

五百田達成  
Iota Tatsunari

# 超 九 雜 談 力



人づきあいがラクになる  
誰とでも信頼関係が築ける



はじめ——雑談は、普通の会話とは、まったく違う

「雑談」って、難しくないですか？

- 何を話せばいいかわからない
- 沈黙が気まずい
- とにかく話が弾まない、続かない
- 初対面の人だと特に緊張する

仮にうまく話せたとしても、

- 薄っぺらい会話ばかりで疲れる
- いつ終わりにしていいかわからない

・ 気を使うので疲れる

・ 結局、その場限りの関係で終わる

なんてことになりがちですよね？

相手が、知ってる人、仲のいい人なら、もちろんいいんです。

沈黙も気にならないし、なんならあつという間に時間がたつて。 「雑談」っていうか、おしゃべりですね。これなら全然いい。

問題は、そうじやない相手と話すとき。

- ・ 初対面の人には、ぎこちなく自己紹介
- ・ 1回か2回会つただけの人と、適当に話を合わせなきやいけない
- ・ 上司や取引先の偉い人に、下手なことを話せない
- ・ 義理の両親・親戚に、「ははは」と愛想笑いを続ける
- ・ ママ友・パパ友から、どうでもいい話を延々聞かされる

……ああ、想像するだけで地獄です。

微妙な関係の人と、なんとなく話さなくちやいけない状況。これこそがまさに多くの人が苦手な「雑談」です。

なんで、こんなことになるんでしょうか？ なにか解決策はないのでしょうか？

あります！ 任せてください！

まさにその点を、本書ではお教えします。

。 。 。

申し遅れました、この本を書きました、五百田達成（いおたたつなり）です。

編集者、広告プランナー、心理カウンセラーの経験を活かして、現在は、コミュニケーションのアドバイザーとして、本を書いたり、講演をしたりしています。この本を手にとつてください、ありがとうございます。どうぞよろしくお願ひいたします！

さて、話を戻しますね。

雑談は難しい。できないわけじゃないんだけど、なんかうまくいかない。困る。ストレス。なんで、こんなことになるのでしょうか？

理由は簡単。

それは「雑談は、普通の会話とは、まったく違う」からです。

大事なことなのでもう一度言いますね。

「雑談は、普通の会話とは、まったく違う」

だから難しくて当たり前なんです。

たいていの人は、会話というと

- ①友達や仲のいい人との、気を使わない、楽しいおしゃべり
- ②仕事の場面で、きちんと話す、大人としての会話

このふたつぐらいしか、話し方のバリエーションを持つていません。いわゆる、「普通の会話」です。

ですが、雑談とは、このどちらでもない、言つてみれば「第3の会話」です。だから、ほとんどの人が失敗する。どちらかのやり方で適当にやろうとするから、うまくいかない。

雑談とは、「微妙な間柄の人と、適当に話をしながら、なんとなく仲良くなる」という、とても繊細な会話の方式です。

それなのに、みんな、そのことを知らないで、見よう見まねでやつてしまう。  
なんなら「雑談なんて簡単だよ、適当に話せばいいんでしょ」とばかりに、いい加減にやる。だから当然、話が弾まないし、疲れる。

ちょっとだけ盛り上がりつつも、全然、次につながらない。

このように、雑談とは、普通の会話とは異なる、まったく別のコミュニケーションなのです。

。 。 。

ならば、どうしたらしいか。そうです。これも簡単です。

「**雑談に適した話し方**」をすればいいだけです。

当たり前ですが、雑談に適した話し方をすれば、雑談はうまくいきます。

「**雑談がうまくなりたければ、「雑談力」を身につけましょう。**

「えー、でも、雑談に適した話し方なんてあるの？」

「あつてもいいけど、めんどくさかつたらイヤだよ」

ですよね？ そう思いますよね？  
だいじょうぶです。

雑談に適した話し方は、たしかにあります。でもって、それはとても簡単です。

本書にまとめたいくつかの簡単なコツを実践すれば、雑談はうまくいきます。  
NGな雑談例を避けて、OKな雑談例をそのまま行えば、あら不思議、気詰まりな相手  
とも、大事な相手ともうまく話せます。

