

アンドウ サオリ フリーアナウンサー、マナー講師、女優。フリーランスでテレビ番組や大手企業のCM、イベント等の案件を受注し、15年以上続ける。最近ではその経験をいかし、企業や個人からマナーやプレゼン力アップの研修依頼も増えている。



安堂サオリの

好かれる人になるための

印象アップ術

最終回

相手にうまく伝えるコツは？



「伝えたいことがうまく言葉にならない」

「言ったはずのことが、相手に伝わっていない」

「説得力のある話し方をしたいのに、どうしたらよいかわからない」

と、悩んでいませんか？

「伝える」能力は、人間関係を円滑にするための大切な技術といえます。

「伝え方」をきちんと心得ておけば、コミュニケーション能力の向上につながり、より充実した時間を過ごせるようになります。

「伝える話し方」については、多くの専門家が様々なカタチで展開・発表しています。

それだけ多くの人が悩んでいる問題であり、課題となっているテーマともいえます。

話し方は、伝えたい相手の状況や場面、関係性によって大きく変わってくるのですが、やはりどれだけ「思い」や「熱量」がこもっているかが大切です。それが表情や声にも表われます。

そのうえで、話し方の「作法」をどう活用していくか。

「気持ち」×「作法」で、どれだけ相手に伝わるかが変わってくる

のではないかと思います。

今回みなさんに伝えたいのは、その作法の部分。

ぜひ、実践してもらいたい3つのポイントを紹介します。

◆1文を5秒程度にまとめる

ひと息で話せる長さで句読点（特に「。」）を打つと、話が聞き手の頭に入っていくやすくなります。これは、日頃から練習しておくことをおすすめします。慣れると、自分自身の頭のながりが整理しやすくなります。落ち着いて話せるようになるという利点も。

また、結論から話す癖もつけられるとよいでしょう。

◆要点を絞る

伝えたい気持ちが強いと、あれもこれもと盛り込みたくなりがち。大切な話ほど、要点を絞って簡潔に。情報量が多いと「何を伝えたいのかわからない」と思われしてしまうことも。

相手に伝わる情報が薄くならないように、情報量は絞りましょう。3点までにまとめられるとよいでしょう。

◆相手の反応を確認しながら話す

伝えたいことがあると、話すことに一生懸命で相手の反応が見えなくなることも。一方的に話して、ペースがどんどん速くなってしまふこともあります。

聞き手が話の内容を理解できているかどうか、確認しながら話します。

相手の表情やしぐさから、話が伝わっているかを感じ取れる余裕を持ちましょう。



すぐに取り入れられる作法のポイントを紹介しました。

ポイントを実践する前と後の自分の話し方を録音して、実際に聞いてみてください。

この3つのポイントを実践できているかどうかで、伝わり方が違っていることが感じられるのではないのでしょうか。

伝え上手は、好印象につながります。相手とよい関係をつくることでできる「話が伝わりやすくなる」ポイント。

みなさん、ぜひ、取り入れてみてくださいね。

（了）