

なぜか話しかけたくなる人、 ならない人

有川 真由美 著

はじめに

自然と人が寄ってきて会話がはずむ人
見知らぬ人ともすぐフレンドリーになれる人
話をするとなぜか楽しくなる人

人から話しかけられる人は
話しかけてもよさそうな“なにか(理由)”を持っているから

ちょっとした表情
言葉やリアクション
振舞い

そんな具体的な“なにか”を知って、少し行動を変えるだけであなたも
「話しかけたくなる人」になることができる

「話しかけたくくなる人」の7つのメリット

話しかけられるので、出逢いの数が多く、さまざまなチャンスが増える

人と接することで、必要な情報、新しい情報が入ってくる

話をするので、理解しあい、助け合う人が出てくる

人から誤解されにくくなる

心地よくて、安心できる居場所ができていく

話しやすいので、同性にも異性にもモテる。仕事でも評価されやすい

まわりの人の笑顔が増えることで自己肯定感が上がる

第1章

話しかけたいくなる人

話しかけたくなる人(1/2)

「特別な人」でなくても、
人は近寄って来る

- ・容姿の美しさ、話のうまさ、仕事の能力といった“優秀さ”は「話しかけやすさ」とはほとんど関係がない

穏やかな人には、
話しかけやすい

- ・肯定的な言葉を使うこと
- ・言葉と振舞いをゆっくり丁寧にすることを心がける

目が合うと、
話しかけやすい

- ・目が合うことは「あなたに興味があります」という好意のサイン

なんとなく微笑んでいると、
話しかけやすい

- ・微笑みと無表情では天と地ほどの差がある
目尻を下げて口角を上げて頭のなかで鼻歌を歌う

話を聞いてくれる人には、
話しかけやすい

- ・「自分のことをわかってもらえた」「この人と話すと楽しい」と思った人のことは好きになり、自然に相手の話も聞きたいと思う
- ・「表情」「姿勢」「あいづち」の3点セットであたたかく受け入れる気持ちを表現する

話しかけたくなる人(2/2)

「絶対に否定しない人」には、
話しかけやすい

- ・「否定しない人と認識させるには、日ごろからネガティブな言葉を使わないことも大事

話題が豊富な人には、
話しかけやすい

- ・会話の秘訣は自分の引き出しからあれこれ披露するのではなく、相手の引き出しから面白いものを見つける

得意分野のある人には、
話しかけやすい

- ・仕事や趣味、生活、遊びなど自分や誰かの役に立つ知恵を持って問題解決できると”きっかけ”を作れて、人を助けたり、喜ばせたりすることが増えるので自然に好意を持たれる

欠点がある人には、
話しかけやすい

- ・本人が笑えるような欠点をさらりと出せると、一瞬で和み、まわりも安心してツッコめる
- ・欠点というのは、人が入っていける“隙”

ちょっとした“変化”がある人には、
話しかけやすい

- ・変化に気づくということは「あなたをちゃんと見てますよ」という合図
- ・変化に気づいてもらうためには、“自分”が相手のちょっとした変化にも気づくようにする

できるだけ
「素の自分」で接する

- ・自分の欠点や弱みをオープンに認めて、オープンに接すると「心を開いてくれている」と思われる

第2章 「話しかけたいくなる人」のマナー

話しかけたくくなる人のマナー(1 / 3)

話かけたくくなる人は、
マナーに心を乗せている

- ・人は直感的にマナーがない人には“危険”を感じ、マナーがある人は“信頼”する

声かけにはひと言ではなく、
二言で返す

- ・相手のボールをキャッチするだけでなく、“もう一言”付け加えて相手に投げ返すことがマナー

“事柄”より“感情”を示す言葉
で返す

- ・相手の“感情”を示す言葉で返す
- ・感情を共有すると心が通じ合っている感覚がある
- ・経験のないことには、安易に共感するより相手の気持ちに寄り添う

日ごろからポジティブな言葉
を使う

- ・ポジティブな言葉を使っている人は、明るく、心地いいオーラがあり、自然に声をかけたくなる

なんでもいいから「ほめる」

- ・どんな人も、自分のことを認めてほしいと思っている
- ・ほめ上手は、素直に「いいな」と思った瞬間、口にしている
- ・ほめることに抵抗がある場合は“私”を主語にしてほめる

