

平成 31 年 1 月 7 日
カウンセラー 田中 祐



カウンセラーだより No.8

あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願い致します。
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って、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ャル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 ◆ 1 月 7 日、28 日、2 月 4 日、14 日 (10:30～17:00)