

第2章 話のゴールをはっきりさせる

人の心揺さぶる話をするためには、話を聞いた後の聞き手が、どのような想いをもち、どのような行動をとってもらいたいのかを想定する必要があります。その為には、自分が聞き手に伝えたいメッセージを整理しておくことが大切です。自分の想いを伝え、聞き手の心に良い変化を与え、行動を促すことができれば、あなたのスピーチは成功した事になるのです。

☆ 話すシュチュエーションを整理しよう。

人前で話すと言っても色々な場面があります。

ビジネスパーソンの場合では朝礼や終礼そして会議、社内プレゼンテーション或いは社外プレゼンテーション。その他、会社説明会や事業説明会、場合によっては株主総会などでも話す機会が訪れる事があるかもしれません。

人前で話すと言っても全てが同じ話し方で良い訳ではありません。場面ごとに応じた話し方も必要になってきます。

更には、話す立場によっても話し方は変わってきます。部下に対して話をするのか。或いは上司に対して話をするのか。他部署の方に話しをするのか。お客様に話しをするのか。お取引様に対して話しをするのか。

あなたが話し上手と呼ばれる為には、それぞれのシュチュエーションに応じた話し方を身につけることです。

更には、ただ単に話をするのではなく、必ず聞き手に対してどのような想いを持ってもらいたいのか、或いはどのような行動をして頂きたいのかを、示す必要があるのです。話し手は、聞き手をゴール地点に導かせる水先案内人なのです。

また、話し上手と呼ばれる方の話は、スピーチの終わり方も非常にきれいです。どのようにすれば、上手な終わり方ができるのでしょうか。

この章では、聞き手の行動の促し方と、上手にスピーチを締め括る方法を学びましょう。

Lesson1 目的を明確にしよう

☆ゴール地点を知る

人前で話をする時には何らかの目的が存在します。話し手としては聞き手を目的地までお連れしなければなりません。聞き手をゴール地点に導くことが話し手の最終目的なのです。このことを忘れることなく意識しましょう。

聞き手の関心のある話題、エピソードなど聞き手に合わせた話を盛り込むことは大切ですが、一番重要なのは、あなたの話を聞き終わった聞き手が、今後、どうなって欲しいのか、或いはどう行動して欲しいのかが大切になります。その為には、あなた自身が、ゴール地点をしっかりと認識していなければいけないのです。

人前で話しをする時には、必ず何らかの目的があります。目的に到達できない話しをしたのでは、スピーチをした意味がありません。目的ありきの話を作り上げるように心がけることです。

多くの方が、何か人前で話をする時には、テーマに沿った話を冒頭部分から作り上げようとする傾向が見られます。

この話をした後、この話をしよう、その次にはこんな話をしよう。と話す順番を追って、話の組み立てを考える方を多く見かけます。決して、間違いではありませんが、話し手は話す目的を常に意識し、話を作り上げる時にも目的に向かって話になっているのか、を確認しながら、話題を考えるようにすることです。

たとえば、旅行をする時には目的地を決めますね。東京から福岡に行くことを目的としたら、最終ゴール地点は福岡です。あなたは、お連れの方（聞き手）を福岡までお連れしなければいけないのです。福岡に行くには色々な方法論（話題）があります。飛行機を使ってもいけますし、新幹線を使ってもいけます。或いは車を使ってもいいでしょう。目的地が明確であれば、どのように行くかは、連れていく人(話し手)の得意としている方法（話題）を使えばいいのです。しかし、目的地を意識しないで出発をすれば、どこに着くか分からなくなります。ともかく、新幹線に乗れば何とか着くだろうと、見切り発車をしてしまえば、着いた先が山形県なんてこともあり得るのです。目的地を明確にさえしていれば、あらゆる手段方法(話題)を使って、ゴールにお連れすることができるようになるのです。