忙しくても相手の顔を見て
返事する

- ・返事のマナー
①忙しくても相手の顔を見て応える、②「はい+α」で応える、③最後になっこりをプラス

話しかけたくくなる人のマナー(2/3)

あいづちに“感情”を乗せる

- ・効果的なあいづちポイント
- ①“キーワード”のオウム返しで「しっかり聞いていること」を示す
- ②最初に感嘆詞をつけて“感動”を表す
- ③うなずきで“共感”を示す

あいさつは、顔を見て 名前とセットで

- ・あいさつに心をこめる
- ①相手の顔をちゃんと見る
- ②名前を呼ぶ
- ③笑顔をプラスする

初対面で感じよく見せる装い

- ・ほとんどの人は無意識に「見た目」から「内面」を推察している
- ・話しかけられるためには“色”を意識する。
- ・パーティーなどでは個性的なアイテムを1点身につける

少しだけ丁寧な言葉を使う

- ・敬語だと、丁寧に扱ってくれていると感じて、イヤな印象をもつことはない
- ・「少しだけ丁寧」であるためには、意識してゆっくりしたスピードで話す

「あなた」を会話の主役にして 質問する

- ・「それってどんなものですか?」「どんなふうにするんですか?」「どんなところがおもしろいですか?」など
相手が具体的に話せるように質問する
- ・「自分の場合は・・・」「僕もそこ行ったけど・・・」など自分の話にすり替えてしまうと、
話を横取りされたように思う人もいる

あたりまえのことに 「ありがとう」を伝える

- ・「ありがとう」は自分自身にも力を与え、心をきれいにしてくれる言葉でもある
- ・いまがあるのは当然のことではなく、多くのひとたちのおかげ
- ・「ありがとう」を口にするほど、たくさんの人に自分が生かされていることを実感する

話しかけたくくなる人のマナー(3 / 3)

相手の目線で
わかりやすく話す

- ・「こんな言葉は聞いたことないよね？」と教わる側に寄り添う
- ・伝えることより、伝わることが重要

なにかしてもらったら
素直によろこぶ

- ・「うれしい」という言葉こそ、相手も一番うれしい
- ・感謝の言葉とともに、最上級のよろこびを表現する

ノリのいい人は、
声をかけやすい

- ・一緒になにかをすることでノリのいい印象になり、親近感をもたれる
- ・判断に迷う時は「いいですね、スケジュールを確認して返事します」と前向きに保留

自慢話より“失敗談”で
場を和ませる

- ・大きな失敗より、身近で起こる些細な失敗談

指摘するより、
さりげなくフォローする

- ・さりげなくフォローすることをためらわない人は、人のなかにすっと入っていける人であり、声を掛けられることも多い
- ・「自分のことは自分でしましょう」という空気が大きくなりつつあるが、ちょっと手を貸すことはむしろかしくない

「長い雑談」より「短い雑談」を
ちょこちょこする

- ・「ちょっとした会話ができる人」はまた気軽の声がかけられる
- ・話を短くするためには、話の“内容”にこだわらないことが大事
- ・雑談は空気感や感情を一瞬だけ共有することに大きな意味がある

第3章

「話しかけたくない」をなくす ちょっとしたヒケツ

「話しかけたくない」をなくすちょっとしたヒケツ(1 / 3)

「話しかけないで」オーラを
発していませんか？

- ・話しかけやすい人は“自分”ではなく、“まわり”に意識が向いている人
- ・「自分のことでいっぱい」という人には、声を掛けづらい

「自分からは話しかけない人」
にならない

- ・自分から話しかけない人は“相手の反応”が不安だから
- ・冷たい態度を取られても、自分ではなく相手の問題と思うようにする
- ・「こんにちは、どちらからですか？」「お疲れ様です、今日は暑いですね？」など第1声を決めておくと声がかかりやすくなる
- ・自分から話しかけるようになるには、場数を踏むことが大事

「なんだか怖そうな人」
にならない

- ・キツイことを言う人、何かと批判する人、裏表のある人など“内面”に攻撃性やわかりにくさといった怖いものを感じさせると「怖い人」に思われる
- ・自分を守ろうとする気持ちが、壁をつくったり、へんな自己主張や攻撃的な態度になったりしてしまう
- ・簡単にできることは「表情を明るくする」「言葉遣いを丁寧にする」こと

