

顔見知り程度
のとき
話題に困ります...

A 「場所ネタ」や「教えて作戦」で

定番の季節ネタに尽きたら、次は「場所ネタ」で、そのとき共通して目に見るものを話題にします。また、「教えて作戦」も話を広げます。もちろん、相手が答えにくい尋問にはならないように

- 「人多いですね、何かのイベントかしら?」
「ここ変わりましたね、保育園ができるらしいですよ」 **場所ネタ**
- 「日焼け対策って何してます?」
「いつもランチはどうしてます?」
「いいお店あったら教えてください!」 **教えて作戦**

気を悪くさせない
断り方って
ありますか?

A 理由に気持ちを添えて

「残念な気持ち+理由+代案」が基本。
その後も誘われたくない場合は、「理由+相手気を遣う言葉」で

- 「その日はちょっと…」 **気持ち** **理由**
- 「行かれなくてほんとガッカリ、今月は仕事が忙しくて、来月は余裕ができるからまた誘ってね」
- 「子どもがいるから夜は出られないの、楽しんできてね」 **代案**



伝え方で相手も自分も変わります

伝え方を変えるくらいでは、相手の態度は変わらない……と思う方も多いと思います。しかし、印象は、間違いない選択言葉によって変わります。

「休みの日に何をしていますか?」の質問に、Aさんは「ゴロゴロしています」と答え、Bさんは「月曜に備えて身体を休ませるようになっています」と答えました。二人がやっていることは同じですが、印象はずいぶん違いますよね?

印象は私たちの判断、態度に影響を与えます。このくらい……と思わずぜひ気を配ってみてください。少しずつですが、人間関係がよくなっていくのを実感できますよ。



監修: 藤田 尚弓さん
話し方・交渉術の講師として大手企業や大学で活躍。銀座ホステス、営業、起業と多彩なキャリアをもつ。著書に「NOと言えないあなたの気づき方交渉術」(彼女の仕事術)など

上手に自己紹介
したいのですが...

A 3つのネタを、前もって準備

- 相手との共通点**
自分と共通点がある人は記憶に残りやすく、親しみをもたれます
書き出して
みましょう
あなたの意外な面は?
あなたの強みは?
- 自分の意外な面**
ふだんのイメージとギャップがあることやダメなところを話すと、印象づけたり、場を和ませたりする効果が、ここで温かみが伝わりとGood!
- 自分の強み**
付き合うと得になる人も仲良くなりやすいもの、趣味や特技、そのコミュニティで貢献できそうなことをアピールします
思いつかない場面では、「特にありませんが、がんばります!」教えてください」など添えると、好感がもたれます

実践! たとえば 4月の保護者会で

- 私も○○さんと同じで一人息子に困ってます。
▶ **相手との共通点**
- ときには、息子の兄になったつもりで、本気でゲームもケンカもします。
▶ **自分の意外な面**
- パソコンは得意なので、お手紙作りは任せてください。
▶ **自分の強み**



夫も子どもも、
注意するといい訳ばかり!

A 「どうしたら?」と
問いかけてみて

お説教に使いがちな「なんで?」は相手からの言い訳や反感につながりやすく、解決にはなりません。「なんで?」という言葉を使いたくなったときこそ「どうしたら?」に変換してみよう

- 「なんでこんなに遅いの?」
「しかたないだろ! 付き合いなんだから」
- 「どうしたら早く帰れる?」
「そうだな、二次会は断るようしようかな」

モテる話し方



同じ内容を伝えても、好感をもたれたり、反感をかったり、印象に違いがあります。新年度を迎え、「はじめまして」も多い季節。コミュニケーションをスムーズにする話し方を考えてみましょう。

基本編 話す目的を 考える



大勢の前で情報を伝えたいときと、ひとりの相手に気持ちをわかってほしいときとは、話し方が違います。思いつきで話すのではなく、そのときどきの目的を意識して、ポイントを押さえておけば、話は伝わりやすくなります。



応用編 3つのコツで 聞き美人に

- 1 相槌をうつ**
頷杖や腕組みは厳禁。楽しい話のときは早めに、深刻な話のときはゆっくりなど強弱をつけて
- 2 質問する**
質問に困ったら5W1H(いつ、どこ、だれなど)を基本に、「どうして?」と気持ちを聞くと、話が広がります
- 3 相手の使った言葉をくり返す**
単調なオウム返しは逆効果になることも。必ず気持ちを込めましょう

聞いているのに、聞いていないと思われていませんか? 相手の聞いてほしいという思いを満たすことが聞き上手への一歩。聞き上手になれば、自然と会話は続きます。