

**好かれるかどうかの分かれ目は、  
ルックスでも性格でもなく、会話だ。**

出会いは、会話から生まれます。

チャンスも、会話から生まれます。

ワクワクも、ドキドキも、会話から生まれます。

「リモート会議になって、会話が難しくなった」という声をよく聞きます。

リアル会議にあって、リモート会議にないものは、空気です。

今までの会話は、空気に頼っていたということです。

リモート会議になって、全員が、会話が難しくなったと感じているかという点、

そうではありません。

リモート会議は、会話の苦手な人は、さらに会話が苦手になり、会話が上手な人は、さらに会話が上手になります。

それは、会話で好かれない人と、好かれる人に分かれたということです。

リモートは、会話で何が大事かということを、気づかせてくれるチャンスをつくりました。

これからの時代は、リモートとリアルを組み合わせの時代になります。

リアルは得意だけど、リモートは苦手の人はいないのです。

リモートは得意だけど、リアルが苦手の人はいません。

**リモート会話もリアル会話も、どちらも得意という人と、どちらも苦手な人との格差が、どんどん開きます。**

そうなることで、今まで以上に、好かれる会話が大事になります。

好かれる人と、好かれない人の分かれ目は、ルックスでも性格でもなく、会

話だったということに、気づいたのです。

リモートが増えて、会話が要らなくなったのではありません。

より一層、好かれる会話が求められているのです。

会話で好かれる人は、小さな工夫を積み重ねています。

会話は、勉強と体験で感じ良くなります。

勉強しないと、体験が減って、ますます感じ悪い会話になっていきます。

好かれない会話をしている人は、性格に問題があるわけではありません。

好かれる会話の工夫を、知らないだけです。

好かれる会話の工夫を身につけることで、体験が増えて、ますます好かれる人になります。

2022年5月

中谷彰宏

この本は、3人のために書きました。

- 1 会話で「感じが悪い」と思われてしまった人。
- 2 「うまく伝わらない」と悩んでいる人。
- 3 会話が苦手な人。

はじめに

# 01 「言葉」「イコール」「気持ち」とは、 限らない。

会話で一番大切なのは、言葉を聞くことではなく、気持ちを聞くことです。

好かれない人は、相手の「言葉」を聞きます。

好かれる人は、相手の「気持ち」を聞きます。

言葉は気持ちとイコールではありません。

時に、気持ちと逆の言葉を言ったりします。

好かれない人は、言葉を言葉として、言葉通り受け取ります。

好かれる人は、言葉の裏に隠れた気持ちを受け取ります。

「私は大丈夫」と言われて、「大丈夫ですか。じゃ、よかった」と思うのは、好

かれない人です。

大丈夫な時に「大丈夫」とは言わないものです。

「今日はもう寝るから、電話はいらないよ」と言われて、「いらないんだ」と安心する男はモテません。

相手はわざわざ言っているのです。

「忙しいだろうから、連絡しなくていいよ」と言われて、本当に連絡しないと、あとで文句を言われます。

ここで「連絡しなくていいと言ったじゃない。何それ？ ひっかけ問題？」と怒ってはいけません。

**言葉の裏側にある気持ちまでくみ取るのです。**

たとえば、ホテルのコンシェルジュが旅行者に六本木駅への行き方を聞かれました。

いくら流暢リウチャウに、理路整然と、過不足なく、一番わかりやすく、一番早いコー

スを説明したとしても、アウトです。

どこへ行くのかを聞いていないからです。

旅行者は何もわかっていません。

「そこへ行くのなら、ちょっと歩きますけど、麻布十番から行ったほうが1本で行けるから早いです」と言えるかどうかです。

「六本木駅」というオーダーを聞いているわけではありません。

好かれる人は、六本木駅の先のどこへ行くかまで聞き取ってアドバイスします。

言葉が流暢かどうかは関係ありません。

「言葉だけ受取る」ということが一番危ないのです。

好かれる人の話し方 01

**言葉ではなく、気持ちを受け取る。**

# 好かれる人は話し方が9割 もくじ

文庫版はじめに

好かれるかどうかの分かれ目は、ルックスでも性格でもなく、会話だ。……4  
はじめに

01 「言葉」イコール「気持ち」とは、限らない。……9

**立場・価値観が違う相手と、感じよく会話する。**

## 第1章

02 価値観が同じ会話はかりしていると、価値観が違う対話ができなくなる。……24

03 話が合わないのではない。相手の価値観がわからないだけだ。……28

04 反論はいい。「黙れ」は、よくない。……30

