

マイルール ～話し方～

OT城平健司

実践中のマイルール

- ▶ 人が喜ぶことをする
- ▶ 約束は守る
- ▶ 行動してから考える
- ▶ なるべく断らない
- ▶ 興味ないことする



「人は話し方が9割」 (永松茂久 著)

これからマイルールに追加したい、、、

2020. 2.21(FRI) 21:00

Schoo 著者が解説 人気ビジネス書 『人は話し方が9割』 著者: 永松茂久さん

「特許は
たこせきと出版」

本が大切なのは
読みやすさ。
つかう言葉を選ぶ
小学生でも
わかるように

話し方は「間」
呼吸 by
おく 一人さん

緊張する人の話は
長い。短く
一行一行
「o」をつける気持ち

メッセージは
伝わってなんぼ

好きな人とだけ話す。
スキルより 話し下手は
メンタル どこかで
自己肯定感を 折られている!!

周りに イイかんじの
人は「カリ」をおく環境

うなずいて聞いてくれる人に話す
好かれる前に嫌われない

否定しない 合の手
笑顔 傾聴
「ちゃん」と
話すのも上手くなる

人は聞き方が9割

自己紹介は準備が9割

まずその場所をつくらせてくれた
人への感謝を入れる
「なぜ」自分がこの活動を
やっているのか 人をひきつける

初対面は質問から
緊張 へえ〜 <リ返し
話法 わかる スコッね〜
笑感 自分の話は 質問 もっと聞きたい
しなくていい

リスロウトと感謝をこめて
気持ちよく話してもらい
相手を すきな人と 見る。
だけ 生きていく。

全部、うまくいく。

「話し方において一番大切なことは、 聞くことである」

1. 「人は誰もが自分のことが一番大切であり、自分に興味がある生き物である」
2. 「本来、誰もが自分のことを認めてほしいし、自分のことを分かってほしいと熱望している」
3. 「人は自分のことを分かってくれる人のことを好きになる」

相手に関心があることを伝える 聞き上手がやっているリアクション

- ▶ **笑顔で聞き、自分の感情を言葉に乗せ、身振り手振りを使って相手にリアクションする**
- ▶ **相手の名前を憶えてすぐに呼ぶことで、「自分のことに興味を持ってくれている」と感じ好意を抱くようになる。**

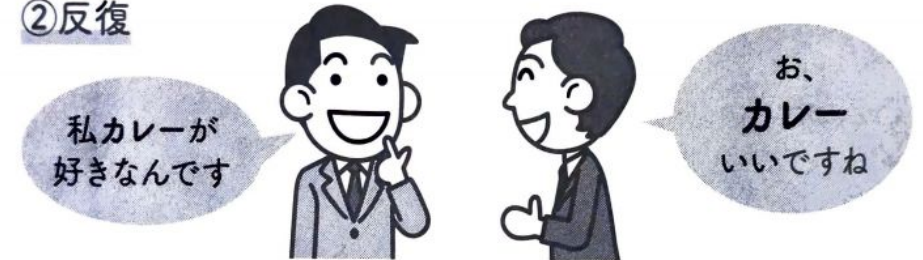
相手に好意を持ってもらう 「拡張話法」

- ▶ ①感嘆とは相手の話を聞いた時に受ける感銘の表現。言葉の後の「!」、「?」、「♡」など。
- ▶ 相手の話を広げることができるのでスムーズに会話ができるようになる。