- ・ 天気の話やニュースの話題は雑談に不向き
- ・ 「最近、どう?」って聞いてはダメ
- ・ 共通の話題を探すのは、素人がやること

などなど、初めて聞くかもしれないことが次々と飛び出しますが、びっくりしないで読  
み進めてみてください。

読み終えるころには、あなたの雑談力は飛躍的に向上していること、間違いなしです。

そう、この本を読むだけで、雑談がとてもうまくなるのです。

そうすれば、結果的に、

- ・ 人づきあいがラクになる、疲れなくなる
- ・ 気楽に話が続けられる、サクッと仲良くなれる
- ・ 大事な取引先から、気に入られる、信頼される
- ・ チャンスが次につながり、成果が生まれる

といった効果が得られます。

しかも、**雑談力は、身についてしまえば一生モノです。これからずっと、雑談の場で困りません。ラクに話せるし、人気者にもなれる。**

それって、よくないですか？

けつこう、お得なんじやないかな、って思うんですけど（笑）

というわけで、長らくお待たせしました、始めていきましょう。

今まで解き明かされることのなかつた「雑談」の正体、やつちやいけないこと・やるべきこと、雑談がうまい人と下手な人の決定的な差……。

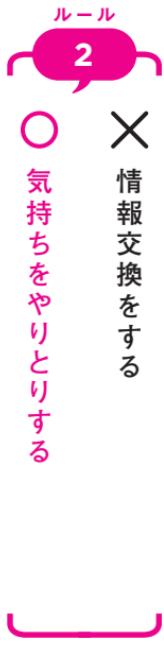
「超」雑談力の授業、スタートです！

# 1 章

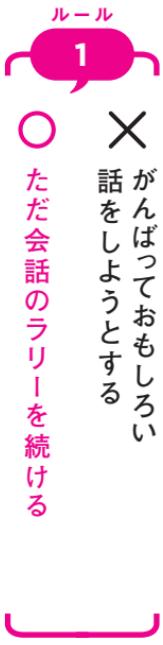
## 基本の7ルール

これさえ知れば怖くない！

はじめに―― 雜談は、普通の会話とは、まったく違う 3  
 あなたは凡人？達人？ 雜談力チェックシート



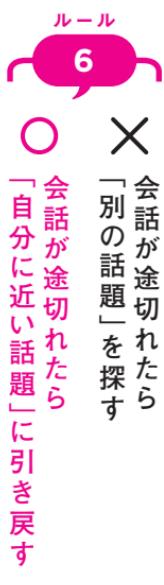
28



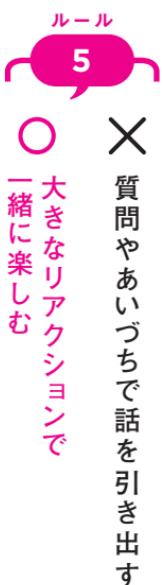
24

× 時事ネタやニュースを話す  
 ○ エピソードや経験談を話す

18



44



40

○ 否定してアドバイスする  
 ○ 肯定して共感する

36

**ルール3**

○ エピソードや経験談を話す

32

## 初対面編

- ほどのところで切り上げる  
 ✗ いつまでも話し続ける

もう緊張しない。ドギマギしない。

- 名前の由来を尋ねる  
 ✗ 「同じ名前の知人がいる」と盛り上がる

- しばらく様子を見て、相手に語らせる  
 ✗ 「趣味は何ですか?」と尋ねる  
 ○ 「最近ハマってるものありますか?」と尋ねる  
 ○ 共通の興味を探す

お互いが知ってる話題を話す  
 ○ 知らないことを教えてもらう  
 ✗ すぐに「私もです」とアピールする

10

- 「さ・し・す・せ・そ」で  
あいづちを打つ  
「あ・い・う・え・お」で  
リアクションする
- ×

9

- 手持ち無沙汰に腕を組む  
身振り手振りを大きくする
- ×

8

- 少し自分の話をしてから、  
また話を戻す
  - ×
- とことん質問をして、  
相手に話させる

7

- 「好み」を言い合う
