

## STEP.01

### トークにおける「基本スタンス」

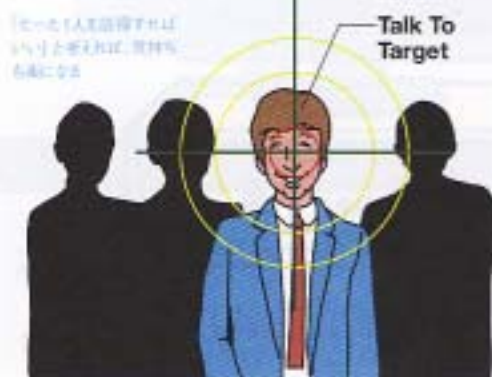


肩に力が入りすぎていませんか？ 最初のステップでは、トークの核となる「気を持ちよう」を解説します。大切なのは「リラックス」！

#### CASE.01 人前で話すとパニックになる



⚠ 会話のターゲットを1人に絞り、あせらずゆっくり話そう



たとえば1対複数の会話の場面で、自分の話を全員にわかってもらおうと喋りすぎると、内容に矛盾が出てきたり、そもそも自分が何を話せばいいのか途中でわからなくなることがあります。そんな時は、「せめて1人だけでも首を縦に振ってもらえれば」と切り替えてみましょう。プレゼンや営業だと決裁権を持つ人物にターゲットを絞り、その人が興味を持ちそうなネタを優先させるのです。100人いっぺんに感心させたりできるのはプロ。まずは目の前の1人を納得させることで、やがて周囲にも理解が広まるという姿勢で会話にのぞむのです。

#### CASE.02 気がはやって失言してしまう



⚠ 相手に意見するときは、「Yes but」ではなく「Yes and」を心がけよう

※相手の発言に続けて…

Yes but  
||  
敵対

Yes and  
||  
同調

「相手に同意して話を続けよう」という意図では、相手はそれを受け取らない

真面目な人にほどありがちなのが、「自分が何か特別なことを言わなければ」と固くなってしまいうケース。自分の発言にこだわるあまり、ゴロツと必要以上に角の立ったことを口にしてしまい、相手の機嫌を損ねるシーンを目撃します。会話において大切なことは、相手との間に信頼関係を築くこと。たとえ反対意見を述べるときでも「しかし」や「でも」から始めるのではなく、「さらに」「それに合わせて」と共感しつつも話題を変える解決策を使いましょう。頭から他人の意見を否定してしまうと、それが目上の人であればあるほど場の雰囲気が悪くなるものです。

#### CASE.03 会話が続き急に黙り込んでしまう



⚠ 前の話題に立ち帰り、自分と相手の共通点を探ろう



とくに初対面の人と話すときなどは、会話の途中に沈黙が生まれてしまうことがよくあります。でも、ここであせってまったく新しい話題を振っても、釣が外れてまたもや気まずい雰囲気…という結果になりかねません。ここは「さっきの話なんですけど」と切り出し、前の段階で盛り上がりつついた内容について、改めて自分の意見を述べたり追加の質問をしてみましょう。よくいわれるように、会話の基本はキャッチボール。たとえ話題がビジネスでも天気でも、互いの知識に少しでも共通点があれば、そこから会話をつなげることができるはず。

# この夏、脱「口ベタ」宣言！ 達人たちのメンツドから盗む！ トークノウハウ「基本のキ」

ビジネスの現場で「うまく言わなきゃ」という気持ちが足かせになって、逆に自分の言葉を詰まらせていませんか？ 今回の特集では、基本的な「話すこと」への対策を3つのステップで解説、さらに著名な話し上手、たちの知られざる秘訣を分析！どんな話し上手も最初から上手かったわけではありません。まずは基本の「キ」を頭に入れることから始めてみませんか？



西原史郎 (KyoPro) 著・文  
Text FUMAKI NISHIHARA  
河合 寛一イラスト  
Illustration HIROSHI KAWAI



田中省三 さん

トータル・エデュケーションズ(株)代表取締役、プレゼンテーションをはじめ、聞き手を魅了させる話し方を教える専門家、学生から社会人まで聴衆数は2万人を超える、話し方のエキスパートを育てるため全国を奔走中 www.prosemin.com



