

韓国で10万部超！上位1%だけが知っている「言い方」の秘密

# 言い方を 変えたただけなのに

2026年  
7月22日  
発売

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は、韓国の出版レーベルMOTIVEが発行する書籍『言い方を変えたただけなのに』(キム・ミンソン著、キム・ヒョンジン訳)を、2026年7月22日(水)に日本国内で発売いたします。

## 人間関係、自己肯定感、成功まで変える「言い方」の実践ノウハウ

発売直後、韓国主要書店の自己啓発ランキングでリアルタイム1位を獲得し、現在10万部を突破したベストセラー『言い方を変えたただけなのに』が、ついに日本上陸。韓国の人気ヘアサロンブランド「JUNO HAIR」のカン・ユンソン代表取締役も絶賛した注目の一冊です。著者は、韓国オンリーワンのショッピングホスト兼コミュニケーション専門家として活躍するキム・ミンソン氏。10年のキャリアを通じて磨き上げた「言い方」のノウハウを、日常会話からビジネスシーンまで実践できる形で紹介します。人間関係、自己肯定感、仕事の成果まで大きく変えるのは、ほんの一瞬の言葉選び。上位1%だけが知っている「言い方」の秘密を明かします。

### 一言で、あなたの人生が驚くほど変わる！

## 言い方を変えたただけなのに

キム・ミンソン 著

キム・ヒョンジン 訳

人間関係も、自己肯定感も、そして成功までも――

上位1%だけが知っている「言い方」の秘密

\*\*\*\*  
韓国で10万部突破のベストセラー！

韓国で10万部突破のベストセラー！ MOTIVE

## タイトル: 言い方を変えたただけなのに

著者: キム・ミンソン

翻訳者: キム・ヒョンジン

ページ数: 308ページ

価格: 1,870円(10%税込)

発行日: 2026年7月22日

ISBN: 978-4-86667-890-0

発行所: MOTIVE

発売: あさ出版

### 【目次】

※価格は発売時点の予定価格です。変更となる場合があります。

- 第1章 相手の好感を得る言い方
- 第2章 どこでも一目置かれる言い方
- 第3章 感情の消耗を抑える言い方
- 第4章 説得がスムーズになる言い方
- 第5章 自己肯定感を高める言い方

### 【著者プロフィール】キム・ミンソン(きむ・みんそん)

韓国大手企業CJ ENMにてショッピングホストとして活躍する一方、企業研修や講演活動など、スピーチ講師としても幅広く活動している。現在、高麗大学心理融合科学大学院修士課程に在学中。コミュニケーションの専門家として、言葉を扱う仕事に長年携わっている。スピーチ講師として10年以上のキャリアを持ち、これまでに累計3,000人以上を指導してきた。わずか10年前まで、著者自身も話し方に深く悩み、「話さなければもっと印象がいいのに」と言われるほどだった。だが、話し方を磨くための地道な努力を続けた結果、人生は大きく好転した。10年以上にわたり言葉と話し方を研究し続けた著者がたどり着いた結論は、「言い方を変えれば、人間関係も人生も変わる」ということ。本書には、その経験から導き出された、すぐに実践できる実用的なノウハウが凝縮されている。YouTubeやInstagramなどSNSの総再生回数は4,000万回以上、フォロワー数は11万人を超える。



## 直線ではなく、曲線を描くように話す



「どうして私が話すと、友達は傷ついてしまうんだろう？」「どうして同じことを言っても、あの子が言ううとあんなに反応がいいんだろう？」。そんな問いを、私は何度も自分に投げかけていた。

当時の私は、まだ気づいていなかった。伝える内容もちろん大切だが、言い方一つで、相手に与える印象そのものが変わるということに。そして、それによってまったく違う結果を招くことになるという現実。

周りを見ると、親切な内容でも直線で、打ち下ろすように話す人がいる。ところが、彼らにいくら悪気がないとしても、聞く側の立場では気分が悪くなることもある。たとえば、「ご飯食べた？」というこの短い一言を、まるで野球選手が直球を投げるように言うなら、かなり味気なく聞こえるだろう。それだけでなく、「私に怒っているのかな」あるいは「表面的に、聞いているんだな」と思うかもしれない。

ご飯食べた？



反対に、同じ言葉でも、曲線を描くようにやわらかく言ってみよう。難しく感じるなら、最初の「ご」と最後の「た？」をやわらかく発音してみるだけでもいい。同じ言葉でも、言い方一つでまったく違って伝わるのが分かるはずだ。

ご飯食べた？

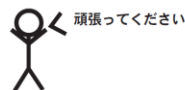
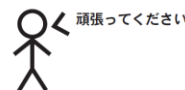


## さりげなく相手に好感を持たせる



私は舞踊を専攻する中で、長年にわたり一つの特別な「言語」を学んできた。それは言葉ではなく、表情・身振り・視線・姿勢などを通して感情や意図を伝える「非言語表現」である。舞台では、作品の内容や感情を身体だけで観客に伝えなければならなかったため、自然と身についた。

こうした非言語表現には、同じ言葉でも相手に与える印象を大きく変える力がある。たとえば、ただ「頑張ってください」と言うのと、両手を大きく上げながら「頑張ってください」と伝えるのとでは、受ける印象はまったく異なる。



また、悲しい出来事を打ち明けられたとき、ただ「あなたが悲しんでいるから私も悲しい」と言うよりも、涙を浮かべながら伝えたほうが、より強く相手の心に届く。言葉だけでなく、表情や態度が伴うことで、感情はより深く伝わるのである。

悲しい 悲しい



もし「言葉遣いには気をつけているのに、人が集まらない」と感じているなら、非言語表現を見直す必要がある。その一点を改善するだけで、周囲の評価は大きく変わるはずだ。私自身も、説得やプレゼンの場では非言語表現に細心の注意を払ってきた。舞踊を通してその重要性を実感していたことに加え、多くの人が無意識である分、意識するだけで大きな差が生まれると考えたからだ。実際、その効果は非常に高かった。