

はじめに

皆さんは今までに数えきれない程のスピーチを耳にした事と思います。沢山の話を聞いて、その中でも印象に残り、あなたの記憶にしっかりと定着している話とは、どのような話でしたか？

いままで聞いてきた話を、いろいろと思い出されたことと思いますが、どれも話し手の人となりが伝わってきて、心が動かされるものではありませんでしたか？ どんなに流暢な話しぶりでも、どんなに正しい日本語で話したとしても、どんなに耳触りのよい話でも、聴き手の記憶に残らない話では、話をした意味がありません。

逆に、たどたどしい話でも、つかかりながらの話であっても、人の心を動かすものであれば、それはとてもいい話ということです。

とくにビジネスの場面においては、話をする事で、相手の心になんらかの影響を与え、たとえば商談が決まった、自分の企画をとおすことができたなどの成果をあげることが求められます。

本講座が目指す話し方は、聴き手を主役と捉え、どのようにすれば聴き手に話の内容を理解してもらい、行動を促すことができるか。ここに主眼を置いています。パブリック・スピーキングの特徴である説得技術を最大限に活かした話し方です。聴き手の立場に立った、聴き手を主役とする話し方の技術を学んでいきましょう。

まず1巻目では、人の心を動かす話をするためにはなにが必要なのか、またどのような話をすればいいのか、というシナリオ・プランニングの方法を学んでいきます。話の内容を聴き手の心に届けるためには、しっかりとした話の組み立てが必要になります。話題があっちこちに飛び回っては、聴き手は理解できない話になってしまいます。また、シナリオを作ることで、話し手も自信を持って話をするできるようになります。名演説と呼ばれるスピーチは、必ずシナリオ作りから始まっているのです。

Volume 1
CONTENTS

はじめに 3

第1章
話す技術は一生の財産

Lesson 1 ビジネスで必要な話し方とは? 8

Lesson 2 話す技術を身につけることのメリットとは? 10

Lesson 3 人を惹き込む話のルール 14

第2章
話すゴールをはっきりさせる

Lesson 1 話すシチュエーションを整理する 20

Lesson 2 聴き手を知ろう 23

Lesson 3 目的を明確にしよう 29

Lesson 4 想いの強さが心の強さ 31

Lesson 5 聴き手の「わかる！」を手に入れる 33

Column 自信を持ちつつも謙虚さを忘れない 36

第3章 スピーチの終わりをまず決める

Lesson1 締めくくりで差をつける 38

Lesson2 良いラストシーンをつくる 39

Lesson3 時間どおりに終わらせる 42

第4章 話の構成を組み立てる

Lesson 1 スピーチ原稿の大枠をつくる 48

Lesson 2 原稿を書く前に 54

Lesson3 シナリオ作成法を知る 58

第5章 原稿をスピーチに活かす

Lesson 1 スピーチ原稿の完成度を高める 72

Lesson 2 スピーチ原稿を体に叩き込む 74

第1章

話す技術は一生涯の財産

学習をはじめるとあたってこの講座では、どのような場面で話すことを前提とし、どのような話し方ができるようになることを目的としているのかをまず確認しましょう。そのうえで、話す技術を身につけることのメリットと、人を惹きつける話に共通するルールを学びます。

Lesson

1

ビジネスで必要な話し方とは？

パブリック・スピーキングとは

「話し方」といっても、多くの人を前にした場合と相手と向き合って1対1で話す場合、あるいは何人かで集まって話し合う会議の場など、さまざまなシチュエーションがあります。この講座ではとくに、多くの人を相手にして、ほぼ一方通行で話す場合の話し方を学習していきます。

また多くの人を相手にして話すと言っても、多種多様なシチュエーションがあります。たとえば、以下のようなものがあげられます。

スピーチ／演説／プレゼンテーション／研修／司会進行／ワークショップ／
アナウンス／ナレーション／ディスクジョッキー／解説 など

その中でも、聴衆に語りかける話し方のスタイルをパブリック・スピーキングと言います。上記のシチュエーションの中では「スピーチ」「演説」「プレゼンテーション」「研修」が当てはまります。この講座では1対多数を相手にしたパブリック・スピーキングの方法に焦点をあてていきます。

このパブリック・スピーキングの特徴は、1対多数での話し方ということです。そして、相手を説得することが、一つの目的です。司会進行やファシリテーション、あるいはワークショップなどのように、進行役として話すわけではありません。また、アナウンスやディスクジョッキー、解説などのように、何かの出来事などを案内する役柄でもありません。

