

## 自己紹介

とりあえず自己紹介から始めましょうか。

自己紹介をする時のポイントなんですが、

その場に居る人の顔を順番に見ていくようにしましょう。

緊張したりしてなかなか見れないかもしれませんが、頑張りましょう。

自己紹介をする時に、下を向いてたりすると印象がかなり悪くなっちゃいますからね

それと、初対面においては「いかに自分のことを覚えてもらえるか」というのが重要です。

ちょっと前にメール講座でもお話しましたが、覚えてますか？

いくつかポイントがありましたが、

仲でも特に

「インパクトのある自己紹介」  
「覚えてもらえるような一言を言う」

というのが大事です。

自分の見た目と中身のギャップ、  
他の人にはあまり無さそうな経験、  
ちょっと珍しい趣味、  
物凄く好きなもの、

などが良いでしょうね。

ちょっと時間あげるので軽く考えて考えてみてください。

OK ですか？まあ、とりあえずやってみましょう。

「名前」、「どこに住んでるのか」というのは必須で、

他は何を言っても構いません。

先ほどお話しした「自分のことを覚えてもらえそうなこと」を何かしら言ってみてください。

どーしても無いという場合は思いつきませんでしたと言ってくれば大丈夫ですよ。突然でしたしね。

どうですか？みなさん覚えましたか？

それと、これは僕のセミナーでのルールみたいなものなのですが、

**名前、もしくはあだ名で呼び合ひましょう。**

あだ名がある人はあだ名で、無い人は名前で呼ぶということです。

なんでこんなことをやるのかというのは、いくつか理由があります。

**一つは人が言われて一番嬉しい言葉はその人の名前だと言われています。**

実際に嬉しくなるかは人によりますが、名前を呼ばれれば呼ばれるほど

呼んでくる人に対して親しみを感じていくんですね。

それと、**名前の呼び方を変えるだけで相手に対する親しみの度合いが大きく変わります。**

苗字+さんで呼ぶのは初対面とか仕事の取引先だとかそこまで親しくない相手の場合が多いですね。

あだ名とか名前で呼ぶのは親しい友人とか家族ですね？

つまりあだ名やら名前で呼ぶことによって、距離が縮まるわけです。

最強なのは、初対面で相手の名前を聞いたらそこからあだ名を聞いて、

そのあだ名で呼ぶようにしたり、もしくは自分でその人にあだ名を付けてしまうことです。

僕はたまに勝手にあだ名を付けるというのをやるんですが、

これをやると仲良くなる速さが全然違います。

最初の呼び名だけでこんなに変わるもんなんだって驚きますよ。

ちょっと勇気がいるかもしれませんが、

効果は絶大なので是非やってみましょう。

ということで、それぞれ何て呼んだらいいか決めていきますか。

## 第一印象

最初は第一印象についてお話していきます。

第一印象というのは、その後の関係にめちゃめちゃ影響を及ぼしますか。

初対面という場面では一番気を付けなければいけないことです。

第一印象がどれほど大事かと言うのを分かってもらうために、

相手から自分への好感度というのを図に表してみますね。



簡単に言えば、100 が大好き。-100 が大嫌い。  
0 は好きでも嫌いでもない。悪く言えば無関心。  
居ても居なくても変わらないということです。

恋愛が絡むとややこしいので置いておいて、  
とりあえず友愛での好感度ゲージとしましょう。

100 は大親友、70 は親友、  
50 は結婚式をしたら呼ぶか考えるような人、  
30 がまあまあ仲の良い友達って感じで、  
-100 は殺したいほど憎んでる、  
-50 で視界に入るだけ嫌な気分になる、  
-30 で一緒に居たくないって感じでしょうか。

