

Liberty

～人に好かれる会話術～

「こんなこと誰にも話したことがなかった」
と言われるくらい相手に心を開いてもらい、
相手から積極的に話してくれるほどに信頼される。

そんな”人に好かれる会話術”に興味ありますか？

こんにちは、小野田です。

今回は「人から好かれる会話術」をテーマに
僕の知識や経験からの気づきをシェアしていこうと思います。

人の目を5秒も見れず、学校の授業中に手も挙げれず、
人前に立てば足が生まれたての子鹿のように
震え出すようなコミュ障だった僕は、
そこからセミナー講師になるほど激変していくために、
たくさんの知識・テクニック・マインド（心構え）を蓄えてきました。

それを「コミュニケーション」という幅広い概念で発信してるのですが、
LINE@でいただく相談のなかには

「**会話**」に関するものを定期的にいただきます。

たとえば、こんな相談

(このページを開いてるってことは、あなたも共感できることかも)

- ◆好きな人と初デートで食事に行ったけど、
いまいち会話が盛り上がらなかった
- ◆相手の悩みや愚痴を聞こうと思い、
「なんでも聞くよ」と伝えても話してもらえない
- ◆聞き上手になろうと自分が質問してなんとか会話は続くけど、
上っ面な話ばかりで深い話にならない
- ◆会話してても、相手に気を遣われてる感じがする
- ◆相手のことを褒めたら、むしろ苦笑いされた

あなたは、「会話上手」になろうとしたとき、
どんなことが大事だと思いますか？

- ◆ギャグセンス溢れた笑える話ができること
- ◆相手を前のめりにさせるような面白い話ができること
- ◆聞き上手になること
- ◆アドリブで相手の話に対応していけること
- ◆ユーモアあるボケとツッコミができること
- ◆豊富な話題を持っておくこと
- ◆相手の心の声を汲み取れること

きっと、この辺りを思い浮かべましたよね。

もちろん、これらも大事なこと。

これらができたら、相手を楽しませることができて、その会話は盛り上がる
と思います僕も、これらのことを軽視してはいません。

ただ、それ以前にもっと大事なことがあるんですよ。

会話上手＝聞き上手 という落とし穴

「本当の会話上手とは、聞き上手である！」
と、会話関連のコラムとか本によく書かれています。

会話力を磨きたい！と思った人は、きっとこの言葉をそのまま受け取り、
「よし！相手の話を聞くことに集中しよう！」と思ったはず。

もしかしたら、あなたもそうかもしれません。

なにより、僕がそうでした。苦笑

で、これを実践しようとして、
相手にいろんな質問をして会話を盛り上げようとするわけですよね。

ついでに「人は共通点のある人が好き」
というコラムでよく見かける知識も反映させるために、
共通点を探すような質問をします。

たとえば、
「何歳ですか？」
「趣味は何ですか？」
「なんの仕事してるんですか？」みたいな。

でも実はこれ、**初対面で相手と距離を縮められない人が
やりがちな会話の切り出し方**なんですよ。

僕もまさにこれをやっていました。

人は自分のこと話すのが好きだから、
きっと相手のことを質問すれば積極的に話してくれるだろう！と思って。

でも実際は、こういう会話の切り出し方をしていると、
LINE@での相談に出てきたようなことが起きるんです。

- ◆初デートで食事に行ったけど、いまいち盛り上がらなかった
- ◆質問してなんとか会話は続いたけど上っ面な話ばかりで深い話にならなかった
- ◆会話していても、相手に気を遣われてる感じがする

↑これですね。
僕もこれを経験してきました。苦笑

これすごく大事なことで、
メモしておくのをオススメします。

たしかに、

◆人は他人の話聞くよりも自分の話をする方が好き

◆人は共通点のある人に親近感を感じる

この知識は間違ってます。

心理学的にも証明された”正しい知識”です。

ですが忘れちゃいけない。

相手は「人間」だってことを。

どんなに普段はよく喋る人でも、まだ人間関係ができてない相手に
深いところまで喋ろうなんて思いません。

だから、相手は聞かれた質問に答えるだけになる。

この原因は、話題の振り方じゃないんですよ。

じゃあ、なんで相手に関係する質問しても
会話がいまいち盛り上がらないのか？

その理由はシンプル。

ラポールが築けていないからです。

ラポールは、信頼関係のことです。

このラポールが築けてないと、
相手のことを知ろうとしてプライベートな質問をしても
一言で返されてしまうか、「まあまあまあ」みたいな感じで
誤魔化されちゃうんですね。

