



一流芸能人がやっている ウケる会話術

場を盛り上げ相手を楽しませる話し方

conduct an amusing conversation

難波義行

Yoshiyuki Nanba

雑談! 飲み会!! コンパ!!!
なんでもOK!!!!

トーク番組やドラマをお手本に
イメージしながら話術が身につく



まえがき

人が話をするのには目的があります。そして、その目的の違いによって、話し方が変わります。

たとえば、ある広告代理店がCMの企画をつくり、他社とのコンペで自社案の売り込みを行なうとします。このときの話す目的は「勝って仕事をとる」ことです。コンペで勝たなくてはいけませんから、どうしてもディベートのような話法になります。

ちなみにディベートは「議論」と訳されることもあります。正確にはやや違います。真実を見つけたり、おたがい歩み寄る妥協点を見出すための会話ではなく、あることごとについて黒白どちらか一方の立場に立ち、自分の立場に敵対する相手をねじ伏せるための話法のことをいいます。

また、ある会社で、自社の方針を決める会議があったとします。このときの話す目的は「正しい結論を求める」ことです。このときにディベートの話法を使うのはどう

でしよう。

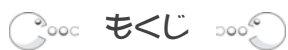
自社の会議の目的は「正しい結論を求める」ことです。もちろん、敵対派閥があれば、相手を負かすためにディベートを使うこともあるでしょうが、基本的には、人の意見をよく聞きながら、自分の意見も主張するようになるでしょう。

さらに、会社の同僚たちと昼休みに話すときはどうでしょう。このときの話す目的は「双方が楽しい時間をすごす」ことです。ディベートとの違いは「勝たなくていい」と、会議との違いは「正しい結論が不要」なことです。

このように、目的が違えば話し方も変わってくるのです。

この本では「双方が楽しい時間をすごす」ことを目的とする話法、とくに「笑いがとれる話し方」について、一流芸能人の技術を例に説明していきます。「サークルの人氣者になりたい」「飲み会を盛り上げたい」という方、友人や同僚から「話しておもしろい、楽しい人だ」と思われたい方、ぜひ中身をぐらんにしてみてください。きっと新しい発見があり、あなたの話し方の進化に役立つはずです。

一流芸能人がやっている
ウケる会話術





第1章 正しい会話と上手な会話について考えてみよう

会話はキャッチボール　　〜きちんと受けて、きちんと返すことが大事です〜　　12

たとえば正しい会話とは　　〜キャッチボールにもタイプがあります〜　　15

会話上手の3要素　　〜話がウケないにはワケがあります〜　　19

テレビは楽しい教科書です　　〜まずは好きな芸能人の口マネから始めましょう〜　　21



第2章 好かれる聞き方・笑いがとれる聞き方

まずは「好かれる聞き方」を身につけよう　　〜話の聞き方・基本の「き」〜　　26

ビックリすると好かれます　　〜話に乗って好かれよう〜　　30

ノンバーバルで伝えよう	～ちょっとしたことでも印象が変わります～	34
距離や表情、視線がポイント	～小堺一機のメリハリを見習おう～	36
緊張と緩和が話芸の基本	～盛り上げてから落として笑いをとる～	40
島田紳助の表現技術にヒントがあります	～もしも紳助が長嶋監督の話をしたら～	43
「また話したい」と感じてもらう聞き方	～久本雅美の「盛り上げ方」を盗め～	47
話の進行方法は2種類あります	～まっすぐ引き出したり、曲げて引き戻したり～	52
小堺一機・黒柳徹子の聞き方	～まっすぐ引き出す方法にも個性が出ます～	54
ボケ・ツツコミってどういう意味？①	～小さな違和感にツツコンデみよう～	56
ボケ・ツツコミってどういう意味？②	～違和感のある言動を試してみよう～	60
コメントの入れ方を考えよう	～目的は「おもしろく」と「満足感」～	64
話をきれいにまとめよう	～大きなオチを大切に～	68
話をおもしろくまとめよう	～「忘れていたこと」を最後に有効活用～	72
話を連鎖させよう	～営業ツールでおなじみの「木戸に……」を使う～	75





