

なぜか好かれる人がやっている

絶妙な 存在感の出し方

明治大学教授 堀田秀吾



なぜか好かれる人がやっている

絶妙な 存在感の出し方

明治大学教授

堀田秀吾



堀田秀吾 (ほった・しゅうご)

1968年生まれ。明治大学法学部教授。言語学博士 (シカゴ大学)。法と言語科学研究
所代表。スカイアイ・プロデュース取締役。ハワイ大学ロースクール客員研究員。専門は
「司法コミュニケーション」。法というコンテキストにおけるコミュニケーションに関して、言
語学、心理学、法学の知見を融合したアプローチで研究を展開している。執筆活動にお
いては、専門書に加えて、研究活動において得られた知見を活かして、一般書・ビジネ
ス書・語学書を刊行している。

主な著書に『特定の人としかうまく付き合えないのは、結局、あなたの心が冷めているか
らだ』(共著、クロスメディア・パブリッシング)、『なぜ、あの人の頼みは聞いてしまうの
か?』(筑摩書房) などがある。

なぜか^す好^{ひと}かれる人がやっている
ぜつみよう ^{そんざいかん} ^だ ^{かた}
絶 妙な存在感の出し方

2014年7月25日 第1刷発行

著 者 ———— ほったしゅうご 堀田 秀 吾
発行者 ———— 佐藤 靖
発行所 ———— ^{だいわ}大和書房
東京都文京区関口1-33-4
電話03-3203-4511

ブックデザイン — MORNING GARDEN INC. (田中正人)

イラスト ———— 栗生 えるこ

本文印刷 ———— 慶昌堂印刷

カバー印刷 ———— 歩プロセス

製本所 ———— 小泉製本

©2014 Syugo Hotta, Printed in Japan

ISBN978-4-479-79447-9

乱丁本・落丁本はお取り替えいたします

<http://www.daiwashobo.co.jp/>

はじめに

1



第1章 人気者たちはさり気なく
自己主張している

人気格差の秘密は

「参照点」にあった

「じゃない方」と言われてしまうワケ

参照点がないから「じゃない方」になる

自分の中に参照点をつくり出せ

16

17

18

TOPIC 2

ガチャピンに学ぶ
目力と共感力

赤より緑がモテる理由とは？

タレ目と大きな瞳の魅力

「単純接触効果」の恩恵

どれだけ共感を得られる行動をするか

20

21

22

25

TOPIC 3

参照点は

状況に応じて変わる

美人やイケメンは見た目以外でも得をする

悪い印象は強化されてしまう

無標から有標にいけば「脱・じゃない方」

26

27

28

TOPIC 6

- シンプルでも記憶に残る
ジェームズ・ボンド 38
- 自己紹介はイギリスのスパイ流で！ 39
- 「コミュニケーションの原則」グライスの協調の原理 40
- ミステリアスで小技満載なセリフ 40

TOPIC 5

- こんな自己紹介はいらない
という3パターン 34
- やっていないも同然の無難型 34
- 反感を買って終わる自慢型 35
- ドン引きされてしまう自虐型 36

TOPIC 4

- 「スルメ人間」はたちまち
「じゃない方」になる 30
- 「じゃない方」にならないためには最初が肝心 30
- 初めのよい印象は、ほかの部分にも適用される 31
- 「じゃない方」のラベルをはがせ 32

TOPIC 8

- なぜタモリの本は、
さんまの本よりウケるのか 48
- 子どもには通じない芸風が人気の証し 48
- さんまは芸人ウケ、タモリは素人ウケ 49
- タモリは「力の抜き方」が参考になる 50
- 「粹な崩し」は芸能界ですら有標な存在 51

TOPIC 7

- 一つの大きな武器より、
たくさん的小さな武器で勝負 44
- AKBに学ぶ、質より量の自己アピール 44
- 私たちは「複雑系」に囲まれて生きている 45
- スペシャリストよりジェネラリストを狙え 46