初対面だから 0 から始まるとは限りません。

どこから始まるのかと言うのは、第一印象で決まります。

相手に与えた第一印象が「なんか不潔で臭そう」だとしましょう。

この場合だと最初は-20あたりから始まると考えていいでしょう。

逆に相手に与えた第一印象が「爽やかで気持ちの良い人」だとすると、

最初は15くらいから始まるのではないのでしょうか。

ここからが大事なポイントです。

第一印象は最初の好感度以外は影響が無いと思っている人がとても多いです。

ですが、第一印象の影響が真に大きいのがここからです。

例えば、二回目に会った時に相手にとってプラスになるようなことをしたとしましょう。

この時、最初の好感度が15から始まった人は10好感度が上がります。

ですが、最初の好感度が-20から始まった人はたったの3しか上がりません。

分かりますか？

最初の第一印象一つで、その後の好感度の上がり方が大きく変わってくるのです。

そうですね…。仮に二回目に会った時に相手に嫌な思いをさせてしまったとしましょう。

この時、最初の好感度が 15 から始まった人は-3 程度下がるだけですが、

-20 から始まった人は-10 も下がってしまいます。

つまり、

第一印象が良いとどんどん好かれていくし、

第一印象が悪いとどんどん嫌われていくのです。

相手からの第一印象が悪いと、挽回していくのはかなり厳しいということです。

これまでに上げた数値は決して正確な数値などではありませんが、

第一印象にこれほどの影響があると分かってもらえましたか？

ということで、

最初はどうやって第一印象を良くするのかというお話です。

第一印象に影響があるのは大よそこのあたりでしょうか。

- ・服装
- ・髪型
- ・姿勢
- ・声
- ・笑顔

まず服装ですね。

どんな人と仲良くなりたいかによって変わってくるでしょう。

例えばですけど、普通の人と仲良くなりたいと思っているのに、

バリバリV系っぽい恰好をしていたり、ロックな感じの恰好をするのはNGです。

人は基本的に自分と似ている人に対して安心感を抱きます。

なので、もしV系が好きな人、ロックが好きな人と仲良くなりたいのであれば

そういう恰好をするのは有りです。

まあ、普通の人と仲良くなりたいのであれば、無難な恰好が一番なんじゃないでしょうか。

僕はそんなにファッションに詳しくないので、他の人の恰好を結構参考にしています。

電車に乗ってる時とか街を歩いている時に他の人の恰好を見たりするわけですね。

こんな人と仲良くなりたいなーて人の恰好を真似すれば良いわけです。

髪型に関しても、服装とほとんど同じです。

普通の人と仲良くなりたいと思っても、

金髪だとなかなか心を開いてもらえないかもしれません。

僕はもうちょっと髪を短くした方が印象が良いって言われるんですけど、

こだわりがあるのであまり切りません。

こんな感じでこだわりがあるって場合は仕方が無いですね。

次は姿勢ですね。

猫背になったりしてませんか？

姿勢は普段から意識していないと、いきなり変えるのは難しいです。

姿勢が良い方が「しっかりしていそう」という印象を持たれます。

僕は昔今よりもっと猫背だったんですけど、ちょっとずつ意識して多少マシになってきてます。

声ですね。かなり大事です。

声に関しては、

・相手に聞こえる声量で喋る

・ハッキリ喋る

この二つはマストです。

喋り方一つで相手の印象はガラッと変わります。

オタクっぽいなー、とか。暗そうだなー、とか。

僕みたいにあんまり滑舌が良くない人は、ゆっくりめに喋るといいんじゃないでしょうか。

これはちょっと応用に入ってくるんですが、

相手の喋り方をなんとなく真似るの也有りです。

僕は相手がちゃらちゃらしている感じの喋り方だったら、

自分もちやらちやらした感じの喋り方で接したりします。

まあ、あんまり露骨にやるとムッとされるので、完コピする必要はないです。笑

最後は笑顔です。

これが一番大事です。

声も大事なんです、これがとにかく大事です。

笑顔が少ないのはとにかく印象が悪いです。

よっぽど顔が整っているのであれば黙ってても良いんですが、

そうじゃないなら笑いましょう。

笑わなくていいのはイケメン美少女だけです。

## パーソナルスペース

次にお話するのは、パーソナルスペースの話です。

パーソナルスペースというのは、

人それぞれの心理的な縄張りみたいなものです。

その縄張りに一定以上人が近付くとなんとなくイヤな感じがします。

仲が良かったり、気を許している人が近付いて来た時は特に嫌な感じはしません。

満員電車とか人が密集しているようなところが嫌な感じがするのは、  
お互いにお互いのパーソナルスペースを侵食し合っているので、  
なんとなくイヤな感じがずっと続いているということです。