質問には役割がある　　～意図を持たない質問は相手に迷惑です～

80

会話の進行方法を理解しよう　　～小堺一機やタモリがうまくいワケ～

83

自分の会話にダメ出しをしよう　　～次回の会話を盛り上げるために～

86

会話上手の源泉とは　　～相手が喜ぶ＝嬉しいの気持ち～

89

楽しむ会話に議題はいりません　　～タイプ別　うまく聞けない理由①～

92

心配しすぎて会話できない？　　～タイプ別　うまく聞けない理由②～

97

第3章　これであなたも笑わせ上手！　ウケる話し方の秘テク

笑える話のつくり方　　～盛り上がる話をタイプで分けると～

102

まずは元ネタを集めよう　　～ここでも「木戸に……」が活躍します～

105

元ネタを整理しよう　　～冷静に「おもしろポイント」を掘り下げる～

109

笑いの方向性を決めよう　　～笑いの反応3つのタイプ、どれにする？～

111



- 刑事ドラマのウソに学ぼう 設定と脚色で個性をつくる 116
- オチの前後をしっかりと固めて盛り上げよう ストーリー脚色の基本 120
- コメントは腕の見せどころ 元ネタの先のことまで考えてみる 124
- より「おもしろい」フレーズを選ぼう ドラマのセリフは便利ですよ 127
- 松本人志風・比喩のつくり方 こうすれば、うまくたとえられます 131
- おもしろい話を完成させよう 肉泥棒の話を思いっきりかくらませると 136
- バリエーションを用意して実践しよう 話すのとカラオケは同じです 140
- 相手を話に引き込もう おもしろさを伝える表現技術① 143
- 上沼恵美子風に考えてみよう おもしろさを伝える表現技術② 147
- 会話に100点満点はありません タイプ別 うまく話せない理由 151
- みのもんたに学ぶ心がまえ 誰にでもできる? 誰にもできない? 155
- 話すとは、分身を操ること 書くのと話すのでは、脳の使い方が変わります 157
- もっとも話せる脳の状態をつくろう ベストな状態のつくり方 161





第4章 いよいよ実戦！ 飲み会で人気者になる方法

- 飲み会で人気者になる　　～ここまでで説明したこと・していないこと～
166
- うんちくネタはこう話そう　　～事前準備編・元ネタの集め方①～
168
- 人のいるところに元ネタあり！　　～事前準備編・元ネタの集め方②～
172
- 水商売で触れてはいけない話題　　～事前準備編・元ネタの集め方③～
175
- 初対面の人にあいさつギャグを！　　～事前準備編・つかみネタをつくらう～
177
- 使える言葉を新鮮にしよう　　～事前準備編・フレーズの集め方①～
180
- 死語はこうして甦らせませす　　～事前準備編・フレーズの集め方②～
182
- 若手芸人はダジャレ好き？　　～事前準備編・フレーズの集め方③～
186
- ドラマもアニメも使えます　　～事前準備編・フレーズの集め方④～
189
- まずは使ってみよう　　～実践・笑わせ方初級編～
192



- 長くできればさらにウケます　　～実践・笑わせ方中級編～　　194
- 会話上手になるコントの見方・盗み方　　～実践・笑わせ方上級編①～　　197
- コントをマネて自分をネタにする方法　　～実践・笑わせ方上級編②～　　200
- コンビネーションプレイは飲み会の華です　　～実践・笑わせ方上級編③～　　204
- テスト①　次の話にツッコミを入れなさい　　～コメントの発想～　　208
- テスト②　次はどう展開しますか？　　～進行のしかた～　　214
- テスト③　次の質問にボケなさい　　～処理能力のアップ～　　217
- まずはまわりをよく見よう　　～実践・飲み会を盛り上げる①～　　221
- 自分の力で楽しませる仕切り役　　～実践・飲み会を盛り上げる②～　　226
- フオーで雰囲気づくりを助けるアシスタントとひな壇芸人　　～実践・飲み会を盛り上げる③～　　231
- 会話上手になるには　　～人に愛され、心豊かになろう～　　235

あとがき

237





thanks to:

Takashi TOMIZAWA, EBranch;

excellent design for the book jacket.

