



# 共感の創り方



# 共感の創り方

1 考え方

2 類似性の法則

3 テツパンネタ

4 まとめ



## 1 考え方

---

物事について自分の側しか知らない人は、  
そのことについてほとんど知らない。

ジョン・スチュアート・ミル (哲学者)

自分の手持ちの知識だけで  
語ろうとしている限り

“**深い共感**” は得られない

“**深い共感**”は  
アドリブで作るのではない。

**用意するもの**である。

## “深い共感”を創れると…

- ✓ 相手のヒミツを聞きやすくなる
- ✓ 探し合いがなくなり会話が楽しくなる
- ✓ 信頼を築けるのが早くなりアポ時間が短くなる
- ✓ オファー成功率が上がる

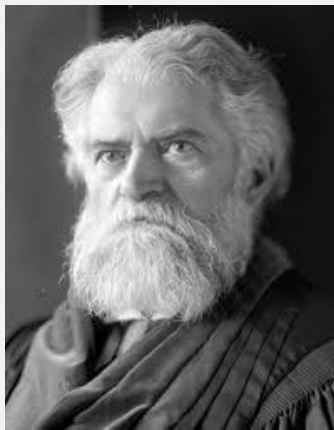
深い共感が創れると、

アポの全てがうまくいく！

## 「類似性の法則」とは？

似ている部分を持った人に惹かれる現象。

初対面の人でもお互いに共通点があると急に親近感が沸くもの。



社会心理学者  
ニューカム

新しく大学寮に入った17名の友人選択を追跡調査。

入居して1週間後は、部屋が近いなどの物理的な距離が近い人が友人に選ばれることが多かった。

しかし、入居して14週間後の調査では、態度や価値観が近い人が友人に選ばれていた。

## 2 類似性の法則

数より質が重要

いくつ似ているか <<< どれだけ似ているか





### 3 テッパンネタ

---

①

■所在地トーク

②

■地元トーク

③

■趣味

④

■恋愛トーク

⑤

■家庭環境

### 3 テッパンネタ

まずは  
準備できる  
これを  
マスター

①

■所在地トーク

②

■地元トーク

③

■趣味

④

■恋愛トーク

⑤

■家庭環境

最強



5

■家庭環境

最強



- 両親
- 兄弟姉妹
- 友達

“**深い共感**” は創るもの。

戦略的にトークを展開しよう！



トークで  
相手を楽しませることで  
活路を開く！

お問い合わせはこちらまでお気軽に。  
営業・メール代行します。

[itsumonanakorobiyaoki@gmail.com](mailto:itsumonanakorobiyaoki@gmail.com)