



平成 28 年 9 月 12 日
カウンセラー 田中 祐

カウンセラーだより No. 5

なつやす お がっこうせいかつ はじ すこ せいかつ り ず む な
夏休みも終わり、学校生活が始まりましたね。少しずつ生活リズムを慣らしてい
きましょう。

こんかい はな つた かた しょうかい おも
今回は話しの伝え方について紹介したいと思います。

◆本音と建て前

あなたは人に言いたいことをきちんと伝えることは得意ですか？人を説得すると
きに、とても心に残る話し方をする人と、何を言っているのかわからない人がいま
す。例えば「政治家の話は何を言いたいのかかわからない」とよく言われます。その理由
の一つとして、建て前が多く、どこが本音かわかりにくいことがあげられます。

◆クライマックス型、アンチクライマックス型

建て前と本音というのは日本語と外国語の構造の違いから生じる、
クライマックス型とアンチクライマックス型に関係があります。

クライマックス型は、最初に前置きをしてから本題に入り、最後に結論をもって
くる話し方です。アンチクライマックス型は、外国語に多く、最初に肝心な話をも
てくる、つまり結論を先に言う話し方です。

アメリカの心理学者チアルディニの実験では、アンチクライマックス型の話し方と
クライマックス型の話し方では、クライマックス型の方が相手を納得させる確率が高
いという結果を出しています。しかし、最近は、結論から先に言う手短な説得方法
であるアンチクライマックス型が増えてきています。これは短い時間に結論をいう
コマーションなどの影響と言われています。

一般にクライマックス型は相手の反応を見ながら話を進めていくので、対立を避
けたい相手と慎重に話を進める場合に適した話し方です。逆に、結論をズバリ先に
言う話し方は合理的です。なので、相手がこちらの話になかなか興味を示さない時に、
インパクトのある結論を投げかける方が効果的と言えるでしょう。



どちらの話し方が正しいというものではありません。状況
に応じて話し方を使い分けることで、自分の言いたいことが
伝わりやすくなるのです。

◆相談室開室日◆ 9月12日、19日、26日、10月10日、17日、24日 (10:30～17:00)