

新連載

元女優・宮北侑季が
「お客さまをとりにする」
会話術をレクチャー



お客さまの心♡に響く 話し方講座

〔第1回〕 お客さまに深く印象づける話し方とは

お客さまと上手にコミュニケーションを取りたい！ 信頼されたい！
そんな思いが強くなればなるほど、お客さまの前になると緊張したり
過剰に反応してしまったりするセラピストさんは少なくないようです。
そこで今回から、数々の舞台やTVドラマなどで役者として活躍してきた
宮北侑季さんが連載でセラピストに必要な「心に響く話し方」を解説します。
マニュアルや滑舌のよしあしなどまったく必要のない
セラピストの“心”を伝える話し方講座の始まりです。

文 宮北侑季 写真 ラ・ブリエ 市瀬真理 本誌編集部



印象に残る話にとって
滑舌や発音が一番ではない！

私は役者を20年続けてきました。役者の仕事は「言葉や表現を使ってお客さまに感動していただくこと」です。今、「マニュアル通りにしか話せない」「人前で話すことが苦手」と悩んでいる方が大勢いらつしゃいます。そのような方に、宮北侑季が培ってきた役者のスキルがお役に立てるかもしれない！と思いい、「言響（心に響く話し方）」を始めました。私が主宰する言響スクールやセミナーを受講される8割以上の方々が「自分らしく話したい」とおっしゃいます。そこで本連載では、自分の心で感じたことを言葉を使って表現する、話す内容よりも話し手の心が伝わるスキルを身に付けていきたいと思います。サロンにいらしたお客さまの心を確実に惹きつけ、信頼関係を深める表現方法をさまざまな角度からお伝えします。

最近「またサロンに来て施術を受けたい、担当してくれたセラピストのような女性になりたい」とお客さまに思ってもらったために、ハキハキと内容を漏らすことなく話をしたいと考えるセラピストさんが多いようです。でも、うわべだけ綺麗にまとまった話というのは、果たして印象に残りますか？ たいいてい「あゝこの人話し方うまいな〜」ぐらいで流されてしまうんです。では、印象に残る話、感