



## 雑談資料としての利用ガイド

### ペルソナ図鑑を「会話の入口」として使う方法

雑談が苦手な人ほど、「何を話せばいいのか」を考えすぎてしまいます。

しかし実際の会話では、「面白い話」が重要なわけではありません。相手が、「この人は自分を理解しようとしている」と感じることのほうが重要です。

このペルソナ図鑑は、そのための「会話の入口資料」として利用できます。

この資料には、単なる仕事内容ではなく、その職業の人がどんな失敗をし、どんな疲労を抱え、どんな思考癖を持ち、どんな場面で苦勞しやすいのかが整理されています。つまり、「その仕事をしている人が、普段どんな感覚で生きているのか」を知るための資料です。

雑談が続かなくなる原因の多くは、「相手について知らなすぎる事」です。

例えば、相手の職業名しか知らない場合、会話は浅くなりやすくなります。

- ・忙しいですか？
- ・大変ですね
- ・休みありますか？

だけでは、誰にでも言える会話になってしまいます。

しかし、職業特有の悩みや癖を少し知っているだけで、会話の入口が変わります。

例えば、

- ・その仕事って、仕事脳が日常でも抜けなくないませんか？
- ・新人時代って、そういう失敗あるんですね
- ・その仕事特有の疲れ方ありますよね

など、「その人に向けた会話」ができるようになります。

すると相手は、「この人、ちゃんと興味を持って聞いている」と感じやすくなります。

雑談が上手い人は、話題を大量に持っている人ではありません。相手が話しやすくなる入口を作るのが上手い人です。

この資料は、その入口を増やすために使います。

また、この資料の特徴は、「成功談」だけではなく、「失敗」や「疲労」が含まれていることです。

人は、自慢話だけでは距離を縮めにくい一方で、失敗談や苦勞話には共感しやすい傾向があります。

例えば、

- ・新人時代に苦勞した話



## ペルソナ図鑑

- ・職業病の話
- ・生活リズムの乱れ
- ・一般人との感覚ズレ

などは、会話のきっかけになりやすい部分です。

特に、初対面や距離感がまだ遠い相手ほど、「仕事の裏側」に興味を持たれることがあります。

ただし、この資料を使う上で重要なのは、「知ったかぶりをしないこと」です。

この資料は、「相手を分析して言い当てるため」のものではありません。

例えば、

「この職業の人って絶対こうですよね」

という言い方をすると、相手は不快になることがあります。

正しい使い方は、

- ・こういうことってありますか？
- ・実際どうなんですか？
- ・こういう苦労って多いんですか？

というように、「相手に教えてもらう姿勢」で使うことです。

雑談が苦手な人ほど、「話さなければ」と考えます。しかし実際には、「相手が話しやすい空気を作る」ほうが重要です。

また、この資料は、職業理解だけでなく、「世の中にはいろんな感覚で生きている人がいる」という視点を増やす効果もあります。

自分とはまったく違う生活リズム、疲労感、価値観、仕事脳を持った人を知ることで、会話の視野が広がります。

そして、雑談で最も危険なのは、「自分の話ばかりすること」です。

相手を理解しようとする人は、会話が途切れても嫌われにくいですが、自分を理解してほしいだけの人は、長く話すほど距離を取られやすくなります。

このペルソナ図鑑は、「会話テクニック集」ではありません。

相手の職業や生活感覚を知り、「相手が話しやすくなる入口」を作るための資料です。

雑談が得意な人とは、面白い人ではなく、「相手が安心して話せる空気を作れる人」です。

そして、その空気は、相手理解から始まります。