心を開かれてないから、表面的なことしか話してもらえないんです。

よく会話関連のコラムで、
「仲良くなるには、まずお互いの共通点を探そう！」
って書かれてますよね。

あれ、間違ってます。

なぜなら、お互いの共通点というのは、
”探すもの”ではないからです。

正しくは、

ラポールを築いていくステップの途中で、自然と”見つかる”もの。

たとえば、好きな人と2人で食事に行ったらとしましょう。

そこで共通点を探そうとする**ダメな例の会話**は、
「どんなアルバイトしたことある？」
と、いきなり聞くことです。

これはダメな例。

「アパレルだよ」とか「飲食店だよ」という一言で返されて、そこからさらに会話を続けるにはあなたが質問攻めするようなカタチになっていきます。

じゃあ、ラポールを築きつつ
共通点を見つける会話はどんな流れかというと・・・

自分「こういう飲食店で働いてると、シェフの技を目の前で見れたり手伝ったりして料理上手になれそうだよね〜」

相手「たしかに」

自分「ちなみに〇〇は、どんなところで働いたことある？」

相手「アパレルだよ。だからファッションにはちょっと詳しいかも」

自分「へー！ファッション詳しいんだね。お洒落さんだ」

相手「うん、お洒落には気を遣ってる方だとは思う」

自分「俺ユニクロとか GU で服買うこと多いな〜」

相手「ユニクロとか GU でも十分お洒落になれるよ！」

自分「だよね！よく Instagram でもユニクロ使ったコーデ見るし」

相手「そうそう！ユニクロでも全然アリだと思うよ」

他愛ない会話に見えるかもしれませんが、実は、この短い会話のなかで相手と **ラポールを築くためのテクニックを”5回”使ってます。**

まず会話のスタート段階で、

「こういう職場で働くこんなメリットあるよね」

という1クッションを置くことで、

「どんなところで働いたことある？」の質問を自然な流れで出せます。

さらに、その1クッションを置いたことと、
相手がそれに共感したことによって、
(共感しやすい1クッションを意識したから)
質問に答えるときにも「この職場で働くところなメリットがある」
という情報も流れで話しやすくなるんですね。

そしたらその情報を拾うことで、会話を続けやすくなるのです。

で、最初の1クッション目で相手から共感を得ることで、
ラポールが少し築かれ、相手は警戒心が弱まり話しやすくなります。

相手が話しやすくなれば、
得られる情報量も増えて自然と共通点が見つかるのです。
(上の会話例では、他にあと”3つ”ラポールを築くテクニックが盛り込まれてますが)