## トークを補助する「外見」

見た目は性格と違ってチェンジしやすいもの。だからこそ、外見で損するのはもったいない！ ちょっとした訓練で、話し上手に大変身！！



## CASE.02 目の置き場に迷う



⚠ 同じ人に留まらず、話し相手の目を1〜2秒ごとに変えながら見ていこう



自然に体ごと動かすには、必ず相手の真正面にだけ向き直らず

1対複数の場面で、目の置き場に困ることもあるでしょう。会話中の相手を見るのが基本ですが、特定の1人と長く見つめ合っていると、ほかの人たちに疎外感が生まれます。そこでオススメなのは、1〜2秒ごとに違う人の目を見て「私は“あなた方”と話している」という意思を示すこと。体ごと動かせば、目だけが泳ぐこともなくなります。

## CASE.01 仏頂面と言われてしまう



⚠ 鏡の前で数種類の笑顔を作り、こわばった顔の筋肉をストレッチしよう

笑顔から両目の笑みまでの間に、目尻(くま)の溝をつけてみよう

50%

100%

図A



図B



生まれ持った顔つきで使うのは個性発揮、自分の顔に責任をもちろ

笑顔が、会話の場により雰囲気をもたらすのは当然のこと。誰だって、仏頂面の人よりニコニコ笑っている人に好印象を持つはず。その「笑い方」ですが、とにかく力みすぎないことがポイント。日本人は比較的感情を表に出さないことが多いので、顔の筋肉がこわばってしまう傾向にあります。鏡の前で立って、図Aのように「イーッ」と口角を持ち上げましょう。50%や100%といった数パターンの笑顔を作りながら、筋肉をリラックスさせるのです。強面で悩んでいる人は、図Bのように「眉間」や「目」にもとくに気を使います。表情を作っているのは筋肉。柔らかいほど笑顔は豊かになります。

## CASE.03 服装選びに悩んでしまう



⚠ 自分の基準で服を選ぶのではなく、相手の好みや志向を第一に考えよう



【服装】お気遣いご遠慮なく、それに合わせた服装を提案

「服装はその人物を美わす<sup>カタチ</sup>」とよく聞かれますが、会話の目的は互いの距離感を縮めることなので、実用なセンスで自己主張するよりは、相手との“近さ”を優先させましょう。たとえ自分ではスーツは必要ないと思っても、相手もそう考えるとは限りません。なお一般的に、赤いネクタイには「主役」、紺のネクタイには「謙虚さ」をイメージさせる働きがあるとされています。プレゼンや謝罪など、シチュエーションによって使い分けるときの参考にしてください。

話し上手になるためには、まずは心のリラクセス！

会議中に突然意見を求められたとき、あるいは人前で自己紹介するとき、「うまいこと言わなきゃ」と考えるあまり、結局何一つ思ったことを口にできなかつた！なんて苦い経験のある人は、けっこう多いはず。だって話し方なんて、人から教わる機会もなかなかないし……。そこで今回は、人前で話すためにはどんな準備をすればいいか、苦手な人でも実践できるトーク術の基本の「キ」を学ぶことにしよう。プレゼンテーションの専門家である田中道三さんに話を伺った。

「話し下手を自認する人たちに多いのが、自分自身にプレッシャーをかけてしまうタイプです。常に気の利いたセリフを言おうと考え込んでしまい、肝心の発言するタイミングや場の雰囲気を見失っている姿をよく見かけます」

確かに心当たりのある指摘。緊張してしまうのも、相手に自分を良く見せようと考えすぎているのが原因？

「その通り。だからまず、リラクセス。これがなければ、次のステップである、表情、にも生きてきません」

笑顔を作っても、そこに緊張感が走っているのは効果半減。気の持ちようだが、外見の印象ともつながっているわけだ。

「話し手に余裕のある豊かな表情があると、聞き手は安心感を覚えます。もちろん人人には個性があるので、表情を変えない話し方もあるでしょう。ただ、表情を変えられない、のでは話が遠いです。笑わないのは自由、笑えないのは不自由。思い通りの表情を作る練習は、やっておいて損はありません」