パーソナルスペースが広い人ほど、  
人混みが苦手だったり、人酔いしたりします。

で、このパーソナルスペースを測ることによって、  
人との距離感というのがなんとなく分かります。

初対面にパーソナルスペースを押し量ることによって、  
その人とどれくらいの距離感があるのかを知ることが出来るので、  
どう接していけばいいかという憶測が出来ます。

例えば、相手とのパーソナルスペースを押し量ってみたら、  
自分とものすごく離れていたら、その人に対して最初は慎重に接しないといけないし、  
逆に距離が近かったら初対面という間柄でも、  
元々仲が良かった友達のように接することが出来るかもしれません。

これを間違えると、最初はある程度の距離を取って付き合いたいと思っている相手に対して、

馴れ馴れしくしてしまって輦盛を買ったり、

最初からウェルカムな感じの人に対して距離を取ってしまってすぐに仲良くなれるはずが、

なかなか仲良くなれなかつたりします。

で、パーソナルスペースの具体的な距離ですが、

-----  
15cm 未満 家族や婚約者  
すぐに抱きしめることができる距離

15～45cm 恋人  
自由に相手の身体に触れられる距離

45～75cm 親友、異性なら友達以上恋人未満  
一歩近づくか、手を伸ばせば触れられる距離

75～120cm 友人  
お互いに距離を縮めるか、手を伸ばせば触れられる距離

120～210cm 上司部下同僚、クラスメートなど  
手は届かないが、ふつうに会話はできるくらいの距離

-----  
とされています。

自分が相手に対してどういう距離感で居るかは、

相手に近づいてみて自分がどこまで近づいたら不快に感じるか

というのを目安にすると良いでしょう。

逆に相手が自分に対してどういう距離感なのかは、

これも相手に近づいてみると分かります。

相手がなんとなく不快に感じたら

さりげなく距離を取ってくるので、それでなんとなく測ることが出来ます。

似たようなことを結構前にメールでお話したんですが、

今回はこのパーソナルスペースが実際どのくらいの距離なのか

実際に体験してみましょう。

## パーソナルスペース(WORK)

参加者同士でメジャーを使って距離を測って

パーソナルスペースがそれぞれどのくらいの距離なのか体験してみる。

## 共通点と相違点

初対面ではまず、相手との共通点を探しましょう。

出身とか趣味とか好きなものとか何でもいいです。

共通点を見つけることが、人と仲良くなる秘訣です。

…とよく言いますよね。

僕も登録した際に一週間自動で送られるメール講座の中で

似たようなことを言っています。

僕が言っているのは、

「共通の話題をつくる」ということなので、

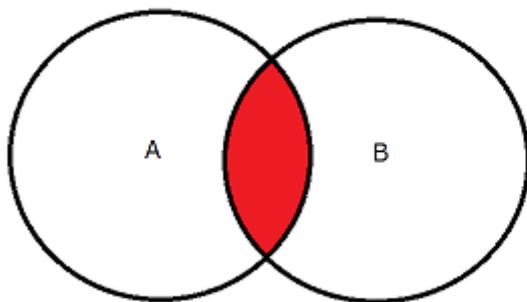
正確にはちょっと違いますが…。

ですが、みなさん初対面はやっぱり自分と相手の共通点を探しちゃいますよね。

出身一緒だったりしないかな、好きなものとか被ればいいなあ

なんてことを考えながら話をするわけです。

今から図を書くのでちょっと見てみてください。



この真ん中の重なりが共通点ですよね。

これを探さないといけないわけです。会話の中で。

…簡単に見つかるのでしょうか。

話し始めた時にすぐに見つかる人も居れば、

話しても話しても全然共通点が見つからない人も居ます。

共通点が見つからなかったら仲良くなれませんか？

どう思いますか？〇〇さん？

見つからない見つからないって言って、

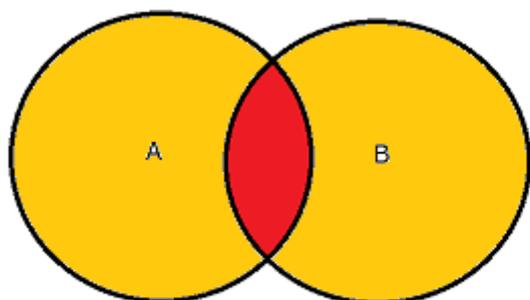
共通点探しに拘りすぎると、会話が全然盛り上がらなくて微妙な雰囲気が終わってしまったりします。

