# 手の3つな の欲求は満たせる

自己

"自分の話を聞いてほしい

自分を大切な存在だと認め

てほしい"という欲求。人は

皆、自分のことを大事に思っ

てもらいたいのです。

あげられる!

有能感欲求には、「すごい」「さすが」と好意を伝えること。また、・自分を優れ好意を伝えること。また、・自分を優れ求には、アイコンタクトと挨拶で自分の求になってほしい、という自己好感欲好きになってほしい、という自己好感欲好きになってほとってもシンプル。・自分をその方法はとってもシンプル。・自分を

6ういわゆる「人自分の言動でな 知ってほし 自己好感·自己有 多くの人を魅了 八切な存在-「自分を好きになって、「自分を好きになって r能感・自己重要 がます。その欲求

相手に親近感を抱きますの欲求が満たされると

自己好感

"自分を知ってほしい" "自分 を好きになってほしい"という 欲求。すべての人は、自分を

好きになってくれる人を求め

ています。

1

~忍法 其の—~

一の術

、から好かれるはず。・もある「3つの欲求」を満た 卷

こうすれば相手の 欲求を満たして

3つの欲求とは…

'自分の能力を認めてほしい'

"価値ある人間だと認めてほ

しい"という欲求。 すべての

人は自分が優れた人間だと

認めてほしいのです。



**今自己重要感を満たす** 

## 名前を呼ぶ

## 親しくなりたい相手は 名前で呼ぶのが黄金ルール

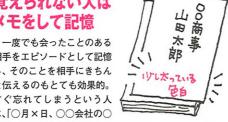


職場でもプライベートでも、お 互いの名前を呼びあうことはコミ ュニケーションを深めるうえでとて も大事。しかも、このシンプルな 行為は相手の自己重要感を満た す最初の一歩。名前は自分の存 在を認めてもらう、もっともわかり やすいシンボルなので大事にす べきです。名刺をもらったらすぐに しまわず、見て覚えたらその後は

名前で呼ぶよう心がけましょう。

## 覚えられない人は メモをして記憶

相手をエピソードとして記憶 し、そのことを相手にきちん と伝えるのもとても効果的。 すぐ忘れてしまうという人 は、「〇月×日、〇〇会社の〇

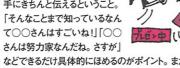


○様。出張のお土産に△△のお菓子をいただく」などとメ モしておけばOKです。また、人に頼みごとをするときも 名前を呼んで。「誰か手伝ってよ~」と言っても、周囲は「私 ではない誰かが手伝うだろう」と考えがち。でも「田中さ ん、手伝って~」と依頼すれば、断れなくなるものです。

↑自己有能感を満たす♪

## 大切なのは具体 性とタイミング

他人の行為をほめるというこ とは、リスペストしていることを相 手にきちんと伝えるということ。 「そんなことまで知っているなん て〇〇さんはすごいね!」「〇〇 さんは努力家なんだね。さすが」



などできるだけ具体的にほめるのがポイント。また「へぇ、すっこ い!」「さっすが~」などの感嘆ワードもシンプルだけど効果的。 短い言葉なのに記憶に残る最強フレーズだと覚えておいて。

## 「教えてください!」で とっておきのコツを教えてもらう

職場でのコミュニケーションを円滑に進めるには、まず相 手の意見や提案を肯定し、自己有能感を満たしてから自分の



意見を伝えること。例えば「確 かにそうですよね。それから、こ れもいいかなと思うのですが …」とすると会話も活性化しや すくなります。また相手に教え を請うのも、自己有能感を満た すことに。「○○さんはコスメに 詳しいって聞いたから教えてほ しいんだけど」などとリスペクト をこめてお願いすれば、相手 も喜んで教えてくれるはずです。

己好感を満たす♪

### 相手の目を見て笑顔で挨拶 アイコンタクトで好意を伝える

仕事でもプライベートでも、相手と視線を交わせば交わす ほど、お互いの親近感は高まります。心理学で「アイコンタク



トの原理」と呼ばれる法則で、 アイコンタクトの回数や時間に 比例してお互いの魅力と好意 の増大をしていくことが、実験 で証明されているそう。また人 には、好意を受けるとそれを返 したくなる「好意の返報性」とい う習性が。自分から「私は好意 を抱いています」というサイン を送ることは、相手から好意を 抱かれることにつながるのです。

