

はじめに

「熱い想いはあるのに、うまく言葉にできない」

このように悶々としたことはありませんか。誤解を与えないように、言い忘れないようにと相手を気遣って、あれもこれもたくさん話したのに、なんだか伝わっていない感覚を覚えたことはありませんか。

私がある講座を受けにいったときのこと。興味があつて、学べる喜びでわくわくして行きましたが、孤独とわからなさを感じて帰ったことがあります。結局、ネットで調べられる範囲は独学で学び直しました。

なぜ、このようなことになってしまったのか、私は何を求めていたのかを改めて考えると、専門用語を用いるときは解説をしてほしかったし、途中の話が何につながるのかが理解できず、最終的に何を得ようとしたのか自分でもわからなくなったという気づきがありました。

さらに一つずつ掘り起こしてみると、「私だったらこの順番で、このように話して進めるだろう、

なぜなら……」と具体的にイメージできました。つまり、何を話すかを決めたら、次はどう話すかを考えるのです。

ここで、私が話し方の講座を開いている経緯を少しお話しさせていただきます。

会社員からセラピストとして起業し、3年後にはセラピスト養成スクール講師も務めるようになりました。そこで「難しそうな話もわかりやすい」と好評をいただくのと同時に、ただ知っていることを伝えるのと、知らない人がわかるようになるまで教えるというのではまったく別のスキルだと改めて感じました。そんな中で冒頭のような経験をしたので、専門知識を学んだ人がそれを必要とする方に確実に情報を届けられるよう、その橋渡しができるのではないかと思ったのがきっかけです。

私の話すスキルは、約10年間の舞台役者経験が基になっています。例えば役者がいくら怒っているつもりでも、客観的に怒りが伝わらなければやり直しの世界。これは「話し手」も同様です。「そんなつもりはなかった」はなるべく避けたいですね。またキャラクターの個性豊かな表現は見る人を飽きさせません。

ところがセミナーなどでただきれいに話すだけでは聞き手にとっては耳触りがよすぎて印象に残ら

ないこともありますし、もしかしたら誰が話しても同じとも言えるかもしれません。

この本では、特にビジネスにおいて人前で話す際に「スマート」な印象を持つていただいたり、「わかりやすい」と感じていただけたりするようにポイントをぎゅっと詰めております。

それも「話す＝スピーカー」ではなく、聞き手を意識した「パフォーマー（表現者）」としてのノウハウや考え方です。

ケースごとに書いているので、目次を見てその都度気になる点をチェックしていただき、あなたらしい聞き手を飽きさせない話し方を披露してください。

自信を持って話すことができると、気持ちも明るく前向きになるのはもちろん、堂々とした姿でわかりやすく話すというのは、初対面の人にも信頼してもらえますから、例えば事業をこれから始める方や始めたばかりの方にもお役に立てると思います。