  - ×
- 「意見」を述べ合う

90

86

82

78

### 3 章

13

- 「それはね：」と  
アドバイスをする  
「そうだね：」と共感する
- ×

## 知人／飲み会編

人づきあいがラクになる！

12

11

- 単に社交のコツを実践する
  - ×
- 「それは違うんじゃないですか」と反論する  
「ありがとうございます」と話を終わらせる

104

98

94

17

- 「なぜ(WHY)?」と  
理由を尋ねる
- × 「どう(HOW)?」と  
状況や気持ちを尋ねる

120

16

- 「なにか特別なこと  
してるんですか?」と聞く
- ×

116

15

- 「Aさん」「鎌倉」と  
あだ名・固有名詞を使う
- ×

112

14

- 「オチはないけど」と  
最初に言ってしまう
- ×

108

見切り発車で  
話し始める

21

- 褒められたらお礼を言う
- ×

136

20

- クローズドクエスチョンで  
リズムをつける
- ×

132

19

- 「いいねー」と、ただただ褒める
- ×

128

18

- 雰囲気(ニュアンス)で話す
- ×

124

事実(ファクト)で話す

25

- 「一般的には～」と話をそらす

24

- × 失礼にならないよう  
がんばつて答える

23

- 「たしか～でしたよね」とうろ覚えでリードする
- 「なんでしたっけ？」と  
その都度イチから聞く

22

- 「～で素敵ですね」と褒める
- × 「～だね」と  
気づいたことを指摘する

152

148

144

140

## 4 章

28

- 得意な視点を持つ

27

- × 友達のような対等な関係で話す
- 先生と生徒のような  
上下関係で話す

26

- 潤滑油として場をなごませる
- × 司会者のように場を仕切る

166

162

156

## 職場／ビジネス編

32

- キーワードを絞って反応をする
- × あらゆる発言に反応する

182

31

- 「そろそろ」と話題を変える
- 「話変わりますけど」と話題を変える

178

30

- 目に入る街並みの話をする
- × 飽きさせないように話題を提供する

174

29

- 自分から話しかける
- × 目をそらす

170

36

- 芸能人・同業者のうわさ話
- × 知人・同業者のうわさ話

おわりに――「人に興味が持てない」という病

202

35

- 「いいですね！」と即答する
- × 「予定を見てみます」と保留する

194

34

- ランチ・お茶で仲良くなる
- × 飲み会で仲良くなる

190

33

- 「メモしていいですか？」という勢いで聞く
- × 「おもしろいですね」と聞き流す

186

198

# のはどっち？

雑談の

あなたは  
達人？凡人？

Aの数を数えてください

## ① 初対面の人に聞くのは

- A: 趣味は何ですか?  
B: 好きな食べ物は何ですか?