何事もガチガチになっってはうまくいかないもの。トーク術習得の第一歩は、いかに心を落ち着かせて、自分自身をコントロールできるかなのだ。

## トークに深みを持たせる「表現」

あなたの話し方は大丈夫？ 棒立ち&棒読みでは気持ちなんて伝わらない！  
ここでは豊かな「全身表現」で、あなたの「伝える力」をサポートします



## CASE.03 話が抽象的になりがち



！ 話にリアリティが足りないときは、  
身振り手振りで視覚イメージの補完に努める

図A



物を表現するジェスチャーは、ポイントやイメージを強調しよう。

図B



上下だけでなく、左右の領域で感情の増減を表現しよう。

目の前になくものについて話すときは、身振り手振りで視覚的なイメージを補完させましょう。なるべく実物に即した形、大きさを身振り手振りで再現するのが基本ですが、図Aの表面をなでるような動きもくわえると、言葉では説明が難しい内容も、より簡単に具体的に表現することができます。また、話の内容によってジェスチャーする領域を変えるテクニックも効果的。たとえば図Bのように、未来の話や成功談といったポジティブな内容を話すときは体の上部で、逆に過去や失敗といったネガティブな内容のときは下部で手を動かすと、たとえつたない話し方でも、説得力が増すはず。

## CASE.01 話し方が棒読みになる



！ 自分の会話を録音して聞いてみて、  
声のコントラストを把握しよう



録音した自分の声は、自分の声とは異なるように聞こえることがあります。

取引先での商談と、仲間内でのナイショ話をまったく同じ調子で話す人はまれでしょう。状況によって声色を使い分けることは、誰もが意識していることです。ところが現実には、自分の顔のなかでは会話をメリハリをつけたつもりでも、他人の耳にはそう聞こえていなかった、というケースが多々あります。そこで、ぜひ一度は自分の声を録音してみましょう。録音聞いても分かるほどの強弱やメリハリが、本当に備わっているのかを認識できるのです。

## CASE.02 興奮すると早口になる



！ 適度な「間合い」を意識しながら、  
相手に考えたり理解する時間を与えよう

ほどよい間合いは…

- …0.5秒 段落の変化…2～3秒
- …1秒 話題の変化…3～4秒

間合いをとりすぎ、相手に理解させる時間をとる必要はない。

聞き手に考えたり判断する余裕を持たせ、相手の理解のペースに合わせて話せることも、上手な話し手の条件です。早口が続けば話し手も聞き手も疲れてしまうもの。まずは好きな本を手にとって、上巻の間合いを意識しながら朗読してみましょう。無意識でもタイミングを取れるようになったら、会話にも自然な「間合い」が生まれているはず。

言葉以外の要素でも  
自分の気持ちは表現できる

話し手の満面の笑顔が、「あ、この人には余裕があるな」と聞き手に伝わったり、逆に聞き手の仏頂面が、話し手を「この人は自分の話を聞いているの？」と不安にさせたりするように、会話には話し手と聞き手の気持ちを伝える方法が、言葉以外にもいろいろある。たとえば、表情のほかにもジェスチャーや体の向き、声質の変化で様々な自分の気持ちを表現できるのだ。

「言葉以外の要素が人の心理を表すケースはたくさんあります。会話中に腕を組む行為は拒否の姿勢を示し、また声の大きさやスピードの変化には、たいていその話の重要度や機密度などの意味合いが含まれているのです。」

つまり、ビジュアル的な要素や声のトーンといった要素を豊かに表現できれば、話し方の質も上がるというわけ。

「会話の目的は互いの意思疎通にあります。だからこそ、『今から話すこの部分を強調したい』や『あなたの話を注意深く聞いています』といった自分の意思を、相手に分かりやすく、表現、することが大切なんです。」

でもジェスチャーにせよ声質にせよ、自分では変化を付けているつもりでもそれが相手に伝わって貰えない（伝わらない）場合は意外と多い。

「どうしてもうまくいかない人は、相づちの動きを大きくすることから始めましょう。会話の最後に相手の目を見てはつきりうなづいていけば、『こいつは話を真剣に聞いている』と思われる効果があるはず。」

少なくとも、能面かつ棒立ち棒読みでは、自分が思っていることの全部が伝わらないことを知る。表現力を磨いて、意思疎通のレベルを上げるのだ！

## トークの達人から学んでみる!

トーク術上達の秘訣の1つは、「他人を観察する」こと。ラストは4人の偉大な人物を例にして、アナタのトークのスキルアップを手助けします!



