

求められる表現力

「マニュアル通りにしか話せない」「自分の言葉で話したい」と悩んでいる人が大勢います。私が長年演じてきた役者の仕事とは、「言葉と表現を使ってお客さまに感動してもらおうこと」。「人をひき付ける話をした」「お客さまの話を受けながら、伝えるべきことは伝えたい」「また会って話を聞きたいといわれたい」。そんなビジネススマンが、私の培ってきた役者としてのスキルを取り入れ、表現者へと変貌していく姿を紹介します。

「伝わる話は心に響く話、響く話は相手が具体的にイメージできる話」。イメージとは姿・映像・形。映像として相手に内容が伝われば、それは心に響く表現になります。ではイメージできる話とは？ 例えば人の話に感動したときは「実際に現場を見ていない、体験したわけでもないのに話の心が動いた・共感した」こと。また、話しながら

言響アドバイス

話をするとき、人と目を合わせるのが苦手な人へ。

大勢の前で話をするとき
相手と目が合うとかえって緊張します。相手の肩やオデコ、対座する椅子の近くに視点を定め「その場所をしっかりと見る」ことが大切です。

1対1で話をするとき
話を聞く場合は「相手の目を見て」「相づちを打って」「同じ目線・体勢で」。話をする場合は、時には書類を見たり目線を落とすなどして、相手を見るときは、きちんと目を見て話をします。

伝わる言葉は心に響く



言響セミナーに全国から集まったビジネスマンの受講風景

自分が泣いてしまったときは「そのときの状況を思いだし感情が動いた」こと。良く口にする「君の話がイメージできた」とは「まるで実際に体験・体感したような気持ちになれた」ということです。

使用前・後を話す

ではそのような話をするにはどうしたらよいか？ 一般に体験したことは記憶を蘇らせながら話すので自分では十

始めにイメージありか

分イメージでき、話すときに自然に行っていることです。ポイントは「伝えたい事柄を、それに出会う前の状況から話すこと」です。

《みやきた・ゆき》
劇団青年座を経て、20年の俳優実績を生かし「言響（心に響く話し方）スクール」を主宰。同スクールには全国から受講生が集まり、現在最も受講するのが難しいスクールの一つとされる。「言響サイト」(www.genkyo.net)を運営している。



例えば、ある新商品を薦めるケース。営業マンは得てして、セールストークで商品説明に終始し、使用した感想だけを話しがち。これでは興味を持ってもらえません。是非自分の実感を含め、ユーザー

漢字を使わず、ひらがなで話をしてください。当たり前前と知っている言葉が話を難しくします。

「モバイルとPCのメリットを掛け合わせてできたのが今回の商品です」

新商品発表のプレゼン方法を考えあぐねた、ある携帯電話ソフト開発会社の社長の言葉です。

「私を小学生と思って話して」と10歳の子供でも分かるように「モバイル」を「携帯電話」に、「PC」を「パソコン」に、「メリット」を「いいところ」に言い換えました。

「携帯電話とパソコンのいいところを掛け合わせてできたのが今回の商品です」

無意識に使っている言葉を見直すだけで、コミュニケーション環境はガラリと変化し、スキルが一段と向上します。社長は目からウロコが落ちたかのように即座に合点

し、課題のプレゼンを見事に成功させたことはいままでもありません。

後日談ですが、職場での社員への訓示や役員会での発言、交流会などでの自己紹介、家族からも「話がわかりやすい」と言われるようになります。仕事も順調とのことです。

今回は、ビジネスでの信頼関係を築くための「聞き上手・受け上手」についてです。

(言響スクール主宰

宮北侑季)

水曜日に掲載

子供にも分かる表現
極力、専門用語、横文字、