

せきね知っ得! 通信

2

February

2011

発行:せきね FP 社会保険労務士事務所

〒947-0028 小千谷市城内 2-4-26 TEL0258-83-3048 fax0258-83-3049

メール sekinekyrs@mountain.ocn.ne.jp ホームページ <http://www.office-sekine.com>

寒い日が続いていますね。

心の中は情熱で常にホットでありたいです。



対話力向上★大作戦

「簡単な自己アピール」や「一言ずつ感想を述べる」というような機会に、すごく上手い方っていますよね。短い時間の中で話がまとまっていてインパクトがあって・・・そんな人はシャープに見えますし、印象も強く残ります。そんな「対話力」の高い人にはどうも話し方の法則があるようなのです。ユーモアやウィットまでは真似できないにしても、そんな法則を少しでも学んで「対話力」を向上させたいものです。

その1 数字先出し法

「今日はお話したいことが3つあります」「その件について2つ質問があります」など、話のポイントを数字で先に示す方法です。その後、それぞれの詳細や理由を述べ、最後にもう一度「以上の〇点について・・・します」と再結論します。

話がまとまり、聞くほうも理解しやすく、なんといってもカッコ良く知的な印象を与えます。

その2 疑問投げかけ法

「皆さん!〇〇は・・・だと思いませんか?」とまず、質問し問題提起します。その後、具体例や仮定論を繰り広げて共感を誘います。そして最後に解決策をバーンと打ち出すわけです。会議で自分の意見を通したいときや営業のプレゼンテーションに特に効果的です。

その3 ハリウッド映画法

「〇〇という立場になり、ある日●●という危機的状況で挫折を迎える…しかし、私は△△という困難な挑戦を続け、◎◎という成功を手にした!」という風に、転機⇒危機⇒挑戦⇒成功の順番

で話を組み立てます。体験談など話すときにこの方法を使うと聞き手を引き込むことができます。人は他人の失敗談に共感するため、「危機」での挫折が大きければ大きいほどウケます。

その他 態度・表情・身振り手振り

人は、話の内容より視覚的な影響で話し手を評価することがわかっています。つまり、理論的な話でなくても「堂々とした態度」や「笑顔」「ボディランゲージ」で、「あの人は話が上手い」と言わせることが出来るかもしれません。意識して話すといいですね。

以上、参考になれば嬉しいです！！