

■ ■ ■ はじめに ■ ■ ■

はじめまして。

これからこの講座を担当させていただきます平準司と申します。

私はカウンセラーとして、18年間で約3万人の人と出会ってきました。また、現在はカウンセラーになりたい人々のための学校と、カウンセリングを受けたい人々にカウンセリングを提供する仕事をしています。昨今はグループ全体で毎月3,000件程度のカウンセリングを行っており、そこから導き出されたいろいろなケーススタディをみなさんのお役に立てていきたいと考えています。

私たちは社会人として、会社や地域社会、友人関係などいろいろな対人関係をもっています。まわりを見まわしてみると、同じことをしてもすごく目立つ人もいれば、あまり目立たない人もいます。また、自然にラクそうに人生を生きている人もいれば、何をやってもうまくいかないと感じている人もいます。

そして、うまくいっているときはいいのですが、何かにつまずいたり、いきづまったりすると、混乱したり、人生の迷子になってしまうこともしばしばあります。

多くの人に好かれている人や、自然にラクそうに生きている人を見たとき、「なぜ、あの人たちはあんなに好かれたり、ラクに生きているのだろう」と、あなたも一度は考えたことがあるのではないのでしょうか。

とくべつなことはしていないのになぜか好かれる場合もありますし、また、よかれと思ってしたことが、まったく逆の効果を生んでしまうケースもあります。

そこで、この講座では、心理学的なものの見方と考え方を学んでいただきながら、皆さんがラクに簡単に、知らず知らずのうちに、「なぜか好かれる人」になれるようにサポートしていきたいと思っています。

CONTENTS

なぜか好かれる人のコミュニケーション術

「好かれる人」「嫌われる人」その違い

第

1

巻

第1章 こんな人だと好かれない

Introduction	8
Subject 1 Noと言えないばかりに… ..	10
Subject 2 嫌われたくないだけだったのに… ..	14
Subject 3 うまくいけばいくほど一人ぼっち	18
Lesson 1	22
Lesson 2	24