## ② 褒められたときは

- A: 「そんなことないです」と謙遜する  
B: 「ありがとうございます」とお礼を言う

## ③ 共通の趣味が見つかったら

- A: 「私もです!」と盛り上がる  
B: 「そうなんですね!」と語らせる

## ④ 久々に会った知人に聞くのは

- A: 「最近どう?」  
B: 「仕事は順調?」

## ⑤ 切り上げたいときは

- A: うまいタイミングを探る  
B: 「ありがとうございました」と終わらせる

## ⑥ 取引先ともう一歩仲良くなりたいときは

- A: 飲みに誘う  
B: ランチに誘う

「超  
雑談  
力」チ  
エツクシ  
ート

あなたが

# やっている

## 集計 方法

右の表からあなたが普段やっているほうを選び、  
Aの数を数えてください。  
次ページであなたの雑談力をチェックしましょう。

### ⑦ 上司とタクシーで二人きり……

- A: 「この間の案件ですが」と仕事の話をする  
B: 「休日は何をされているんですか?」と雑談する

### ⑧ 相手が好きなもの・ことについて

- A: 「どうして好きなんですか?」と  
理由(why)を聞く  
B: 「どれくらい好きなんですか?」と  
程度(how)を聞く

### ⑨ 会話に詰まったときに頼るのは

- A: 鉄板の自虐ネタ  
B: オチのない世間話

### ⑩ 会話のとっかかりは

- A: 流行りの時事ネタ  
B: 自分のエピソードトーク

### ⑪ 相手の会社名を聞いたら

- A: 「私の友人も勤めています」と広げる  
B: 「どんな仕事をされてるんですか?」と  
掘り下げる

### ⑫ 会うのが2回目以降の相手には

- A: 前回何を話したかきちんと覚えておく  
B: 「何度も話していたらすみません」と  
気にしない

雑談の

# 素人

Aが  
10~12  
の人



一生懸命話すけれど、どうも会話が盛り上がりらず、空回りしてしまうタイプ。雑談のメリットやコツを学んで実践すれば、ラクに話せて、出会いのチャンスが広がります。

診断結果

雑談の

# 凡人

Aが  
6~9  
の人



仲のいい人とは話せるけれど初対面や目上の人との会話は苦手で、つい緊張してしまうタイプ。ちょっとしたテクニックを覚えるだけで、人間関係のストレスはグッと減ります。

雑談の

# 達人

Aが  
2~5  
の人



どんな人ともストレスなく雑談ができる、人づき合いが上手なタイプ。場を盛り上げるテクニックや相手の懐に飛び込むメンタルを身につければ、鬼に金棒です。

雑談の

# 超人

Aが  
0~1  
の人



どんな場面でも会話をコントロールし、たしかな人間関係を築けるタイプ。人も仕事もお金も引き寄せるスーパーマンは、日頃の答えあわせのつもりで読んでください。



1 章

超 雜 談 力

基 本 の

7 ル ー ル

これさえ知れば怖くない！

# 01

雑談の目的



ただ会話のラリーを  
続ける



がんばつておもしろい  
話をしようと/orする



「雑談は何を話せばいいかわからない」

「盛り上げようとがんばって話すけど、疲れる」

こう思うこと、ありませんか？

ですが、「雑談を盛り上げるためにおもしろい話をしなくてはいけない」というのは、大きな勘違い。

### 雑談の目的とは、すばり「人間関係の構築」にあります。

初対面の相手と、とりあえず話を進める。

2、3回目ぐらいの人と、もう一步踏み込んで仲良くなる。

上司とタクシードラiversの中でも交わす雑談、取引先との商談前のアイスブレイク。義理の両親との久しぶりの会話、ママ友とのつかず離れずのおしゃべり。

シチュエーションはそれですが、すべての雑談は、会話を通じて、お互いの警戒心を解き、スマーズで円滑な関係にシフトするのが目的です。

「初対面の相手と、どうでもいい話で盛り上がりつつかり意気投合した」

「堅物の取引先と、長々と世間話をしているうちに商談がまとまつた」

こういう成功談は、まさに、雑談で関係がよくなつたから生まれたものです。

逆に言うと、人と人は雑談をしさえすれば、仲よくなります。その際、話の内容は、はつきり言つてどうでもいいのです。

ですから、無理におもしろい話をする必要はありませんし、ましてや、「結論」や「オチ」なんて不要です。むしろ、あつてはいけないもの。

「わかりやすく結論から話す」「数字やデータを用いて論理的に話す」なんてことをしたら、雑談は一瞬で終わってしまいます。雑談が終わつたら、関係も終わります。

## 「要するに」と話をまとめてはいけない

人はロボットではありません。人には気持ちがあります。

## ポイント

雑談は会話のラリー。とにかく続けばいい

が、まずは、「**雑談におもしろい話や結論は要らない**。ただただ、**続きをさえすればそれでいい**」という第1のルールを、しっかりと頭にたたき込んでください。

