

あなたの話を最も効果的に 届けるための 6つのポイント

鈴鹿コミュニケーションスクール
運営会社 株式会社ブライトブーケ
代表 浜田 果歩

目次

1. はじめに	3
2. 話を伝えるために最も大切なこと	8
3. 第一印象の重要性	11
4. 印象の整え方	13
(ア) 表情	13
(イ) 身だしなみ	14
(ウ) 姿勢態度	15
(エ) 声	15
5. 話材の集め方	17
6. 聞き手にわかる話の構成法	19
7. あがりについて	22

こんにちは。鈴鹿コミュニケーションスクール代表 浜田果歩（はまだかほ）です。ご登録をいただき、誠にありがとうございます。

こちらでは、『あなたの話を最も効果的に届けるための6つのポイント』についてお伝えします。

まず、はじめに私の自己紹介をさせて下さいね。

1. はじめに

私が、話す仕事を始めたのは、就職活動時に、友人に誘われて某テレビ局のアナウンサー試験を受けたことに始まります。2500人の応募の中から、幸運にも最終役員面接12人まで残りましたが、ここであえなく不合格となりました。もちろん、何の準備も勉強もしていなかったのですから、当然のことではありましたが、この経験により、それまで全く考えていなかった話す仕事にとっても興味を持ちました。

テレビ局からは、ドライブレポーターとして、優先的に採用しますと言われたのですが、両親の反対を受け、私は、そのまま地元に戻り、幼稚園教諭として勤務することとなりました。

幼稚園教諭の仕事は、とてもやり甲斐がありましたが、かなりの重労働でしたので、出産を控えて退職。専業主婦となった私の中に、

「マイクを持つ仕事がしたい」

という気持ちがドンドンと大きくなってきました。

そこで、子育てしながらも出来そうなマイクを持つ仕事ということで、司会者事務所に所属することにしましたのです。

私が仕事を始めた20年程前は、ブライダル業界は、まだまだ全盛期で、デビュー間もない頃から、一日に2本ずつ披露宴を担当させていただきました。

順調なデビューをし、お客様にも喜んでいただき、自分でも、司会者として上手く仕事ができていると、調子にのっていたのですが、デビューして半年ほど経った頃。

指導をしていただく司会の先輩に

「あなた、変なクセがついてるわよ。変な波があって、若さがない司会になっている」

と、言われたのです。

「そんなことはないはず」

と思いながら、次から自分の司会を録音することにしました。

そして聞いてみて、

「え～！？これが私のしゃべり方なの？！」

と、愕然としました。

そこから聞こえてくる声は、変な節がついていて、完全に自分に酔っている気持ち悪～い話し方だったのです。

聞き方によっては、話し慣れたベテランのクセが強い人が話している、という感じではありますが、とてもスマートではありません。

「お客様にこんな気持ちの悪い話し方を聞かせていたなんて」

私はとてもショックを受けました。

その後、地元のFMラジオ局のパーソナリティを始めた時には、明るいキャラクターを作るためにひたすら元気に

「〇〇なんですよね～！！」

と、思いっきり

「ね～！」

を元気に言っていたら、局の上層部の方から

「やたらと語尾に、ね～をやかましく言っている子がいる」

と注意を受けました。そこで、また、自分の番組を録音して聴いてみると、確かに「ね～」が目立つわ、うるさいわ・・・またまた自分の喋りにガックリしました。

ラジオを始めてすぐに、地元のテレビ局でお世話になることになり、まずニュース読みの指導を、ベテランアナウンサーさんから受けました。

すると

「みなさんこんにちは」

とカメラに向かって挨拶をしたとたんに

「だめ！笑いすぎ！品がない！！」

と、きつく注意されました。今度は、話し方より前の表情のダメだしです。

司会者として仕事をしていたので、笑顔にはそれなりに自信があったのですが、ここでもやはり自分の勘違いの思い込みで、相手には気持ち良く伝えることができていなかったことを思い知らされたのです。