TOPIC 10

タモリや本田は	58
相手との距離感が抜群	59
ゲストの横に座って親近感を示すタモリ	62
「吊り橋効果」を狙って相手のなわばりに入る	62
心の距離をことばで近づける本田	62

TOPIC 9

チーム内で浮いた中田と	52
溶け込んだ本田の違い	53
同じような個性の持ち主が真逆のキャラに	54
議論型の中田、会話型の本田	54
タメグチで目上の人に接近する技術	56
承認欲求を満たすことで仲間ウケが違ってくる	56

TOPIC 12

自分用のプロデューサーを	70
見つける	71
春に猛威をふるう「中二病ウイルス」	72
今や「社二病」患者まで拡大中!	72
コンピ芸でさり気なく自慢話を披露	72



第2章 自己プロデュースは「どう話すか」より「どう見せるか」

TOPIC 11

聞き手に回っても	64
「じゃない方」を回避せよ	65
「どう話すか」ばかりを考えない	66
「じゃない方」の敵、サメ型おしゃべりさん	67
サメに食われそうになったら……	67
サメの独演を許さない調教術	67

TOPIC 13

テツandトモが 営業力ナンバーワンである理由

テレビ時代よりも大人気！

75

「あるある」ネタに緩急を交ぜた芸風

76

明確な役割分担が「じゃない方」をつくらない

77

テツandトモに学ぶ自己プロデュース術

78

TOPIC 14

自慢したいところを、 相手に見つけてもらう

ほとんどの自慢は「で？」で返される

81

論語に学ぶ自慢したい心とのつき合い方

82

褒めてほしけりや、褒めなさい

83

TOPIC 15

自慢よりはマシだが、 自虐もけっこうイタイ

なぜお笑い芸人の自虐はウケるのか

85

一般人の自虐がウケない理由

86

芸人はセルフ・ハンディキャッピングをしない

87

自虐はメンタルの面でハードルが高い

88

TOPIC 16

自分の名前を 完璧に覚えてもらう心理術

自己紹介において生まれつきラッキーな人たち

90

名前が話題を提供してくれる

91

自分の名前はエピソード記憶で植えつけよ

92

TOPIC 19

自己プロデュースは	105
技術より姿勢にかかっている	103
背筋が曲がっているだけですべて台無し	102
よい姿勢は内面から自信を引き出す	
背筋を伸ばすだけでモテる	

TOPIC 18

自分を彩る	100
「笑顔」を見つけよう	99
つくり笑顔さえも肯定的に捉える	98
笑顔は世界共通語	
笑顔が自分の参照点になるように	

TOPIC 17

ケーキの上に	96
イチゴを載せる「あいさつ」を	95
相手へ好意を伝える常套手段	94
ことばよりも声のトーンが大事	
あいさつは形式的ではなく、戦略的に	

TOPIC 21

生徒会も国会も、	118
選挙はしよせん人気投票である	115
二枚目か三枚目でなければ勝ち目はない	114
議員の選挙も結局、人気で決まる	
飲み会での会話量は2番目を目安に	



第3章 ライバルに先駆けて 存在感を高める方法

TOPIC 20

意外にも、	110
弱点は足元に潜んでいた	109
男性にとって靴は「第2の顔」	108
テキトーな考えはほかにも伝染する	107
「崩し」と「妥協」と「手抜き」は違う	
どうせなら「崩し」で勝負せよ	