そこでやってほしいのが、

**相違点を探す**ということです。

共通点探しは同じところを探すものですが、

相違点探しでは相手と自分の「違い」を探します。



相違点を探すのは、この部分なので、簡単に見つけることができます。

例えば、出身の話をしたとしましょう。

自分が東京出身で、相手が北海道出身だとしたら、

東京と北海道の違いを話せばいいのです。

東京都と北海道の違うところなんて数えきれないほど出てきますよね。

気温や天候から始まり、食べ物やら生活やら何から何まで違うでしょう。

方言みたいな言葉も全然違うと思います。

他には服装とかも違うことが多いですね。

自分はラフな格好が好きだけど、相手はかっちりした格好をしていて、

なんでカッチリした感じのが好きなのか、とか。

いつもカッチリした服を着ていて、着辛くないのか、とか。

相手と自分の相違点に注目することで、色々な話が出ることでしよう。

共通点を見つけるのも大事なんですけど、

相違点に注目することで相手との関係が浅い時なんかは会話がすごくやりやすくなります。

## 会話のきっかけとなる質問の作り方

続けていきます。

共通点だけでなく、相違点に目を向けるといいというお話をしてきました。

次は「会話のきっかけ」となるような質問を作る方法を話していきます。

人に話し掛ける時のことを思い出してみてください。

おそらくだいたい質問から始めるんじゃないでしょうか。

学生の頃だったら、次の授業なんだっけ？とか

仕事だったら、この前の休みはなにしてたんですか？とか

話し掛ける時に自分の話をする時よりも、

質問から始める時の方が多いですね。

「聞いてよー」みたいな感じで自分の話から会話を始めるのは、

ある程度関係が深くなってからじゃないでしょうか。

なので、会話のきっかけを作る「質問」を学ぶことで、

人に話し掛けるハードルが下がるかと思います。

「なんて話しかけたらいいか分からなくて、話しかけられない」

って人がよく居ますけど、

これって「なんて話しかけようか」って感じで自分に対する質問が

漠然とし過ぎているから浮かばないんですよね。

僕は実家で暮らしてまして、よく母に

「今日の夕飯なに食べたい？」って毎回聞かれるんですが、

あまりにも漠然とし過ぎているから浮かばないんですよね。

この時に「今日の夕飯はお肉にしようと思うんだけど、なんの肉がいい？」

みたいな感じで聞かれるとパッと浮かんでくるわけです。

なんて話しかけたらいいかというのも同じことで、

漠然とし過ぎているんですよ。

なに食べたい？みたいな。自分の脳に問いかけてるわけです。

この漠然とした自分の脳への質問を、

相手に質問するとしたらどんな質問が出てくる？

ってすると、途端に考えやすくなると思います。

なので、話しかけようかなって思った時は、