説得技術を要する話し方ということが、パブリック・スピーキングの特徴と言えるでしょう。そしてパブリック・スピーキングの最大のメリットは、たとえ聴き手が初対面の人だとしても、非常に説得効果の高い手段であるということです。

初対面の方を対象に、会話をとおして説得を試みても、警戒心が働いてなかなかこちらの話を受け入れてもらえません。しかし、パブリック・スピーキングでは、聴き手は1対多数の場で話を聴くことになるので、警戒心はグンと下がります。1対多数の場では、個人を対象に説得を試みている訳ではないからです。多くの中の一人として参加していることで警戒心が下がり、安心感をもって話を聴くことができます。1対多数の場で行うパブリック・スピーキングは説得力の非常に高い方法なのです。

ビジネスにおける話は、伝わらなければ意味がない

「スピーチ」「演説」「プレゼンテーション」「研修」など、ビジネスにおいて大勢の人の前で話す場合には、必ずなんらかの目的があります。

- ①聴き手に情報やノウハウを伝えること
- ②聴き手に行動を促すこと
- ③聴き手を楽しませたり感動を与えること
- ④聴き手に話し手の主張や主義を納得させること

大きく分ければ、この4点が目的となることでしょう。

ビジネスで話す場合にはただ話せばいい、伝えればいいというものではなく、話の内容が聴き手にきちんと伝わって、その結果、聴き手の知識が増えた、態度が改まった、行動を起こしてくれたなど、なんらかの成果が得られなければ、なんの意味もないのです。

そのためには、聴き手を惹きつけ話の内容が相手の心に届く、そして思わず行動を起こしたくなるような心に響く話をしなければいけません。

ですから、どんなに流暢な話しぶりでも、どんなに正しい日本語で話したとしても、どんなに耳触りのよい話でも、聴き手の記憶（心）に残らない話は、人を惹きこむ話ではありません。

たとえ、たどたどしい話でも、つかかりながらの話であっても、人の記憶（心）に残る話こそ、人を惹きつける話なのです。

つまり、話の内容が伝わるか伝わらないかのカギを握っているのは、話し手ではなく、聴き手です。話し手が何を話したのかは重要ではなく、聴き手の心に何を残したのか最も大切なのです。それには、聴き手の心理を意識して、受け入れやすい話をするのが不可欠です。それが相手の心に届く話し方の基本です。まずは、このことをしっかりと胸に刻んでください。

Lesson
2

話す技術を身につけることのメリットとは？

その他大勢から抜け出せる

.....

あなたが話す技術を身につけることで、具体的に仕事上でどのようなメリットがあるのでしょうか。ここでは、そのメリットについて考えていくことにしましょう。

ビジネスにおいては、いくらあなたが素晴らしい仕事の能力やアイデアを持っているとしても、周りの人がそのことに気づいていなければ、せっかくの能力やアイデアも活かされず眠ったままになってしまいます。黙っていたのでは、なかなかあなたの価値を認めてもらえることはありません。あなたの能力やアイデアを周りに伝え、あなたの存在が重要であると認めてもらう必要があるのです。そのための一つの手段として、話す技術は大いにあなたを助けてくれることでしょう。

その中でも大勢の人に向かって自分の意見を伝えるパブリック・スピーキングの技術を身につければ、あなたの存在価値は大きく飛躍することでしょう。その証拠にあなたの周りを観察してみてください。人前で話すことが得意なスピーチ能力の高い人は、より多くの信頼と信望を集めていませんか。また、会社でも大切なポジションを任されていませんか。なぜなら、スピーチがうまくできる人は圧倒的に少ないからです。

人前で話をするには、大きなパワーを必要とします。なぜ、パワーを必要とするのでしょうか。その理由の一つに、気おくれがあります。人間、誰しもが人前で恥をかきたくないと思います。自尊心を傷つけないというのは誰もが強く持っている感情です。スピーチを失敗して笑われたくないと思うでしょう。恥をかくために、わざわざ名乗りを上げてスピーチをする必要などないと思える人も少なくありません。

また、人前で話すノウハウがないことも二の足を踏む原因になっているようです。スピーチの経験が少なく、その方法について勉強する機会に恵まれなかったため、多くの人を前にしたときにどのように話せば良いのかが分からないという人もいます。これらの理由が複雑に絡み合い、スピーチをすることにためらいを感じてしまう人が多いようです。

スピーチスキルがない中、気おくれを感じつつ、人前で話をするとなれば、勇気とそれに立ち向かう相当なパワーを必要とします。こういったことから、スピーチする機会があっても、自ら進んで話し手になる人は少なく、大多数の方は聴き手側に回り

