

雑
談
力

超一流の

一流の雑談は、
人もお金も
引き寄せる

安田 正

一目置かれる人が
実践しているスキル

1分で理解できる

超一流の雑談力

第2章 思わず心を許してしまう聞き方

雑談する上で大事なものは聞き方にゃん



思わず心を許してしまう聞き方

①なるほどですね、そうですねは「話を聞いていない人」の反応

ついつい、
使ってしまう人は
すぐに修正しましょう！



相槌の「さしすせそ」

さ: さすがですね

し: 知らなかったです

す: 素敵ですね

せ: センスがいいですね

そ: それはすごいですね

うなずきや相槌は「相手の話に興味がある」という
リアクションを取ること

頷き一つで相手を気持ちよくさせられることがあるのに勿体ない

②「そうですね」で 会話を止めず一言足して

この前Aに出たんだよ



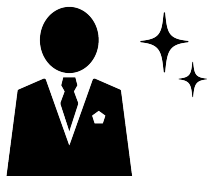
Aに出たの
すごいですね！
〇〇はどうでしたか？

相手の話をオウム返りする
その時のポイントは
質問形式で返すことでそこから
会話を広げる

思わず心を許してしまう聞き方

③つい話したくなるフレーズ
「何か特別なことは
されてるんですか？」

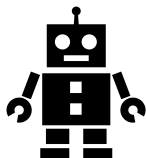
背景を
質問する



常に相手の
喜びそうなことを
探しましょう！

相手の密かな自慢や他との
違いに気づき、言葉にする
生活の中で頑張っていることを
褒められれば、誰だって嬉しい

④空気をよくなる質問と
悪くする質問



NG!!

一問一答

OK!!

深掘りする



ただ間を埋めるだけの質問は
特に意味のない無駄話になる
意図のある質問をして
会話を盛り上げることが大事

⑤雑談では

「なぜですか？」は愚問

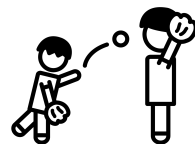


Why?

雑談



キャッチボール



「なぜか」を考えるのは
相手に大きな負担になる
雑談は相手に負担をかけない
コミュニケーションをとること

思わず心を許してしまう聞き方

⑥知らない話題に出会った時の聞く技術



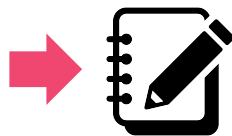
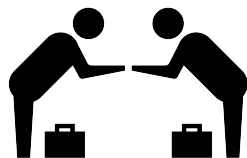
知ってます！！
(本当は知らない)

教えてください！
+自分の見解



知ったかぶりは「適当」な印象
能動的な質問は「誠実」な印象
知らない話題は聞けばいいし、
聞いた上で自分の見解も伝える

⑦会話が終わったら すぐにメモをとる



雑談ノート



1回目の会話の会話を記録する
雑談ノートを作る
2回目で関係性を
リセットしないようにする

⑧「聞く」のは「話す」 より3倍労力がある



商談＝長時間
聞き逃し注意！

できることはなんでもやる

➡ 超一流の姿勢

雑談はメモでもいいが
商談では聞き逃しのないよう
レコーダーに記録する
できることはなんでもやる