

電子メール全盛の時代だが、取引先との商談や社内の会議など「フェース・トゥー・フェース」のコミュニケーションは今も欠かせない。内容は立派でも、話し方が下手なために、相手に悪い印象を与えるようではもったいない。どのような話し方をすれば印象が良くなるのか、専門家にコツを聞いた。

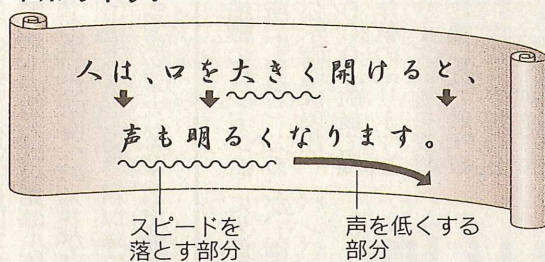
「話し方は訓練で変えられる」。インターネットを通じて話し方を指導するウェブスクールドットティービー(川崎市)社長の羽田徹さんはこう断言する。

週に何本もラジオのレギュラー番組を抱える売れっ子ディスクジョッキーだが、ラジオ局の制作担当社員として働いていた6年半前は話すことに自信を持てなかった。

ナレーションの学校に通って自信をつけた羽田さんは、ラジオ局からある企業に営業マンとして転職、トップクラスの成績をあげた。羽田さんは

話し方で印象アップ

読むスピードに緩急をつけると内容が相手に伝わりやすい



(ウェブスクールドットティービーの資料を基に作成)



「縦に指が3本入るくらいに口をあける」手本を見せる羽田社長

自らの体験をもとに、好印象を与えるためのポイントを4つにまとめています。まず、表情を豊かにすることだ。羽田さんの生徒に、技術者として働くAさん(30代)がいる。以前は声のトーンが低く、語尾もはっきりせず、同僚とのコミュニケーションがうまく取れずに悩んでいた。羽田さんが指導したのは、相手が親しみを持てる表情作りだ。

「縦に指が3本入るくらいに口をあける」手本を見せる羽田社長

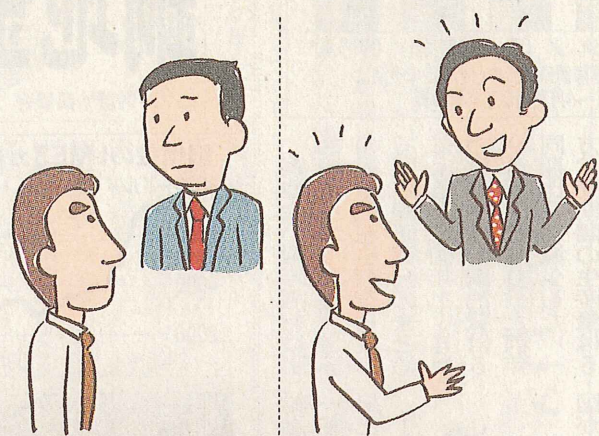
「前置きが長い人は親

前置き短く 本題ゆっくり

「なくては七癖あって四十八癖」とあるように、人の話し方には何らかの癖がある。個性の象徴とも言えるが、ビジネスでは相手に悪い印象を与えてしまう場合もある。食品会社に勤めるCさんの悪い癖は前置きが長くなることだ。営業担当として、取引先に新商品の良さを伝えるのがCさんの仕事だが、あいさつや、これまで扱ってきた商品の説明に長い時間を割いてしまい、相手を退屈させてしまう。

(杉山麻衣子)

表情豊かにしっかり発声



相手のペースやトーンに合わせて話し方を変えるのもポイント

き取りやすくなる。次のポイントが低くしっかりとした発声だ。「を」「が」「の」などの助詞と、文章の末尾の音を下げると、相手の耳に心地よく響く。逆に上げて話すすとだらしなく聞こえてしまう。

この話法を身につけるには、低い音を支える発声が必要で、腹式呼吸によって可能になる。肩を上げずに行う腹式呼吸は、話し方が上手でないと思っただけで、通勤電車などでも練習できる。息を



吸い込み、歯の間から細かい息を30秒間出すことができたなら合格だ。3つ目のポイントは緩急だ。中小企業を経営す

「なくては七癖あって四十八癖」とあるように、人の話し方には何らかの癖がある。個性の象徴とも言えるが、ビジネスでは相手に悪い印象を与えてしまう場合もある。食品会社に勤めるCさんの悪い癖は前置きが長くなることだ。営業担当として、取引先に新商品の良さを伝えるのがCさんの仕事だが、あいさつや、これまで扱ってきた商品の説明に長い時間を割いてしまい、相手を退屈させてしまう。

相手の言い分否定は×

「こうすると、伝えたいことが聞き手の記憶に残りやすくなる。逆にあまり重要でない部分は「聞こえない程度でも構わない」という。大事なことを話す前に間を置くのも効果的だ。メリハリを付けることで相手の注意を引きつけられるのだ。」

4つ目のポイントは初対面の人に対するときの留意点だ。静かに話したい人なのか、にぎやかに話したい人なのかを見極めよう。そのうえでペー