気持ちや人間性への理解を  
丁寧に示していけば、

「この人なら私のことを理解してくれる！」

「この人に話すのは気持ちいい！」

と感じてもらえるので、  
絶大な信頼を得ることができるようになります。

**共感こそが聴き上手最大の武器です！**

ただ、  
相手が極度の人見知りだったり、  
知り合って間もなかったりすると、

ただ待っているばかりでは  
なかなか気持ちがにじみ出るような  
個人的な話をしてもらえない場合があります。

つまり、  
共感するチャンスが巡ってこないのです。

ここで何もしないと

「プライベートに踏み込まない関係」  
が固定化されてしまい、  
いつまでも表面的な会話から  
抜け出せなくなる危険があります。

そこで聴き方の巻のラストでは、

「相手の心を開くヒケツ」について解説していきます。

## ① 私の人がらをオープンにする

まずは「話し方の巻」の復習です。

自分の話をする目的は何だったのでしょうか？

…ちゃんと覚えていますよね？

そうです。

私の人がらをオープンにして

「よくわからない人」から抜け出すこと。

それによって相手に安心感を与えて、  
心を開いてもらいやすくするため。

でしたよね！

相手がプライベートな話をしてくれないときは、  
まずあなたがプライベートを打ち明けましょう。

方法も話し方の巻で学んだ通りです。

- ・相手に質問されたらイチブントラスで答える
- ・相手がなにか話したあとにコネクトークする

このときにちょっとだけ

個人的な話（体験談や自分の意見）を入れていくのが  
内向的な人でも使いやすくオススメです。

コツを忘れてしまった人は、

一度話し方の巻に戻って復習しましょう！

## ② 今感じていることを共有する

夏場に知人と会うと、

誰もが決まって交わす言葉があります。

「今日も暑いね～」

なぜみんな「暑いね～」と言うのでしょうか？

その答えは、

今の気持ちを共有することで安心するから

です。

「暑いね～」 「寒いね～」 といった小さなことでも

「私たちいま同じ気持ちだね」と確認しあうことで、

気軽に話せるムードをつくる効果があります。

他には例えば、

- ・ 人気のラーメン屋に20分くらい並んでいるときに  
「お腹すいたね」「早く食べたいね」と言ってみる
- ・ ショッピングモールの中を一時間くらい歩いたら  
「だいぶ歩いたから疲れちゃったね」と言ってみる
- ・ 冷房の効いたお店で相手が上着を羽織ったら  
「冷房ちょっと寒いよね」と言ってみる
- ・ 相手が「萩」と「萩」を間違えて書いたら  
「その2つゴツチャになるよね」と言ってみる

コミュ障さんは

「こんなこと言っても意味がない」と思って  
小さな気持ちを口に出さない人も多いですが、  
非常にもったいないです！



些細なことですが、  
こういうちょっとしたことで相手の緊張がとけて  
今より心を開いてくれるようになります。

### ③ 共通点を探す

よく言われていることですが、  
共通点は相手との距離を縮める  
大事なカギとなるものです。

誰だって「自分と似た部分を持つ人」に対しては  
親しみを感じるものですからね。

これを心理学では「類似性の法則」と呼びます。

今まで苦手意識を持っていた相手だったとしても、  
「実は地元がすごい近かった」  
なんて共通点が見つかった途端、  
苦手意識がちょっと弱まった。

そんな経験、誰しも一度くらいありますよね？

共通点が見つかった分だけ

「この人なら私を理解してくれそう」

と感じてもらえるので、

相手から本音を引き出しやすくなります。

だからぜひ共通点を探してほしいのですが…

血眼になって必死に探す必要はありません。

なぜか？

共通点を探そうと思ったら、だいたい誰しも

- ・ 趣味
- ・ 仕事
- ・ 住まい(出身地)

から探そうとしますが、まあ合わないでしょう。

どれも数が多すぎるからです。

あなた「趣味とかある？」

相手「音楽鑑賞かな〜。」

あなた「僕も音楽好きだよ。なに聞くの？」

相手「ミスチルとか大好きだよ。」

あなた「え〜偶然！僕もミスチル大好きなんだよ〜！」

なんてこと、ほぼ起きません！

もちろん、

会話のネタとして聞いてみる分には構いませんが、  
共通点を探すために質問するのは正直、無謀です。

見つからないからと質問攻めしてしまえば、  
相手だってウンザリすることでしょう。

では、

どうやって共通点を探していけばいいのでしょうか？

簡単にできる 2 つの方法を紹介します。

### 共通点を探す方法①

#### 相手の話の中で発見したら食いつく

相手の話を聴いていると、

たまたま共通点が見つかることがあります。

そんなときこそチャンスです！

内向的な僕たちは会話中に共通点を見つけても、

つい遠慮して何も言わずにスルーしてしまいがち。

ぜひ今日からは、しっかりと食いついてみましょう！

「あ、一緒ですね〜！」

「僕もそれ好きなんですよ〜！」と。

## 共通点を探す方法②

### 相手の持ち物や服装を観察する

持ち物や服装には、その人の好みが詰まっています。

(女性はとくにその傾向が強いです)