—— 第2章 「あの人、かんじがいいね」といわれる理由 ——

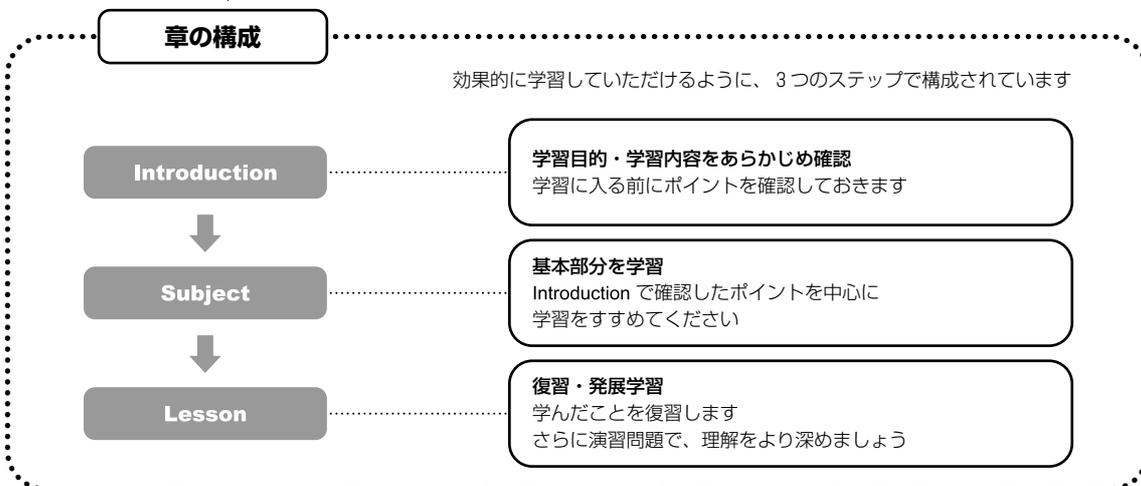
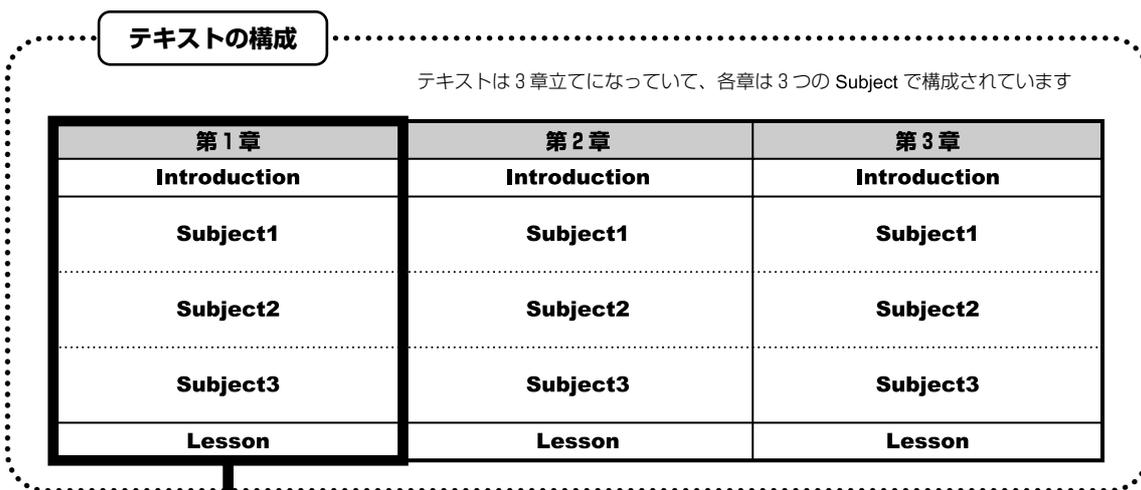
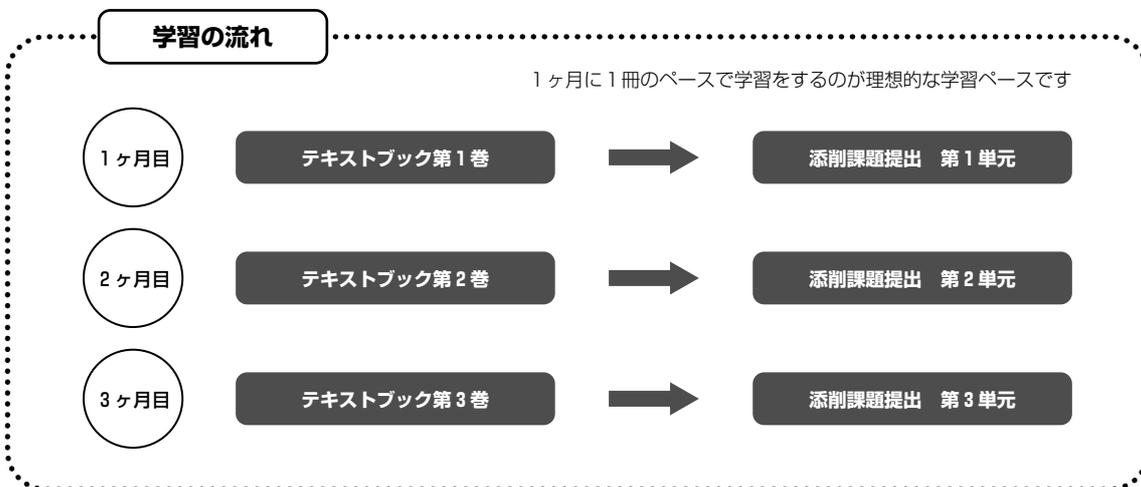
Introduction	26
Subject 1	好感度を定める二つのイメージ〈つめたい／あたたかい〉	...28
Subject 2	好かれるビジュアル〈まるい／ちいさい／やわらかい〉32
Subject 3	どんな子どもも可愛い理由〈無差別の微笑み〉36
Lesson 3	40
Lesson 4	41

—— 第3章 好き嫌いを決定する心のしくみ ——

Introduction	44
Subject 1	すべての人間関係は「ロマンス」からはじまる46
Subject 2	人が人を嫌いになる理由50
Subject 3	人が人を好きになる理由54
Lesson 5	60
まとめ	62

本コースの構成と学習の流れ

本コースでは、「学習を効果的にすすめる」ということにポイントをおいてテキストを構成しました。
 テキスト3冊を3ヶ月（12週間）で学習します。
 学習の流れとテキストの構成は、以下のようになっています。



第 1 章

こんな人だと好かれない



第1章の学習をはじめる前に

「あうんの呼吸」と呼ばれるように、日本ではまわりの空気を読んだり、人がしたいことや言わんとすることを察することが美德とされています。それに対し、多彩な価値観をもつ多民族で国が成り立っている欧米では、いかに自分を表現していくかということが求められます。

私たち日本人には、自分を押し殺して人を立てたり、言葉ではなくふるまいや生き方を通して自分を表現したりしようとするところがありますが、これにはとても忍耐が必要です。「日本人は世界一がまん強い国民だ」とよくいわれますが、そのゆえんはこうした社会的・文化的な背景にあるのかもしれない。

では、自己主張が激しいといわれる欧米の人々の社会生活や仕事場の対人関係はどうなっているのでしょうか？ 対立や不和ばかり起きていそうな気がしますが実際はそうではありません。欧米では自分を表現する技術が非常に発達しているからです。「コミュニケーション術」が人々の潤滑油になっているのです。

