

2015/04/01

関係各位

Far East Group

会長 大嶋 謙嗣

人間は数千年間、言語を使ってきました。何百年も前に書かれた古典を読んで思うことは、当時の人々の、物事に対する洞察力の鋭さと深さ、人間の機微を察する繊細で柔らかな感性、そして、多面的で成熟した物の見方をしていたということです。

古典に親しむと、ホントに重要なことは何百年も前に、いや何千年も前にとっくに書かれていた！と実感するのです。それはきっとシンプルなものであり、五感を通じて感じ取ったり、会得したりするものなのでしょう。言語を使うとかえって複雑になることもありそうです。言語は、気持ちや情報をできるだけ正確に伝達する手段なのでしょう。言語を使うことで、かえって複雑になることがあるという事実とその限界があるとしても、言語の目指すものは、言語を超えた感覚と、深い相互理解なのかもしれません。いずれにせよ、言語は言語を超えたものに向かっていると考えています。

言葉に限界があるからといって、言葉の力を軽視するには早すぎます。言葉は人格を投影することがあります。人を生かすことも殺すこともあります。言葉、特に話し方を学び訓練することで、その能力とともに人格の力を向上させます。その結果、自らの意志を明確に相手に伝えられることができ、…。

1. 話し方に対する基本姿勢、心構え…時々、あちこちに散りばめる。

まず、技術の習得については「行動からしか学べない。知識からは学べない」ということを自覚して欲しい。そして数をかけること。途中で挫けないよう忍耐強く続けて欲しい。「継続だけが力なり」。

自信を持って振舞う。…「行動は感情に従うように見えるが、実際は行動と感情は並行するもの。意志は、感情よりも行動をよりコントロールする。私たちは行動をコントロールすることで、間接的に感情をコントロールする」。

ということは、もし気分が落ち込んだ時、快活さを取り戻したいなら元気に立ち上がって、いかにも快活そうに振る舞い、快活そうに話すことである。それでも快活になれなかったら、今は快活になる時期じゃないってことだ。

だから、勇者らしく感じるためには、勇者らしく振る舞うがいい。

人前で話す恐怖を克服することは、私たちがすべてのことに自信を持てるようになるという価値を持っている。人前で話す恐怖に打ち克つことは、より豊かで充実した人生へと踏み出すこと。人前で話すことは、日常生活で起こるいろいろな問題を、自信がもたらす確実は手際で処理していくことを可能にするもの。自信を身につけて、人生の諸問題や難事に立ち向かうことができるようになる。これまで解決できなかったいろいろな状況は、それに挑むことで生きる喜びを増加させる明るい見通しをみせてくれるようになる。

→聴衆の前に立ったときの勇気を育てるには、既にその勇気が備わっているかのように、自信があるかのように振舞うこと。話題について準備をしていることが基本だが。

→不安でたまらないとき、怖くない振りをすることを練習する。

→元気よく前に進み出て、深呼吸する。

→聴衆の前に出る前に 30 秒、深呼吸する。吸い込んだ息の上に座っていられるくらい。

→聴衆たちを見据え、全員にお金を貸しているかのように自信を持って話し始める。その人たちがここに集まったのは、借金の返済日を来月にしてくれとあなたに頼むためだと想像してみる。

自分の個性を話の中に織り込む。

聴衆と活発な話し合いのできる普通の生きた人間らしく話す。

□なぜ話し方の講習を受けようとするのか？受講の結果、何を得たいと思ってい

るのか？これら2点を、こっそり告白してもらえないだろうか？

→人前で話すとき、自意識過剰と恐怖心で、集中できず、上手く話すことができない。だから私は、自信と平静と、しっかりと足元を踏まえてモノを考える能力を会得したい。

→明日のプレゼンで、自信を持って話せる勇気が欲しい。

→私は人前で、人を信服させる力をもって話せるようになりたい。

→人前で話すことが好きになりたい。自分に自信を持ちたい。

我々が聞きたいと思うのは、一般常識に根ざし、話者が一方的に聴衆に向かって話を聞かせるのではなく、聴衆が話者とともに語り合いたくなるような話題についての率直な談話ではないか？

話し方が向上することによって手が届くゴールは、自信・相互理解・積極性・向上心・様々なものへの興味・挑戦・経験・発見・出会い・・・より一層の発展や共栄や、人格の向上までをも見据えることができる。