「相手が不快になるあいづち」
を使わない

- ・「はい、はい、はい」「わかります」⇒適当な受け答えに感じる
- ・「なるほど」「なるほどですね」⇒年下から言われると、上から目線に感じる
- ・「マジ？」「ウソでしょ？」「は？」⇒いちいち確認されるのが癪にさわる
- ・「あららら」「あちゃー」⇒恥ずかしい言い方が気になる、「まあ、いいじゃないですか」⇒勝手にまとめられると不愉快

同世代だけで固まらない

- ・異世代と話す刺激があり、自分の世界が広がるし、自分の身になることが多い
- ・世代が違う人から「共通すること」「学ぶこと」「力になれること」を発見できると、話しかけやすくなる

不機嫌そうにしない

- ・不機嫌さや、感情の浮き沈みは性格の問題ではなく、意思の問題
- ・人の感情は伝染する
- ・周りの人に与えることのできる最良のギフトは自分が“ご機嫌でいようとする”こと

「話しかけたくない」をなくすちょっとしたヒケツ(2/3)

「壁をつくっている人」
にならない

- ・壁を作るのは“自分”に意識が向いていて、人と関わる恐怖心があるから
- ・余計なことばかり考えるとマイナスオーラが漂って話しかけたくない雰囲気を作ってしまう
- ・普通に接して、嫌われたらしょうがないと考えないと気楽になる

ダルそうな座り方をしない

- ・“話しかけやすい姿勢”にするヒケツは、イスに深く腰掛けない
- ・体の姿勢は心の姿勢。人と対面したときに、姿勢をまっすぐに正す

人によって態度を変えない

- ・態度が変わらないという印象にするためには、同じように丁寧に話をする
- ・謙虚であるのは自分のため。「実るほど、頭を垂れる稲穂かな」

「細かくチェックする人」
にならない

- ・相手のためではなく、自分が気になるから、自分の存在を知ってほしいから干渉していることがほとんど
- ・「親切？余計なお世話？」と気になったら、相手の目の反応を見る

「自分と他人に厳しい人」
にならない

- ・人間はマイルールを、知らないうちに人にも求めてしまう。自分に優しくなる3つのコツ
- ・「譲れない部分以外はハードルを下げる」「こんなときがあってもいいと自分を許す」
- ・「できないことはむずかしい」として人に頼る

「批判ばかりする人」
にならない

- ・言いたいことの半分以下にして批判する。明るい表情と口調で愚痴る
- ・特定の人を批判するときは“私”を主語にする。ポジティブに締める

「話しかけたくない」をなくすちょっとしたヒケツ(3/3)

「正論をふりかざす人」
にならない

- ・正論が届かないのは相手に寄り添う気持ちがないから
- ・まずは相手の話を聞いて理解を示す。意見を言うのはそれから。
- ・人間だから、正論、理屈どおりにいかないことも多々ある

「すぐに他人にレッテルを貼る人」
「決めつける人」にならない

- ・「そんな部分もあるかも」「そんな可能性もある」と柔らかい言葉で表現する
- ・不都合な性質も反対から見るといい性質になる。プラスに言語化する

「素直でない人」「深読みする人」
にならない


- ・素直に「ありがとうございます」と喜ぶ
- ・「ま、いっかー」というおまじないで深読みしない

「価値観を押し付ける人」
にならない

- ・「人は人、自分は自分」でそれぞれの価値観がある
- ・普段から戦うより相手を尊重して味方になっている方が得策

「会話が楽しくない人」
にならない

- ・受け身の姿勢でつまらないと思わない
- ・リアクションが乏しいとつまらなそうに見える
- ・一緒に笑ったり、おもしろがったり、会話自体を気楽に楽しむ



第4章

どんな人とも キズナをつくるコツ

どんな人ともキズナをつくるコツ(1/2)