TOPIC 24

センスのいい趣味を アピールせよ

自分を一段上の存在にする趣味を持つ
——
センスを磨くポイントは情報と模倣
——
ことばでセンスのよさを説明できるか
——

129
130
132

TOPIC 23

何度も接触して 好感度を上げよう

会わなければ始まらない
——
単純接触を「単純」で終わらせない
——
ただ顔を合わせていればいいわけでもない
——

125
126
127

TOPIC 22

飲み会も合コンも 積極的に行った者が勝つ

「飲み会の席には這つてでも行け！」
——
他人と関わることで「自分」を見つける
——
飲み会で話し相手を見つucker簡単な方法
——

120
121
123

TOPIC 26

口説き上手になって 異性にも同性にもモテよう

モテ系と非モテ系の違いは観察力の有無
——
突っ込みすぎよりは雑把のほうがいい
——
小さな幸せを探してみよう
——
観察力はポジティブ思考が養う
——

138
139
140
141

TOPIC 25

視線を制する者は 会話も制す

「目は口ほどにものを言う」は本当か
——
アイコンタクトのやりすぎに注意
——
上手な視線マネージメント
——

133
134
136

TOPIC 29

**第一印象がよすぎても危険。
相手に期待させすぎない**
ツンデレな接し方が最強
新しい記憶のほうに印象に残りやすい
最初はデレ路線がベストだが……

154 152 151

TOPIC 28

**会う前にメールで
相手の気を引いておく**
文面から第一印象は形成されてしまう
書くときに意識すべき三つのポイント
「手」抜きには「心」も抜けている

150 148 147

TOPIC 27

**話し上手より
聞き上手のほうが好かれる**
自分の話を聞いてほしいければ……
聞き上手になるための三つの「あい」
人間は他人の下心に敏感である

145 144 143

TOPIC 31

**コミュニケーションにも
才能の有無はある**
才能は努力によってつくられる
コミュニケーションに満点は必要ない
才能の有無を言い訳にしない

164 163 162



第4章 コミュカは行動、感情、 第1 ことばで決まる

TOPIC 30

**オードリーの逆転現象に見る
マンネリ化への対処法**
第一印象を覆した若林、覆された春日
なぜ「美人は3日で飽きる」のか
連続でヒットエンドランは芸人でも難しい

159 157 156

TOPIC 32

「自由な人」は、
それだけでコミュ力がある

少年の心と大人の配慮が同居した人たち 166
マニアックでシニールな選択を楽しめるか 167
日本社会における有標な選択とは何か 168
知っているだけでは足りない。楽しもう！ 169

TOPIC 33

「とりま」の精神を
持つ

とにかくやり始めることが大事 171
脳のやる気スイッチを利用する 172
エンジンはかかるものではなく、かけるもの 173

TOPIC 34

他人のためと見せかけて
自分のために動く

他人を援助しないと認知的不協和が起きる 176
利他的な行動をとる三つの理由 177
他人のため？ いいえ、結局は自分のため 178
わざとらしい親切よりも小さな好意 179