自信が高まれば、人格の包容力と資質が向上する。それは情緒的にゆとりがでることであり、情緒的にゆとりができれば、肉体的にも快適に過ごせる。

おそらくそのゴールまで届く人が多数派を占める。それは皆がそうしたいから。自己を未来に投影し、そこから逆に、投影された自己の未来像を現実のものとしてべく努力を重ねる。

ほとんどいかなる場合においても、究極的な力となるのは、目的への情熱。

人前で話す練習から得られる利益・・・自信を持つことができるようになる。社交的な集まりの場所で、自意識過剰と内気から抜け出すことができる。自分の頭と心の中を他人に覗かせる能力を養うことで、その能力が向上するに従って、自分がそれまで与えたことのない印象と衝撃を人々に与えていることに気付くだろう。

一晩で3～4回、皆の前で話す訓練・・・水の中に入らなくては泳げるようにならないのと同様、実際に人前で話をしないことには、人前で話すことを習得することは難しい。人前で話すことが恐怖と劣等感を除去する。自意識を克服し、勇気と自信を築き上げる効果的な方法。なぜなら、人前で話すことは、自分を恐怖との闘いに導くから。

実際に話して、話して、話しぬいてみなくては、どこまで進歩できるか誰にも分

からない。冒険精神を持って！思い切って冒険に飛び込んでみる。
その中で、繰り返し練習して、「感覚」と「技術」を会得していく。

やるという決意、熱意、積極的で明るい考え方、継続するという忍耐力。熱意の強さと思いの明暗。学ぼうという気持ちさえあれば、学べないことなどない。

恐怖克服のためのヒント…事実を理解する。

- ① 人前で話すのが怖いのはあなただけ？
- ② ある程度の恐怖はかえって有益？
- ③ 専門家なら恐怖心は全くないのか？
- ④ 「恐怖は無知と不安の私生児」（ロビンソン「精神の形成」）慣れていないだけかも？
- ⑤ →恐怖という苦しみを楽しみに変えるのは、練習・練習・また練習。
- ⑥ →小さな成功を積み重ねる
- ⑦ →恐怖は、人前で話したいという欲望に、自然とついて回るものと覚悟する。
仕方ないなら、完全に除去するのではなく、以下に利用するかを考える。
- ⑧ →恐怖を障害ではなく、助けとして利用できないか？

物事を進めるときに辿る道筋

- ・「実行計画」→「準備」→「展開」→「後始末」
- ・「準備」→「実行」→「後始末」
- ・P（計画）→D（実行）→C（検証）→A（改良）

話し方…準備の大切さ…用意周到に！

準備とは、あなたが話そうと思っている話題について、じっくり考えを練ること。

※話を丸暗記しないこと…会話や独り言を言っている時、考えたことをその場で口にすることが多い。要点のいくつかを忘れることがあるかもしれない。話に矛盾が生じるかもしれない。しかし、「話し手が人間である」ことは感じてもらえるだろう。ここが根本。話し方が少し上達すれば、少し自信がつく。その自信が積極性や明るさを生み出し、行動力を高め、物事への挑戦の機会を増やす。その挑戦や経験の中で会得したものが、人間としての成長を促す。話し方の向上から始まって、色々な経験を積み、以前より少し成長したあなたは、話し方がまた上手くなっている。結局、話し方の訓練が人間としての成長の契機のひとつとなり、その成長が、あなたの話し方をまた上達させ…人としての成長と話し方の技術の共栄という循環を生み出すようになる。

効果的に話すことを習得するための3つのポイント

- ① 自分が知っていることについて話す…自分のこと、人生から学んだこと、幼少時代、生い立ち、全身のための努力、趣味、特殊な知識、異常な体験、信念や信条 等。…もし誰かがあなたの意見に真っ向から反対してきたとき、あなたは信念と熱意をもって自分の立場を守ることができるか。もしそれができるなら、あなたは正しい主題を選んだことになる。
→何も心をかき立てるような話題がないなら…暇な時間は何をしている？映画、スポーツ、料理、ゲーム、旅行、読書、音楽…。話題が面白いかどうかの判断基準は、自分自身がその話題にどれくらい興味を持っているかを自問してみること。
- ② 熱意を持って話す
- ③ 話題を聴衆と分かち合うことにも熱心であること
その話題が聴衆にとっても重要なことであると感じさせること。あくまで聴衆中心で自己中にならないこと。

