

今回は、安田正「超一流の雑談力」から紹介します。

人と人が出会い、話をする。そのときの相手に対する印象や評価はどれくらいの時間で決まるのでしょうか？さまざまな研究の結果、その人に対するおおむねの評価は、会話が始まってから1分、最長でも4分で決まることがわかっています。

「できる」「できない」「信頼できる」「信頼できない」「好き」「好きでない」といった評価は出だしで決まる。これはつまり、相手に提案したいことやお願いごとがあるとき、気になる人を食事にお誘いしたい場合など、最初がいい印象を与えているかどうかで、そのあとの関係にかなり響いてくる、ということです。では、どのような手順を踏むとよい印象を与えやすくなるのでしょうか？会話の序盤でぜひ取り入れていただきたいテクニックとして挙げられるのは、適度な「自己開示」をすることです。自己開示とは、文字通り自分を開くこと。自分はこういう人間です、と相手に伝えることです。雑談の際、一方的に自分のことばかり話すのはNG。これは、「自分勝手」などの悪印象を与える雑談です。かといって「目の前の人がどこの誰だか、何を考えているのかわからない」では、相手も安心してコミュニケーションが取れません。そこで、自己開示をしていくことで距離を縮めるスピードを早くするのです。具体的なやり方としては、「自慢話はしない」「軽い失敗談を話す」といったことが基本になります。「そういえば、私もこの前飲み過ぎて家内にどやされましたよ(笑)」「学生の頃はサッカー部でやせていたんですけど、今はこのとおりだいぶウエイトアップしまして(笑)」このような何気ないひと言で場の空気をよくしたり、相手が気になるような情報をあえて入れておくことによって、会話を広げるきっかけをつくります。一流と呼ばれるような人は、この自己開示の具合が実にほどよく、それだけで心をつかまれてしまう魅力があります。その意味では、自分のキャラクターや見え方なども考慮したいところです。たとえば、意外性やギャップを生む情報(「見た目は軽そうなのに、実はまじめ」「細いのに、よく食べる」「まじめに見えるのにユーモアがある」など)があると、相手も魅力を感じてくれやすくなります。自分のことを伝えるときのポイントは、話を短くおさめることです。何かエピソードを話すときも、30秒から長くても1分以内にとどめてください。自己開示とは、あくまでも自分のことを知ってもらい、相手の警戒心を解くことが目的です。ほどほどの失敗談を、ほどほどの時間で話す。そして、相手に話してもらおう時間をつくっていくようにします。

安田氏は同書の中で、会話の始まりの「つかみ」の部分がうまくいくと、その後の会話の空気がとてもよいものになる、という。では、どのように始めたらいいか？まずは元気に、素敵な笑顔で、「はじめまして、〇〇社のxxと申します本日はお時間をいただきどうもありがとうございますよろしくお願いたします！」開口一番は、この「よろしくお願いたします」がとても有効だ、という。「人に対するおおむねの評価は会話が始まってから1分」。会った瞬間の、出会いがしらの挨拶はとても大事だ。これは、「人は見た目が9割」という言葉があるが、まさに会った瞬間の表情や、話し方、という第一印象が9割を決め、話す内容はたったの1割という理論と似ている。長くペラペラとしゃべればしゃべるほど、相手には伝わらない。1分で相手に伝える力を身につけたい。

Q1: 人の評価が決まるのは、会ってから何分位で何によって決まりますか？

A1: ()

Q2: あなたは、人の第一印象は何によって決まると思い、自分で何を意識していますか？

A2: ()