

話し方の巻

~Speak~

【第1回】

興味を持たれる話し方

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

【第1章】なぜ自分の話をするのか？	3
人は「よくわからない人」を警戒する	4
聴き役に徹するだけじゃダメ？	9
【第2章】どうすれば人がらは伝わるの？	16
コミュ障さんの話の問題点	19
人がらを伝える要素① 行動	22
行動を話すときのコツ	24
《ワーク S-1》 行動で人がらオープン	27
人がらを伝える要素② 思考	28
《ワーク S-2》 思考で人がらオープン	30
思考を話すときのコツ	31
「何となく」で終わらせない	35
《ワーク S-3》 好き嫌いで人がらオープン	38
人がらを伝える話し方 まとめ	39

【第1章】なぜ自分の話をするのか？

自分のことを話す。

コミュ障で悩むあなたが、

とても苦手としていることだと思います。

「そもそもなんで

自分のことを話さなきゃいけないの？」

「『聴き上手になりましょう』

なんてよく言われているし、

無理に話すことないんじゃないの？」

そんな考えを持っている人もいるかもしれませんね。

そこでまずは、

自分のことを話す目的

を明確にしていきましょう。

人は「よくわからない人」を警戒する

自分のことを話さない人とは、
仮面をかぶったまま人と会っていることと
同じと言えます。

もし、
今日初めて会う約束をしていた人が
こんな仮面をかぶって現れたら、
あなたはどう感じるでしょうか？



- ・不気味
- ・怪しい
- ・怖い

そんな近寄りがたいイメージを
持ったのではないのでしょうか。

人によっては

「顔を見られたら困るヤバい人なのかな？」

「危害を加えるつもりがあるから隠してるのかな？」

などと恐怖を感じるかもしれませんね。

少なくとも、

「仮面をとったら、大好きな菅田将暉くんかも～♪」

なんておめでたい考えになる人はいなはずです。

人は隠された部分があると、
だいたい悪い方に考えてしまう生き物です。

ちなみにこういう心理を「警戒仮説」と呼びます。

もちろんこれは顔だけに限りません。

自分の感情やプライベートな部分を
一切話さなかったら…？

同様に相手にマイナスの先入観を与えて、
どんどん近寄りがたい人になってしまいます。

そうならないためにも、あなた自身のことを
少しずつ発信していきましょう！

感情表現をしたり、
自分のプライベートを話すことを
心理学では「自己開示」と言いますが、

僕はもう少しゆるい言葉を使って
「**人からオープン**」と呼んでいます。

本講座でもこの呼び方で
統一していきたいと思います。

あなたがこれから
人と親しい関係を築いていきたいと思うなら、
まず目指すべき目標はただ一つです！

それは、

「人がらをオープンにして、

『よくわからない人』から卒業すること」！

本講座の最重要キーワードなので、

まずはこの言葉をよ〜く覚えておいてくださいね。

聴き役に徹するだけじゃダメ？

会話が苦手なコミュ障さんに
まず力を入れていただきたいのが、

今お話ししてきた

「自分の人がらをオープンにすること」です。

そのためのコツを

今からたっぷりお伝えしていくわけですが…

中には、こんな疑問を

感じている人もいらっしゃるかと思います。

「よくコミュニケーションの本には

『話すのが苦手なら聴くことに徹しよう』

とか書いてありますよね。

聴き上手を目指すだけじゃダメなんですか？」

あなたもそう思いますか？

実はこの意見、

半分は正解 で 半分は間違い なのです。

- ・ 聴き上手は好かれる
- ・ 僕たち内向型人間は話し上手より
聴き上手のほうが向いている

この2点に関しては、疑う余地のない事実です。

内向型人間が目指すべきゴールは

100%「聴き上手」の一択です。

無理しておしゃべりな人間になる必要は

全くありません！

でも、ちょっと考えてみてください。

あなたは、よく知らない人に対して
安心して自分の本音を
打ち明けることができるでしょうか？

自分のプライベートなことを
話したいと思うのでしょうか？

おそらく難しいはずですよ。

聴き上手とは、言い方を変えれば
「話させ上手」という意味になります。

そして話させ上手になるには、

「この人にならもっと色々打ち明けてもいいかな」
と思われる人間になることが条件です！

そのためにはもちろん、
聴き方のスキルや質問のスキルも必要です。

でもそれらと同じくらい

「自分の人がらを伝えて相手の警戒心を解くこと」
も大切な要素なのです。

あなたがオープンになるからこそ、
相手もオープンになってくれます。

つまり、こう考えてください。

「話し上手より聴き上手を目指す」
これは全然OKです！

(むしろそうしましょう)