キズナにおいて大切なのは、
「いい影響を与えること」

- ・「キズナをつくる」のはポイントを貯めるように、プラスの影響を貯めること
- ・人間の本質的な幸せも、人とのキズナから生まれてくるもの

「持ちつ持たれつ」が
いい関係をつくる

- ・「小さなことを、ちょこちょこ頼る」
- ・「なにかしてもらったら思いっきり感謝する」
- ・「自分からもできることをする」

「一緒にやろう」が
キズナをつくる

- ・「人間関係をつくってから一緒にしよう」と考えるのではなく、一緒になにかをすることで人間関係ができていく

同じネタで笑いあう

- ・面白いネタに出合ったときすぐに「これ笑っちゃたんですけど、」と誰かと共有する
- ・笑いのネタを見つけられない人は、誰かの笑い話に大いに笑う

すぐに共通点を見つける

- ・どんな相手でも「見た目」「話し方」「嗜好」など共通点は無限に見つけられる
- ・大事ななのは、なにかしら接点を見つけようとする気持ち

どんな人ともキズナをつくるコツ(2/2)

「次」につながることを見つける

- ・次にあったり、連絡したりするための理由をみつけて提案してみる
- ・次の楽しみをつくっておくと、相手の心にも入れて気にかけてもらえる

「お願い」より「相談」する

- ・お願いは一方的な押し付け。相談は一緒に考えてもらう味方の存在
- ・お願いしたいときも「困っています」と相談にしてしまう

夢や目標をオープンにしておく

- ・「じつは、～したいんです」と言っておくと、ひょっこり芽が出て花が咲く
- ・人の運が開けるかどうかは、努力よりも出逢う人によって決まるものかもしれない

積極的に人の幸せに貢献する

- ・「自分のできることをちょっとする」という習慣がある人は声がかけられることも多く、自然と強いキズナができる
- ・だれかのために生きることによって強くなり、成長もする

どんな場所でも、どんな立場でも、声をかけあう関係になれる

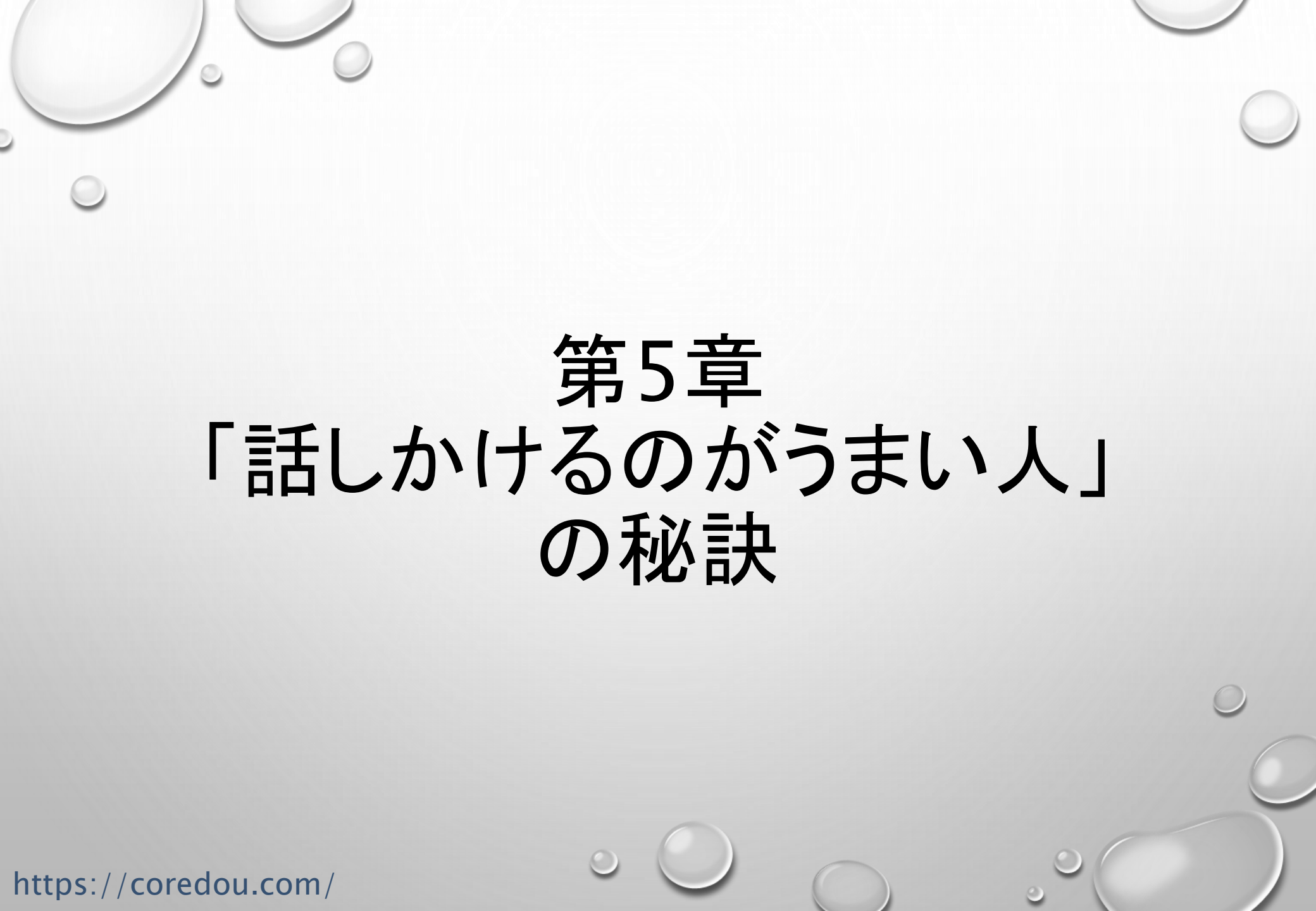
- ・話かけたくなる人はグループの中でいい関係を築いている
- ・どんな関係であっても、人生のなかで出逢えるのは縁のある人だけ。自分の接し方ひとつで、そのグループのなかにするりと入り、声を掛けてもらいやすい存在になれる