前章では自己紹介を題材にあげました。自己紹介にも目的があります。自分を知って頂き、名前を覚えてもらう。或いは今後のコミュニケーションを円滑にする。などが上げられるでしょう。自己紹介でも目的があるように、スピーチにも目的があります。プレゼンテーションにも、会議での発言にも、朝礼の訓示にも必ず目的があるはずです。まずは、その目的を明確にすることからスピーチはスタートするのです。

人前で話しをする時の最も大切なポイントのひとつとして、話す目的をあなた自身がハッキリ理解していなければいけないことを分かって頂きたいのです。自分が話の目的を理解しないうちに話し始めれば、聞き手の反応として「結局何が言いたかったのだろうか？」と、聞き手を迷走状態にさせてしまいます。そのようにさせないためにも、まずはあなたがゴール地点をしっかり把握する必要があるのです。

なぜなら、聞き手をゴールへと導かせたい思いが強ければ強い程、あなたの伝えたいという熱意や思いが言葉となって現れるからです。

☆社内研修・社内セミナーのゴール地点

社内で、新入社員や部下に対して研修を行うことや、セミナーを開いて話しをすることがあるでしょう。この時の話は、知識やノウハウを伝える話になることと思います。そして、多くの話し手が、知識やノウハウを伝えて話しを終わろうとします。確かに、話し手からしてみれば、必要と思われる知識、ノウハウを語ったことで、ある意味目的は達せられたと思うことでしょう。

増してや、研修のなかには知識やノウハウを、伝えることのみを目的とする研修もあります。

しかし、本当にそれで目的が達せられたと言えるのでしょうか。

社内研修や、社内セミナーの本当の意味での目的達成とは、聞き手が聞いた知識を現場で活かすことであり、聞いたノウハウを使って、会社に貢献することにあります。

ここに目的を定めるのであれば、知識やノウハウを伝える話だけに終始しては、片手落ちになります。

聞き手が聞いた知識や、ノウハウが、実際に現場で活かされてこそ、現場に即した研修であり、セミナーになるのです。

では、現場で活かす為にはどうすれば良いのか。

あなたの話の中に知識や、ノウハウのほかに、聞き手の行動を促す言葉をふんだんに取り入れることです。知り得た情報を活かしてみたい。知り得た情報を使ってみないと、行動を隆起させるイメージを聞き手に伝えるのです。

たとえば、ひと通りのノウハウの話をし終えた後に、こんな話をしてみてもいいかでしょう。

「ノウハウを使うことで効率が上がります。効率が上がれば作業時間を短縮することができます。作業時間が短縮されれば、時間に縛られるストレスから解放されます。早く帰宅できることにもなるでしょう。一日の疲れを癒す時間に充ててもいいでしょう。恋人と逢う時間も取れます。子供達と遊ぶ時間も増えることでしょう。心に余裕が生まれれば、それだけ充実した人生さえ送ることができるのです。そのカギがこのノウハウを使うことにあるのです」

このような話を取り入れ、楽しさを語る時には楽しそうに話し、大切なキーワードではゆっくりメリハリをきかせて話すようにすることです。

知り得た知識や、ノウハウを行動に移すことは、大きなパワーを必要とします。場合によっては、今まで取り続けてきた行動と、反対の行動をしなければならぬ状況になることがあるかもしれません。それに立ち向かわせる勇気と、明るい未来を想像させる話を取り入れることです。

☆プレゼンテーション

プレゼンテーションの目的は、企画の採用、商品やサービスの購入、或いは契約です。この目的が達せられなければ、プレゼンテーションの成功を意味しません。プレゼンテーションを成功へと導きたいのなら、採用、購入、契約が目的であるということを、片時も忘れないようにすることです。

ゴールである採用、購入、契約から逆算して話の組み立てを考えると、分かりやすく、必要を感じて頂け、内容のある話になりやすくなります。そして、さらに

あなたが話そうとしている内容が、採用、購入、契約に必要な話なのかを常に考え、チェックしてみましょう。

プレゼンテーションをする上で、極めて重要なのが、採用、購入、契約後に訪れる素晴らしい未来を、聞き手がイメージできる話にすること。聞き手の脳裏にありありと思い描かせる話になっていること。これらが、プレゼンテーションを成功へと導く最も大切なカギとなるのです。