これが、共通点は探すものじゃなくて見つかるもの、
という言葉の意味です。

会話上手＝聞き上手

この本当の意味は・・・

「会話上手は聞き上手」なんて言われますが、
これは「質問しよう」って意味ではないんです。

「相手が話しやすい、話したくなるような関係を築こう」

という意味なんですね。

これがラポールを築くということで、

もっと柔らかい言葉でいうと「人から好かれる」ということ。

それに、ラポールを築くというのは、

相手に安心感や居心地の良さを与える”気配り”でもあります。

なぜなら、自分の「仲良くなりたい」という勝手な理由で

相手に話させようとしたり、

自分の話をするのって思いやりないですよ。

◆どうすればこの人にリラックスしてもらえるかな？

◆どうしたら素直に自分の考えを話してもらえるかな？

◆どうしたらこの人に心から楽しんでももらえるかな？

そんな思いやりを実現させるための意識と技術が、

ラポールを築くことなのです。

「相手に楽しんでもらいたい」

そんな思いから生まれるもの。

この考え方の違い、非常に大事です。

大事なことなのでもう一度書いておきますね。

仲良くなりたいからラポールを築くのではなく、

楽しんでもらうためにラポールを築くのです。

この視点が抜けてると、
質問してもいまいち会話が盛り上がらないし、
こっちがとっておきの面白い話をしたとしても
相手は心から笑えないんです。

それに気を遣われて、壁を感じるはずです。

なぜなら、心を開かれてないから。

気を遣った状態でいたら疲れるわけですから、
相手からすると「また会いたい」とはならないのです。

営業マンでも接客でも恋愛でも致命的なイメージですよ。

リピートされないってことです。

会話でまず大事なものは、どんな話をしようとかトークスキルではなく、
「しっかりラポールを築く」という視点。

もしあなたが、仲良くなりたいと思った人に
「楽しませたい！」「癒したい！」と思ってるなら、
この視点を覚えておいてもらえたらと思います。

昔の僕は、ここが完全に抜けてました。

だから、良かれと思ってやったことが裏目に出て、
距離縮まるどころか LINE で既読無視されたりしました。

これは、LINE の送り方とかの問題ではなくて、
そもそもまだラポールが築けていなかったのです。

で、このラポールの築き方を身につけたうえで、

- ◆話題の見つけ方
- ◆話題の広げ方
- ◆相手のいじり方
- ◆自分が相手にいじられる振る舞い
- ◆褒め方
- ◆自慢にならないような自分の価値の伝え方

などを身につけていけば、
これらの**会話術が最大の効果を発揮**するのです。

ラポールを築いてなかったら、これらの技術は空振りします。

そして、僕はこのどちらも持ってなかったからこそ、
たくさんの本から知識を得て、いろんな人を観察して分析してパクリ、
それを実践して試行錯誤して修正することで、
今くらいの状態にまではなれました。

「この人と仲良くなりたい！」
と思ったら、仲良くなれるくらいの自由さが身につきました。

今回新しく紹介する企画【**Liberty**】は、
「さまざまな闘いから手に入れた自由」という意味の言葉です。

まさに今回のコンセプトにぴったり。

Liberty では、昔と比べて激変してきた僕が、
もし本気で営業してお客さんを口説いたり女性を口説こうとするとしたら、
駆使するであろうテクニックや重要なマインドを解説します。

これがこの企画のコンセプトです。

出会う人を魅了して もてあそぶ

悪用すればそんなことも可能な内容ですが、
もちろん僕はそんなことオススメしません。

そんなことしたって、最終的に痛い目にあうのは自分自身ですからね。

僕の普段の発信を受け取ってるあなたなら、
そんなこと言われるまでもないと思います。

ただ、僕の実体験でいうと、
この企画で話そうとしてる内容を実践した結果、
こんなことが起きました。

◆アルバイトしていたとき、バイト仲間の男女から
「小野田くんがいないとバイト楽しくない」と言ってもらえた

◆「今まで誰にもこんな事話したことがなかったのに」と、
女の子と2人での初デートでの会話中に言ってもらえた

◆営業マンとして少しだけ働いたとき、
ぐるナビや食べログの営業すら断っていた
鉄壁の飲食店のオーナーと会って話していたら、
仲良くなり「また来てね」とまで言ってもらえた。
(その後、商品も成約した)

◆彼女に「こんなに彼氏に何かしてあげたい！
って気持ちになったの初めて」と言ってもらえた

◆居酒屋でアルバイトしてたとき、
接客して話したら「君に会いに来るよ！」と言ってもらえた
(これは酔った勢いも入ってると思うけど。笑)

◆Youtubeで喋ってるだけの動画をUPしたら、
チャンネル登録者が3000人以上になって、
「ファンになりました！」とメッセージをいただけるようになった

◆「小野田さんと会って話してみたいです！」と、
ただ雑談するために他県から来てくださり、お土産までいただけた
(本当にありがとうございました！)

これは自慢してるわけじゃなくて、
”本当に起きた事実”をそのまんま書いてだけです。

人の目を5秒も見れず、授業中に手も挙げることができず、
人前に立てば足は震えだし、
いつも人の後ろを歩いてた頃からは想像もできなかった状態です。

でも、これは僕が特別だから出来たわけじゃない。

ラポールを築くための知識や、
会話術のスキルは学校では教えてくれないからです。

そして、ネット上に出回ってる会話関連のコラムには、
表面的なことしか書かれてないからです。

だからこそ、昔の僕と同じように悩んでる人から、
LINE@で相談メッセージが届いてます。

そんなわけで、

「人から好かれる会話術」をテーマにして、
僕が5年かけて蓄えてきた知識と、
実体験からの知恵を【Liberty】に注ぎ込んでいこうと思います。

Liberty の内容

◆約10～20分の音声レッスンを、
2日に1本のペースでメールでお届けしていきます。
(スマホでもPCでも聞ける音声ファイルです)