話すプロとして仕事をしながらも、自分を客観的に見ることが出来ず、相手に聞

きやすく届けることができていないということを経験し、

「相手目線で話す」

ということの大切さを身をもって感じました。

そんな中、ラジオやテレビでの仕事でインタビューをさせていただくと、一般の出演者の方から

「どうしたら上手く話せますか？」

という質問をよくいただくようになりました。

「話すことで困っている方は、たくさんみえるのだな」

ということを知り、気付かずに恥をかいてきた私なら、話し方で悩んでいる方の力になれるかもしれない と、話し方インストラクターの勉強を始めることにしました。

インストラクターの勉強をするうち、話し方はその人の生き方であり、話す技術だけを身につけても伝わる話はできないと感じ、心理カウンセラーや、コーチングの勉強もしました。

そして、2008年から話し方講師として、カルチャースクールで、話し方、コ

コミュニケーションの講座をはじめ、2016年10月より、「鈴鹿コミュニケーションスクール」を開校。現在までに約600名に話し方のレッスンを行わせていただきました。

その他、企業、団体、病院、施設、教育機関でも、話し方の研修を行っています。

話し方レッスンをするようになって、話し方はその人の生き方そのものを表しているということ、益々実感しています。あなたにも、話し方があなた自身を表しているということ意識して話すことに向き合っていただきたいのです。