「The show must go on」（直訳で「シヨーは続けなければいけない」という言葉がありますが、雑談も、とにかく続きさえすればいい。**大切なのは「内容」ではなく「ラリー」です。**）

そのためにはどうすればいいか、ということを、次のルール以降でお伝えしていきます。  
お互いにそうやって話すことが、「一緒に会話をしている」という実感を生み、「関係が深まつた」という安心感につながるのです。

オチのない話を、苦笑交じりにする。

結論の出ない話を、堂々巡りで繰り返す。

お互いにそうやって話すことが、「一緒に会話をしている」という実感を生み、「関係が

# 02

雑談の中身



気持ちをやりとりする



情報交換をする



「異業種交流会で、中国市場について情報を交換できたので有意義だった」「ママ友から、近くの進学校の教育方針について教えてもらえた」

雑談を「情報交換」ととらえている人がいます。有益な情報を受け取り、差し出す。それこそが実りある雑談、というわけ。

これもまた、間違った雑談です。

第1のルールで、「雑談の内容はなんでもいい」とお伝えしましたが、それでも中には「仲良くなりやすい雑談」と「仲良くなりにくい雑談」があります。

「情報交換」は、まさに「仲良くなりにくい雑談」の典型です。たとえば、雑談相手と、お互いの趣味であるゴルフの話題になつたとします。

---

「最近いいドライバーを買いました

「どこ製ですか?」

---

「○○製です」

---

「どうしてそれにしたんですか?」

「芯を食ったときの飛びが違うと聞いて」

「なるほどですか。では私も検討してみます」

---

こういう雑談って、ありますよね。ですが、こんな会話をしていては、いつまでたってもよい関係は築けません。それに比べて、次のような雑談はどうでしょう？

「最近いいドライバーを買ったので、気持ちよく打てるんですよ」

「わかります！　しつくりくるクラブって貴重ですよね」

「一旦『これだ！』って思っても、すぐにわからなくなったり。困ったもんですよ」「でもまあ、そうやって難しいからこそ、ゴルフって楽しいんですよね」

「そうなんですよー。やめられませんねえ」

この会話には、はつきり言って、大した情報は含まれていません。

---

それでも、お互いのゴルフ愛がびしひしと伝わってきますし、「今度一緒にラウンド回りましょうか？」という会話にも発展しそうです。

## 気持ちを伝えると、気持ちが近づく

なぜこの雑談が「いい雑談」なのかというと、ふたりが「情報」ではなく「気持ち」をやり取りしているから。

「気持ちいい」「しつくりくる」「困った」「楽しい」「やめられない」……。こういった喜怒哀楽の感情を伝え合うのが、「仲良くなりやすい雑談」の鉄則です。

繰り返しになりますが、人には気持ちがあります。雑談では、その気持ちをやり取りすべき。調べればわかる冷たい情報ではなく、自分だけが感じた生の気持ちを共有すれば、親密な関係を築けるのは、当然のことです。

「情報」ではなく「気持ち」を話す。これが第2のルールとなります。

### ポイント

気持ちをやり取りすると、いい関係ができるやすい

# 03

雑談のきっかけ



エピソードや経験談を  
話す



時事ネタやニュースを  
話す



「今朝、ニュースで見たんですけど」

「最近○○が流行つてるらしいですね」

雑談のきつかけとして、その日のニュースや流行つてる時事ネタを持ち出すこと、ありませんか？　話のとつかかりとして、誰もが知つていることを話したくなるのは当然です。

ですが、これも、雑談力を向上させるためには、避けましょう。

第2のルールで「情報ではなく気持ちを話すべき」とお伝えしましたが、**流行の時事ネタやニュースを話のきつかけにすると、会話が上滑りしてしまい、生の感情を話しにくいのです。**