◆参加者限定のメンバーページを用意し、
そこにバックナンバーを追加していくので、
いつでも復習&音声のダウンロードができます。

◆参加者から質問をいただいた場合、
それをコンテンツ内容に反映していきます。

期間は、約1ヶ月 + α です。

それでは、具体的にどんな内容で、
それを学ぶことでどんな変化が起きるのか？
について、いくつか紹介します。

◆ミラーリングの極意とは？

（ミラーリングとは、相手の動きなどを鏡のように真似することで、
相手の潜在意識で親近感を感じてもらう。
というテクニックなのですが、これをさらに深く解説します。）

◆ペーシングの極意とは？

（ペーシングは、相手の声のトーンや話すスピードなどのペースに合わせる
ことで、相手の潜在意識で親近感を感じてもらう。
というテクニックなのですが、これをさらに深く解説します。）

◆僕が記憶喪失になっても思い出したい、5つの人から好かれる技術は何か？

（これを知っておけば、出会って30分以内にラポールを築けるようになります。）

◆相手に媚びず、対等な関係で会話するために重要なこと

（人から好かれるとは、媚びて好かれることではありません。
それは舐められて都合良く使われるだけなので、
そうならないために大事なことを解説します）

◆相手のルックスを下心なく褒める簡単な方法とは？

(好きな人の顔が好みだったとき、それをそのまま「かわいいね」と伝えるのは、相手に下心を感じさせ、むしろ距離を置かれる可能性があります。なので、それを防ぎつつ褒める方法を解説します)

◆「人を褒める」の4つの段階とは？

(褒めるスキルが身につくと、人を喜ばせるのが上手になるので、モテるようになったり、むしろ周りから褒められて自分に自信がついたり、リーダーシップが身につきます。そんな「褒める」には難易度別に4段階あるので、それを解説します)

◆人に褒められたとき、どんな反応をすればいいか

(誰かに褒めてもらえたとき、その反応次第では相手を不快にさせることがあります。褒められたときに相手を不快にさせない返しを解説)

◆いつでもどこでも話題を見つけられる考え方とは？

(この考え方を知っておけば、話題探しに困ることはありません。好きな人、友達、営業先のお客さんなどなど、どんな人にも対応できます。)

◆どんな話題も広げる6つの質問とは？

(会話をするとき、この6つの質問を常に頭に入れておけば、自然と相手からたくさん話を聞くことができ、共通点が見つかったり、会話が盛り上がるキッカケをつくることができます。その6つの質問を紹介。)

◆大したことない話でも「笑える話」に変えるテクニック

(僕がお笑い芸人さんのトークを観察&分析して気付いた秘密を解説します。)

◆相手の潜在意識に働きかける「埋め込みコマンド」とは？

（とある”2文字”を意識して使うようにすることで、
相手はあなたに好意を感じるようになります。
その2文字と、その理由を解説します。※悪用厳禁）

◆「あなたと話すの楽しい」という気持ちを 相手に強く感じてもらうための心理テクニックとは？

（相手とそれなりにラポールが築けているのが前提ですが、
心理学的にも非常に効果的なテクニックです。）

◆相手の話を聞くとときに大事な3つのポイント

（人は、気持ち良く話せた相手に「また会いたい」と感じます。
そのために大事な話の聞き方のポイントを3つ紹介します。）

◆自慢だと感じさせずに、さりげなく自分の価値を伝える方法

（自慢を聞きたい人はいません。
でも、自分の良さを伝えたいときがあると思います。
そんなとき、自慢だと感じさせずにどう伝えればいいか？
その方法を具体例を交えて解説します。）

◆相手の脳にダイレクトで「この人といると心地良い」と感じてもらうのに 大切な“N”とは？

（この意識が疎かだと、どんな会話も技術も台無しになってしまいます。）

◆失礼なことを言ってもむしろ好かれるには？

（これは「いじる」だったり「ディスる」という言い方をしますが、
これを使いこなせるようになると、一気に相手との距離は縮まり、
間にあった壁はなくなり、気遣いのない関係になります。
そんな「相手をバカにする技術」を解説します。）