そうすることにより、あなたの人生そのものが、より良く変わることを実感していただけたと思います。

2. 話を伝えるために最も大切なこと

話を伝えるために一番大切なことは何でしょうか？

話し方のレッスンで、必ず一番はじめにする質問です。

あなたは、何を思い浮かべましたか？

「わかりやすい内容にする」

「興味をもってもらえる話をする」

「大きな声で話す」

「相手を見て話す」

「ゆっくりと話す」

など、いろいろな答えをいただきます。

これらは、もちろんとても大切なことばかりです。

ですが、それよりもっと大切なことがあります。

それは、

「話を聞きたいと思ってもらえる人になること」

です。

どんなに素晴らしい話を考えたとしても、どんなにタメなる話だとしても、人は

「この人の話なら聞きたい」と思わなければ、耳を閉じてしまうのです。

では、あなたが一番話を聞きたくなる人とは、どんな人でしょうか？

「清潔感のある人」

「信頼出来そうな人」

「優しそうな人」

「感じの良い人」

そうですね。自分が「この人良いな」と思った人です。

そして何より話を聞きたくなるのは自分の「好きな人」です。

皆さんも経験があると思いますが、人は自分が好きな人の話なら、どんな話でも「聞きたい」と思いますよね。たいした内容ではなくても

「話している姿だけでも素敵だな」

と思ったり

「〇〇さんが言うならそうに違いない」

と、信じてしまうこともあるかと思います。

反対に自分が好きではない人だと、その人がどんなに立派な人でも

「あの人の話なんて聞きたくない」

と、思いませんか。

つまり、話を伝えるためには、まず、自分が相手から

「この人の話なら聞いても良いな」

と思われること、相手の耳をと閉じさせない、大きな耳で聞いてもらえるような人になることが最も重要なのです。

話は「何を話すか」ではなく、「誰が話すか」です。

同じ内容の話でも、話す人によって伝わり方は、全く違うのです。

あなたの話を、より良く相手に届けるためには、まず、人に好かれ、信頼される人になることです。

そんなことを言っても、もうすでに相手との人間関係ができあがっていて、どうも上手くいっていない、という方もいらっしゃるかと思います。

そういう方は、今からコミュニケーションを円滑にするために努力をしていただきたのです。相手を変えようとしても無理です。変えられるのは、自分と未来だけです。

次の章でお伝えすることを、毎日しっかりと実践していただき、ぜひ今の人間関係をあなたの力で変えていって下さいね。

3. 第一印象の重要性

人は、出会った時に相手に何らかの印象を持ちます。これが皆さんもよくご存知の「第一印象」です。

この第一印象は、3秒～30秒で決まると言われます。

某テレビ局のアナウンサー試験では、1回目の面接試験では、部屋に入って来た時の印象で、合否が決まるそうです。この時間は6秒とされています。

テレビという大勢の視聴者から好印象を持たれることが必須のアナウンサーで

すから、パッとテレビ画面で映った瞬間の印象が大切ということですね。

もちろん、これはどんな面接でも、面接官は、入って来た時の印象で、無意識のうちに関否を決めている場合があると思います。

と言うのも、聞き手は、3秒で何らかの印象を感じ30秒経った時点で、その人の話を聞くか聞かないかを決めていると言われるからです。

「好感を持てる人」の話は聞く気になるけれど、そうではない暗いイメージや、意欲が無さそうなイメージ、あるいは、「嫌な感じ」という印象を受けた人の話は、あまり聞こうと思えないですし、聞いても素直に受け取れないということも起こります。

初対面の人に何かを伝える場合、相手に良い印象を与えることは、その後のあなたの話をよりよく聞いてもらうために大変重要です。

では、人はどんなところから印象を感じ取るかというと、まずは、

- ・ 見た目の印象が55%
- ・ 声の印象が38%
- ・ 言葉の印象が7%

です。

これは、アメリカの心理学者アルバートメラビアンによるものですが、言語情報は、7%しかなく、残りの93%は、非言語情報です。

私たちは、話をする時に、言語情報、つまり「何を話すか」ということに重点を置きがちですが、それよりも「どんな表情、どんな姿勢で、どう話すか」という非言語情報の方が、印象を大きく左右するのです。

例えば、「こんにちは」と挨拶をする時、明るく元気に大きな声で「こんにちは」と言うのと、笑わずに弱々しく小さな声で「こんにちは」と言うのとでは、印象が全く違うということです。

4. 印象の整え方

では、好印象を持ってもらうためのポイントをお伝えしましょう。

(ア)表情

私たちが一番はじめに見るのは、ほとんどの場合、表情です。

基本的な表情には、怒り、悲しみ、驚き、恐怖、嫌悪、喜びという6つがありますが、この中で、相手に好感を抱かせるのは、喜びの表情である「笑顔」だけです。

まずは、笑顔を意識しましょう。

笑顔になるには、筋肉が必要です。しっかりと顔の表情筋を鍛えて、どんな時も口角が綺麗に上がるように鍛えましょう。

自然な笑顔をすぐ出せることは、社会人として重要なスキルのひとつです。

(イ)身だしなみ

服装や髪型という身だしなみは、一番整えやすい印象です。

今から会う人から見て、印象の良い身だしなみを考えます。

例えば、年輩の方の前で話す場合は、少し落ち着いた雰囲気での服装が良いでしょうし、子どもさんの前なら、明るいイメージが良いでしょう。

また、場所や時間によっても服装、髪型は、変わります。

その場所、会う方に合わせた身だしなみを整えましょう。

その他「自分が、相手にどのようなイメージを与えたいか」ということを基本にして整えるのも良いでしょう。

もちろん、話す内容が固いのに、ジーンズにTシャツでは、聞き手もイメージが合わずに話を聞きづらくなりますので、話の内容に合わせることも大切ですね。

(ウ)姿勢態度

姿勢は、思っている以上に相手に与える印象が大きいです。背筋を伸ばしてピシッと立っている人と、猫背気味だったり、お腹を突き出して立っている人では、まったく印象が変わりますね。

また、腕組みをするクセのある方は、できるだけクセをとるようにしましょう。腕組みは、拒絶、威嚇のポーズです。腕を身体の後ろで組んで話す、昔の体育の先生とでもいうような姿勢も、やはり、上から目線で話しているように見えますので、やめましょう。