Kanako MIKASA;

very cute and fantastic illustrations.

第1章

正しい会話と上手な会話について
考えてみよう





会話はキャッチボール

〜きちんと受けて、きちんと返すことが大事です〜

具体的な説明に入る前に、そもそも「会話」とはどういうものか、「会話上手」とはどのようなことをいうのか、その基本や前提となる考え方について、いくつか見ていきます。

「会話はキャッチボール」という言葉があります。これは、相手の言葉をつまく受けとり、上手に投げ返すのが会話だ、という意味です。会話は言葉を使った気持ちのやりとりなので、投げた相手の気持ちを探りながら、返してほしいような言葉を投げ返す必要があります。

たとえば、公園で近所さんと会ったとき、

「いいこちは、いいお天気ですね」



第1章 正しい会話と上手な会話について考えてみよう

と話しかけられたとします。この投げかけに対し、

「夕方は大雨らしいですよ」

といきなり返したのでは、「あいさつを交わしたい」という相手の気持ちを裏切る
ことになり、キャッチボールとして成立しません。仮に天気予報で「夕方から大雨」
と聞いていたのだとしても、まずは相手からの投げかけを「こんにちは」で受けたう
えで、「そうですね、でも残念なことに、夕方から大雨になるらしいですよ」などと
返してあげることが必要です。

ほかにも、

「これからクラウンタイム社に行くんだが、資料はどこにあるの？」
という投げかけに対し、

「クラウンタイム？ それって馬の名前ですか？」

なんてカーブで返しては相手が困ってしまいますし、

「うーん、この案件、大丈夫かなあ、ちょっと不安だなあ」

とこう投げかけに対し、

「君のそういうところが嫌いなんだよー」

なぐと速すぎる直球を投げつけるのも危険です。

やういぢや

「僕はビートルズが好きでね、いまでもむかしのLPをレコードプレイヤーで聴くんだ」

とこう投げかけに対し、

「へえ、そうなの。あつ、そうそう、昨日、代官山に行つてね……」

なぐと、投げられたボールを無視して、足元の石を投げ返してもいけません。

相手が投げてきたボールをきちんと受け取り、こちらからも相手が受け取りやすいように投げ返してあげる。こうすることで初めて会話のキャッチボールが成立するのです。こうで、ちょっとした投げ違いをすると、キャッチボールが成立しない、あるいは始まりなくなってしまう。





たとえば正しい会話とは

〜キャッチボールにもタイプがあります〜

「上手な会話」の前に身につけておきたい「正しい会話」。そのために必要な「正しいキャッチボール」の例を、ここでは2つ挙げてみます。

《会話例1》

A 「ねえ、君はどこ出身だっけ？」

B 「岡山です」

A 「岡山か、いいところなんだろうね」

B 「まあ、瀬戸内海に面してて、温暖な街です」

A 「食べ物もおいしんだろうね」

B 「桃、マスカットあたりは有名ですね。あと、お土産といえば『団子』ですか」

《会話例2》

ア「ねえ、おまえの出身、どこだっけ？」

イ「岡山だよ」

ア「ああ、キビ団子の。あれもらうとさあ、家来になれっつていわれてるみたいだね」

イ「おまえはどこなんだよ？」

ア「俺？ パリ」

イ「おまえにそんな異国情緒ねえぞ」

ア「パリの場所、知らないんだろ。山形と青森のあいだにあるんだ」

イ「あいだって、それ秋田じゃん。ああ、なまはげの子孫で感じは充分するよ」

このふたつの会話、どちらも話題は「出身地」ですが、受けた球の投げ返し方に少し違いがあることに気づきますよね。

会話例1は、Aという人が質問者に徹して、Bという人の話を聞いているタイプです。そのため、Aの言葉を消して読んでも話の全容がつかめます。



一方、会話例2は掛け合いというタイプで、どちらが話す、または聞くという役割分担がありません。ですからアカイのどちらかを消すと全容がつかみにくくなります。

会話は2名以上の人がいて成立しますが、みんなが黙っていると始まりませんし、いっせいに話しても成立しません。会話が成立するには、スピーカー（話し手）とリスナー（聞き手）が必要です。そして会話の基本は例1のような、リスナーとスピーカーの役割分担が明確なタイプ。つまり、どちらかがスピーカーとなり、他方はリスナーとなる。ピッチャーとキャッチャーがしっかり決まっているスタイルです。