相手をよく観察して、好み的一致を探しましょう！

例えば、

相手のスニーカーがニューバランスで

あなたもニューバランスが好きなら、

「ニューバランス好きなんですか？」と質問してみる。

相手のバッグにスヌーピーのバッジがついていて  
あなたもスヌーピーが好きなら、  
「スヌーピー、私も大好きなんだ〜」と  
食いついてみる。

相手がよく午後の紅茶を飲んでいて  
あなたも午後の紅茶が好きなら、  
「午後ティーおいしいよね！」と話しかけてみる。

といった具合です。

そしてどちらの方法をとるにせよ、  
共通点を見つけたからには  
一度はその話題で会話することが大切です。

必ず今よりも心の距離が近くなるはずです

## ④ 先どり共感する

通常の共感は

相手の話に対して「それは楽しみですね」  
などと理解を示すことでしたね。

対する先どり共感とは、先に私のほうから  
「こんな気持ちもあるんでしょうね」  
と投げかけてみることです。

そうして相手から「そうなんですよ！」  
といった反応を引き出すことで、  
心を開くスキルです。

この解説だけだと  
いまいちイメージも湧かないかと思うので、  
具体例を使って解説します。



ちなみに先取り共感には

- ・ 初級編
- ・ 上級編

2パターンあるので、まずは初級編からいきます。

## 先どり共感 初級編

例えば、あなたの知人に

「洋服を買うのが大好きです！」

という人がいたとします。

まずは

「この人は洋服を買うことに対して

どんな感情を持っているだろう？」

と想像してみましよう。

…どんな感情がありそうでしょうか？

洋服を買うことは趣味ですから、

「楽しい」や「嬉しい」といった

プラスの感情が潜んでいそうですね？

だから

「洋服選ぶのって楽しいんでしょうね」

と投げかけてみる。

すると

「そうなんですよ！

昨日も2時間ネットショップ見ちゃいました！」

などと、個人的な話をしてくれるようになります。

- ・ 「休日はボランティアをやっています」という人に  
「ボランティアってやりがいあるんでしょうね」
- ・ 「もうすぐ2歳になる子供がいます」という人に  
「子育てって苦勞も多いんでしょうね」

このように、相手が出してきた情報に対して  
「そこにありそうな感情を投げかける」ことが  
先どり共感の初級編です。

気持ちとは少し異なりますが、

- ・ 「仕事はSEです」という人に  
「SEって残業多そうですね」
- ・ 「今は三軒茶屋に住んでいます」という人に  
「三軒茶屋っておしゃれな人多そうですね」