話す時は、必ず手が前か横に来るようにします。

同じように足を組んで座るのも、横柄さを表します。

自分ではそんなつもりはなくても、相手はそのようなメッセージを受け取ってしまいますので、人前や工作中などは、腕組み、足組みには、気を付けましょう。

(エ)声

相手を感じが良いなと思う声は、やはり、明るい声です。

明るい声は、肯定的な表現に通じます。

では、明るい声を出すためには、どうしたらよいのでしょうか？

そうですね。「笑顔になる」ことです。

では、どうして笑顔になると明るい声になるのでしょうか？

実際に試してみたいのですが、まず、笑わないで「こんにちは」と言います。

はい、どうぞ

「こんにちは」

次に笑顔になって言ってみてください。

「こんにちは」

いかがでしたか？

笑わずに明るい声が出た方は、いらっしゃらないでしょう。

当たり前のことですが、明るい声は、必ず笑顔にならないと出すことはできません。

なぜなら、声と表情は一体だからです。

あなたの表情がそのまま声の表情となって表れるのです。

ですから、相手を感じが良いと思う明るい声で話すためには、まず笑顔になって話し始めるということを忘れないでくださいね。

また、相手が聞きやすい声の大きさではっきりと話すということも大切です。弱々しい声では、話の信憑性にも疑いを持たれてしまいます。

このように、まずは見た目と声の印象をしっかりと整えて、

「この人の話を聞きたい」

と思ってもらえるような印象を与えられる人になりましょう。

5. 話材の集め方

スピーチをする時に、「何も話すことがありません」と仰る方がいます。

私たちは、毎日何かを見て、何らかの行動をして、何かを考え、感じています。

しかし、それは、一瞬一瞬のことで、自分の記憶にとどめておくということは、難しいですね。

記憶にとどめようと思ったら、どんなものにも関心を持って見る必要があります。

人は、自分の興味のないものは、じっくりと見るということをしません。ですが、興味関心のあることは、自然と目がいき、じっくりと観察をします。

例えば、自分が新しい車を買おうと決めた瞬間から、走っている車が気になりだします。

特に、自分が購入を考えている車が、よく目に入ってきて、

「この車種は、こんなに走っていたのか」

と、思うことはありませんか？

あるいは、新しい靴を買おうと思った時から、他人が履いている靴が気になりだして、靴にばかり目がいく、ということもあると思います。

このように、自分が興味や関心を持つと、とたんに物事がよく見えるようになります。

まずは、自分の周りの目に入ってきたものや 新聞・雑誌の記事、あるいは、テレビやラジオ、他人の話など耳に入ってくる言葉に関心を持ってください。

すると、今まであまり気にしていなかった情報が自然に入ってきます。

私がラジオパーソナリティをしていた時は、3時間～4時間の生放送を一人で担当していました。その時には、実際に私も

「何か話のネタになるものはないかな」

と、常にあらゆる物にアンテナを立て、気になったことは、すぐにメモするか、あるいは記事を切り抜いて、ネタ箱にどんどんストックしていました。

そして、話を作るときには、そのネタ箱の中から見えそうな話材を探して、話を作っていたのです。

話材は、私たちの周りにいくらでもあります。ただ、それに気付けるか気付けないかだけです。

ぜひ、自分の周りの人やものに関心を持って見たり聞いたりしてくださいね。

6. 聞き手にわかる話の構成法

「結局、あなたは何が言いたかったの？」

話を聞いた後に、心の中でこのようにつぶやいてしまうこと、ありませんか？

ダラダラと長く話している人はもちろん、スラスラと、とても上手に話してい

るように聞こえる人の話でも、結局は何を言いたかったのか、話の要点がまるでわからない人がいます。

話を作る時には、まず、話の要点、聞き手に一番伝えたい主題をしっかりと決めなければなりません。

この主題がはっきり決められていないと、話の内容はぶれてしまい、聞き手に伝わらない話になります。

大切なことは、1つの話のテーマは、必ず1つに絞ることです。

つまり、1分の話でも3分の話でも、10分の話でも、

「ひと言で言えば何か」

を言えなければなりません。このひと言でまとめたものが話の主題、テーマですね。

次に、その主題に添った、話材をたくさん書き出します。

書き出した話材の中から、話の結論を考えます。

そして結論が裏付けられるように、話材を選択し

「どうしてそうなのか」

ということがわかるように構成します。

この時の話材は、2つか3つにグループ分けをし、グループごとに話をまとめるようにします。

文章を組み立てる時は、はじめに結論から話すとわかりやすい話になります。

例えば、

「挨拶は、自分の人生を豊かにするために欠かすことが出来ないものです。と言いますのも・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・」