私はカウンセリングの仕事をしており、昔はこのコミュニケーション術を多くの人々に提供していましたが、なかなかうまくいきませんでした。なぜなら、日本人は自分の感情や考えていることを伝えるということ以前に、形式的なものにこだわる傾向が強いからです。スキルだけを学ぶという方法では、ただでさえ形式的な日本人のコミュニケーション・パターンがいっそう形式的になるだけで、求めるような効果が得られなかったのです。

そこで、この講座では、コミュニケーションのスキルだけを提供するのではなく、さらに一歩踏み込んで、私たちが対人関係のなかで感じる「感じ方」やものの「見方・考え方」を見直していく方法をお届けしていきたいと考えました。

世の中には、人からとても好かれたり、かわいがられたりする人がいます。でも、表面的にその人の話し方やふるまいをまねただけでは、その人にはなれません。そうではなく、その人のものの見方・考え方を学ぶことができたとしたら、その優れたコミュニケーション術を自然に自分のものにしていくことができるのです。

最近の自動販売機の中には、商品を買うと「どうもありがとうございました」という音声の流れるものがあります。ていねいにお礼を言ってくれるわけですが、私たちの心にはなにも響きません。

一方、田舎などに遊びにいったとき、その町のおばあちゃんがニコニコとした顔で話しかけてくれたりして、それが方言丸出しの、とてもていねいとはいえない言葉だったとしても、「いい人だなあ」と感じることはありませんか？ それは、言葉以上に、おばあさ

んが心の奥で感じてくれている私たちへの親密感が伝わってくるからでしょう。こんなふうに、「なぜか好かれる人」が身につけているコミュニケーションとは、人に好かれようと意識して使っているものではなく、その人の人柄や生き方の一部として表現されているものなのかもしれませんね。

コミュニケーションにおいて大切なことは、「どのようなまなざしで相手の人を見ていくか」、「どんな気持ちでその人と接するか」ということに尽きます。

私はカウンセラーとしていろいろな人にコミュニケーションの指導をしてきましたが、結局のところ、どんなハウツーよりも、どんなにいい言葉づかいよりも、相手の人に向き合うときの自分のあり方がもっとも重要であり、それを学ぶことこそ、すべてのコミュニケーションをスムーズにする近道であるということを多くのクライアントから学ばせていただきました。

この講座でも、ハウツー的な手法よりも、人と接するとき、どんなものの見方や考え方をすればよいのかを心理学的な手法を使ってお話ししていきます。

そして、この講座にはさまざまなケーススタディが登場しますが、最初に一つお願いがあります。それは、ここに書いてあることを読んで、自分を責めないでくださいね、ということです。

人の心のしくみは、多少の個人差はあれ、ほとんど同じようにできています。私たちはみな同じように失敗し、同じように落ち込んでいます。したがって、ご紹介しているケーススタディは、きのう、あなたに起こったことかもしれません。たとえ話が自分にあてはまっていると、まるで自分のことを言われているような気がして落ち込んでしまう人もたまにいるのですが、なんのことはない、それはあなただけではなく、だれにでも平等に起こっていることなのです。

なによりお伝えしたいのは、起こったそのことをどうとらえ、考え方ややり方をどう変えていけば、よりよい結果が手に入れられるかということです。「自分は悪いサンプルだ」と自分を責めるのではなく、ここに出てくることは、よりよい人生を手に入れるためのヒントだと思っていただければ幸いです。

Subject
1

Noと言えないばかりに……

「なんでもいいですよ」 このひとことから悲劇は始まった

まず、ちょっと想像してみてください。

新人のOLである田中さんが昼食をとろうと会社を出たら、同じく昼食をとりに出た山本部長とバッタリ出会いました。

「お、田中さん、昼食かね？ よかったらいっしょに行こうじゃないか」

こう誘われたら、新入社員の田中さんはもちろん「ありがとうございます」としか言えません。

そして、「じゃ、きょうは僕がおごるよ。何が食べたいかな？」と聞かれたら、田中さんはなんと答えるでしょう……？ ここで、「何が食べたい」とはっきり言えたらいいのですが、多くの人はずい「なんでもいいです」と言ってしまいます。田中さんもそう答えてしまいました。

その途端、昼食を何にするかという決定権は田中さんから山本部長に移ったこととなります。

「じゃあ、ソバはどうか？」と部長は言います。

しかし、じつは田中さんはソバが大嫌い。ここで、「すいませーん、おソバだけはだめなんですー」と言えたら問題はなかったのですが、このような場合、「あっ、い、いいですね」と同意してしまう人がとても多いのです。田中さんもやはりそうでした。