## CASE.03 目力が弱いと感じたら



⚠ 高田社長の多彩な表情を見ならって、「アイコンタクト」をパワーアップ



目標:高田 明  
(ジャネットたかた社長)

高田社長の力強い瞳を見ていると、テレビの向こうから話しかけられているのに、まるで実際に相対したかのような錯覚に陥ります。鋭すぎる目力は相手を威嚇しがちですが、後の場合は笑顔でそれをフォローしているため、それほど違和感がありません。ほほの上下運動など、細やかな「表情」の作り方には学ぶ点が多くあります。

## CASE.01 話し方が弱気と感じたら



⚠ イチローのような徹底的な未来志向で、あやふやな態度や無責任な印象を回避!



目標:イチロー  
(プロ野球選手)

過剰な敬語や「[たら]れば[の]に」といった仮定の語句が少なく、非常に力強く未来志向な印象を受けます。彼に失敗の話でも、「だからどうする」という意思が明確に込められているため、言い訳に聞こえません。イチロー選手の美点は、断定することで自分の言葉に責任を持つという意識。人間として尊敬できる「姿勢」です。

## CASE.04 トーク全体がちぐはぐしたら



⚠ 目指せ! スティーブ・ジョブズ  
緻密なトーク術で総合力を身につけよう



目標:スティーブ・ジョブズ  
(アップル社 CEO)

ある分野に突出した才能を持っているのがほかの3人なら、彼はすべてに優れた「総合力」の人。彼のプレゼンには無意味な表情の変化やジェスチャーがなく、ひとつひとつの基本動作のレベルが非常に高いことが分かります。彼をマネして真似することはありません。緻密な計算に裏付けられた、一流のトーク術を学びましょう。

## CASE.02 発言中に注目されないなら



⚠ “押し引き”の利いた、島田紳助流の  
ボディランゲージで聞き手の関心を独占



目標:島田紳助  
(タレント)

一流の司会者である島田さんの最大の武器は、全身を使ったボディランゲージ。グイグイ相手に接近して話しかけるのが特徴で、彼が動くこちらもつい「何かが起こる」と思っています。前のめりになったり身を引いたり、周りを巻き込む「表現力」が強烈。思えばテレビを眺めていても、座ったままのシーンをまず見かけません。

トークが上達する基本の6カ条  
“あおきがはら”とは?

- あせらない  
おそれない  
きどらない  
がんばらない  
はりきらない  
らくに  
話しましょう

理想を高く持ちすぎず  
できそうなことからマネする

「これまでいろいろな説明をしてきましたが、言葉だけではピンとこなかった内容もあつたはずですよ。そこで、最後に最も効果的な上達法として、「上級者を観察すること」をおすすめします」

なるほど、確かに表情や声色の変化といった要素は、実際にうまい人のやり方を見るのが手っ取り早い。

「自分の話し方に何が足りないかをしっかりと自覚して、それからその部分を補える人物を探して参考にしましょう。マネの対象は、身近にいる話し上手な先輩から超一流の司会者まで、誰を選んでも自由。ただ、自覚強過剰になって理想を高く持ちすぎないようにしてください。とくにプロをマネるときは、自分にもすべてができると思わないこと。少しずつ、やれるものから吸収していく姿勢が大事です」

ステップ1で学んだ通り、トーク術の基本は腕の力を抜くことにアリ。あまり上を見すぎると、また自分が「全計画プレゼン」チャーをかけてしまうだけだ。「表情」でも「表現」でも、技術はあせらずゆっくりじっくりと、ひとつずつ積み重ねていくのが肝心の道。