味方をつくる魔法・心のキズを癒す魔法

濱田恭子（はまだきょうこ）
カウンセリングルームCo.koro主宰

味方のつくり方

あなたは、どんな人の味方になりたいですか？

人はなんとなく好感が持て、その人の行動や話が理解でき、同意できたら自然と味方になれるような気がします。

そのときのポイントは、「なんとなく好感がもてる」ことにあるようです。ですから日頃から相手に好感を持ってもらえる関係を作っておくことがとても大切だと思います。

そこで味方づくりの基礎として「好感を持ってもらう」ためには、どのようにすればよいかを紹介させていただきます。

魔法1
言語以外のコミュニケーション

人はどのようにして好感を持つのでしょう。

なんとなく感じる印象でその判断をしているのではないでしょうか。「雰囲気がいい」「相性があう」「あ・うんの呼吸」などです。

グループの前で発表したとき、何によって発表が印象づけられるかについての研究結果があります。55％がボディー・ランゲージ、38％が声の調子、わずか7％が発表内容でした。このことからもわかるように、私たちが何かを印象づけられる時、言語以外の部分が大切なようです。

それでは、これをコミュニケーションにどのように活用できるのでしょうか。人はお互い同じものがあると好感が持てるものです。

例えば、年齢が同じだったり、出身地が同じだというだけで、話がはずんだりします。ですから、言語以外の部分がすべて相手と同じになると、急速にお互いの距離が近づき、なんとなく安心感が生まれるのです。

ですから、まず相手と話すとき姿勢を同じにします。そして、ちょうどダンスのときのように、相手が動いたら自分も少し動きます。

次に呼吸をあわせます。そうすると、当然しゃべるスピードやリズムも同じになります。声の高さはふだん気にしませんが、意識すると、かなり調節して出せるので、できる限り相手の声に似せます。

練習は必要ですが、上手にできるようになると、驚くほどコミュニケーションがスムーズになってゆきます。

魔法2
相手と同じ言葉を使う

相手の使う言葉を注意深く聞き、同じ言葉を使い、肯定しながら話を進めます。例えば、

❶A「ねえ、聞いて！　聞いて！」
❷B「うん。聞きたい、聞きたい」
❸A「ほら、これすごくいい感じでしょ！」
❹B「わあ、ほんとにすごくいい感じ！」

もし、❷で「うん、教えて」と聞いたり、❹で「わぁ、ほんとにきれい」など、あなたが違う言葉を使うと、相手は言いたいことが伝わらなかったような印象を持ちます。同じ言葉を使うと、話したいことがスムーズに伝わった印象を持ち、相手はあなたを「話のわかる人」と認識します。

特に注意が必要なのは「見る」「聞く」「感じる」という表現です。相手が何か見えたのなら「何が見えたの？」、何か聞いたのなら「何を聞いたの？」、何か感じたのなら「何を感じたの？」と必ず表現をあわせてください。

また特定の呼び方も同じにします。例えば、50ccバイクのことを「原付」と呼ぶ人と話すのならあなたも「原付」と呼んでください。

私たちはアメリカ人と話すとき英語を使う努力をします。日本人同士でも同じです。言葉が違うとうまく内容が伝わらないのです。

魔法3
自分の考えは後から話す

来客のときの、お茶の出し方は、まずお客様が先です。社交的な場で「お先にどうぞ」はマナーです。考え方の発言も同じです。

例えば、近所で子どもを連れて外出しようとしている人に会ったとします。「まぁー、お子さんとお出かけですか？　いいですネ」とは言いません。「いいですネ」は自分の考えです。もしその人が友だちと遊ぶ約束をしていて実家に子どもを預けるはずが、急にダメになり仕方なく子どもを連れていく状況だとしたら、それを「いいですネ」なんて言われると、あなたのことを「イヤな人」と思うかもしれません。

ですから「まぁー、お子さんとお出かけですか？」と聞きます。そうすると、相手は「そうなんです……でも連れていくのはイヤだけどしかたない」と自分の考えを話すかもしれません。そうすると「あぁ、それは大変ですね」と言うことができ、相手に「話のわかる人」という印象を与えます。「いいですネ」「楽しそうですネ」など、いい表現ですがその出来事を本当にそう感じているときにだけ有効です。

どんな意見でも詳しく聞いていけば、少しは同意できる部分があります。先に相手の考えていることを聞き、その考えの共感できる部分に同意します。自分の考えは

相手の考えを十分聞いた後で話します。そうしないと相手は考えを話しづらくなります。

「きれいな空ですね」の「きれい」は自分の考えです。「青い空ですね」とありのままを言います。そして「きれいですね」という相手の考えを聞いてから「本当にきれいですね」と自分の考えを言います。私は「きれいなゴキブリですネ」なんて言う人とは絶対友だちになりたくはないです。

自分に味方がいないのは自分の性格が悪いからだとか、魅力がないからだなどと考える前に、これらのポイントを練習してみてください。必ず身につきます。まずはご自分のお子さんで練習します。今よりもうまく親子のコミュニケーションができるのを肌で感じとれると思います。自信がついたらあなたをキズつけてくる人にも試してみてください。

けれど、まわりにいる人みんなを味方にしよう、好感を持ってもらおうとは考えないでください。それは無理です。自分も味方になれない人がいるように、どんなに努力しても味方になってくれない人も必ずいます。そしてあまりにもあなたをキズつける人なら、しかたありません。無視してください。その人と関(かか)わらないようにすることをお勧めします。

キズを癒す魔法

とはいえ、人間関係でキズついてしまうことはよくあります。大きなキズの場合は早めに専門機関に相談することをお勧めしますが、人間には自然治癒力がありますので、小さなキズならそのうちなんとかなります。

そこで自然治癒力を高めながら、自分の力でキズを癒す方法を紹介します。

STEP 1 楽しいイメージでリラックス

第1のイスに座って、過去の一番楽しかった出来事を選び、顔がにこやかになったり、楽しい感じになるまでそれにひたります。

STEP 2 自分自身の視点から見る

第2のイスに座り、対人関係でキズついた場面を思い出します。あなた自身の立場から問題の場面の最初から終わりまでを再現します。

STEP 3 相手の視点から見る

第3のイスに座り、問題の場面の始めを思い出します。今度は少し時間をかけて相手になりきってみてください。相手として見聞きし、相手と同じような感情を持ちながら再現します。相手として自分を見たとき、自分の振舞いの中で気づいたことをメモします。

STEP 4 傍観者の立場から見る

第4のイスに座り、同じ場面の最初を思い出し、その場面を俳優さんが演じているように想像しながら再現します。まるでテレビドラマを見ているようにながめ、あなたと相手のやりとりの中で気づいた点をメモします。

STEP 5 もう一度やり直す

もう一度、第1のイスに座り、同じ場面の最初を思い出します。もし、今だったらこの状況に対してどのように対処するかを考えながら、その出来事を始めから終わりまでを想像しながら再現します。以前とは違う自分が見えてきませんか？　日常生活の中で、私たちはほとんど自分自身の視点からのみで見ています。他者の側や傍観者の側から見たとき、今までとは違う情報が入り、今までとは違う生活の知恵を手に入れることができるのです。生きていればキズついてしまうことは避けられません。もう一度その状況をいろんな立場から観察して「キズ」を人生の「こやし」にしていきませんか。

（イスにしなくても座る場所が4カ所あればよいです）。

『別冊PHP』1997年11月号