「今回の台風はひどかったらしいですね。全国各地で被害が出ていると聞きました」

「そうらしいですね。大変ですよね」

「……」

「……」

誰もが知ってるニュースなのに、なぜか話は盛り上がりません。  
仮にここで、「政府の対応には怒りを覚えました」「災害には気をつけたいですよね」と、無理に気持ちを伝えようとしても、どうもうまく言えません。

## 擬音を使って、エピソードを話す

では、どういう話題を選べば、スムーズに自分の気持ちを伝えられるのでしょうか。

**正解はずばり、「自分自身のエピソードや体験談を話す」です。**

---

「今回の台風、ゴーゴーと風がすごくて。夜、寝られなかつたんですよ」

「えー、それは大変ですね」

---

「頑丈だと信じてたマンションなんんですけど、今回ばかりはヒヤヒヤとしました」

「うちも初めて防災リュックをつくりました。がらつと意識が変わりますよね」

このように、台風の話題も自分が実際に体験したことにひもづけて話せば、グッと身近

## ポイント

実際に体験したことは、気持ちを乗せやすい

派手なエピソード、笑える体験談の必要はありません。ごくごく普通の話でOK。  
「体験したこと十感じた気持ち」をセットで話すようにすれば、相手との関係はみるみるうちに良好なものとなります。

どこかで読んだような時事ネタではなく、自分のエピソードを話す。あなた自身が経験したことを話す。これが、第3のルールとなります。

になります。そうすれば、「信じてた」「意識が変わった」と、自分の感情をありありと伝えることができるというわけ。

この「ありありと」というのが重要で、「ゴーゴーと」「ヒヤヒヤ」など、擬音（オノマトペ）を使うのも効果的です。

# 04

## 話の聞き方



肯定して共感する



否定してアドバイスする



さて、第3のルールまでは、「どう話すべきか」についてお伝えしてきました。次のルールは「どう聞くか」です。

雑談とは「関係を構築するための相互的な作業」ですから、いかにこちらが上手に自分の気持ちを伝えたとしても、それだけでは不十分。**相手の雑談もきちんと聞かなくてはなりません。**こちらのほうが苦手という人も少なくないでしょう。

どのように話を聞けばいいか。基本は、これまでのルールの応用となります。  
**つまり相手に「結論やオチを求めず」、ひたすら「会話のラリーを続け」、「相手が気持ちを話すよう」に持っていくということ。**言うのは簡単ですが、これがなかなか難しい。たとえば次のような雑談はどうでしょうか？

「最近、寒くなりましたね」

「あ、でも、来週は暖かいみたいですよ（①）」

「あ、なんですね……。いやー、急な気温の変化で風邪を引いたことがあります？ 気をつけたほうがいいですよ（②）」

- ①その気はなくても、相手の発言を否定・訂正する。  
②よかれと思って、アドバイスをする。

このふたつこそが、間違った話の聞き方のワースト2です。普段の会話ならOKかもしませんが、雑談においては完全にNG。雑談では、多少相手の話が間違っていようと、意見に違いがあろうと、目をつむって話を続けるのが正解となります。

## 肯定されると、人は気持ちを打ち明ける

- 
- 「最近、寒くなりましたね」  
「そうですねー。朝晩とか、めつきり冷え込んで（①）」  
「急な気温の変化で風邪を引いたことがありますよ」  
「うわ、それは大変だ（②）」  
「そうなんですよ。プレゼン前なんで弱っちゃいましたよ（③）」