## 挨拶できる人は好かれるもの "挨拶は自分から"を心がけて

挨拶を自分からすることも、 相手の自己好感を満たすこと に。挨拶をされれば誰でも気持 ちいいと感じ、その気持ちよさ を返そうとします。放った好意 が返ってくると人間関係は円満 になり、相手も自分もハッピー に。自己好感を満たすのは「挨 拶+アイコンタクト」だと覚えて。



∖好かれる人には理由がある!/



イラスト/Nobby 取材・文/青柳恵美香 ●掲載商品のお問い合わせ先リストは、P.208にあります。

新しい出会いも多いこの時期。みんなから好かれるための、 6つの忍術を元国際線CAの美月先生が伝授! 実践しやす いシンプルなものばかり、明日からぜひ取り入れてみて♪

~忍法 其の三~

感謝の言葉を言われてイヤな気持ちになる人 はいないはず。相手との距離を縮めたいなら 多用すべきは、必殺「ありがとう」。"以心伝心' は相手への甘えだと心得るべし!



P.199^

~忍法 其の六~

## 声色変化の術

声はコミュニケーションの重要なツールのひ とつ。環境や状況に応じて声の表情を変えれ ば人に与える印象も変えられるもの。好感度 を高めたいなら声の使い分けを習得すべし!



P.200^

~忍法 其の二~

コミュニケーションは 「話す」より「聞く」姿 勢が大事。おしゃべ り好きさんも無口さん も、「聞き上手」にな ることこそが相手の 気持ちをつかむ手段 になると心得るべし!

P.198^



~忍法 其の一~

ニュニン

はじめて会った人に好 印象を与え、その後の 人間関係をスムーズ なものにしたいときに 使う術。自分から先に 好意を伝えることが相 手から好意を持たれる 近道だと心得るべし!

P.197^



象を持たれるコミュニケーション 力が必要。そこで心得ておきたい 6つの忍術を教えるでござる!

~忍法 其の五~

言葉以外の姿勢や動作、身だしなみは、とき に口ほどにモノを言うもの。初対面の人が相 手を判断するのは外見。服装はもちろん、態



P.200^

~忍法 其の四~

相手に何かを伝えた いとき、大切なのはそ の言い方。必殺「プラ スの依頼」を習得すれ ば、お願いごともスム ーズに。"上から目線" 発言は誰からも反発 されると心得るべし!





steady, 196

## 美月あきこさんに聞く!/

## 「こんなときはどう言えばいい?」「年上の人から好かれるには?」など読者の

## コミュニケーションお悩み解決術

亜由美さん(26歳)の コミュニケーションの悩み

#### Q. かなり年上の人と話す場合、 どんな話題なら盛り上がる?

職場の人がかなりの年上の方ばかりで会話が 続きません。自分と年代が違う人と話す場合、 どんな話題なら盛り上がるでしょうか?

美月あきこさんの解決術

#### 自分の両親や祖父母の話を きっかけにすると盛り上がるはず

あなたの話ではなく、ご両親や祖父母の話をき っかけにすると盛り上がりますよ。祖父母が教え てくれたことや両親の青春時代の話、映画やヒ ット曲などネタは豊富。例えば「うちのおばあちゃ んは高熱の際に梅干しをオデコに貼っていまし た」「遠距離恋愛の父と母は3年間文通していた ようです。携帯がない生活ってどうだったんです か?」といった具合に。ある程度年配の人なら、 心当たりがあるエピソードばかり。こういうことを きっかけにドカーンと盛り上がることでしょう。



### Q。女性ばかりの会社で働くときは どんな点に気をつければいい?

女性ばかりの会社で働くことになりました。 どう いったキャラなら、仕事がはかどりますか?