05 「違う」と言われると、相手は話したくなくなる。……34

06 「違う」「より」惜しい「と言っ……。……37

## 第2章

### 「相手」が関心のある話題を、話す。

- 07 「なるほど、面白い」は、心をつなげる接続詞だ。…… 42
- 08 相手がふつてきた話題を、けなさない。…… 45
- 09 「興味ない」では、話は終わる。…… 48
- 10 謙遜のつもりが、失礼になることもある。…… 50
- 11 遠慮しない、譲らない。…… 52
- 12 笑顔のある人が、聞いてもらえる。…… 56
- 13 明るい声でかけた電話予約は、とれる。…… 60
- 14 リラックスしていると滑舌がよくなる。…… 64
- 15 予約が間違っていた時は、「すみません。私が、言い間違えました」。…… 66
- 16 面白いのは、ファニーではなく、インタレスティングだ。…… 69
- 17 「今日は、ぶちまけておきます」と言うことで、許される。…… 72
- 18 「どこ行くの、何しに行くの」と相手に関心を持つことが会話の基本だ。…… 76

## 第3章

### 「相手」の表情から、気持ちをくみ取る。

- 19 書かれている情報より、ママの人からの情報を信じる。…… 80
- 20 聞き手は、自分に関係がある話を聞く。…… 82
- 21 商品説明を、先にしない。…… 84
- 22 池上彰さんは、自問自答の達人だ。…… 86
- 23 パワーポイントのトラブルの間も、話し続ける。…… 89
- 24 他の人の下ネタは、自分が流れを変える。…… 92
- 25 話し手でも聞き手でもない時に、差がつく。…… 94
- 26 メモすることよりも、話し手に集中しよう。…… 96
- 27 その場の一体感から、こぼれない。…… 100
- 28 聞き手が黙った時、まくしたてない。…… 104
- 29 長所ばかり話しても、説得力は出ない。…… 108
- 30 「エライ目にあつたよ」と言う時は、話したがっている。…… 111

## 第4章

- 31 同じ話を何度でも聞いてくれる人が、かわいがられる。…… 113
- 32 アイコンタクトすることで、リズムがあつ。…… 117
- 33 自分が表情豊かになると、相手も表情豊かになって、感情がわかる。…… 121
- 34 会話の中心に、いきなり入らない。…… 125
- 35 知り合いがいない時は、主催者に挨拶する。…… 128
- 36 スタッフを紹介しよう。…… 132
- 37 一流ホテルに行くより、そのホテルのスタッフに話しに行こう。…… 135
- 38 好かれる人は、聞き手が離れていく時は、声をかけない。…… 137
- 39 心の声とキャッチボールしよう。…… 141
- 40 「変わらないですね」より、「変わりましたね」が、うれしい。…… 144
- 41 いいネタは、「そついえば」で思い出したネタ。…… 147
- 42 情報よりも、人生を感じる話が面白い。…… 150

## 会話の最初と最後に「メリハリ」をつける。

## 第5章

- 43 会話は、集中力だ。…… 154
- 44 「私はやりたくなかった」より「共犯者です」で、好感度が上がる。…… 158
- 45 マラリアの怖さを、蚊のアクリルボックスを、あけることで伝える。…… 161
- 46 2つ以上のモードを持つ。…… 166
- 47 キャバクラでも、一瞬、大切な話が出る瞬間がある。…… 172
- 48 大切なことは、雑談の形で語られる。…… 174
- 49 「聞き流していい」と言われると、ちゃんと聞きたくなる。…… 178
- 50 雑談は、Aーがかなわない究極の知性だ。…… 180

## 感性こそ、ロジックで伝える。

- 51 話し方が上手な人は、遺伝ではなく、勉強したからだ。…… 184
- 52 うまい人の話を文字起こしすると、話し方のコツがわかる。…… 186
- 53 句点では、息継ぎをしない。…… 189
- 54 流暢でないほうが伝わる。…… 192

- 55 好かれる人は見えないものを共有し、  
好かれない人は見えないものを否定する。…… 195
- 56 見えないものは、心に焼きつく。…… 198
- 57 聞き手を、被害者にしない。…… 201
- 58 名前を聞かれるのは、聞き手の名誉だ。…… 204
- 59 ごはんを食べながら話すと、話しやすい。…… 209
- 60 結論がうしろに来るところに、日本語の味わいがある。…… 212
- 61 感情は、論理で伝わる。…… 215
- おわりに
- 62 話し方の達人に、出逢う。…… 218

# 立場・価値観が

# 違う相手

と、感じよく会話する。

## 第1章