## ポイント

否定とアドバイスは、絶対にしてはいけない

このように、相手の話を①とことん肯定して、②とにかく共感すると、さらにプラスの効果も生まれます。それは、③相手が「気持ちを言いやすくなる」ということ。人は、肯定され続けると、つい自分の気持ちを話したくなるのです。

これまで見てきたルールを、あなたがどれだけ守つても、相手は好き勝手に話してくることもあるでしょう。そういうときこそイライラせずに、否定せず、アドバイスせず、話を聞きましょう。

そうすれば相手も次第に落ち着いて、心を開いて、ルールに則った雑談を始めてくれます。

**相手の話を聞くときは、とにかく肯定する。とにかく共感する。**

これが第4のルールとなります。

# 05

効果的なリアクション



大きなリアクションで  
一緒に楽しむ



質問やあいづちで  
話を引き出す



第4のルールでは「聞き方」についてお伝えしました。

ですが、これはなにも、「聞き役に徹しなさい、聞き上手になりなさい」ということで  
はありません。

「話を聞いてばかりだと、疲れる」

「話題を振つても相手が乗つてこない」

このようなモヤモヤした気持ちを抱えたまま、雑談を続けるべきではありません。

「しんどい」「めんどう」と思うような雑談は、雑談ではありません。

ここでもう一度、雑談を気楽に考えてください。第1のルールを思い出しましょう。

雑談なんて、話が続けばなんでもいいのです。

ですから「質問力を上げて、うまく話を引き出そう」とか「あいづちに気を遣つて、相  
手が話しやすくなるようにしよう」とか、思わなくてOK。

聞き上手になろうと思わなくていい。むしろ、そういう気遣いをするから、苦手意識が

湧くのです。所詮は、雑談です。気楽にいきましょう。

## 聞いてるほうはリアクションだけでいい

では、聞く側として、なにもしなくてもいいのでしょうか？

第4のルール「肯定して共感する」に加えてもうひとつ、気をつけるべきなのは、それはリアクションをよくすること、です。

うまくあいづちを打とうとか、上手な質問を考えようとか、そんなヒマがあつたら、大きくリアクションをしましよう。

**手をたたく、表情を変える、笑う……。そうすることで、相手に「ちゃんと話を聞いてますよ」と伝えることができます。**

繰り返しになりますが、雑談とは「気持ちのやり取り」ですから、言葉であれこれ言わなくともいいのです。身振りや表情で、気持ちを伝えれば、その時点で立派に雑談は成立。相手は安心して、会話を続けることができます。

## ポイント

あいづちよりもリアクションをがんばる

また、大きなリアクションは、自分自身への暗示にもなります。

つまらない話だろうが、出口の見えない話だろうが、大きくなりアクションすると、脳がだまされて、「楽しい」と勘違いします。そうすると、雑談はあなたにとつても楽しいものになり、結果的に会話もはずむというわけです。

