

[メンズノンノ]

<http://www.mensnonno.jp/>

アンダーカバイズム / ホワイトマウンテナアリング

全部メンズノンノ限定!  
海T山T、コラボ通販だよ!

COVER / 小栗 旬 + 小出 恵介

2010 AUGUST

特別定価650yen

8

MEN'S NONNO

異色コラボ!

「ナツイチ」×柳 俊太郎の1か月、  
書を持ち、街へ出よう!!

着こなし格上げ!  
夏のスゴ早技!

とし込み別冊 / 前後半ぶち抜き

知らなきヤマズい、  
ワールド・コレクション速報!

全部7月入荷!

人気ブランドの  
新作小物&先出しトップス

SNAP JAPAN!  
最強伝説、  
始まる!!

特別付録タブロイド判 /  
オレたちデザインのいいものしか買わない主義!

第1回メンズノンノ  
グッドデザイン  
アワード!

# 「話」のプロフェッショナルに聞く！ 初対面の人と上手に話すための心得とは？

おもしろいと思う人と  
たくさん会話を  
して  
センスを磨け！



ラジオ・パーソナリティ  
ピストン西沢さん

数々の看板番組を持つ人気ラジオ・パーソナリティ。  
出演番組にJ-WAVE「GROOVE LINE Z」(月～木曜、  
18:30～20:00)、「BRIDGESTONE DRIVE TO THE FU  
TURE」(日曜、20:00～20:54)など。

「オレ自身は、これまで誰かの真似をしよっ  
と思つたことは一度もないんですよ。正直、  
全部我流でやってきたけど、それでもやっ  
ぱり話し上手な人と話したほうが、会話を  
テンポや中身のおもしろさは断然高まって  
くる。そういう相手とたくさん会話をす  
ると、「会話のセンス」が磨かれる気がする」

「軽快な語り口と舌鋒鋭い毒舌で知られる  
人気ラジオ・パーソナリティのピストン西  
沢さん。初めてスタジオに来たお客だろ  
うが、ゲストに来た有名な人であるが、その  
機軸的なトークの威力はかすむことはない。  
「物心ついたときから、人を笑わせるのが大  
好きだった」という西沢さんだが、昔から  
話すことは得意だったのだろうか。  
「どうだろうね……。ただ、中学生のとき、  
モンティ・パイソンの映像を見てすごく衝  
撃を受けたのは覚えている。あの人たちが  
て、人種差別だろが、エロだろがグロ  
だろがなんでも自由にやるでしょ？」  
「世の中にはこんなおもしろい人がいるんだ！」  
とてすごく驚いた。それ以来、「とにかく  
自分もおもしろいことをしたい」「おもしろ  
いことに触れていたい」と思うようになっ  
て。会話なんて、その人自体がおもしろく  
ないと、どうしたっておもしろくなりよ  
くないんだから。「会話をおもしろくしな  
きゃ」と悩む前に、まずは自分がおもしろ  
い人間になることが一番なんじゃないで  
すかね」

## プロの心得・三箇条

- ・ おもしろい話がしたいければ  
自分自身がおもしろくなれ！
- ・ とにかく話し上手と会話せよ
- ・ 常に、話す相手への  
サービス精神を持て！

「話すこと」を仕事にしている西沢さんに  
とって、オンであるラジオのトークとオフ  
である普通の会話はまったくの別もの。し  
かし、そのなかで、話をするときに子ども  
のときから持ち続けているのが、相手に対  
するサービス精神だということ。  
「これを言ったら相手がおもしろがって  
くれる」「聞いている人がおもしろがって  
くれる」。そういう視点を持っているから、  
他人から「話がおもしろい」という評価を  
もらえるんじゃないかな。だから正直、オ  
レからすれば、「引つ込み思案」「人見知り」  
なんて、「なにバカなこと言ってるんだ？」  
と思つてしまふ。若い人は初対面の人と上  
手に話すことの大切さがあまりわからない  
だろうけど、年をとって、何のおもしろい  
話もできないヤツはただのオッサンだぜ？  
外見も大事かもしれないけど、おもしろい  
やつになれるよう、中身を磨く訓練を10  
20代からしておいたほうがいいよ」

自分が他人に  
与える印象と真逆の  
キャラを演じろ！



人材会社社長  
内田雅章さん

1970年生まれ。株式会社就職訓練社長。その人脈術  
をもとに、「図解「人脈力」の作り方」(読者力入門  
20代で社長になる7つのステップ)など人間関係に  
関する著書も多数。

大手銀行の営業、弁当屋、銀座のクラブ  
経営など多くの職業を経験後、人材会社・  
株式会社就職訓練の社長として独立。そのコ  
ミュニケーション力の高さから、日本中の  
有名企業の大社長と即アポが取れる社長  
として知られる内田雅章さんに、普段の自  
身が仕事上で実践する会話術を聞いた。  
「まずは自分が相手にどのような第一印象  
を与えるのかを考慮することが大切です。ね。  
僕の場合、会社の社長という肩書から、「厳  
しい人では「偉そう」という第一印象を与  
えがち。でも、それで相手に警戒心を持た  
れてしまうと、会話はスムーズに進まない  
ので、あえてそのイメージとは真逆のキャ  
ラを演じてみます。例えば、「僕、漫画喫  
茶に行くのが好きなんです」とか社長には  
なさそうな趣味をあげてみたり……」  
たしかに、社長がそんな庶民的な趣味を  
持っていたら、それだけで親近感がアツク  
しそうだ。また、相手の興味を引くために、  
日頃からネタを仕込むことも忘れない。  
「例えば、僕の会社の社名である「就職訓練」。  
この社名も、大抵の人には「え？ なにそ  
れ？ おもしろいですね」と聞き返されま  
す。その意外性を刺激して、相手の興味を  
引き出すんです。最近では「人生を楽しむ  
人専用」と銘打った自分で作ったカレンダー  
を配って、ネーミングが変わっている  
ので「なんだこれは」と相手がおもしろ  
がってくれるんですよ」  
だが、頼るのは小道具だけではない。  
「どこかに行ったときには「自分が社長な  
ら、こうするの」という考えを持つこと  
を忘れないようにしています。例えば飲食

## プロの心得・三箇条

- ・ 自分が相手に与える  
第一印象を把握せよ！
- ・ 日頃から相手が喜ぶ  
話題探しは怠らない
- ・ 仕込むネタは意外性が  
あるほうがいい！



本文中で紹介した、毎月ひと言、自分が考える  
文句を綴ったオリジナルの「人生を楽しむ人専  
用カレンダー」。意気投合した相手に渡しては、  
先方の反応を見るのが楽しみなのだとか。

店に行ったら「こういうサービスをしたら  
ウケるのでは」と考えてみたり、タクシ  
に乗ったら「こういう接客をしたら客が増  
えるのでは」と思ってみる。そうすると、  
どんな種類の相手に出会っても、必ず何か  
しらの提案や企画、質問を投げかけること  
ができるので、会話が弾みます」  
ネタ集めは一朝一夕でできるものでもな  
い。しかし日頃の鍛錬さえ積めば、誰でも  
会話上手になれる！