「なんて相手に質問して話しかけるか」と限定して考えてみましょう。

ちょっと脱線したので、戻りますよ。

本題は質問の作り方ですので…。

まずは、相手と自分の相違点を探します。

共通点を探すところから質問を作ろうとするとなかなか見つからないことが多いです。

同じ道具を使ってるとか同じ髪型だとか同じ服だとか、被っている方が珍しいですよ  
ね。

被っているのをたまたま見つけられたのなら、それを質問にしても良いんですが……。

相違点を探すというのは、具体的にどこを探すのかというと、

見えるところから探すというのが一番やりやすいんじゃないかと思います。

服装、持ち物、髪型、アクセサリ、女の人だったらメイクとかマニキュアとかを見てみ  
ても良いですね。

その自分との相違点に対して、「なんで？ どうして？」という疑問をつけるとそのまま  
質問になります。

例えば、髪が短い人が髪が長い人に対して

「髪が長くて邪魔になったりしないのか？」

僕は昔から前髪が長いので、

「前髪長くて邪魔じゃないの？ 目に入らないの？」

とよく聞かれます。

前髪長いのは慣れますね。なんか長い方が安心感があるんですよね。

逆に短いとなんとなく不安で。

昔はあんまり自分の顔を見せたくなくて伸ばしていたというのもありました。

ただ中高生の時は頭髪検査に毎回引っかかって毎回切る羽目になっていたので、

頭髪検査に憎しみを抱いてましたね。なんでこんなクソみたいなことをやるんだろ  
う……。って笑

あとは、僕は鞆の中が荷物でいっぱいになることが多いんですけど、

荷物がめっちゃめっちゃ少ない人を見ると

「よくそんなに少ない荷物で出歩けるなあ」と不思議に思います。

何かあった時用のカロリーメイトとかマスクとか絆創膏とか飲み物とか

モバイルバッテリーとか折り畳み傘とかあれこれ入れてるとすぐいっぱいになっちゃう  
んですよね。

今はまだマシになった方なんですけど、

大学に通ってた頃は他の人より一回り大きい鞆持っていったのに

荷物がいっぱいいっぱいでしたねー。

こうやって自分とは違う事とかが出てきたら、

「なんで？ どうして？」という疑問を足してみると何でも質問になります。

聞く時に「自分はいつもこういう理由でこうするんですけど」とか

「ちょっと気になったので聞きたいんですが」みたいな事を言ってからだと聞きやすいですね。

ということで早速実践して覚えていきましょう。

## 会話のきっかけとなる質問の作り方(WORK)

初対面の相手をパッと見て相違点を探し出せるように実践してみましょう。

1. 二人一組になる
2. 自分から見て「自分とは違う」「どうしてこれを選んだのか」「なぜこうなのか」と思うポイントを外見から探す。
3. 2分間で最低でも相違点を5つを見つける
4. 出てきた相違点に「なんで？どうして？」という疑問をつけて質問文にして、実際に質問してみる