雑談はどちらか一方が楽しませるものではありません。あなたがプレッシャーを感じる必要はないのです。責任の半分は相手にあるのですから（笑）。

**疲れたり、気詰まりな思いをすることがないよう、ある程度「手を抜く」。**

これが大事な5番目のルールとなります。

## 06

## 沈黙の対処法



会話が途切れたら  
「自分に近い話題」に  
引き戻す



会話が途切れたら  
「別の話題」を探す



これまで見てきた5つのルールで、正しい雑談のおよその雰囲気はつかめたと思います。

では、そもそも、会話が続かなかつたらどうすればいいでしようか？ 話がぶつつりと途切れてしまつたらどうするのが正解でしようか？

「沈黙が怖いので、いろいろな話題で盛り上げようとするけど、疲れる」

「上っ面の話ばかりが続くのが、気持ち悪い」

沈黙がイヤなのでいろいろな話題を持ち出すけれど、どれも空振りに終わつてまたお互  
いに黙つてしまふ……。雑談における大ピンチです。

## ゆつくりとじつくりと雑談する

たしかに話が続くことは大事です。ですが、話が途切れたときに、慌てて他の話題を持  
ち出すのはよしましよう。

うわべだけの話題を次々に変えて、浅く沈黙を埋めていては、まったく気持ちをやり取りできません。

そういうときには、**まず、会話のペースを落としましょう**。多少の沈黙を恐れず、ゆっくりと、トーンも抑えて低い声で話すようにします。

そうした上で、もう一度基本に立ち返ります。基本とはつまり「**自分の話をする。気持ちの話をすること**です。

「オリンピック、近いですね」

「うまくいくんですかね……」

「消費税にも困ったもんですね」

「ほんとに……」

「……(会話が途切れた)」

「……(沈黙がつらい)」

「えーと、実は昨日、うちで飼ってる犬が、体調を崩しまして

「あ、犬飼ってるんですか?」

ポイント

沈黙は話が「遠い」サイン。「近い話」に引き戻すべし

「そうなんです、結構な老犬なんですけどね」

「いいなう。うちもほんとは飼いたいんですよ」

ニュースや時事ネタなど、自分たちには関係のない、つまり「遠い」話だから、話すことも尽きてくるのです。盛り上がりなし、沈黙が続く。

逆に、自分たちにとつて「近い話題」なら、話は簡単に復活します。自分が体験したこと、思つたことであれば、話が尽きることはありません。

**沈黙が訪れたら、身近なエピソードをきっかけに気持ちを話すようにする。**

これが雑談のピンチを救う、大切な第6のルールとなります。

# 07

雑談の切り上げ方



ほどよいところで  
切り上げる



いつまでも話し続ける



第6のルールでは、話が途切れた場合の対処法についてお伝えしましたが、逆の場合はどうでしょう？つまり、**思いの外、話が続いてしまったとき**です。

「上司との雑談の切り上げ時がわからない」

「ズケズケとプライベートに踏み込んだ質問をされた」

「話の流れで、行きたくもないゴルフに誘われてしまつた」

たしかに、雑談の目的は、関係の構築です。

ですが、これはなにも深い関係を築くべきということではありません。ある程度距離を置きたい場合もあるでしょう。

そこで第7のルールが必要となってきます。

## 雑談は腹八分で切り上げるのがマナー

一緒にとりとめもない話をすることで、安心感が生まれ、信頼関係が生まれる。雑談と

は、まさに人間関係の「入り口」です。が、あくまで「入り口」に過ぎません。

所詮は雑談相手です。家族や恋人ではありません。上司や取引先が相手でも、会議や仕事の話は別途行うものですから、そこまでディープにつき合う必要はないのです。

**雑談は、あくまで、雑談。**

**関係をほどよい距離でキープするためにも、雑談は「いつか終わるべきもの」と考えておくことがとても大事です。** そうすれば、あなたのストレスはだいぶ軽くなるはずです。

雑談の切り上げ方の正解は、「これまで学んだルールを真逆に行う」ことです。

**つまり、なるべく気持ちを話さず、リアクションを抑え、話をまとめて、その場を去る。** たとえばこんなイメージです。

---

「おたくの会社、今、大変なんだって？」

「いやー、どうでしょう（否定）」

「えー？」 現場も実はしんどいでしょ？」

---

「そういう声は聞きましたけどね（自分の気持ちを言わない）」

ポイント

雑談を上手に終わらせるのも雑談力

**雑談力のルールを逆利用することで、スマーズに、無難に雑談を終わらせる。**

これこそが、第7の、そして最後の重要なルールとなります。

このように徐々に雑談を盛り下げていき、最後に「ありがとうございました」とお礼を言つて去る。こうすれば、失礼な印象を与えずに、雑談を切り上げることができます。

「社長と副社長の仲、やばいらしいじゃない」  
「まあサラリーマンも偉くなると、いろいろ大変つてことですね（まとめる）」  
「あ、うん、まあね」  
「お時間ありがとうございました！　あ、ちょっと、失礼しますね」