それに対して例2は基本を変形させたタイプで、ピッチャーとキャッチャーといった明確な役割分担がなく、内野手同士でボールを回しているようなスタイルです。こちらはいわば応用編で、親しい相手との会話や、ある事柄について意見交換をするような対話形式で用いられます。

基本を知らずに応用を理解するのは難しいですし、無理して使うと危険です。なので、まずは基本的な話し方、聞き方から見えていきましょう。応用は、そのあとで。





会話上手の3要素

〜話がウケないのにはワケがあります〜

みなさんのなかには、「僕の話はウケがわるい」「私が聞き手になると場が沈む」といった悩みをお持ちの方もいらっしゃるかもしれません。

ではなぜ、ウケが悪かったり、場が沈んでしまうのか。会話の「要素」を分解すると、その原因がわかりやすくなります。

会話は3つの要素で構成されています。

- ① 話の中心
 - ② 相手に伝える表現力
 - ③ 相手に楽しい時間をすごしてもらおうという気持ち
- の3つです。このすべてが揃えば上手な会話ができます。なにかが欠けていると、

うまくいきません。これは、スピーカーにもリスナーにも当てはまります。

たとえば、自分がスピーカーをしているときに「話がウケない」原因は、

- ① 話の中身自体がおもしろくない
- ② 身振りや話のテンポなど、おもしろさを伝える技術がたりない
- ③ 相手を楽しませようという気持ちがたりない
- ④ ①〜③が複合している

といったことが考えられます。

一方、リスナーをしていると「場が沈む」のなら、その原因は、

- ① スピーカーの話をうまく盛り上げたり、進行させてあげられない
- ② よく聞いていることが相手に伝わっていない
- ③ 相手に楽しんで話してもらいたいという気持ちがたりない
- ④ ①〜③が複合している

といったことが考えられます。



テレビは楽しい教科書です

〜まずは好きな芸能人のロマネから始めましょう〜

私は以前、水商売のコンサルタントとして、店舗の運営管理やホステスの人材育成、接客指導などをしていたのですが、ホステスへの会話指導のときには「テレビを観ること」をすすめていました。とっつきやすいから、というのも理由のひとつですが、最大の理由は「よいお手本から学べる」からです。

テレビには会話の達人がたくさん登場します。ぼんやりと観ていれば楽しいだけで終わってしまいますが、観方を少し変えると、上手な会話のとてもいい見本になるのです。

たとえば、ホンジャマカの石塚英彦。彼はグルメリポーターとして洒落たレストランへ行き、こんなリポートをすることがよくあります。

石塚「店長、このおしゃれな一品はなんですか？」

店長「これ、実は豚足なんです」

石塚「豚足！」

店長「ええ、豚足を煮込んでテリー又に仕上げたんです」

石塚「へえー。わあ、柔らかそうー！ ちょっとフォークで刺してみましよう。

あつ、痛いー！

あら？ 豚足だと思ったら僕の前足でした。あつ、前足じゃない、手ですね。

さあ、あらためていただきますしょう。（食べる）ん？ んん？ ブヒーー！」

石塚英彦らしい、コミカルで楽しいリポートです。

こうしたりポートを観て「おもしろい」「楽しい」と思ったら、それが「会話上手へのヒント」です。「なぜ、この話をおもしろいと感じたのか」を考えてみましょう。

おそらく、石塚英彦自身が「太っている」ことを「豚」にからめた発想、そこから「前足」や「ブヒー」というフレーズを使ったことなどが理由でしょうか。

第1章 正しい会話と上手な会話について考えてみよう

ちなみに石塚英彦の番組からは、1日の収録で多くの店に行きたくさんの料理を食べて、きつとお腹もいっぱいであるだろうに、それを感じさせず、ずっと楽しそうに
していて、店ごとのおいしさの特徴を伝えようとしている気持ちも伝わってきます。
そこも「好感」を持たれやすいポイントかもしれません。

