

丁寧で交渉上手な話し方のための5つのヒント

このブログでは、丁寧で交渉上手な話し方のための**5つ**の方法をご紹介します。

直接的すぎる表現は攻撃的な印象を与えたり、相手の気分を害してしまうこともあります。これはビジネスミーティングや交渉の場に限らず、日常のさまざまな場面でも同様です。では、丁寧で間接的かつ交渉上手な話し方のための**5つ**の方法をご紹介します。**5つ**のヒントを参考にして、人と話すときに正しい印象を与えられるようになりましょう。

1. 耳を傾けて理解を示す

相手の話に耳を傾けて理解していることを示せば、相手もまた、あなたの話に耳を傾け、あなたの意見を受け入れようとするでしょう。ただ「私は反対です」とだけ言うことは避けましょう。自分の意見を説明する前に、相手の話に耳を傾けて理解する姿勢を示しましょう。

そのために、次のような表現を使ってみましょう。

- そうですね。でも...
- おっしゃることはわかりますが...
- ある程度までは賛成です。しかし...

例:

- もっと良い機会が来るまで待つべきだと思います。
- そうですね。でも、このような機会はしばらくないかもしれません。
- **20%**の値引きを要求したほうがいいと思います。こちらが本気だと示すことができます。
- おっしゃることはわかりますが、**20%**はちょっと多すぎるのではないのでしょうか。相手を不快にさせるかもしれません。

2. ネガティブな言葉を避け、その代わりにポジティブな言葉を否定形で使う

否定の形で使われていても、人はポジティブな言葉に反応するものです。

避けるべき例: それは悪い案だと思います。

推奨例: それはあまり良い案ではないと思います。

このような交渉では、良い警官・悪い警官戦術を活用しましょう!

それはあまり良い案ではないと思います。相手に見抜かれてしまうかもしれません。



Contact us
15 Holland Park Gardens
London, W14 8DZ
Tel: +44 (0)20 7605 4123
Email: clients@londonschool.com

3. 魔法の言葉 (Sorry) を使う

この言葉は、口を挟むとき、謝罪するとき、理解していないことを示すとき、反論するときなど、さまざまな場面で使うことができます。また、緊張を和らげ、より気楽に話し始められます。

- すみませんが、ちょっとだけ発言してもいいですか？
- すみませんが、あまり同意できません
- すみませんが、それは問題外だと思います

4. ちょっとした言葉で発言を和らげる

否定文の場合は、少し和らげる表現を使いましょう。

避けるべき例：それは好きではありません。

推奨例：すみませんが、それはあまり好きではありません

避けるべき例：ちょっと発言してもいいですか？

推奨例：今、ちょっとだけ発言してもいいですか？

避けるべき例：聞き取れませんでした

推奨例：すみませんが、よく聞き取れませんでした

5. 「you」を使った非難発言は避ける

このような表現は攻撃的で直接的すぎます。「you」を使わず、「I」や「we」に焦点を当てた表現を使いましょう。

避けるべき例：あなたは私の言っていることをわかっていません。

推奨例：もしかしたら、私の発言がわかりにくかったかもしれません。

避けるべき例：あなたはこの点を説明しませんでした。

推奨例：私はこの点を理解していませんでした。

避けるべき例：もっと良い価格を出してください。

推奨例：私たちはもっと良い価格を期待しています。

今回は、丁寧で交渉上手な話し方のための5つのヒントをご紹介しました。英語を話す際には、これらのアドバイスを活用して、さらに効果的なコミュニケーションを目指しましょう。



Contact us

15 Holland Park Gardens

London, W14 8DZ

Tel: +44 (0)20 7605 4123

Email: clients@londonschool.com