### 依存心の高い先輩なら"しっかり新人" アネゴ肌の先輩なら"かわいい妹分"で

なんていうホンンコンは,、・・・・ いよしれません。 しばらく様子を見てから、 自t



もっと詳しく学びたいなら…

ファーストクラスに 乗る人の シンプルな習慣 \*コミュニケーション編\*

『ファーストクラスに 乗る人のシンプルな習慣 コミュニケーション編』

のでは2000年 ※日あきこ

元CAの美月あきこさんが、ファースト クラスに乗っているビジネスエリートの 習慣に着目。仕事にもプライベートに 4.活田できるコミュニケーション術を 実践的な知識として紹介。¥1,470/

#### Q. 話しにくい先輩にはどう接 すればうまくいきますか?

#### 相手の長所を見つけることは 好意を抱くことでもあるんです

いう場合は、どんな小さなことからでも りで相手の長所を探し、その好意を先輩 える、これを繰り返すことで、少しずっ

明日香さん(28歳)の コミュニケーションの悩み

#### Q. 彼の両親と会うとき 好印象を与えるには?

彼の両親や兄弟と初対面のとき、話題を 振ってでしゃばりすぎても、黙っておとなし くしすぎてもダメな気がして…。好印象を 抱いてもらうポイントを教えてください。

美月あきこさんの解決術

#### 話を聞く側にまわり 表情豊かなリアクションを

好印象を持ってもらうコツは、「話を聞く側 にまわり、表情豊かなリアクションで応える こと」です。「なるほど~」とうなずきながら、 ときおり「○○さんは子どもの頃から頑張 り屋さんだったんですか?」など、少しほめ ながら質問をしてみましょう。また、ご家族 の発言にタイミングよく反応し、肯定的な 言葉を使って相手を持ち上げるようなコメ ントを添えてみてください。

Q. 相手を見て話すのがとても苦手です

アイコンタクトより

話を聞くことを重視して

2聞くこと、がもっとも重要です。アイニ タクトの技術的には、相手の目を見ない 、眉や眉間を見て話をするようにすれ いだかしさはやわらぎます。キョロキ

果。目線は、ある程度の時間、固定し

おけば、相手も安心してくれます。

どうしたら目を見て話せるようになりますか?

アイコンタクトは大事だと思うのですが、相手の目を見て話すのがとても苦手で す。あわせようとすればするほど、冷や汗が出てきたり、動揺して目が泳いだりし てしまいます。 どのくらい見つめて話せばいいのか、 どうしたら恥ずかしくならず に目を見て話せるようになるかを教えてください。

志帆さん(21歳)の コミュニケーションの悩み

#### Q. 異性の先輩から何度もご飯に誘われています。 気まず くならないように断る方法を教えてください!

職場の先輩からご飯に誘われているのですが、どうやら仕事とは関係ないよ うなのです。これからも仕事で顔をあわせるので、あまり冷たく断ることもでき ず…。断っても何度も誘ってくるので、気まずくならず、かつきっぱり断る方 法があったら知りたいです。

#### 「あなたとデートはしたくない」 という意思を態度ではっきり示して

「平日は門限が9時なので」「2時間ごとにペッ トに餌を与えないといけないので」「土日はボラ ンティアで忙しいので」など、いずれバレるよう な嘘でもいいので毎回理由をつけて断るこ と。大切なのは、これらの理由を申し訳なさそ うに話し、「こんな嘘までつかなきゃならないほ ど自分はあなたとデートしたくない」という意思 を態度で相手に伝えるのです。さらに、「また 今度誘ってくださいね」とは間違っても言わな いこと。むしろ「また今度」はないことをやんわ り伝えてください。ここまでされたら、いくら鈍 感な男性でも脈がないことを悟るでしょう。



つつを狙え!!

Ā

#### ○ 角を立てず困った先輩に 注意する方法はある?

よ、展刻をしてきたり、非額を片化 い先輩に注意する方法はありますか

上司に相談すれば うまく改善されることも

理沙さん(22歳)の コミュニケーションの悩み

## Q. 初対面の人や一対一

一対一だとどうしても緊張してしまい ます。改善する方法を教えてください。

### 会話を広げる方法は 「相づち+質問」です

例えば「なるほど…それでどうなっ たんですか?」といった言い方をす れば自然に会話が弾みますよ。

## だとうまく話せません

美月あきこさんの解決術

### **Q** 自己主張する人の多い職場で 円滑に仕事を進めるには?

今何がもっとも大切なのか 令静に判断することが重要

性の意見を採用すればその目標に近づ かを検証するのがベストです。

文さん(23歳)の コミュニケーションの悩み

#### Q. 知らないうちに相手を 不快にさせてるみたい

物事をはっきり言う性格で相手を不快にさ せることも。直すにはどうすれば?