でもだからと言って、

「話すことをあきらめて常に聴き手に回ろうとする」
これはどう考えても行き過ぎです！

適度に自分の話もして、相手にとって
「安心して本音を見せられる人」
であることが大切なのです。

ちなみに、

会話中の「話す」と「聴く」の理想の割合は
何：何くらいだと思いますか？
(全体を10として)

答えは…

話す3：聴く7 が理想です。

※お互いのことをよく知らない初対面の頃なら
もう少し話す割合を増やすと尚良し！

意外と話す割合が少なくて安心しましたか？
聴く割合のほうが倍以上もありますからね。

だからコミュニケーションの本は
必ずと言っていいほど聴き上手を推奨してきます。

でもこの3：7という割合には、
話すのが苦手な人にとっては
別の意味合いもあることに気が付いたでしょうか？

それは、

「せめてあなたも3割は話しましょう！」

という意味です。

さあ、

あなたは普段、それくらい話せているでしょうか？

中には「やばい！限りなくゼロ割に近い…！」

と感じた方もいるかと思います。

そんな方はぜひ、

「3割話せる人」を目指していきましょう。

そのための手順はこれから

しっかりお伝えしていくので安心してください。

【第2章】 どうすれば人からは伝わるの？

自分の話をする目的は、
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ことにあります。

つまり話すことって実は、
聴き上手に近づく一つ的手段
でもあるということです！

そして面白おかしく話すとか、オチをつけるとか、
お笑いの要素は必須ではありません。

「人がらを伝えること」こそが一番のコツです。

ただ、

ここで次なる疑問が浮かんでくるかと思います。

「で、どうすれば人がらって伝わるの？」

という疑問です。

そこで続いては、

私の人がらを伝えるコツを学んでいきます！

…とその前に、そもそも「人がら」って何でしょう？

性格、好き嫌い、キャラクター、…

このあたりを思い浮かべる人が多いと思います。

人がらとは言わば、

「私の中にある人間らしい部分の全て」を指します。

なのでもちろん、
性格や好き嫌いも大正解なのですが、

だからといって

「私は人見知りです」

「私は読書が好きです」

しか話さなかったら、相手も「ふ～ん」と
感じておしまいになってしまうかも…。

では、どうすれば私の人गरが
もっと伝わるのでしょうか？

どうすれば私の人गरに
もっと興味を持ってもらえるのでしょうか？

コミュ障さんの話の問題点

会話が盛り上がらないコミュ障さんのお話には、ある特徴があります。

それは、

主に「情報ばかりを話している」ことです。

例えば、

「今日は暖かいですね」と天気の話になったときに

「なんか最高気温は

20度超えると言っていましたよ」

「来週には桜も見ごろらしいですね」

などと、天気予報で見たことしか話さなかったり。

ハマっているスマホゲームの話をするときに、

「こんなゲームで、こうすると勝ちになるんですよ～」

とルール説明を長々としてしまう具合です。

このように、私の人間性とは
関係のない内容が「情報の話」です。

もちろん情報も話していいのですが、
会話の最初から最後までこんな調子では、
どれだけ頑張って話しても
顔見知り以上の関係になることはできません。

それはあなたも感覚としてわかりますよね？
会話の中に「あなた」がないのに、
どうやってあなたという人間に
興味や親しみを持つと言うのでしょうか？

情報の話から卒業するためにも、今から紹介する

「人がらを伝える二つの要素」を

あなたの話に盛り込んでいきましょう。

それが「行動」と「思考」です。

人がらを伝える要素① 行動

行動とは、

「ある場面で自分はどんなことをしているか」
を話すことです。

【例①】

今日は暖かいですね。

いつも最低気温に合わせた服装をしてしまうので、
昼間はちょっと暑苦しいんですよ。