相手を変えて二回やってみる

このWORKは普段電車に乗っている時なんかにも出来る。

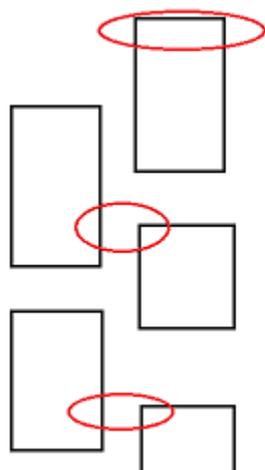
質問したりすることはできないけれど、

目の前に座っている人の相違点を見つけて、質問を作ることが出来る。

練習していくと、初対面の時にパッと質問が浮かんでくるようになります。

## 会話を展開させる質問の作り方

まずは次の図を見てください。



Aさんが聞くと、Bさんが答える。この繰り返しが会話になるわけです。

重要なのは、ココとココです。

一つ目は会話のきっかけです。さっきやりましたね。

もう一つは会話が展開していくところ、繋ぎの部分です。

はじめた会話を繋いでいくには、

相手のキーワードに注目すること

そこから連想すること

この二つが重要になります。

具体的に例を出して考えていきましょう。

A「今朝はなにを食べたんですか？」

B「パンとベーコンとスクランブルエッグですね」

出てきたキーワードは「パン」「ベーコン」「スクランブルエッグ」です。

これらから考えられる事柄や疑問にだけ集中しましょう。

「朝はご飯よりもパン派なのかな」

「どんなパンだったのかな」

「ベーコンは厚切りと薄切りどっちだったのかな」

「ベーコンの好きな焼き方はカリカリとしっとりどっちかな」

「いつも朝ごはん食べてるのかな」

自分はいつも朝ごはんを食べないから、

Bさんは朝ごはんを食べるのか気になったので質問してみることにした。

A「僕は朝、食欲が無くて朝ごはんは滅多に食べないんですが、

Bさんははいつも食べてるんですか？

B「いつも食べてますねえ。朝食食べないと元気が出なくて」

今回のキーワードは先ほどの話と合わせて

「朝ごはんは毎日食べる」「朝食食べないと元気が出ない」あたりでしょうか。

ここから連想していきます。

「朝ちゃんと食べるとなると早起きしてるのかな。何時に起きてるんだろう」

「結構しっかり食べてるのかな」

「朝ごはんは自分で作ってるのかな」

一番気になった「早起きしているのか」ということを質問することにしました。

A「朝ごはんしっかり食べるとなると起きるの早くなりますよね？何時に起きてます？」

B「6時にはだいたい起きてますねー」

さて、ここからどんなことが浮かびますか？

キーワードは「6時には起きている」あたりでしょうか。

〇〇〇さん、どんなことを連想しましたか？

僕だったら朝起きるのが苦手なので

「どうしたら6時に目が覚めるのか」

とか

「夜寝るの早いのかな、何時に寝てるんだろう」

とか

「休みの日も早起きなのか」

とかが浮かびますね。

こういった連想した疑問から一つ選んで質問することで会話が繋がっていくわけです。

そしたらもう一個はみんなで行っていきましょうか。

「〇〇さんはどこに住んでるんですか？」

「△△です」

さて、みなさん、キーワードは△△です。

ここから連想することはなんですか？

この話を展開させるために質問をしていく時のポイントがあります。

一つは、自分のこともちょこちょこ話すということです。

相手から聞かれれば良いんですが、聞かれない場合は自分から自分の情報を開示していきましょう。

さっきのどこに住んでるかという質問だったら、

質問する際に「私は何何に住んでるんですが、」と付けたり、

相手から答えを聞いた後に「自分はどこどこに住んでるんですよ」と言ったりするのです。

もう一つ、上手く答えようとか会話を弾ませようと思わないことです。

この欲が連想を邪魔して質問が浮かばなくなります。

キーワードから連想することだけを考えましょう。

会話は他の事を考えながらやるには、難しいです。

会話を繋げるのであれば、連想だけに集中しましょう。

あとは、こんな質問はダメかなとか考えちゃう人が居ますが、

相手を侮辱したりするようなものでなければどんな連想でも間違いではありません。

これはダメかなって一回考えちゃうと、

全部の連想がダメに思えてきて何も話せなくなってしまう。

これは相手からしたら答えづらいかな、なんて事を考える必要はありません。

答えづらかったらはぐらかしたりとか、答えませんから。

それよりも何も質問が浮かばずに、話が續かないことの方が関係が悪くなります。

美容院に行くと「お仕事は何されてるんですか？」ってほぼ毎回聞かれるんですよ。

僕の場合は説明するのがちょっと面倒なので困るんですが、なんとかネット関係ですとか曖昧なことを言うわけですよ。

でもこれで美容師さんが「お仕事は何されてるんですか？」って聞いたらいけないかと言うと、そんなことはありません。