その為には、あなたのプレゼンテーションが、聞き手の購買意欲や、採用動機となる感情を、揺り動かすだけの表現ができているか。これらを、チェックすると良いでしょう。

チェック方法のひとつとして、自分が作り上げたプレゼンテーションの内容を、自分が第三者の立場で聞いたとして、自分自身が購入したい、或いは採用したい。という気持ちになることができるか。を考えることです。

もし、購入意欲や採用意欲が湧かないようであれば、プレゼンテーションの内容をいま一度、吟味する必要があるでしょう。

自分自身が欲しい！採用したい！という気持ちが湧くまで完成度を高めて下さい。この想いが強ければ強い程、あなたの言葉が真実味のある、心からの言葉として、聞き手の心に響くようになるのですから。

Lesson2 想いの強さが心の強さ

☆自分の想いを確認する

人前で話す時にはゴール地点を見定め、話し手自身が話の目的をはっきりと理解する。このことが大切であるということが、お分かり頂けましたでしょうか。

ここまで理解できたなら、次に、あなたの気持ちを整理しましょう。

あなたはなぜ、聞き手を自分の想うゴールに導きたいのかを真剣に考えて下さい。

あなたが話をして、聞き手を導く先には聞き手の幸せや、喜び、気づき、感動、或いは成功がありますか？

あなたにとっても、聞き手にとっても人生を充実させる何かがありますか？

そして、その想いは本当にあなたの心の中からでてきている想いですか？

これらの気持ちの確認を必ず行うことです。この想いが強ければ強い程、あなたの感情が動き始めます。聞き手に対して「分かって欲しい！」「知って欲しい！」「気付いて欲しい！」「強くなって欲しい！」「幸せになって欲しい！」

聞き手に対して、あらゆる感情がプラスの意識として現れてきます。この熱い気持ちが伝えたいという熱の源泉なのです。

そして、これらの想いが間違いないと意識することです。

意識できないのであれば、もう一度ゴール地点を見極めることです。

☆自分の心にはウソをつけない

なぜなら、人間は自分の心には、ウソをつけない生き物だからです。

他人にウソをつくことはできます。しかし、他人にウソをついている時「私は今、ウソをついている」と自覚をしてしまいます。他人にはウソがバレなくても、自分の心にはバレてしまいます。この気持ちがあると、人前で話す時に、心の弱さが表に現れます。

語尾が弱くなったり、声が小さくなったり、上ずってしまったり、慌ててしまったり、言葉を濁してしまったり、顔が赤くなったり、震えてしまったり。

自信のない態度として形に現れます。

自分自身が納得していないのに、人を納得させることはできないのです。心にある想いを口にするからこそ、言葉に真実味が伝わり、人の心に響き、感動を与えることができるのです。

気持ちの整理がしっかりでき、心にウソ偽りがなければ、あなたの言葉にパワーがでてきます。人の心を揺さぶる熱意が溢れてくるのです。

イギリスの偉大な評論家、ウィリアム・ハズリットは「雄弁に欠かせないものは誠実さである。自分に対して誠実な人間になれば、人を説得できる」と言っています。スピーチの真髄を表す言葉であると思います。

自分の想いと気持ちをしっかり認識し、自分の心を強くすることです。心が強くなれば、自信が湧いてきます。聞き手に愛情と誠意を持って話ができるようになります。この、心の強さこそが、人に伝わるスピーチの原点なのです。

Lesson3 締め括りで差をつける

☆話し上手は締め括り上手

人前での話しでは冒頭部分、いわゆる「つかみ」が大切とよく言われます。聞き手を惹きつける為には、冒頭部分で興味深い話をして、聞き手の心を「つかむ」必要があるからです。それと同等に、話の締め括りも非常に大切です。締めの善し悪しいかんで、聞き手の印象が大きく変わります。