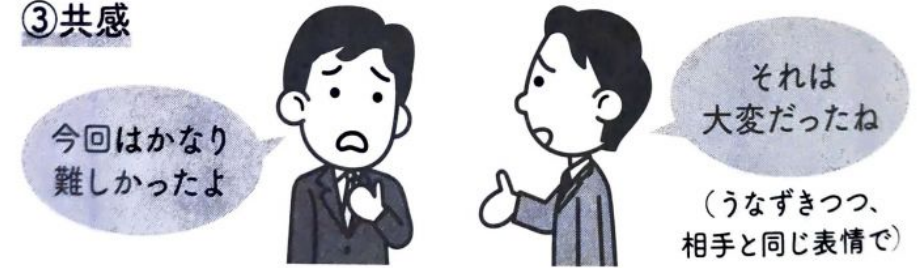
①感嘆



②反復



③共感



④称賛



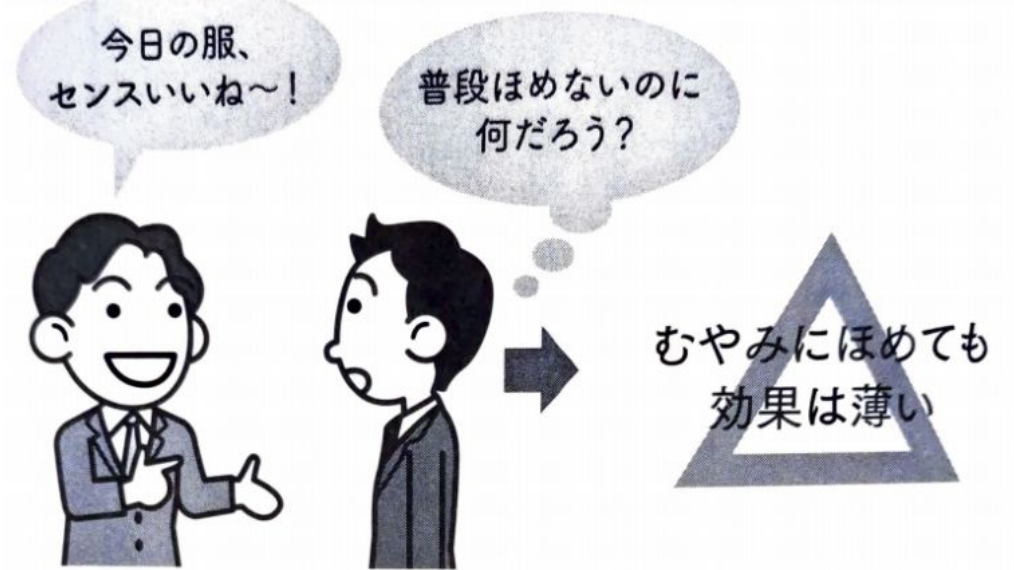
⑤質問



「また会いたい」と 思われるコツ

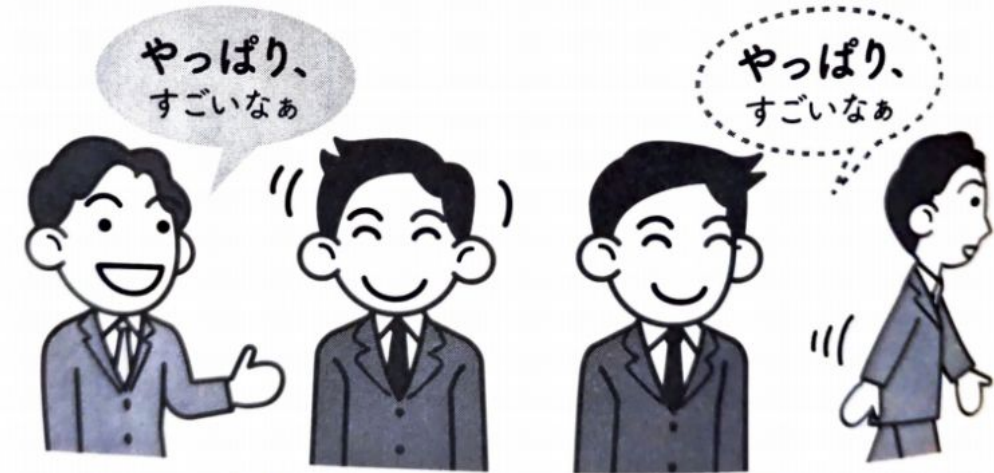
- ▶ 相手が何を大切にし、どこを褒められるのを嬉しいと感じるのかをしっかりと観察し心から褒めることが重要

- ▶ この時の有効な褒め方として「やっぱり」というキーワードを使うことと「独り言でつぶやく」



①「やっぱり」を使う

②独り言をつぶやく



普段からそう思っていたことが伝わる

謙遜文化の日本人に効果抜群

人に嫌われない話し方

- ▶ 相手の気分を害する余計な一言をいわない。
- ▶ 正論を相手にストレートにぶつけない
- ▶ アドバイスを押し付けず「一緒に考えよう」とまず感情に寄り添う
- ▶ 相手の立場や肩書で話し方を変えない

嫌われる人の話し方「7つの共通点」

① 4つの「口ワード」を連発する人



② 下ネタを話す人



③ お笑い芸人気取りでいじる人



④ 話をまとめようとする人



⑤ 相手の話を奪う人



⑥ すぐになれなれしい口をきく人



⑦ 負け惜しみを言う人



人を動かす話し方

- ▶ 共通するのは、コミュニケーションで最も重要な「相手の立場に立って話す」意識。
- ▶ 人を叱るときも「**相手の敬意を忘れない**」や目上の人等に注意されたら例え納得できなくても言い訳せず、「**謝罪**」と「**感謝**」を伝える。
- ▶ どんな状況でも、「**相手がどう感じているか、どう思っているか**」を考えながら話すことで間違いなくコミュニケーションは上手くなっていく。