

「人を笑わせる会話術」 サンプル

では、13番目の笑いのパターンを紹介しようと思う。

この笑いのパターンに沿って、言葉を発すると・・・

「褒め上手」

「交渉上手」

「からかい上手」

になることができる。

そんな夢のような方法があるのか？

あるのだ。

.....

ふと今、タイピングをしている時

「笑いは魔法に近いな・・・」

と思った。

なぜなら、誰だって、褒め上手、交渉上手、からかい上手になりたいと思うだろう？

褒め上手になれば、上司から可愛いがられて、出世ができるし、異性からも好かれる。

交渉上手になれば、営業力があがり、給料もあがる。

からかい上手になれば、場を盛り上げる人気者になれる。

上記の願望がない人は恐らく、皆無だろう。

しかし、普通に考えて、上記の願望を叶えるためには、相当、努力をしなければいけないと考えるはずだ。

しかし、この笑いのパターンを覚えることで、本当に一瞬で、今よりも確実に褒め上手、交渉上手、からかい上手になれるのである。

そんなこと信じられない？

では、論より証拠。

その13番目の笑いのパターン。

それは

.....

.....

.....

話題の中心に物や動物がある時物や動物の視点でコメントをする

である。

例えば、ペットショップで目当ての女性が犬とじゃれあっている。

こんな時、こう言えば、上手に褒めることができる。

「この犬も、こんな可愛い女性に抱っこされて、さぞかし嬉しいだろうな〜♪」

.....

例えば、あなたは電気屋でテレビを買おうとしている。

少しでも値切りたい。

そんな時はこう言えば、角が立たず、うまく交渉できる。

「このテレビも、私と一緒に帰りたいて言ってるよ！だから、店員さん、もう少し値引きをして？」

.....

デブの友達が座っていた、椅子が壊れた。

こう言えば、上手にからかうことができるはずだ。

「あ〜。かわいそうなお椅子さん。お前の体重にたえきれず骨折したみたいだな」

.....

このように会話をしている時、物、動物目線で、

「その立場だったら、どのようなコメントをするか？」

を考えて、発言することで、笑いを生み出すことができる。

また、例文を見てもらえばわかると思うが、同時に

「褒め上手」

「交渉上手」

「からかい上手」

にも、なることもできているのである。

でも、なぜ、褒める、交渉、からかいなどがうまくできるようになるのか？

それは、

【直接的ではなく、間接的だから】

である。

褒める、交渉、からかう、いずれもリスクがある行為であり、それがダイレクトであればなおさらリスクは高い。

しかし、物や動物目線でコメントする事で、インダイレクト。

つまり、間接的に伝えることができる。

ゆえに、リスクを抑えることができるのだ。

もちろん、笑いをまじえているからという理由もある。

なにせよ、物や動物の視点でコメントする事により、リスクを軽減することができ、結果的に色々なことをうまくできるようになるのだ。

.....

この笑いのパターンは、かなり興味深いと思う。

私たちは、普段から物や動物を話題にしていると思う。

しかし、

「コイツらが、もし人間だったらどう考えるか？」

なんて視点は、ほとんど誰もないだろう。

まして、コメントすることもないだろう。

しかし、誰もしていないからこそ、こういう視点を持ち、コメントすれば、劇的な効果がある。

例えば、一万円貸してと友達に頼まれた。

それを断りたい。

「この一万円、私の事大好きみたい。離れたくないっていつてるからごめん。貸せない！」

笑いをまじえて、うまく断ることができるはずだ。

本当に色々なシュチュエーションで使うことができる。

そして、実際に自分で考えてみるとわかると思うが、発想は決して難しいものではない。

【話題の中心に物や動物がある時、物や動物の視点でコメントをする】

これが頭にあるかどうかだけだ。

この視点があれば、自然とコメントは浮かんでくると思う。

.....

私は常々、人間に生まれつきの大きな能力の差はないと思っている。

能力に差を感じてしまうのは、人間という“くくり”の中で比んでいるからだ。

例えば、ある人は身長が5メートル。

ある人は身長30センチなんてことはない。

大体みんな150センチ~2メートルくらいに収まっている。

最大差はたったの50センチ。

動物界全体の“くくり”で考えれば、大差がない。

では、どこで能力の差が生まれるのか？というところ

【何に焦点を合わせているのか？】

だと思う。

どこに集中して、意識を向けているかが、人間の能力の差をつけていると思っている。

そして、今日紹介したパターンはこれを痛感できる良い例のはずである。

95%の人は、物や動物の視点になんて焦点を合わせていない。

しかし、そこに合わせることで、他人ができない発想ができるようになるのである。

他人と差をつける能力を身につけることができるのである。

.....

もしかしたら、

「褒め上手」

「交渉上手」

「からかい上手」

になることができると言ったことに対して

「誇大表現だよ！」

と思った人もいるかもしれない。

しかし、確実に

「人と違う切り口でコメントができる」

この事実は揺るがない。

ぜひ、使ってみて、効果を体験して欲しい。