スピーチ上手な人の共通点は、話の締めくくりが非常に上手です。逆の見方をすれば、話の締め括りが上手だからこそ、スピーチ全体が上手に聞こえ、素晴らしいスピーチだったという印象が聞き手の心に深く残るのです。

聞き手は、一度聞いた話の全てを覚えている訳ではありません。もちろん、部分的には記憶に残る具体例やエピソード、心に残る話題、或いはデータや実績の話があることでしょう。

しかしながら、人間の記憶はそんなに優秀ではありません。一度聞いただけの話を全て記憶に留め、全てを理解することは無理に等しいのです。

話し手の印象と、記憶に残った話とを踏まえて、スピーチ全体をイメージとしてとらえます。イメージが良ければ、心に残る話題と共に、話し手を深く記憶に留めます。あなたのスピーチのイメージを良くも悪くもするのが、締め括りの一言に懸かっているのです。

最後の話がしっかりと、聴き手の記憶に残る話しになれば、あなたのスピーチは好印象を残すことができます。

スピーチを構成する最初の段階で、心に残る締めくくりを話すことが出来れば、聴き手に感動（好印象）を与えられるだろうという話題を盛り込むことで、あなたはスピーチの成功を想像することができます。自分自身のモチベーションアップにもなり、スピーチをしたい、やり遂げたいという積極的な姿勢を作ることにもなります。この積極的な姿勢を作ることが、スピーチ準備には欠かせないものなのでもあるのです。

☆ どんな終わりが理想的？

好印象を残す話しを作り上げたのなら、最後の話が終わればスパッと話を切り上げるようにします。

よくあるスピーチの終わり方として、最後の話を終えてから、「以上で、私の話を終わりにします。今日は、みなさまの大変貴重なお時間を頂きまして、ありがとうございます。また最後までご清聴頂きまして・・・・・・(略)」と長々と謝辞を述べる話し手もいます。謝辞を述べることは決して悪い訳ではないのですが、長々とした謝辞は聴き手を現実に引き戻してしまいます。

好印象を残す話しで終わったのであれば、聴き手の心に変化が表れている瞬間です。聴き手の心を現実に引き戻さないまま終わることです。

締めのお話を終えて「今日はありがとうございました」の一言でスパッと終われば、聴き手は「えっ？もう、終わってしまったのか」、あるいは「もう少し聴きたかった」などの余韻を感じながら終わることができます。

謝辞については、司会者に引き継いでもらえばいいのです。聴き手に余韻と、心の変化を残す終わり方ができれば理想的なスピーチの締めといえるでしょう。

☆ 好印象はスピーチ時間を守ることから

スピーチをするのに、好きなだけ話ができる時間を与えられることは、なかなかありません。多くの場合はスピーチ時間が決まっています。時間配分をしっかりと考えて、与えられたスピーチ時間にキッチリと終わらせることも、話し上手と呼ばれる大きな要素です。

時間が守られていないスピーチは良いイメージをもってもらえません。よくある話ですが、話の途中までは、とても聞きやすく分かりやすい話をされていたにも拘らず、話の後半からは、慌てて話す話し手を見ることがあります。誰の目から見ても時間配分を間違え、後半部分からは話を割愛され、本来なら聞ける話を飛ばされてしまった。と印象に残ってしまうスピーチです。こうなってしまうのは、折角の話しも台無しです。

かといって、話し足りないからと、スピーチ時間を守らず、持ち時間をオーバーすることになれば、聞き手は「いつ終わるの？」と、苛立ちを覚えます。決して好印象を残すものではありません。

また逆に、スピーチ時間を持て余しダラダラと、取りとめのない話をして時間を潰す話し手を見ることもあります。こちらもたとえ、それまでは良い話であったとしても、最後に間延びした終わり方になってしまったのでは、やはり良い印象を残すことができません。

