

福田 健著 Takashi Fukuda

「話す力」を身につける本

誰からも好かれる48のヒント

Forest
2545
Shinsho

はじめに——「好かれる度合い」をぐんとアップさせよう！

単刀直入にお聞きします。

あなたは人に好かれるタイプの人ですか？

ストレート過ぎて答えにくいかもしれませんが。誰だってこんなことを言われたら「ドキッ」とするでしょう。自信を持って「はい」と言える人はなかなかいないのではないのでしょうか。

「好かれる」というのは、言い直せば「選ばれる」「認められる」ということです。つまり自分が決めることではなく、相手が決定していることなので、この問いは人を不安にさ

せるのです。

誰でも付き合いやすい人を選択して人間関係を築いています。選び、選ばれる関係の連鎖の中で、自分が他人からどのように評価されているか、他人の目を気にします。しかし同時に私たちは、人の評価により自分のことを理解しているのも事実です。

「人は心の奥底で他人の評価を必要としている」

アメリカを代表する哲学者でハーバード大教授だったウィリアムジェームズの言葉です。好かれるか、嫌われるか、または選ばれるか、敬遠されるか、さまざま他人の評価にさらされることで、私たちは自分の過ちに気づいたり、自分を変える必要に迫られたりした結果、今の自分をつくってきました。

そのことに敏感であった人は、今までに多くの努力をして自分を変えてきたことでしよう。

しかし、こんながんばっているのに何でほめてもらえないのか、どうして周囲から信

頼られないのか、不満ばかりが先行し、解決策が見いだせないまま今に至っているという人もいるはずです。

他人の評価を気にしすぎて相手に合わせるのではなく、他人の評価を通して自分を知らず自分を変えていく。それができる人が結果として、好かれる人、認められる人になるのです。

本書は、人から好かれ、認められる魅力的な人間に変わるための、必要なコミュニケーションの原理と実行可能な技術、そして「努力の仕方」が学べるようになっていきます。

私は今のまま変わらない、または変わらない——そう思っているながらも、心のどこかで変わりたいと願っている人へ、ここで述べる48のヒントが、あなたの人生を輝かせることを願っています。

2013年4月

福田 健

第1章

もくじ◎「話す力」を身につける本

はじめに 3

好かれる人、好かれない人の「話し方」

- 1 あなたはまわりから好かれていますか？ 14
- 2 ちょっととした言い方であなたは嫌われてしまう！ 16
- 3 好かれる社員、好かれない社員の特徵 27
- 4 「話し方」であたのすべてが丸ハダカ 33
- 5 話し方に自信がある人はご用心！ 36
- 6 話が苦手でも好かれる人、迷惑をかける人 41

はじめから好かれる「話し方」をできる人はいない

- 7 自分を好きになることから始める 54
- 8 涙の数だけ豊かな人生を歩んでいける 56
- 9 会話は予測不可能だから面白い 58
- 10 相手の都合を考えて話していますか？ 61
- 11 コミュニケーションリスク 64
- 12 思いどおりに会話ができないときこそ問われるもの 67
- 13 なぜ現代人は会話が苦手なのか？ 70
- 14 年配の方々もコミュニケーションは苦手!? 72
- 15 日常の中で会話をどう学ぶべきか？ 76
- 16 コミュニケーションは伝わらなくて当たり前 79

第3章

人から好かれる「話し方」の基本

- ①7 「話し方」に「上手な話し方」はいらない 81
- ①8 「よく思われたいという気持ち」は捨てよう 84
- ①9 「わかる努力」と「わからせる工夫」 86
- ②0 誰もが自分のことを理解してもらいたいと思っている 90
- ②1 話の目的をはっきりさせよう 94
- ②2 相手に好かれるために「無抵抗領域」を広げる 98
- ②3 好かれる「話し方」をする前に確認しておきたい3つの条件 102
- ②4 話し上手・会話上手の3つのポイント 112
- ②5 話す前に言いたいことを決めておこう 123

第4章

相手に認められる交渉の技術

- ②6 ポイントを分けて、さらに絞って話そう 128
- ②7 短く、核心をついた話が求められる 130
- ②8 「依頼↓理由」「理由↓依頼」伝わるのはどっち？ 133
- ②9 「デメリット」は隠すな 135
- ③0 交渉することで、あなたは尊厳を勝ち得る 138
- ③1 前向きな交渉は、互いのメリットにつながる 142
- ③2 「NO」が交渉スタートの合図 145
- ③3 相手の主張を聞き出す「質問へ対する質問」 148
- ③4 質の高い会話のカギは「根拠」と「論拠」 151

第5章

好かれる人はこんな魅力がある

- 35 「親しみ」は交渉の行き詰まりを打破する武器 154
- 36 エネルギーと熱意を言葉にのせる 158
- 37 意見が対立しても、いつもニコニコしよう 161
- 38 上手に「断る」ための2つの作法 165
- 39 互いの距離を縮めるための2つの反論法 173
- 40 警戒心を好奇心に変えるには？ 182
- 41 「話し方」の基本をおさえれば、誰でも魅力的に！ 186
- 42 そもそも魅力とは何か？ 190
- 43 また会ってみたいくなる人は何が違うのか？ 197

- ④④ 明るい人が好かれる2つの理由 200
- ④⑤ 魅力ある人は自分の言葉で話す 205
- ④⑥ 「自分の言葉」を使うための3つのポイント 209
- ④⑦ 「聞き方」は「話し方」より難しい？ 213
- ④⑧ 「聞く力」を伸ばすための2つのテクニク 217

カバーデザイン◎Panix(keiichi sato)
DTP◎株式会社システムタンク
本文デザイン◎フォレスト出版編集部

第 1 章

好かれる人、

好かれない人の「話し方」

あなたはまわりから好かれていますか？

私たちは、日ごろ人からどう見られているか、どう思われているか、気になりながらも確認できずにいます。そして、多くの人がそうした人間関係に日々悩まされています。

「いつも楽しく会話している友人は、本当のところ私の話をどう思っているんだろうか」

「会社の同僚は、私の意見をどう思っているんだろうか」

「上司は私のことをどう評価しているんだろうか」

「妻（夫）は、いつも私の話を聞いていないと怒るけど、聞いているつもりなのに……」

「なんでうちの息子（娘）は、私の言うことを聞かないんだろうか」

あまり気にしすぎても窮屈ですが、私たちは身のまわりの人の評価を気にせずにはいられません。むしろ、そうした人たちの評価によってあなたの存在があるといってもいい

らいます。

言いかえれば、他人の反応や他人からの評価を「知る」ことで、あなた自身が今まで見ていかなかった一面が見えてきます。良くも悪くも他人のことは見えるのですが、自分のことはなかなかわからない。だからこそ、冷静に周囲を観察し、自分自身を見直す機会が必要なのです。

人は「言動」で性格が評価されます。とくにその「発言」があなたを評価しているといっても過言ではありません。つまり、あなたの話し方一つひとつが、他人に好かれるか、嫌われてしまうかを決定してしまうのです。

しかし一方で、あなたが話し方を変えるだけで、周囲があっ！と驚く新たな一面を見せることができるようになるのです。つまり、**あなたが自分の話し方を変えることが、他人に好意を持つてもらえる最高の手段なのです。**

あなたの身のまわり、または会社の中で、友人・家族、上司・先輩・同僚にあなたはどう見られているのでしょうか？ それを推し量るいくつかの物差しを次項から紹介していきます。