

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 2018年9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

■『魅力的な人の話し方』

この一年で数百人と会いました。その中で特に
「なんて魅力的な人なんだろう」と衝撃を受けた人がいます。



その人が話している内容は他の人の話とあまり変わらないのですが
でも、その人が話し始めると周りの人は身を乗り出して、
ニコニコ、ハラハラ、ドキドキするのです。

そして気がついたことがあります。それは人をコミュニケーションで魅了するには内容や言葉は、それほど重要ではなくそれ以上に声のボリューム、スピード、間、身振り、手振り、表情であるということ。

子どもが手を目一杯ひろげてこう言う姿を見たことがあるでしょ。

「今日ね、こ〜〜んな大きな犬を見たんだよ。すっごいおっきい〜んだ!!」

あるいは足をばたばたさせて、身をねじりながらこう言う姿を見たことがあるはずですよ。

「やだやだ!絶対に行かない、行かない、やだ〜!!」

そんな子どもからは言葉だけではなくもっと大きく広く深く**伝わるもの**があります。

冒頭で書いたその人も同じ。話に興が乗ってくると手を目一杯広げ、ぐるぐる回して、手足をブンブン振りながら話をする。目はどんぐりのようで黒目が顔一杯になります。次の瞬間には本当に悲しそうな顔をしてうなだれ、今にも涙がこぼれそうになる。そして、また口をでっかく開けてキャッキヤと笑う。

コミュニケーションの聞き手は相手の言葉にだけ引きつけられるわけではなく、むしろ言葉以上にその人の声のボリューム、スピード、間そして身振り、手振り、表情が相手に何かを伝えるわけです。

さて、あなたの話し方は周囲の人やお客様を魅了する「話し方」になっているのでしょうか?

●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!