いまずぐ実践！キズナに効くアクション

ケース	アクション	説明
職場	こまめに声をかける	職場の空気を明るくし、風通しをよくする
	年上を尊重して頼る	年上から可愛がられる存在になると、グループの空気も変わり心地よくなる
	「言うのはここまで」という線引きをする	自分とまわりを大切にするために、つかず離れずのパーソナルスペースを大事にする
	断るときは配慮して伝える	断るからではなく、無理をするから人間関係にヒビが入る <角が立たない断り方> <ul style="list-style-type: none">• やりたくてもやれないという• 代替案を提示する• 条件付きで受ける
趣味のサークル	会話に入れない人がいたら、助け船を出す	みんなが話やすくなることで、結束力は高まる あまり話せない人がいたら、話を振ってみる 内容がわからずに参加できない人がいたら、補足や説明をする
	意外な自分を披露する	ギャップを感じたときに好感度がアップする 自分のキャラと反対の一面を見せる 「プラスの意外性」であることが大事
	年下にも「すごい」「教えて」と声をかけてみる	年下の人たちと話すのは単純に楽しい そのエネルギーに感化されてワクワクしたき元気をもらえる
	年上には小さな相談ごとをする	年上の方は「年の功」でころよく相談にのってくれる サードプレイスで相談しあえるようなキズナができれば心の余裕も持てるようになる

いまずぐ実践！キズナに効くアクション

ケース	アクション	説明
同級生	昔の「印象」「物語」をきっかけに話してみる	自分の歴史を知る同級生はありがたい 同級生というのはなんだかんだあっても付き合いが続いていく
	カーストは見えないフリをする	「カーストなどない」ということにして、 それぞれの人生のドラマを面白がるように一歩引いて見る
	「自己アピール」ではなく、「近況報告」を心がける	共通しない話題はさりとする 弱みもちらりと見せる
	ほめるより「がんばってきた」と労う	同級生とのキズナが深まるための声掛けはほめよりも労い 「ほめる」というのは相手の良さを認めること 「労う」というのは相手の苦勞をいたわること
初めてのパーティー	リアクションは3割増しで	3割増しで「あなたに興味を持っている」「仲良くなりたい」という気持ち伝わる。3割増しのリアクションのポイント 「体全体でリアクションする」 「顔の表情でリアクションする」 「高めのトーンでリアクションする」
	初対面だからこそ、名前を呼ぶ	名前を呼ぶというのはひとりの人間として認めていること 意識的に名前を呼んでいると、次にあったときも名前が出てきやすい
	いまの瞬間、共感できることを話題に	見たまま、感じたままを口にする 同じものを食べる、聞く、触るなど、感覚をともにすることで仲間意識や信頼関係が生まれる
	盛り上がったなら、SNSのグループづくり	人とのキズナは一気に深まらない。お互いを知りながら信頼関係を築いていく 小さな目的を決めてしまっって連帯感を高める
	SNSは“リアル・キズナ”を補うもの考える	リアルコミュニケーションを優先する 盛りすぎに注意 疑う心も大切に

The background of the slide is a light gray gradient with several realistic water droplets of various sizes scattered across it, primarily concentrated in the top-left and bottom-right corners. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance.

