TECHNIQUE 5

クリントン大統領から学んだ、相手を気持ちよくさせる方法

相手を気持ちよくさせるには、「聞く力」、これに尽きます。

話をしているときは相手に意識を集中させ、相手の言葉だけではなく、表情や姿勢、声の使い方にも注目します。人は「聞いてくれているな」と感じると、自然とよい気分になり、無意識にそのポジティブな感情をあなたと関連づけます。

会話中にこの姿勢を貫けば、あなたと次に会う機会を楽しみにし、自分からその機会をつくってくれるようになります。結果的に、信頼と好感を得て、距離を縮めることができます。

◆◆◆

「相手の話を聞く」ことは簡単そうに感じますが、実はとても難しく、努力と練習が必要です。これに気づいて意識できている人は多くないと思います。

私は、クリントン事務所でインターンとして働いているときに、**「聞く」という行為にもさまざまな種類がある**ことを学びました。

当時、ビル・クリントン（元）大統領と直接話す機会は少なかったですが、クリントン大統領が人と話す姿を間近で観察することはできました。

私と話すとき、事務所スタッフと話すとき、ＳＰの人と話すとき、クロアチア元大統領と話すとき…。**相手が誰であっても、クリントン大統領は同じような手法で相手の話を聞いていた**のです。

クリントン大統領の聞き方には、いくつかの特徴がありました。

・相手の目を覗（のぞ）き込むように、アイコンタクトをしっかり取る。相手が目線をそらせても、アイコンタクトをキープし、目が合ったら笑顔を見せる。
・頭から足先まで、身体全体を相手に向ける。
・相手が笑うと自分も笑う。
・頷（うなず）くタイミングやリアクションを取るタイミングを選んでいる。安易に大きな