【例②】

最近、〇〇っていうゲームにハマってるんですけど、
寝る前にちょっとだけやろうと思って始めると、
いつの間にか二時間くらい
経っていることがよくあります。

このように、

「ついやってしまうこと」や「体験談」を
話してみましよう。

行動には、その人の人間性が色ごとく表れます。

例えば性格を伝える時にも、

「私は人見知りです」しか言わないより

「人見知りなので街中で知り合いを見かけても
気づかないフリをしてしまいます」

などと「人見知りでついやってしまう行動」を

セットで伝えたほうが、

より人となりが伝わって親しみを持ってもらえます。

このように行動とは、

人がらを伝えるベースとなるものです。

行動を話すときのコツ

行動について話す時のコツは、
「具体的に表現すること」です。

具体性に欠けたお話、
つまり曖昧で抽象的な話というのは、
興味を持たれにくくなってしまいます。

例えば「休日はだいたい家にいます」
のような具体性に欠けたお話だと、相手は
「あなたがどんな休日を過ごしているのか」
のイメージが湧きません。

そしてイメージの湧かない話というのは、
聞いていてすごく退屈なのです。

だから

「この人の話をこれ以上聞いても面白くなさそう」
と思われて、会話が終わってしまいます。

もっと「具体的に話そう」と心がけるだけでも、
話の印象はグッとよくなります。

その第一歩としてぜひ実践してもらいたいのが、
「数字や固有名詞を付け加えること」です。

【例】

最近の休日は、アマゾンプライムで
映画を観るのにハマっています。

多いときは一日3本くらい見るんですよ。

すると聞いている側は具体的なイメージが湧いて、
会話に付き合ってくれやすくなります。

とくに趣味に関する話では
常識外れの数字が出てきやすいので、
興味を惹きつけるにはすごく効果的です！

「毎月 10 万円くらい洋服買っています！」
なんて話を聞いたら、

「そんなになにを買ってるの？」
って興味持ちますよね？

自身の行動や体験を話すときには、
具体的な表現を意識しましょう。

《ワーク S-1》 行動で人からオープン

①下の「性格・体質リスト」の中から、

自分に当てはまるものを3つほど選びましょう

②それにまつわる自身の行動を書いてみましょう

大ざっぱ
細かい
浪費家
節約家
社交的
人見知り

楽天的
心配性
せっかち
のんびり
飽き性
凝り性

アウトドア派
インドア派
大食い
少食
よく寝る
あまり寝ない

【例文】

心配性：

電話をかけるときは、番号が間違っていないか
3回くらい確認してから発信ボタンを押す

飽き性：

正月に箱根駅伝に感化されてジョギングを
始めたけど、一週間で辞めてしまった
(ウェアやシューズも新調したのに！)

人がらを伝える要素② 思考

思考とは、

「ある場面で自分はなにを思うのか」

を伝えることです。

【例①】

(春先に)いつもの癖で冬物のコート着てきちゃって、
浮いてる気がしてちょっと恥ずかしかったです。

【例②】

課金すると強いアイテムがもらえるんだけど、
『課金したら負けだ』と必死に言い聞かせて
無課金で耐えています。

思ったことや考えたことは、
その人の人がらそのものです。

思考を伝えることで、
あなたの「人間臭さ」や「心の体温」が伝わり、
親しみを持ってもらえます。

逆に思考をまったくオモテに出さないと、
「なにを考えているかわからなくて取っつきづらい」
と敬遠されてしまいます。

内向的な人にとっては苦手分野かと思いますが、
ちょっとした気持ちから
伝える癖をつけていきましょう。

《ワーク S-2》 思考で人がらオープン

次にあげるシチュエーションで

あなたが思うこと・考えることを書き出しましょう。

- (1) 新年度を迎えると思うこと
- (2) 今の季節に対して思うこと
- (3) 誕生日が来ると思うこと
- (4) 無駄遣いしちゃったときに思うこと
- (5) 嫌いな家事とその理由