といったように、

あなたがそれに対して持っている  
大ざっぱなイメージを投げかけてみる

というパターンでも可能です。

## 先どり共感 上級編

初級編に慣れてきたら、  
お次は上級編にチャレンジしてみましよう。

上級編では

「相手の感情が動きそうな  
具体的シチュエーションを考え、投げかける」  
ということにチャレンジします。

例えば先ほどの

「洋服を買うのが好きです」という人に対して

「素敵なコーディネートができたときは  
誰かに見せたくなるんでしょうね」

「セールが始まったらついつい  
買い過ぎちゃったりするんでしょうね」

「お家のクローゼットを開けたら  
洋服がいっぱいなんでしょうね」

といった具合です。

- ・ 素敵なコーディネートができたとき
- ・ セールが始まったとき
- ・ クローゼットを開けたとき

と、より具体的なフレーズを  
投げかけていることがよくわかると思います。

初級編と比べると想像力が必要になるので、  
使いこなすのは少し難しくなります。

ただその分、  
相手が心の中で感じていたことにバチっとはまれば、

普段はおとなしい人でも急にスイッチが入って

「わかる！それでこの前ね…」

などとイキイキしゃべりだします。

「トンチンカンなこと言っちゃったらどうしよう…」

と考えてしまう人もいるかもしれませんが、

実はこちらが挙げたシチュエーションが  
少しくらい的外れでもまったく問題ありません。

なぜなら人は、  
訂正したいときにもよく喋るからです。

もしも違っていたら、  
「いやいや、それよりもこんな時が最高なんですよ～」  
などと本音を話してくれたりする。

だから間違いを恐れずに、  
想像力を働かせて具体的なシチュエーションを  
投げかけてみましょう。

## 仕事に対する先どり共感

先どり共感は、  
仕事の話に対しても効果てき面です。

仕事で感じる気持ちって、  
一般的にどんな感情が多いでしょうか？

もちろん嬉しいとか、やりがいを感じるとか、  
プラスの感情もあるでしょうが、

それ以外にも  
忙しい、ツライ、シンドい、投げ出したい など  
マイナスの感情もたくさんあると思います。

今の仕事にやりがいを感じている人であっても、  
こういった感情は抱えながら働いているはずですよ。



そしてマイナスの感情は

「人に話したらイヤがられるかも…」と思い、  
吐きだせずに溜めこんでしまう人が多いもの。

だからこそ、先どり共感を使って

「吐きだしてもいいんですよ」と  
許可を与えてあげることが大切です。

押さえつけられていたマイナスの感情は、  
いざ吐き出させてあげれば明るい話題以上に  
盛り上がるパワーを秘めています。

相手の特別な存在になりたければ、  
マイナスの感情もこころよく  
聴いてあげられる人を目指しましょう。

## 《ワーク L-9》先どり共感を使ってみよう

次のお題に対する先どり共感を考えてみましょう。

- (1) 仕事は家電の販売をしています。
- (2) 趣味はカラオケです。
- (3) 昇進して初めて部下ができました。

次のページに解答例があるので、  
しっかり考えてから進みましょう！

## 解答例

- (1) 「嫌なお客さんもいるんでしょうね」  
「一日中立ちっぱなしでツライんでしょうね」  
「商品知識覚えるのって大変でしょうね」  
「土日はなかなか休めないんでしょうね」  
「新商品が入ってくるとワクワクするんでしょうね」  
「自宅は最新家電であふれてそうですね」
- (2) 「スッキリするんでしょうね」  
「ストレス解消になるんでしょうね」  
「難しい歌を上手く歌えたら爽快でしょうね」  
「人から『上手だね』って褒められたら気持ちいいんでしょうね」
- (3) 「人をまとめるのって苦労も多いでしょうね」  
「部下とのコミュニケーションで悩むこともあるんでしょうね」  
「下っ端の方が楽だったと感じる時もあるんでしょうね」

## 先どり共感力の鍛え方

先どり共感力を鍛えるには、  
職業一覧サイトを活用するのがオススメです。

職業をどれか一つ選んで

- ・ やりがいを感じる瞬間
- ・ ツライと感じる瞬間

を想像してみましよう。

オススメは「キャリアガーデン」というサイトです。  
(<https://careergarden.jp>)

職業一覧サイトの多くは

- ・ 仕事内容
- ・ その職業につく方法
- ・ 平均年収

くらいしか載っていませんが、  
キャリアガーデンの場合、

- ・ やりがい、楽しさ
- ・ ツライこと、大変なこと

という項目があるのが大きな特徴です。

考えた先どり共感が合っていたのか  
自分でチェックできるので便利ですよ！

## ⑤ 質問して喋らせる

相手の心を開く方法、  
最後は「質問すること」です。

質問とは、相手をしゃべらせる技術です。

うまく使うことができれば、  
相手を冗舌にして  
個人的な話を引き出すことができます。

質問のコツは  
次回から始まる「質問力の巻」で  
バッチリお伝えしていきます。

どうぞお楽しみに♪

## 聴き上手として理想のスタンス

人の価値観や感じ方は一人一人全く違うので、  
相手と意見が食い違うことも当然出てきます。

時には「この人、何言ってるの？」と  
感じることもあるかと思います。

でもそんな時こそ、  
否定したり、会話することを放棄するのではなく、

**「考えの違いを楽しもう」**

くらいの気持ちで  
会話するよう心がけてみてください。

価値観の違う人の話もよくよく聞いてみると  
「なるほど！こういう考え方もあるのか♪」

などと新しい発見につながったりして  
意外と楽しかったりするものですから。

同じ部分を見つけたら、  
同じであることをわかち合い楽しむ。

違う部分を見つけたら、  
違いを理解する過程を楽しむ。

これこそが聴き上手として  
理想のスタンスだと僕は思います。

同じこと、違うこと、  
どちらも楽しめるんだから最強ですね！



## おわりに

たくさんスキルをお伝えしてきたので、  
まだ使いこなせていないスキルもあると思います。

とくに後半で紹介した  
共感と先どり共感はなかなか高度なスキルです。

「人並み程度に会話を楽しめるようになる」！

これが当講座のコンセプトなので、  
ここまで扱うべきか正直ちょっと悩みました。

でも、

僕たち内向型人間が目指すべきゴールは  
間違いなく「話し上手」ではなく「聴き上手」です。

だから「聴き方の巻」にかぎっては、  
あえて人並み以上になるためのスキルも  
収録することにしました。

とはいえ、何度もいうように  
毎回100%やるのは誰にだって不可能です。

プロの心理カウンセラーでも  
共感しきれないときは山ほどあります。

だから

「完璧に使いこなせなきゃダメだ！」  
とまでは思わないでください。

完璧にやるのは不可能。

それを肝に命じたうえで、  
少しでも使える頻度が増やせるよう  
日ごろから実践していきましょう。

そして絶対に忘れないでいただきたいのが、  
「**相手が求めているのは反応である**」  
ということです。

どれだけ相手のことを想っていても、  
あなたが無反応だったら  
相手はその気持ちに気付けません。

ぜひ今日からは、  
反応を通してもっと相手の話を  
面白がってあげましょう。

そうすれば、相手の話す楽しさは倍になります。

ぜひ今日からは、

反応を通してもっと相手の気持ちに

寄り添ってあげましょう。

そうすれば、相手の悲しみや悩みは

半分以下にもなります。

相手の話を遮ることなく最後まで聴けるところは

内向型人間の大きな強みです。

あとは黙って耳を傾けがちなところを卒業して、

適切な反応を返せるようになればいいのです。

誰かに必要とされる、

ステキな聴き上手を目指していきましょう！