

印象付ける話し方3つのポイント ②

印象付ける話し方 3つのポイント

- ① 論理的に伝える
- ② 感情に訴えかける
- ③ 話し手の信頼性を高める

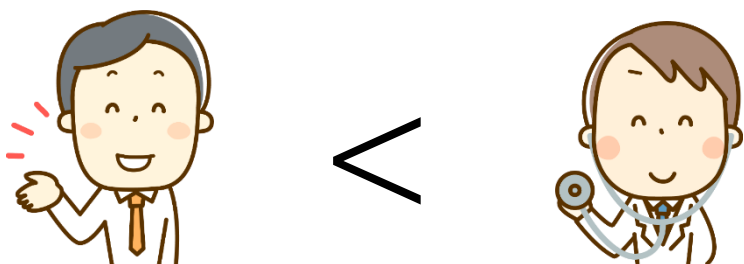
③ 話し手の信頼性を高める

話し手の信頼性を高める方法のポイントは4つある。

① 十分な知識や経験を持っていることを伝える

スピーチの内容について、話し手自身の豊富な知識や経験の有無を伝えること。

例) 健康というテーマに対する信頼性は、一般男性よりも医者の方が信頼性が高いと感じる



② 自分自身が本当に信じていることを話す

誰かのスピーチのマネや、借りてきた言葉を使うのではなく、自分の「本心」や「本音」を話していく

⇒信じられているかどうかで、「ノンバーバル」に差が生まれる。

③ 聴き手の為に話す

「For you」という考え方を持って話すこと
スピーチは聴き手の「時間」を貰っているものであり、聴き手が「メリット」を感じる内容を話す必要性がある。

「For me」の意識ではなく、聴き手のために話す意識をもって臨むこと。

「For me」な話し方の例

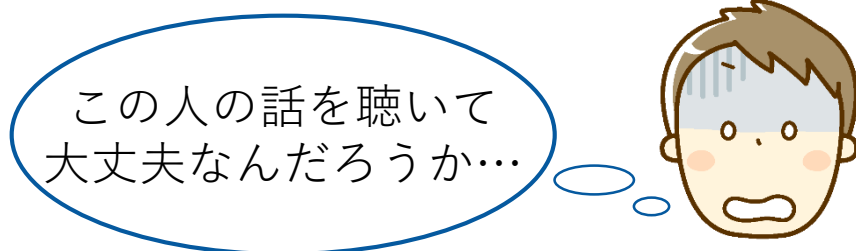


私、人前で話すとか
苦手なんですけど

→時間を割いている
聴き手に失礼になる

④ 人間性を疑われないようにする

「ネガティブ」「否定的」な発言は人間性を疑われかねないので控える



作成する前にやるべき
次回の学習テーマ： 3つのこと①