

できる
お客に
なるための

「これって問題ないですよ?」はNG!
わずかな会話の差で中古車購入の“質”が変わるぞ!

店頭チェック

トーク講座

中古車購入では納車されるまでの間にお店の人と話をする機会がたくさんある
上手に質問、しっかり交渉するにはどのようにすればいいかをクイズ形式でレクチャーしよう!

文=高橋 満 イラスト=スギザキメグミ

意志をきちんと伝えれば 気持ちよく買い物できる

洋服や家電なら「いらっしやいませ」と寄ってくるお店の人をなんとなくやり過ごしても問題なく買い物ができるもの。でも中古車は展示されているクルマの状態確認や売買契約を交わすための条件確認など、お店の人との会話を避けて通れない場面がたくさんある。どうせ話

すのであれば「こんなクルマが欲しい」「ここが不安だ」「こういう条件ならぜひ買いたい」と自分の意志をお店にしっかり伝えるようにしたい。

とはいえ“相手に伝える”というのは思いのほか難しいもの。日常生活でも経験があるはずだ。言葉を選びながら一生懸命伝えているのに、相手は全然わかってくれないということが。しかも中古車購入ではお店の人は初対面であることが多

い。お店側もお客さんの要望をきちんと聞き出す努力をしてくれるが、キミも「何がしたいのか」「何をしてほしいのか」をわかりやすく伝えることで気持ちよく買い物ができるようになるぞ。

そこで中古車購入のシーン別に、“何を”“どう”伝えたらいいかをクイズ形式でまとめてみた。問題を解きながら、自分の意志をしっかり伝えるために必要なことを習得しよう!

プロも
証言

話し方一つで 物事の流れはガラリと変わる!

人気の話し方スクール講師は相手に自分の意志を伝えるために
どんなことに注目しているのかを聞いてみたぞ!

シンプルで短い言葉が 強い意志となり相手に響く

自分の気持ちを相手にうまく伝えられない人は、一度にたくさんのことを盛り込もうとする傾向があります。「●●で、●●だから、●●となって…」と“、”を多用しながら言葉をどんどんつなげてしまうのです。すると最初に話したことの印象は薄れてしまいます。言葉は“、”ではなく“。”を多く使ってシンプルに短くする。これを心がけるだけで意志は伝わりやすくなりますよ。

もう一つ心がけてほしいのは、伝えたいことの前に“まわりくどい前置き”をおかないこと。「できるかどうか分からないですが、●●をしてほしい」など相手を気遣って使うことが多いのですが、かえって言いたいことがぶれてしまうし、あなた自身にも迷いが生じてしまいますよ。

口下手で話すことに自信がないなら、クルマを見ながら確認したいことをメモして行くといいでしょう。緊張による確認・交渉事項の話し忘れを防げるのはもちろん、メモを取る姿から相手にあなたの真剣さを伝えることにもなりますからね。



株心に響く話し方
代表取締役 宮北侑季さん

西田敏行・緒形直人率いる劇団青年座を経てテレビ・舞台等で活躍。その後20年の俳優実績を生かし「言葉(心に響く話し方)スクール」を主宰。現在、最も受講するのが難しい人気スクールの一つ。また企業や自治体などからの依頼で数多くのセミナーも実施している。
<http://www.genkyo.net>