TOPIC 35

嫌いだから話しかけないではなく、
話しかけないから嫌う

人を嫌う根拠は意外と薄いもの 181
ここでも「とりま」の精神で 182
観察と鉄板ネタで話題をつくろう 183

TOPIC 37

普段のことは違いが
人格をつくる

話す言語で人格が変わる？
ことばには物事の捉え方を決める力がある
行動が意識を形成する

191 190 189

TOPIC 36

うまく感情を伝えることで
共感の輪ができる

感情は伝染する
人間は気持ちを語れたがる生き物
感情はオノマトペで伝える
話しすぎとマイナス感情の伝え方には要注意

188 187 186 185

TOPIC 39

自己主張する際には
空気を読もう

ナンバーワンもオンリーワンもダメな国？
やり方次第で自分の要求もすんなり通る
言い訳しないという自己主張術

200 199 198



第5章 自分がどう思うかではない。
相手がどう思うか

TOPIC 38

阿部が失敗してイチローが成功した
プレッシャーの克服法

「僕が打てば勝つ、打てなかったら負ける」
言ってしまうと、そうなるように行動する
ルーティンでプレッシャーを克服する

195 194 193

TOPIC 40

おもしろい話よりも、
わかりやすい話を

たとえば話がうまい人は話がうまい

イメージを共有できるか

わかりにくい話でも笑いをとれる松本人志

202

203

204

TOPIC 41

ことは違ひは
丁寧すぎても壁をつくる

英米と日本の「な」の「ばり」の違い

ウチとソトのことばで差をつける

タメグチでコードスイッチングを狙おう

206

207

208

TOPIC 42

相手を変えるのではなく
自分が変わる

女性が告白してくるまで待つ？

誰もが見た目重視である

自分に似ているか、自分を認めてくれるか

誰にとっても魅力的な人間に

210

212

213

214

TOPIC 43

批判はいらない、
それ以上に正論はいらない

批判は「否定的フェイス」を脅かす

正論を振りかざしても世の中は回らない

この世界は「ゆらぎ」に満ちている

「ゆらぎ」を許し、「ゆらぎ」になる

216

217

218

219

TOPIC 45

価値観は共有するものではなく、
認め合うもの

- 「ワンピース」だって嫌いな人はいる…………… 226
- 最小限の努力で物事を済ませがちな時代に…………… 227
- 格差、難民、怪物まで出現する背景…………… 228
- 「じゃない方」になりたくない生き方は正解…………… 229

TOPIC 44

自分目線・自分基準での
話が多すぎないか

- みんな他人の話なんか聞きたくない…………… 221
- 「私」の話が多い人は、こんな人…………… 222
- 自分語りは聞くもの。話すものではない…………… 224

TOPIC 46

「あとでやろうは
バカヤロウ」

- 今やらないことはあとでもやらない…………… 231
- 後悔には2種類ある…………… 232
- 「できない」のではない。「やらない」のだ…………… 233
- 最後に笑うのはあなた…………… 234

おわりに…………… 236

参考文献…………… 238

はじめに

ガチャピン&ムックなら、なぜかガチャピンばかりに人気が集まります。

お笑いコンビでも、どちらか一方だけ有名になり、相方は「ロンドンブーツの淳じやない方」のように言われてしまうことが多いです。

バンドでも、ボーカルとギターの人がかり人気が出て、ベースやドラムは「裏方」なんて言われます。

こういった「じゃない方」^{ほう}になつてしまう理由は、つまるところもう一方との「存在感」やそのアピールの仕方の違いにあると言えます。しかし、普段の生活でも、ここの一番の勝負どころでも、いざ自己アピールをするべきになると、無難な言い方に終始したり、なぜか自慢や自虐に走つたりと、存在感を間違つた形で出そうとしてしまう人が多いのも事実です。

そんな間違つた形で自己プロデュースをしてしまい、無印象ならまだしも、逆にイタイ、ウザい、あるいはイマイチという印象を相手に与えてしまうのは、なんとか避

きたいところです。

とはいえ、アツい人間は、「意識が高いヤツ」や「暑苦しいヤツ」などと、冷ややかに見られてしまう現代です。そして、「右へならえ」「長い物には巻かれる」「出る杭は打たれる」などと、没個性が尊たっとばれる日本文化です。

こんな社会文化環境の中、何かと「じゃない方」になりがちな私たちですが、別にすぐ目立たなくてもいいけど、名前も顔も覚えてもらえないのはイヤだ、ドラマで言えばエキストラのような存在にはなりたくない、そしてお笑いコンビでいうところの「じゃない方」は御免ごめんだ、そんなふうに思っている人が大半でしょう。

もし、そんな、ほどほどで、ポジティブな存在感をアピールしていけたら、ちょうどスピーカーの音量を調整するように、自分の存在感をコントロールできたら、もつと楽しく、そしてもつと生きやすくなるのではないのでしょうか。

これは、言うほど簡単なことではないかもしれませんが。なにせ芸人のように、存在感を出してナンボのプロでさえ苦労しているのですから。

しかし、この難題に、コミュニケーション研究をしている学者が、言語学、心理学、脳科学など、さまざまな学問の研究成果を応用しながら考えていくのが本書です。そ

ういった絶妙な存在感を出していく方法について、できるだけすぐに実行できそうなものも扱いました。

本書で得た知識や戦略が、みなさんの「存在感調節」の助けになれば、著者としてはうれしい限りです。では、一緒にさり気なく心に残る人になるための、自分探しの旅に出かけましょう！