そして、山本部長に気をつかい、大嫌いなソバを食べるというこの決断が、このあとの田中さんの人生を変えてしまうことになるのです……。

さて、山本部長といっしょにソバ屋に入った田中さん、大嫌いなソバを食べるとき、まずそうに食べるでしょうか？ おいしそうに食べるでしょうか？

そうです。「いいですね」と言ってしまった手前、田中さんはほんとうはソバが大嫌いであることを隠すように、おいしそうにソバを食べるわけです。すると、部長は目を細めてこう言います。

「田中さんは、ほんとうにソバが好きなんだね〜」

その後、田中さんがまた山本部長と昼食をともにするとしたら、メニューは何になるかわかりでしょうか？ そう、もちろん、毎回、ソバです。そのソバを田中さんはまずそうに食べるでしょうか、おいしそうに食べるでしょうか……？ 当然、田中さんは毎回、おいしそうに食べるハメになるのです。

一方、山本部長のほうは、「田中さんは、なんてソバが好きな子なのだ」という認識をますます重ねていって、そのうち、昼食時にいきなりこう言うかもしれません。

「田中さん、うまいソバの店を見つけたんだよ。行こうじゃないか！」

たかがソバのために、 会社を辞めることになるなんて

田中さんはやがて、ソバを食べるたびに腹が立つようになってきます。「若い女の子の私がソバ好きのはずないじゃない。ちょっとぐらいは考えてよ、まったく！」

「たまにはイタリアンやフレンチにしてよ。安く上げようとして。ケチなんだから！」

こうして、山本部長のことがだんだん嫌いになっていきます。たかだかソバのために……。

そして、昼食のソバ屋で、「自分がソバは嫌いであることを、なんとかして山本部長に知ってもらおう」と思うようになります。でも、いままでのいきさつ上、「じつはソバが嫌いでした」とは言いにくいものです。

こんなとき、多くの人には態度で気づいてもらおうといろいろな手を使います。田中さんも次にソバ屋に行ったとき、勇気をもって、あまりおいしそうではないそぶりでソバを食べはじめました。「ほんとうはソバなんて大嫌い！ きょうこそわかってよ！」というメッセージをこめて……。

すると、山本部長はこう聞いてきます。

「おや、田中さん、どうしたの？ おなかでも痛いの？」

田中さんはガッカリして、「いえ、別に」と答えるしかありません。気づいてほしいとどれだけ願っても、山本部長の頭のなかには深くインプットされているのです。「田中さんはソバが大好きな新入社員である」と。

そして、山本部長は言うのです。

「あっ、ごめん、ごめん。気づいてあげられなくて、ごめんね」

「ようやくわかってくれた！」と笑顔が戻りはじめる田中さん。

「ごめんね、田中さん。気づいてあげられなくて」

部長はこういうと、おもむろに店員さんに声をかけます。

「大盛りに替えてあげて！」

このあたりで田中さんの怒りはピークに達し、箸を折りながら決断するかもしれません。

「こんな会社、もう辞めてやる！」

ここに一つのパターンがあることに気づいてください。

これは、ソバを嫌いだと言えないばかりに、それに気づいてくれない部長を嫌いになり、そして、そんな会社が嫌いになり、ついには辞めてしまうという物語なのです。

ソバを嫌いと言えなかったために、会社を辞めるハメになる……。大げさな話かもしれないですが、これは私たちがしがちなコミュニケーションの悪い例なのです。

幸せな対人関係のためには 「No」と言える勇気も必要だ

では、なぜ、田中さんはあのとき、「ソバが嫌いだ」と言えなかったのでしょうか？ それは、心のどこかで、部長から怒られるのではないかと思ったからです。

最初に「なんでもいいですよ」といった手前、「ソバはどうだい」と聞かれて「嫌い」と答えたとしたら、「ちょっと待て。いま、君はなんでもいいと言ったくせに、ソバが嫌いとは、田中さん、それはいったいどういうことだね！」と怒られるのではないかと思ってしまったのです。

どうでしょう？ 「ソバが嫌い」だと言って、こんなふう怒る部長、いったい百人中何人いるのでしょうか？

もし、そう言ったとしても、ほとんどの部長は「あ、そう。じゃあ、イタリアンはどう？」などと次のプランを出してくるにすぎないし、こんなことで田中さんが嫌われるはずはないのです。

しかし、前述のような心理状態の中で、田中さんは一つ嘘をついてしまいました。その結果、その嘘を守るために、ソバをおいしそうに食べるなどの嘘をつきとおしたことになるのです。

そして、嘘に嘘を重ねてしまう「いやな自分」にさせた山本部長が大嫌いにな