与えられた時間をキッチリ守り、きれいに終わることができれば、それだけでも聞き手に良い印象を与えることができるのです。

キッチリと時間通りに、話し終わるに越したことはありません。しかし、時間通りに話し終わることができないから、慌てて話をする話し手がいたり、時間を潰す話をしてしまう話し手がいたりします。

じつは、ベテランの話し手でも、時間通りに話を終わらせることは、難しいと思っているものなのです。

ここにチャンスが見え隠れしています。ベテランでも時間通りにスピーチを終えることは難しいと思っている。

そんな中、あなたがスピーチ時間をキッチリ守り、感動のフィナーレで話し終える。話し終えた瞬間に聞き手から万感の拍手を頂く。きっと、自分自身のことを、こころから褒めてあげたくなることでしょう。

もちろん、あなたの評価は目に見えて上がります。ベテランの話し手でも難しいと感じていることを、あなたはいとも簡単にやり遂げてしまうからです。では、どうすればよいのか。

☆スピーチ原稿を用意する

スピーチをするからには、スピーチ時間が決まっていることでしょう。

1分スピーチでも、10分スピーチでも、30分スピーチでも、90分スピーチでも、あなたが本当にスピーチ上手になりたいのなら、スピーチ原稿を書くことです。

スピーチ上手になる近道は、スピーチ原稿が書けるか否かに掛かっていると言っても過言ではありません。

リンカーン大統領のゲティスバーグの演説。或いはキング牧師がワシントン D.C.で行った「私には夢がある」で始まる演説。事の善悪は別として、アドルフ・ヒトラーの演説。最近ではオバマ大統領の演説。世界的にも有名なこれらの演説は全てスピーチ原稿から作り上げています。行き当たりばったりの、出たところ勝負のスピーチではもちろんありません。ましてや、行き当たりばったりの話で、人を惹きこむ話にすることは、大変難しいことなのです。

まずは、スピーチ原稿を書くことに決めることです。

それも、スピーチ時間より、長めの原稿を書くことに決めます。なぜなら、大きく分けて三つの理由があります。

スピーチ時間より長めの原稿を作り上げれば、スピーチ時間に合わせて、時間オーバー分を原稿からカットし、スピーチ時間に合わせることができます。これが一つ目の理由です。

長めのスピーチ原稿を書くためには、より多くの話題も必要とします。話題をたくさん持つことで、本当に話したい話題なのかを吟味することができます。これが二つ目の理由。

そして、実際にスピーチをする場面において、多くの方が、普段より早口になってしまう傾向があるのです。早口になってしまうと、思いのほか、時間短縮され、スピーチ時間が余ってしまうこともありがちです。話す話題を持っていれば、話しをすることができますが、話す話題がなければ話のしようがないのです。これが三つ目の理由です。

長めのスピーチ原稿を作る準備をするだけでも、気持ちに余裕を持ってスピーチに望むことができるようになります。長めのスピーチ原稿を用意する。と心に決めて下さい。

次に、スピーチの目的がどこにあるのかを、あなた自身が明確に把握できるようにします。目的を忘れないために大きく書くといいでしょう。目的をしっかりと書いたならば、次に、最後の締め括りの言葉を真剣に考えます。

スピーチ上手と呼ばれる為には、この作業が非常に重要になります。スピーチの最後の言葉は華々しく、スパッと締めると聞き手に深い印象を残すことができます。

最後の一言でスピーチの善し悪しが決まると思って、慎重に言葉を探してください。この最後の言葉が華々しく、目的を達成する為の殺し文句になる言葉として見つければ、あなたのモチベーションは必ず高くなっているはずです。

自分の心からでる言葉が見つければ一番いいでしょう。もし、見つからないようであれば、目的に沿った格言や、著名人の名言などを用いてもいいでしょう。

たとえば、聞き手のモチベーションを上げたければ、「最大の名誉は、決して倒れないことではない。倒れるたびに起き上がることである」中国の儒家の祖、孔子の言葉です。「信念は人を強くする。疑いは活力を麻痺させる。信念は力である」フレデリック・ロバートソン。イギリスの偉大な牧師の言葉です。「下足番を命じられたら、日本一の下足番になってみる。そうしたら、誰も君を下足番にしておかぬ。」日本の実業家、小林一三の言葉です。