というように、はじめに一番言いたいことを話す という方法です。

はじめに話のテーマを言うと、聞き手は、何の話かがすぐにわかり、テーマを頭に置いて聞くことが出来るので、伝わりやすくなります。

組み立てとしては、

結論 (主題・テーマ)

↓

本論 (主題を裏付ける事実・事例などを具体的に)



結論 （もう一度簡潔に主題を要約）

となります。

この構成法は、短時間で過不足なく、ポイントを押さえて伝えることが出来ますので、特にビジネスにおいては、常この構成で話すようにすると良いですね。

7. あがりについて

話し方スクールで「話し方コース」にお越しになる方の90%の方は、

「人前で話す時のあがりを解消したい」

と、仰います。

あがりとは、交感神経緊張症の一時的現象であり、他者からの評価に対する「不安」「恐怖心」から引き起こされ、感情が高ぶって平常の落ち着きを無くした状態です。

自覚できる症状としては

- ・ 心臓の音が周りに聞こえそうな程「ドキドキ・バクバク」する

- ・ 冷や汗が出る
- ・ 声が震える
- ・ 頭が真っ白になり何も考えられない
- ・ 身体の動きが不自然になる
- ・ 膝ががくがくする
- ・ 言葉が出てこない
- ・ 早口になる

などです。

あなたも、「あるある～」と思ったのではないのでしょうか。

日本人の成人では、99%の方が、あがりを経験しているそうです。

つまり、あがりとは、誰にでも起こる普通のことです。

あなただけが特別では、ありません。

まずは、あがるのは普通のことだと、深刻に考えることをやめましょう。

あがりの原因の大きな要素のひとつに、「過去の経験から来る思い込み」があります。

- ・ 小学生の頃、皆の前で本読みをしたら詰まってしまい笑われた
- ・ 体育祭で全校生徒の前で体操をしたら、途中で止まってしまった
- ・ 人前でのスピーチ中、話がまとまらなくなって頭が真っ白になってしまった

このような自分の過去の嫌な経験が記憶に残り、人前に行くとまた同じ事が起こるのでは・・・と、自己暗示をかけてしまうのです。過去と今では、状況も違います。

その時にうまくいかなかった原因を分析せず、「またあがる」と、思い込んでしまうのです。

そして、「私あがり症なんです」「人前に行くと緊張して頭が真っ白になるんです」と、宣伝してしまうのですね。

しかし、言え言えほど、自分の頭の中に、あがるイメージを植え付けてしまいます。イメージすればするほど、その通りになります。

まずは、今日から、「あがり症」「緊張して話せない」というようなマイナスの言葉を口に出したり、頭の中でイメージすることはやめましょう。

また、自分の自覚症状は気になりますが、他の人から見ると、案外あがりはわからないものです。

話し方のレッスン生さんも、スピーチをした後に

「めちゃくちゃ緊張しました！」

「すごくドキドキしました」

と、仰いますが、聞き役のレッスン生さんから見ると

「落ち着いて見えたのでまったくわかりませんでした」

と言われることが多いのです。

人前に出た時、話し手が緊張でカチンコチンになって不自然な動きになっていたら、聞き手は

「この人、大丈夫かな？最後まで話せるのかな。」

と、話し手の様子ばかりが気になって、話の内容に耳を傾けることができません。聞き手に余計な心配をかけさせないためにも、まずは、一番はじめにお伝えした、「聞き手が話を聞きたくなる印象」を意識して話すようにしてくださいね。

『あなたの話を最も効果的に届けるために知っておきたい6つのポイント』は、日々、少し意識していただければできることがほとんどです。

まずは、あなた自身の印象を今一度見直してみるというところからスタートしてみてくださいね。

あなたの話したいことが、相手にしっかりと届くようになると、コミュニケーションミスがなくなり、ストレスが減ります。毎日を今より楽しくするために話すことにぜひ自信をつけてくださいね。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

浜田 果歩