

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2017年10月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『大小緩急間』

あなたの周りに次のような人がいませんか？

「あいつの言っていることは正論なのだけれど、イマイチ気持ちが伝わってこないんだよねあ・・・」
相手に伝達する情報のうち話す言葉の内容の影響度合いは7%です。そして話し方、声が占める割合はなんと38%になります。(メラビアンの法則ですね。)だから、同じ内容をお客様や部下やスタッフに話をしても、あなたの話し方次第で相手に対する影響度合いが大きく変わってくるわけです。
話す時には**大小・緩急・間(だいしょう・かんきゅう・ま)**を意識して話すようにしてみましょう。大小というのは声の大きさ。たとえばこの部分は伝えたいと思っているその前でわざと声のボリュームを少し落として小声にします。次のような言い方です。

「(小さな声で) チラシは反応率が0.01%以下なので・・・(大きな声で) **中小企業はSNSをガンガン使うことをお勧めします。**」

緩急はテンポ良く話した後にわざとのんびりと話します。例えばこんな感じです。

「(テンポ良く早口で) 私はほんの数年前までツルハシとシャベルを持ってヘルメットをかぶり、汗にまみれて、下水道を掘っていました。朝から晩まで掘って掘って掘って掘って汗まみれになっていました。(ここからゆっくり) その後・・・全治6ヶ月の絶対安静で・・・身動きがとれなくなり・・・さらに・・・借金をかかえて・・・無職になりました。」

ちょっと相手の興味が薄れてきたなと思った時はあえて間を入れます。例えば次のような話し方です。

「こんなことをしてバカだと思でしょ。でもバカじゃないんです・・・(2~3秒の間を空ける)
これが人間心理なんです。」

大小・緩急・間に意識を少し向けるだけで、交渉やプレゼン、会議でのあなたの発言の影響力が増し、さらにはカリスマ性や自信があるように相手に印象付けることができます。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の
約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設(株)代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(v)と言われる会社です！