◆相手がイジりやすい雰囲気をつくり方

（こちらがイジるだけでなく、相手からもイジられるようになると、さらに心の開かれた関係になっていきます。そんな雰囲気のつくり方を解説します。）

◆親切で言ったことが、むしろ相手に不快な思いをさせるパターンとは？

（これは、過去に僕が彼女に振られた大きな理由の1つです。実体験の例を交えて解説します。）

以上、あくまでも一部ですが、こんな感じのことを話していく予定です。

参加費について

参加費は 5,500 円です。

これをあなたが高いと感じるか安いと感じるかは分かりません。

ただ、本屋さんで売られてる会話関連の本は
1 3 0 0 円くらいで買えます。

では、なぜこの企画はそれより高いのか？

ここに納得できる理由があるかないかは大事ですよ。

そこらで売ってる会話関連の本よりも 価値があると言えるのには、
3つの理由があります。

1. 音声メインの教材だから

(音声は文章で学ぶよりも学習効率が高く、効果を発揮しやすい)

2. 元々会話上手な人が理論で考えたノウハウではなく、
人の目を5秒も見れず学校の授業中に手も挙げられないほど
人見知りだった僕が、たくさんの本を読み漁り、考えて、
いろんな人を観察して、失敗と成功を繰り返しながら体系化してきた
”体温の宿ったノウハウ”だから。

3. 本は、すでに完成された商品を買うことになるので、
“著者の言いたいこと”がまとめられていますが、
この企画は、参加者のリアルな声を反映しながら作っていただけるので、
“参加者の聞きたいこと”を伝えていただけるから。

本は完成してから売り出すので、後から

「ここ説明足りなかったから修正したい」「ここに読者の声を反映したい」
というのが出来ません。

でも、この企画はオンライン上のコンテンツなので、
いつでも修正できるし追加できます。

＝痒いところに手が届くコンテンツができる。

この3つの理由から、

そこらの本よりも価値があると言い切れます

さらにもっと言うなら、

天性で会話上手な人に「会話の秘訣は？」

って聞いても「んー、適当に喋ってるだけだよ」って言うと思います。

そういう人は、感覚でやったことが正しい知識とマッチするんです。
だけど僕は、会話が苦手な人間でした。

だからこそ、理論的に誰でも理解できるように説明できるのです。

これが僕の強み。

それでは、ここまで読んで
「人から好かれる会話術学びたい！」と思ったのなら、
あなたのご参加お待ちしております。

→Liberty に参加申込する

※PayPal 決済（クレジットカード）と銀行振込から選べます

※PayPal は、世界中で利用されているオンライン決済サービスです

※はじめて PayPal を使う場合、まず「アカウント開設」が必要です

特典

さらに、ワンダフルな特典をつけます。

「人が人を好きになる 7 つの理由」という音声セミナーをプレゼント。

この 7 つの理由を知っている人と知らない人、
どちらが仕事や恋愛で有利になるでしょうか？

自信があるからこそその 返金保証

さらに、内容に自信があるからこそ、
効果に自信があるからこそ大胆な保証もしましょう。

もしこの企画で話されることを学んだうえで、
あなたがここで学んだことを実践すると決めた
”次に会う人”にこの企画の学びをフル動員して実践しても
会話が盛り上がりなかった場合、全額返金します。

講座終了後、60 日以内まで受け付けます。

返金要求先アドレスはこちら
→info@carory.com

このメールアドレスに、
「Liberty の内容を実践しても効果なかったので返金お願いします」と一言
メールをください。

24 時間以内に対応いたします。

こんな保証をつけるくらい、内容に自信があるんです。

なぜなら、**僕自身の人生を通じて実験し
実際に効果のあったことを話すからです。**

本で読んだり誰かから聞いただけで
自分では実践してないことを話すわけじゃありません。
本当に効果のあったことを話します。

だから、自信がある。

人間関係の築き方、人と距離を縮める能力がバネが反動でジャンプするとき
のように一気に跳ね上がることを約束できます。

これでもまだ、あなたは迷いますか？

[→Liberty に参加申込する](#)

小野田 聖士