美月あきこさんの解決術

#### ♠ 自分だけが正しいという 考えは捨てましょう

感受性はそれぞれ異なります。自分を基 準に考えず、何かを発言する前に相手が どう思うか一度考える習慣をつけましょう。

7つの大事な身だしなみ

顔のつくりや容貌、ヘアス タイルのこと。これには自分がどう思われたいのかが 形となって表れています。

### 竿額や整き、 困惑や苦痛、

失望などの表情は、言葉 以上に気持ちを伝える手 段となることも。

背筋がピンとのび、堂々 と歩いている人には品格 が悪いとあまりよい印象を 与えられません。

「他人にどう見られたいの かしという気持ちが外部に 表れるもの。服装にも注 意を払っている人は、コミ ュニケーション力も高いの です。

体の動き 言葉が涌じなくても、身振 り手振りで自分の意思が 伝わることもあるほど、重

接触行動

握手やハグなど相手に触 れる行動は、親近感を表 すもの。

要なコミュニケーション手

段のひとつ。

相手に好意を抱いている

~忍法 其の六~





の達人

うなずきは「話を聞い

ている」という合図で、

相手の意見に同調を

示す意思表示にも

ことが大事です。

タイミングよくうなずく

のひとつだといえます

灯感度を高めるなら、ます」という気持ちをすだけでも「聞いていま

います」「共感、にっこりと笑っ

R

9

現できず

するより

あがあります。 表情や距離、

服装などさまざ

姿勢や

なコミューケ

なみや

笑顔は相手のためでなく、自分のた めにも必要です。笑顔で相手を歓迎 することによって、自分自身の毎日もハ ツラツとした感情で満たされるようにな ります。喜びや嬉しさを表現すると、そ れがまわりに伝わって明るい雰囲気に なるのです。こみ入った連絡事項を伝 えるときも、笑顔の相手となら誤解や 勘違いのないよう念を押しやすくなると いうもの。お互いが笑顔で向かいあえ ば意見も言いやすくなります。ストレス も少なくなり、仕事もずっと楽しくなる でしょう。

好印象の術 服装はもちろん、発も自我の延長。 9

~忍法 其の五~

リドナル (9) (( []))

騒がしい声 威圧する声

↔ 嫌悪感のある声

暗い声

受け入れる声 ↔ 拒否する声 自信のある声 ↔ 自信のない声 性をも疑われてしまうもの。好感度のは説得力があるとはいえません。自分のは説得力があるとはいえません。自分のは説得力があるとはいえません。自分のは説得力があるとはいえません。自分のは説得力があるとはいえません。自分のはば仕事で誰かを説得するとき、 相手など、 | さられるでは、環境や状に違うように、環境や状に た、たまに教えて 指示するときの声 指示するときの声 が状況に応じて無

気分の表別を

息を抜かない

う意識して。

D

声を出すときになるべく息を 明るさを表現するのにもっと 抜かないようにすると、声に 強さが加わります。また何気 も効果的なのは、顔の表情 と声。テンションを上げては なく話しているときは語尾か しゃぐことではありません。 ほんの少し音程を上げ、明 自然に下がっていきますが、 これは自信がなさそうに受け るい表情とセットで声を出せ ば、その場も一瞬で明るい 取られがち。語尾を上げるよ

音程をあげる

ジの

気持ちが安定していれば声 も安定し、急に早口になった りすることもありません。話 のテンポを一定にし、語尾ま でしっかりと言い切るよう心 がければ、相手からの信頼 度もアップします。

語尾を明確にする一定のテンポを保つ

感のある声

極端に高い声は相手をイラ イラさせるだけ。落ちこんで いる人に、甲高い声で「どう したの?と聞くのは逆効果。 音程を下げた低めの声で「ど うしたの? と話しかければ、 それだけでほっとしてもらえ

テンポで話す低い声で

安

感のある声

人は早口な高い声で話され

力のある声

ると、それが軽い内容である かのように錯覚しがち。逆 に、低い声かつゆっくりとし たテンポで話されると、重要 な内容であるかのように感じ られ、説得しやすくなります。

声質のル ルを伝授

201 steady.

steady, 200