普通に答えてそこから会話が弾む人だっただけです。

答えづらい一部の人の事を考えて、その質問自体をしないというのは圧倒的に損です。

世の中にはどんなことを言っても勝手に傷付いたり、勝手に不快に思ったりする人が居るので、

そういうことをいちいち考えていると何も話せなくなってしまいます。

これを肝に銘じてくださいね。

## 多人数での会話のコツ

まず、多人数での会話というのはかなり難易度が高いものです。

1対1の会話の難易度が30だとしたら多人数での会話は80とか90とかそのくらいです。

もちろん人数が増えれば増えるほど難易度は上がっていきます。

何故、多人数での会話は難しいのか

一つは意識すべき対象が増えることです。

一対一の会話であれば、目の前に居る人に意識を集中させるだけで良いですよ。

相手の会話の内容だったり、相手の表情やら姿勢やらの観察なんかも対象が目の前の相手だけになります。

ですが、多人数での会話の場合はその対象が増えるわけです。

例えば表情を観察するのも人数が多ければ多いほど大変になります。

誰かがニコニコしている時に、端の方で誰かがムツとしているかもしれません。

その場に居る人みんなを意識していないと思わぬ地雷を踏んでしまったり、

自分の印象がいつの間にか悪くなっているということも有り得ます。

もう一つは一対一で話す時と声を変えなければいけないということ。

三人くらいで近くで話している時なら一対一で話している時と同じ話し方で良いかもしれませんが、

話している距離が離れたり、人数が増えるといつも通りの声で話しても声が全員に届かなくなります。

多人数での会話に限らず、会話というのは相手に自分の声が届かなければ、

文字通りお話になりません。

なので、多人数で会話する場合は、声を普段よりも大きくしたり、

声の高さを変える必要が出てくるのです。

慣れれば何てことないんですが、

慣れるまでが結構大変です。あと喉に負担がかかったりもします。

例えば、今僕がこうやって話しているのも、

普段の声よりも大きく、そして声の高さを変えています。

元々声が小さいという場合はなおさら意識しましょう。

そして、**話題提供の難しさ**です。

一対一なら相手が知っていることや、

相手が話せる話題を振ればいいんですが、

多人数の場合は基本的にみんなが知っていること、

みんなが話せる話題を振る必要があります。

一つ具体的な例を挙げましょう。

Aさん、Bさん、Cさん、Dさんの四人で話しています。

全員同じ大学で、AさんとBさんは経済学部、CさんとDさんは文学部です。

AさんとBさんとCさんは高校の同級生で、Dさんは違う高校に通っていました。

この時に、Aさんは経済学部の突っ込んだ話をしてしまうと、

CさんとDさんは話に入って行けず、Bさんしか分かりません。

高校の頃の突っ込んだ話をすると、今度はDさんが話から外れてしまいます。

こういう状況って経験したことありませんか？

自分以外の人しか分からない話題で盛り上がっていたり、

自分と何人かは盛り上がっている話だけど、

一人二人くらい話に入っていけていないという状況です。

多人数での会話がへたな人は、とにかくこれをやらかします。

自分と特定の誰かしか分からないような話題を平気で出すわけですね。

これをやると、話に入れたい人の心証が確実に悪くなります。

そして最悪の場合、違う場面で自分がやった事と同じようなことをされるわけです。

最後に話すタイミングです。

多人数で喋るとかなりの頻度で話が被ります。

そして、その場合声の大きい人が喋ったことしか聞こえません。

同じことを言うようですが、声が届かなければ発言していないのと同じことです。

…と以上のように多人数での会話というのは、

一対一での会話よりも多くの事が問題になるので難しいものとなります。

多人数での会話が苦手ですって人、多いんですが、

まあ当たり前です。

普段そんなに会話が悩まない人でも若干苦手意識があったりするものです。

だからそもそも対一の会話が出来ていない人が、

多人数での会話で上手くやろうというのは、正直難しいと言わざるを得ません。

例えるなら、

中学数学が出来ていないのに、大学受験レベルの数学を解こうとしている

みたいなものです。

まあ、こんな感じで多人数での会話自体の難易度が高いんですが、

頑張って学んでいきましょう。

最初に多人数での会話でやっちゃいけない事を話していきます。

1. 下を向いている
2. 発言をしない
3. 多人数の中の一人と話し込む

下を向いているというのは、