このように、「テレビを観ていて」「おもむろに」「楽しんで」と感じたら、**「どが、なぜ」**おもむろに「楽しんで」と感じたのかを確認する習慣をつけましょう。それが会話上手への第一歩です。

それにはまず、興味のある番組を録画するといいです。録画を観て、「おもむろに」「楽しんで」と感じたところがあつたら、巻き戻して確認します。何度か観たら、**「オチ**にくるまでの話スピードや強弱、**オチの直前**にくるちょっとした間を口マネしてみます。すると、よく似た話し方、つまり表現力が身につけてきます。

一流の芸能人は、スピーカーをしてもリスナーをしても会話の3要素に欠けたものがなく、とくに秀でている点を持っています。そういう芸能人の番組を録画で何度も

観て、よいところをマネることが、会話能力を高めるトレーニングになるのです。

まずは好きな芸能人の口マネから始めてみましょう。慣れてきたら、好きではないけれどマネる必要がある芸能人の観察を試してみるのもいいでしょう。たとえばあなたが営業マンで「中年の主婦にウケるようになりたい」と考えるなら、「中年の主婦に好かれている芸能人」を観察するのです。

ただし、マネる相手（芸能人）と自分とでは考え方やレベルが違いすぎると思ったなら、もう少し自分のキャラやレベルに近い芸能人を探しましょう。あまりにも自分とは違いすぎる人をマネても、なかなかうまくいきません。

「こういう作業を繰り返していくと、いろんな話し方や聞き方ができるようになります。そうすると、対応できる相手も増えていきます。そして徐々に会話上手になっていけるのです。

次章から、いよいよ具体的な会話術に入ります。会話にはスピーカーとリスナーが必要ですが、まずは、よいリスナーになる方法からお話ししますね。



難波義行 (なんば・よしゆき)

1967年岡山県生まれ。コンサルティング会社「備後屋有限会社」取締役。
ホステスに対する「お客を楽しませる会話方法」の指導で実績をあげる。これまでに指導してきたホステスの数は500名以上。その経験・実績をもとに書き上げた前著『売れっ娘ホステスの育て方』（こう書房）は、現役のホステスのみならず、OLや主婦、学生といった一般女性のほか、男性読者からも多くの支持を集め、ベストセラーとなった。なかでもテレビを活用した会話トレーニング法への反響は大きく、「わかりやすい」「日常でも使えそう」「おもしろい」「もっと詳しく知りたい」との声が多く寄せられた。その後、ホステスに指導してきた「人に愛される話し方」「場を盛り上げる話し方」に、男性女性問わず広く日常的に使える「相手を笑わせる話し方」をプラスして「ウケる会話術」へと進化させ、業界にとらわれず指導・講演等を行なっている。

著書に前述の『売れっ娘ホステスの育て方』のほか、『売れっ娘ホステスが「一流ママ」になる方法』（こう書房）などがある。「単純だけど論理的」「ためになるけど笑える」文章には定評がある。

お問い合わせは bingo_ya@infoseek.jp まで。

一流芸能人がやっている ウケる会話術 場を盛り上げ相手を楽しませる話し方

© Yoshiyuki NANBA 2009

2009年 4月10日 初版発行
2010年 6月20日 第7刷発行

著 者 難 波 義 行
発 行 者 鶴 野 大



発行所 こう 書 房

〒162-0805 東京都新宿区矢来町112 第2松下ビル
電話 03(3269)0581 <代表> FAX 03(3269)0399
e-mail info@kou-shobo.co.jp url <http://www.kou-shobo.co.jp/>

組版・編集 ■ Pensiero! 印刷所 ■ 広研印刷 製本所 ■ 共栄社製本
Printed in Japan 定価はカバーに表示してあります。
ISBN978-4-7696-1000-7 C0034