話の内容を秩序立てたら、次に下稽古を試みる。

その話題を、家族や友人、仕事仲間・趣味仲間との日常会話の中に織り込む。

「そういえば、この前面白いことがあったんだ。ちょっと聞いてくれるか？」

話を聞いてくれた相手の反応をよく観察してみる。目線、表情、身振り手振り、全体の雰囲気等。あなたが見落としていた物の見方、おろそかにしていた論点、話の内容にもっと適した言葉や話す順番を見つけるかもしれない。

2. 話の三角系…話し手・話・聞き手

話し手…活力、生气、熱意が不可欠

話の中に話し手の熱意を注入させる3つのポイント

- ① 真剣に考えていることを主題に選ぶ…長い経験がある、深く考える、個人的関心がある。もし話し手があることを真剣に信じて、真剣に話せば、必ず支持者が現れる。誠実な信念に支えられる。心は理性の知らない理性を内包している。話す言葉の一語一語に感情を込める。
 - ・そんな関心のあるものを持ち合わせていない→じっとしていないで、何かに興味を持とうとしたらどうだろう？例えば、鳩。広場へ行って鳩を観察したり、鳩に餌をやったりしてみる。図書館に行って鳩に関する本を読みあさるのもいい。それからまたここへ戻ってきて、鳩の話をしてほしい。話題にしようと思っていることについて、もっともっ

と学ぶ事。あることについて知れば知るほど、一層真剣になり、情熱を燃や
すようになるもの。

- ② 話題について抱いている感情を再生すること…第三者の立場で話しても、聴
衆はあまり強い印象を抱かない。話の中に盛り込まれる興奮の量が多ければ
多いほど、その話は関心を掻き立てるものになる。

我々が演劇や映画を観に行く理由のひとつは、いろいろな感情がどう表現さ
れているかを見たり聞いたりしたいから。いつからか我々は人前で感情を顕
にすることを恐れるようになり、そのために抑えられた感情のはけ口を演劇
や映画に求めてしまうのかもしれない。

- ③ 熱意があるように振舞うこと…聴衆の前に出るときは、いかにも楽しいこと
が待っているような態度で進み出ること。死刑台に登っていかうとしている
ような態度は NG。あなたは指揮者なのだから、それらしく振舞うこと。熱
意があるように振る舞えば、熱意があるように自分にも感じられるように
なる。

話…言葉で映像化する。日常の言葉を使って、具体的に写實的に。聴衆の関心
を引くための4つのポイント

- ① 主題を限定する…与えられた時間に収まるように主題は限定する
- ② 周到な準備を怠らない…実際に使う情報の 10 倍～100 倍を収集する。盲
腸を切除する方法を教えるだけなら 10 分もあればいい。しかし、途中で何
かの手違いが起こったときにどうするかを教えるには、4 年はかかる。周到
な準備は、できるだけ早期に話題を選ぶことによって可能になる。早く話題
が決まれば、その話題について常に潜在意識を働かせていられるという利点
がある。
- ③ 事実に即した実例をたくさん使う…真に読むに耐えるのは、物語だけだ。
実例を使いこなすには 5 つのポイントがある。1. 人間味を盛り込む…自分
のことを話すのは構わない。聴衆が話しての個人的な話に反感を持つのは、
挑戦的な、自己中心的な話し方をする時だけ。2. 個人化する…名前を使う。
3. 細部をはっきりさせる…5W1H。いつ？どこで？誰が？何を？なぜ？ど
のように？4. 劇的効果を盛る…対話を使う。モノマネ。5. 視覚化する…話
していることを身振り手振り、表情を使って視覚化する。知識の 85%以上を
視覚的な印象を通じて受け取っている。問うべきは、どうすれば話を視覚化
することができるだろうか？
- ④ 聴衆の頭の中に映像を浮かび上がらせる…視覚的な言い回しを集める。
会話を活気付けるのは細部。
視覚化ゲーム…話し手は、話のどの一節にも「事実もしくは固有名詞」「日

付、数字」を入れなければならない。

概念ゲーム…具体的な言葉を使って一般概念をお互いに理解させるゲーム
フランスの哲学者アラン「抽象的な文体はどういうときにもよくない。あなたの文章を石や金属や椅子やテーブルや動物や男や女で埋めるのです」

聞き手…聞き手との関係。話はそのときの聴衆に応じたものとする。徴収たちとの一体感を生み出すための5つのポイント。

- ① 聴衆が必ず関心を持つ話題を織り込む…聞き手自身のこと。聞き手があなたからある話題についての知識を提供されたおかげで、それぞれの問題を解決し目的を達成するのに、どれくらい助けになるか？人間は利己的なものであり、同時に利他的なもの。
- ② 称賛
- ③ 聞き手と話し手の共通点を明らかにする。
- ④ 聴衆をパートナーにする…一役買ってもらう。
- ⑤ 誠意…聴衆は見せびらかしや自己中を嫌う。