話に参加する気が無いと周りから思われます。

おとなしい人ほど、下を向いていることが多いんですが、

これは絶対やめましょう。

会話をしている時に、自分のお腹が見えていたらアウトです。

発言をしないというのも、会話に参加する気が無いと思われます。

人から話を振られた時にしか発言しないというのも同じことです。

これ結構やってる人居ます。

みんながみんな話を振ってくれるわけではありません。

発言をしないと会話に参加する気が無いと思われて、

自分抜きで会話が進んでいって途中で発言するのも難しくなります。

とにかくなんでも良いので声を出しましょう。

多人数の中の一人と話し込むというのは、

空気が全く読めていないということですね。

さっきお話した、多人数の中の一部しか分からないことを話す人がやりがちです。

普通に NG です。印象も悪くなりますし、やめましょう。

以上が多人数の会話での NG 行動です。

次は**多人数の会話で最低限意識すべきこと**です。

## 1. とにかく何かしら発言する

さっきの発言しないというやつの逆ですね。

多人数での会話は、「存在感」がポイントになります。

一番目立つ人が会話の中心になって、

目立たない人は会話から弾き出されます。

発言なんて何でもいいのです。

相槌だとか続きを促すような質問でもいいです。

あとはリアクションとかでも構いません。

とにかく発言やらリアクションを増やしましょう。

## 2. 大きい声で話す

繰り返しになりますが、

多人数での会話は目立ったもん勝ちです。

声が小さいのは致命的です。

元から声が小さいというのは、仕方ありません。

ですが、どんなに元から声が小さくても声を大きくすることは出来ます。

腹式呼吸でお腹から声を出すと、大きい声が出ます。

それがどうしても出来ないのであれば喉からでも良いので出しましょう。

人と発言が被った時も、声が大きければ自分の声は届きます。

一対一の時以上に声を意識しましょう。

人一倍大きい声で笑ったりするのもアリですね。

以上の二つが最低限意識すべきことです。

これらがしっかり実践出来て、初めてスタートラインに立てます。

多人数での会話、特に初対面同士の会話の場合は目立ったもん勝ちです。

目立ちたくないという人は、多人数での会話に向いてません。

一対一じゃないので、目立たなかったら居ないのと同じです。

会話が盛り上がれば盛り上がるほど空気になります。

目立ちたくないのであれば、空気になればいいし、

会話に参加して少しでも楽しく過ごしたいのであれば目立たなければいけません。

あとはいくつかのポイントがあるので、お話します。

#### ・多人数での会話を劇的に楽にする方法

多人数の会話に参加している人とそれぞれ一対一で仲良くなっておく。

何人か居る中に、一人でも一対一で仲良くなった人が居ると、

すごく会話に参加しやすくなります。

話を振ってくれることもありますし、

なにより話している自分が話しやすいと思います。

やっぱり一人でもある程度知っている人が居ると

安心するものです。

もちろん事前に全員と仲良くなってしまうと、

多人数での会話の難易度はかなり下がります。

特に目立とうとしなくても、会話に自然に参加出来ることでしょう。

何回か同じようなメンバーで話すことがある場合は、

その中のメンバーと仲良くなっておきましょう。

これをやるかやらないかで全然変わります。

#### ・一部の人しか分からない話題を出したい場合

話題を出す時に「これは一部にしか伝わらないから話せない」

とやってしまうとなかなか話題が出せません。

ただ、一部の人しか分からない話題を出したい場合は、

知らない人も分かるような補足をしながら話せばいいのです。

例えば、

先ほどの A さん B さん C さん D さんを覚えてますか？

AさんがBさんとCさんしか知らない高校の先生の話を出そうと思ったら、

「うちの高校に〇〇っていう角刈りの体育教師が居てさ」

という風に知らないDさんにも分かるように補足しながら話せばいいのです。

一部の人にしか分からない事でも、きちんと補足説明しながら話すことで、

みんなが分かる話題になります。

そして一度補足説明して分かってもらえたら、

その次からも説明した人は分かっている人として扱えるようになります。

それを繰り返すと、多人数での会話でも話せる話題が増えていきます。

一部の人にしか分からない話題を出すのが悪いのではなくて、

その話を分からない人にもロクに説明しないで話すから悪いんですよね。

ありがとうございました！

そうすけ