第5章 「話しかけるのがうまい人」 の秘訣

「話かけるのがうまい人」の秘訣(1 / 3)

「話かけたくなる人」とは
「自分からも話しかけている人」

- ・自分から話しかけている人はあまり壁をつくらずにオープンに接している
- ・マナーもわきまえているので、まわりも安心して声をかけられる
- ・話かけるようになると、人との出逢いも仲良くなることも何倍にも増える

「ふと感じたことのつぶやき」が
話しかけになる

- ・ファーストアクションはなんでもいい
- ・意識して、普段から思ったこと、感じたことを口に出してみる

「相手に対する気づき」を
口にする

- ・気づきのポイント
- ・「見た目の気づき」「行動の気づき」

相手の変化に気づく

- ・断定するのではなく、変わったように見えるというニュアンスのほうが受け入れられやすい
- ・実際に変化したかどうかは大した問題ではなく、気にかけていること、それをきっかけに話しかけることが大事

簡単な「質問」「頼み事」が
話すきっかけになる

- ・話かけるきっかけになるポイント
- ・「相手が当然知っていることを聞く」「相手が当然できることを頼む」
- ・ふと疑問に思ったこと、ちょっとお願いしたいと思ったことはどんどん口にしてみる

「話かけるのがうまい人」の秘訣(2/3)

「相手が答えやすい質問」をする

- ・相手に楽しんでもらうことだけに専念すると、話すきっかけがつかめ話しやすくなる
- ・相手が答えやすい質問のコツ
- ・「範囲を狭めて具体的に聞く」「2択で質問する」「いきなり踏み込みすぎた質問をしない」

相手の返答から、 会話を広げる

- ・話を膨らませるコツ
- ・「連想ゲームで話を広げる」「5W1Hの質問で話を深堀する」「流れのなかで、自分のことを話す」

「私は～ですけど、〇〇さんは？」で自己開示

- ・自己開示することによって、相手も警戒心が和らぐ
- ・「自分のことを話すだけの人」は嫌われるけど、「自分のことを話して、相手のことも聞く人」は愛される

「なにかできること」を見つける

- ・手を貸してくれる人は、話しかけ上手な人。助けてくれる人に好感をもたないわけがない
- ・「会う人すべてに親切にしよう！」という勢いで過ごしてみる
- ・手を貸すときは、「大丈夫ですか？」ではなく「お手伝いします」「なにをすればいいですか？」と言った方が受け入れられやすい

「笑顔」と「ゆっくりした話し方」 で相手の不安を取り除く

- ・笑顔でいるだけで、「あなたに心を開いています」「気持ちは穏やかです」というメッセージになる
- ・人は話す言葉よりも全体的な印象で話す相手を選んでいる

「話かけるのがうまい人」の秘訣(3 / 3)

あいさつに 「ひと言」添える

- ・「ひと言」添えると仲良くしたい気持ちが伝わる
- ・あいさつに添える「ひと言」
- ・「今日の気づき」「相手に対する気づき」
- ・「感謝」「気遣い」

前の話を覚えている

- ・前に言ったことを覚えていて、気にかけてくれる人は話しかけ上手であり、仲良くなりやすい
- ・これは覚えておきたいということはメモしておく

相手の都合を見て 声をかける

- ・話しかけやすいタイミング
- ・「会ったとき、すれ違ったとき、近づいたとき」「目が合ったとき」
- ・「横に座ったとき、立った時など動きがあったとき」
- ・「話かけないでオーラを出していないとき」「相手が一人にいるとき」

悪いことには 「前置き」する

- ・悪いことを伝えるコツ
- ・「前置きする」「概要⇒詳細で伝える」「最後はポジティブで締める」

話すことを後回しにしない

- ・「話しかけよう」と思ったときがベストタイミング
- ・相手から話しかけられたときは、少々忙しくても、それにきちんと応える