3. 話し方の技術

4. 実践 1…準備ありの短い話、準備なしの短い話、即座の話ができる練習
5. 実践 2…話し手の紹介、授賞のスピーチ、受賞のスピーチ、講演
6. 応用 1…日常会話、職場、公衆の面前、その他
7. 応用 2…守・破・離、別の分野への応用、人格の向上、
8. 発展・共栄

① 学びから効果を引出すポイント

- 1 勇気
- 2 ゴールに焦点を合わせる
- 3 やりぬくという確信
- 4 練習…場数、経験値、慣れ

② 自信を育てるためのポイント

- 1 恐怖について事実を知る
- 2 準備する…場数、経験値、慣れ
- 3 できるという確信
- 4 自信あるように振舞う

③ 効果的な話し方習得のポイント

- 1 よく知っていることを話す
- 2 熱意を持てる主題を選ぶ
- 3 一体感を持つ…聴衆と分かち合う

④ 聴衆の関心を引く話しのポイント

- 1 主題を限定する
- 2 周到的準備
- 3 実例を多く使う
- 4 映像化する

⑤ 話の選択基準

- 1 真剣に考えていること
- 2 話題について抱いている感情を再生する
- 3 熱意あるように振舞う

⑥ 聴衆と一体感を持つポイント

- 1 聴衆の関心ある話題
- 2 賞賛する
- 3 共通点を見つける
- 4 パートナーにする…一役買ってもらう
- 5 へりくだる

⑦ 話の目的

- 1 行動を促すこと
- 2 知識、情報を提供すること
- 3 感銘を与える
- 4 楽しませる…心を高める、清らかにする

⑧ 行動を促す話しのポイント

- 1 具体的な事例
- 2 要点
- 3 利益、理由
- 4 行動の呼びかけ

⑨ 情報提供の話しのポイント

- 1 主題を限定する
- 2 順序を整える
- 3 要点に番号を振る
- 4 よくわかるものに例える
- 5 視覚化を補助する

⑩ 感銘を与える話しのポイント

- 1 人格を磨く
- 2 Yes という話題から入る
- 3 熱意を伝える
- 4 敬意、愛情を示す
- 5 友人に話しかけるように

⑪ 準備なしのスピーチのポイント

- 1 即席で話す練習
- 2 心の準備
- 3 実例からはじめる
- 4 生き生きと話す
- 5 場に応じる
- 6 普段から準備を怠らない

⑫ 他者と理解し合う方法

- 1 行為
- 2 どう見られるか

3 話す内容

4 話し方

⑬ 話し方のポイント

- 1 自意識過剰と内気はNG
- 2 人真似でなく、自分らしく
- 3 一体感を持つ
- 4 話に自己を投入する…熱意
- 5 声を訓練…ボイスレコーダー

⑭ 人を紹介するのポイント

- 1 完全な準備
- 2 T-I-S 公式
- 3 熱意を込める
- 4 誠実を旨とする

⑮ 受賞スピーチの司会のポイント

- 1 賞を授ける理由
- 2 業績
- 3 受賞資格の正当性、会衆の温かい気持ち
- 4 祝いの言葉、将来への期待

⑯ 受賞スピーチのポイント

- 1 授賞者への感謝
- 2 仲間と賞を分かち合う
- 3 自分にとっての受賞の意味、贈り物がどう役立つか
- 4 再度、皆に感謝

⑰ 講演（長い話し）のポイント

- 1 事件や実例からはじめる
- 2 聴衆から好意的関心を持たれるように
- 3 要点を補強する
- 4 要約、行動を呼びかける…締めくくりの大切さ

⑱ 応用する

- 1 日常生活

- 2 職場
- 3 公衆の面前
- 4 学習高原…継続
- 5 ゴールを掲げる

⑭ 自己表現力（話し方）上達による効果

- 1 自信がつく
- 2 積極的、明るくなる
- 3 勇気、挑戦
- 4 経験値増加
- 5 人格の成長
- 6 発展・共栄

我々は弱い。単独では生きていけない。だから共に成長・共栄・調和を目指し、共に生きようではないか。自分を律し、相手との交わりは義・勇・仁・礼で。