このような言葉を引用して締め括るのもよいでしょう。

☆時間を守る法

締め括りの言葉ができあがれば、次に、話題を集めなければなりません。集めた話題に優先順位をつけます。優先順位の高いものは、スピーチ時間に合わせ、スピーチに組み込みます。優先順位の低い話題は予備知識、或いは余談として蓄えておきます。

ここまでの準備でお分かりになると思いますが、スピーチ時間の調整を優先順位の低い話題で調整するのです。

スピーチがすすみ、中盤あたりまで話したところで、時間配分を計算します。順調にスピーチが進んでいるようであれば、そのまま話し続けます。もしも、予定時間よりスピーチが進み過ぎているようであれば、優先順位の低い話題を余談としてスピーチに組み込めばいいのです。この手法を身につければ、スピーチ時間

を持って余すことはなくなります。

さて、まだ解決されていない問題が一つ残されています。原稿通りにスピーチを進めたにも拘らず、スピーチ時間をオーバーしてしまいそうになった時です。もちろん、そうならないためにも、事前練習は必要です。しかし、時に本番では、練習通りにスピーチが進まない場合もあります。

たとえば、スピーチ中に予期せぬハプニングがあったり、聞き手から予期せぬ質問をされてしまったり。このようなことで、時間を取られてしまうことなども十分に考えられます。しかし、決して慌てないことです。ハプニングがあれば対処しなければいけませんし、聞き手からの質問に対しても、簡単な質問なら快く答えなくてはなりません。しかし、それでもスピーチ時間は決まっています。このような時には、どう対処すればよいでしょう。

まず、大切なのは精神的に慌てないことです。そして、早口にならないことです。それまでの、テンポと同じように話すことです。あなたに変化が現れれば、聞き手は敏感に感じ取ってしまいます。

早口に話を進めてしまったり、話のテンポが急に上がったりすれば、聞き手を置き去りにした、話し手本位のスピーチになってしまいます。これでは聞き手として不満が残ってしまいます。不満を残してしまっは上手なスピーチとはいえません。

さあ、そこでです。

スピーチ原稿を作った時のことを思い起こして下さい。スピーチ原稿を作ったのはあなたです。話題を集めたのもあなたです。あなたのスピーチは、あなたが聞き手に話す前であれば、スピーチ内容のすべてを知っているのは、あなた自身だけなのです。仮に、他にいるとしても、事前練習の時に手伝ってくれたスタッフ程度でしょう。いわば、身内の人間です。それ以外にあなたのスピーチ内容を知っている人は、誰一人いないのです。聞き手は、あなたが話した内容がすべての話なのです。聞き手は、あなたが話さなかった話の存在さえ知らないのです。

これがどういう意味を持っているのかお分かりになりますね。ハプニング後からは、あなたの予定したスピーチの話題の中で、優先順位の低い話題を短縮するか、

或いは、削除すればいいのです。

話題の中には余談や、話を分かりやすくする為の例え話などが組み込まれていると思います。これらを簡潔に話すか、或いは削除して話せばいいのです。大切なキーワードやセンテンスはしっかりと話し、無理に話さなくてもよい、余分な話題部分を削って、時間調整を図ればいいのです。聞き手側からしてみれば、慌てて話された話より、よっぽど、心に残る話となります。

そして時間調整を図りながら、最後の決め台詞でスピーチを締め括るようにするのです。

時間通りに華々しく、スパッと締め括るスピーチに触れたとき、聞き手は余韻と感動を必ず覚えてくれるのです。

これらの方法を上手に使うって、スピーチ時間をあなたがコントロールするようにしましょう。もちろん、本番を想定した、リハーサル練習も必ず行って下さい。スピーチ時間をコントロール出来るようになれば、あなたはスピーチ上手と言われるようになるのですから。