【例文】

無駄遣いしちゃったとき：

「来月は節約しよう！」と思う。

でも結局、次の月もあれこれ買ってしまって
意志の弱い自分にちょっと嫌気が差す。

思考を話すときのコツ

「思考を話す」に関していうと、ぜひ

「好き嫌いの好みをはっきり伝える」

ということにチャレンジしてみましょう。

コミュ障さんは自分の好みをはっきり伝えるのが
苦手な傾向にあります。

おそらく嫌われたり、反発されるのを恐れるあまり
中立の立場をとってしまうのだと思いますが…

「そんなの好きでも嫌いでもどっちでもいいよ！」
ということですらハッキリ伝えられない人がいます。

例えば、

あなたは納豆が大好きだったとします。

でも他人から「納豆って美味しくないよね～」
などと振られたときに

「う～ん、どうですかね～」
などと濁して答えてしまう感じです。

こういうよくわからない答えを返すと、
そこで会話は終わります。

相手からしてみれば、
あなたが納豆好きかどうかなんて、
ぶっちゃけどちらでもいい話です。

確かに「実は納豆好きなんです」と言えば
「え～、あれのどこが美味しいの!?!」
なんて言われるかもしれませんが、

そんなことで人として嫌われることは
まずありません！

むしろそのあと納豆論争が起こって
会話が盛り上がっていくかもしれませんね。

だけど、

「ここで好きって言ったら否定されちゃうかな…。
かといって嘘ついて嫌いって言うのも抵抗あるな…。」

とかあれこれ考えて曖昧な答えを返せば、
「よくわかんないし、もういいや～」
と思われて、会話を打ち切られてしまうでしょう。

あなたが意見をハッキリ伝えることで、
相手は会話する気になってくれます。

あなたが本音を見せることで、
相手も本音を見せてくれるようになっていきます。

人と深い関係になる上では、
自分の考えをしっかりと伝えなきゃいけない場面も
必ず出てきます。

だけど普段から
自分の考えを話すクセが付いてないと、
いざそういう大事な場面を迎えたときに
何も言えなくなってしまう。

それだと相手も
「この人は私とちゃんと向き合う気がないんだな」
ってガッカリするのではないのでしょうか。

ぜひ軽い雑談のときから、ちょっとした本音を
伝えるクセをつけていきましょう。

「何となく」で終わらせない

この話をすると

「好きでも嫌いでもなく『何となく』の場合も好き嫌いをはっきりさせたほうがいいですか？」という質問をいただくことがあります。

例えば

「お昼に中華を食べてきました」という話をして「中華丼好きなの？」と聞かれたけど、とくに好きでもなく、何となくそのお店に入っただけ、という場合ですね。

ここで一番大事なポイントは

「自分の考えをはっきり伝える」なので、嘘をついてまで「好き」と言う必要はありません。

何となくなら「何となく」が
あなたの意見でいいのです。

ただ、だからといって

「そんなに好きってわけじゃないんですけど…」
みたいな濁した答えを返すと、会話は終わります。

「好きでも嫌いでもなく、ただ何となくしただけ」
この場合は「選んだ理由」を添えてみましょう。

【例①】

とくに中華が好きってわけじゃないんですけど、
会社から近いのでお店探るのが面倒なときは
たまにそこ行ってます。」

【例②】

いま金欠なので…。あそこの中華料理屋は
ワンコインランチがあって助かるんですよ。

人間が自発的に行動したり、
複数の選択肢の中から一つを選んだりする場合、
そこには必ずなにか理由があるものです。

「何となく」で片付けず、ちょっと自分と対話して
「なぜそれを選んだのか？」と考えるクセをつけると、
人がらをオープンにできる機会も増えていきますよ。

《ワーク S-3》好き嫌いで人がらオープン

- ①下の質問に「好き」「嫌い」で答えてみましょう
- ②それにまつわる考えを書いてみましょう

- (1) お酒は？ 好き（強い）・嫌い（弱い）
- (2) 片付けは？ 好き（得意）・嫌い（苦手）
- (3) 電話することは？ 好き・嫌い
- (4) SNS は？ 好き・嫌い

【例文】

お酒に弱い：

飲むとすぐに頭が痛くなってしまう。

酔って気持ちよくなれる人が正直羨ましい。

片付けが好き：

部屋が片付くと頭の中もスッキリして

いいアイデアが浮かぶ気がする。

人がらを伝える話し方 まとめ

- ・ 行動を具体的に話す
- ・ 思考を表現する
- ・ 好き嫌いをハッキリ伝える

この3つを盛り込むことで、
あなたのがらがより伝わるようになっていきます。

正直、内向的な僕たちにとっては
苦手なところだと思います。

僕自身も自分の本音や喜怒哀楽を
いつでも伝えられているかといったら、
正直100%にはほど遠いです。

でも、
仮に100%は無理だとしても、

「よくわからない人」という印象から
一歩でも抜け出していけるよう、
少しずつ自分をオープンにしていきましょう。

さて、
この講座でお伝えしている話し方のポイントは、
突き詰めてしまえばたったのこれだけです。

中には

「人に好かれるには
面白い話ができなきゃいけないんじゃないか…」
なんて考えてしまう人もいるかと思いますが、

何度も言うように私の話をする一番の目的は

「相手に親しみや安心感を持ってもらうこと」なので、
お笑いの要素は必須ではありません。

それに心配しなくても、

あなたの人がらを伝えていけば、
日常の素朴な話題を共有するだけでも
楽しかったりするものです。

人の生活スタイルは一人一人全く違うので、
自分の中では当たり前なことを話すだけでも
「え、そんなことしてるの~!？」って
自然と笑いや驚きが起きることも多々出てきます。

例えば僕の話进行いくつか紹介すると…

電話をかけるのが嫌いなので、
健康診断やマッサージ屋を予約するときは
必ずネット予約できるところに行きます。

ユニクロが大好きなので、
金曜日は朝一でユニクロのアプリをチェックします。

(ユニクロは毎週金曜日に
期間限定価格のアイテムが更新されるのです)

誰かと待ち合わせするときは、
一時間前には現地に行って、
近くのカフェで待機しています。

いかがでしょう？

僕にとってはすべて当たり前の日常ですが、
これらの話をするとだいたい笑いながら
ビックリされます。

このようなささいな人がらを共有し合うだけでも、
会話はもっと楽しくなるし、
相手とももっと仲良くなれます。

「笑いを取ろう」などの考えは
脇に置いておいて、まずは
「自分を必要以上に隠さずオープンにすること」
を心がけていきましょう。

次回予告



内気でも簡単に自己開示できる♪

会話が続く便利スキル
イチブントスをマスター！