ます。大多数の中にいるということは、大きな安心感を与えてくれます。大多数である聴き手側にいれば、自らがなにかをするわけではないので、自分の存在価値、あるいは評価を下げることはありません。また、今まで築きあげてきた信用を失うこともないでしょう。それでは、いつまでたっても「その他大勢の中のひとり」として、存在することにもなりかねません。

ただ、一度しかない人生です。そのなかで自分の能力をできるかぎり伸ばし活かしていきたい、という気持ちを誰もがもっているのではないのでしょうか。そのチャレンジに大きな役に立ってくれるのが、これから学習していく話す技術です。

人前でうまく話すための技術は、誰でも身につけることができます。ただ、もっとうまく話せるようになりたい、と思う熱意。必要なのはこれだけです。そして、これからお教えするノウハウやテクニックを自分のものにするために、練習を積み重ねてください。話す技術を身につけるためには、学歴や家柄、社会的地位、性別、年齢などは一切関係ありません。しかもそれを身につけたことで、想像もつかない素晴らしい未来が広がっている可能性が多いにあるのです。

話し上手は聴き上手

.....

人前で話す力を身につければ、あらゆるビジネスシーンで有利に働くことになるでしょう。しかし、それだけではありません。人前で話す技術を身につけた人は、自然と聴き上手にもなれるのです。なぜなら、人前で話すことによって、話し手の立場で聴き手を観察することができるからです。

人前で話をする回数が増えると、自分の話に関心を持って聴いてくれる聴き手を目にすることがあります。同時に、非常に話しづらい気持ちになってしまう聴き手の態度を目にすることもあります。

話す立場に身を置くことで、話を聞いてもらえない辛さや苦労も人一倍経験することでしょう。しかしその経験から、どのような態度で人の話を聴けば話し手が気持ちよく話すことができるかを、身を持って知ることができるようになります。

その結果、人の話を上手に聞くスキルが自然と身につくのです。これはとても大きな副産物です。人とのコミュニケーションを図る上で、最も大切なスキルの一つに人

の話聞くスキルがあります。誰でも、自分の話を好意的に聞く人のことを悪く思ったりしないものです。話す立場に身を置くことで得られた聞くスキルは、人や本などから習ったのではなく、経験から身についたスキルです。付け焼刃のスキルではなく、あなたが試行錯誤の末、自らの力でつかみ取ったスキルです。ですから、どんな場面でも応用ができ、効果を発揮するはずですよ。

スピーチ上手は教え上手

.....

副産物は、話を聞くスキルだけではありません。教え上手にもなれるのです。なぜなら、スピーチは人に話を理解させる能力も必要になるからです。スピーチの場合は、与えられた時間の中で、必要なメッセージを簡単に分かりやすく伝えなければなりません。しかも大勢の人を前にしてたった一人で、それもほぼ一方通行の話で伝えるのです。そのためには、話の内容を吟味して、聴き手に興味や関心を持ってもらわなければなりません。さらに、話を聞いた後の聴き手に行動を起こさせるエネルギー源にならなくてはなりません。これらの能力は、教える立場の人間には必ず求められる能力です。つまり、優れた話し方を手に入れば、人に教える能力も自然と身につけることができるのです。

教え上手な人がスピーチ上手になれるかと言えば、必ずしもスピーチ上手という訳ではありません。しかし、スピーチには教え上手になる要素がすべて入っています。これは話を聞くスキルとともに、ビジネスでもプライベートでも、あらゆる場面で応用の利く大きな副産物です。

リーダーとしての資質が磨かれる

.....

その他にも、人前で話す技術を身につけることで、得られるものがあります。多くの方が人前で話すことにためらいを覚える中、進んで引き受けることができるのですから、自然と度胸が付いてきます。数を重ねるうちに、自分ならできると思い込めるほどの自信がつかめます。自信と度胸が付くことで、積極的な人間に生まれ変わることもできます。誰もが二の足を踏むことにチャレンジできる勇気を手に入れられるので

す。

また、会議などの席でも積極的に発言ができるようになるのでコミュニケーション能力が格段に上がります。さらに、リーダーとしてメンバーを引っばっていくためには、集団としてこれからどんなことを達成したいのか、そのためにはメンバー各自にどんな行動をしていてもらいたいのかを、分かりやすく伝えていかなければいけません。こういったことは、リーダーには欠かせない資質です。話し方の技術を習得し、この技術を積極的に活用をすれば、ある一つの目標に向かって、リーダーとしてグループをうまく引っばっていくことができます。

