**魅力あるスピーチとは？**

* 声 **38％**
* ボディランゲージ **55％**
* 言葉、スピーチの内容・中身 **7％**

（アルバート・マレービアン博士　研究結果より）

**スピーチが聴衆に与える影響**

* どれだけスピーチの内容が良くても、効果的な方法で話されていないと聴衆の心を捉えられる魅力あるスピーチには繋がらない。
* 非言語コミュニケーションがとても大切である。

**魅力あるスピーチに繋がる大切な事**

1. **スピーカーのファーストインプレッション**
2. **効果的な声の使い方**
3. **ボディランゲージ**

**１．スピーカーのファーストインプレッション**

人は最初の5秒で視覚的な情報が決まる

* 第一印象が悪い＝聴衆が聴く気をなくす
* 第一印象が良い＝聴衆の興味をひき、聴く気を起こさせる
	+ - 服装＝洗練された、清潔感のある身なり
		- 好感を持たれるイメージ＝健康的、明るい、爽やか、溌溂、優しい、穏やか
		- 顔の近くには、明るい綺麗な色を身に付けると顔色が良く見え、健康的で、明るく溌溂とした印象になる。

男性＝ネクタイ、カッターシャツ、チーフタイ等

女性＝スカーフ、アクセサリー、インナー等

* + - 風采は、敬意に繋がり、敬意は聴くことに繋がる
		- 第一印象で特に気をつけることは身につけた物、又は自分の風采が自分の伝えたい内容や、目的から聴衆の気をそらせる事があってはいけない。

**２．効果的な声の使い方**

1. 十分な音量があるか？
2. かつ舌がしっかりなされているか？
3. 間の取り方が程良く、理解しやすいか？
4. 速度が程良いか？
5. 声に抑揚があるか？

自分の声をボイスレコーダーに録音し、自分の声や話し方を、客観的に聞き、長所、短所を認識する。

1. 十分な音量があるか？

地声でしっかりと芯のある力強い声で話す。

エネルギーのある声は聴衆の心に響く。

* 声が小さいと、聴衆は聞き取りにくく説得力に欠ける。
* 声が大きいと、聴衆は聞き取り易く、声のエネルギーが聴衆の心に響き、集中して聴こうとする。

→地声の小さい人の訓練方法

短い文章を日々音読で腹筋、背筋等、上半身の筋力を使って、大きな声で読む。

日頃から腹筋、背筋を鍛えておく

※マイク使用の場合

握り拳１つ位をあけた位置にマイクのヘッドを持ってくる。そして、マイクを顔に対し、90度に持ち、声を出す。

* マイクが離れすぎると声が小さく、聴衆が聞き取りにくい
* マイクが近すぎると声が割れ、息の音が入り、耳障りが悪くなり聞きづらい。
1. かつ舌がしっかりなされているか？

言葉一句一句をはっきりと明確に話す

* かつ舌が悪いと、聴衆は全く理解できず、聴く気が失せる
* かつ舌が良いと、スピーカーの伝えたいことが心に届き、しっかり把握され、印象に残る。

　→かつ舌を良くする訓練方法

　　口の周りの筋肉を常々柔らかく鍛えておく

　　・口の体操

はへひふへほはほ

まめみむめもまも

やえいゆえよやよ

られりるれろらろ

わえいゆえよやよ

ん

口の周りの筋肉を使って大きく口を開け

一語一語はっきりと発する訓練

あえいうえおあお

かけきくけこかこ

させしすせそさそ

たてちつてとたと

なねにぬねのなの

　　・早口言葉の練習

　　　　　　　例：（東京特許許可局、生麦生米生卵　等を常々正確に言える様練習する

1. 間の取り方が程良く、理解しやすいか？

文章の句読点をきっちり意識して話す。

話の内容が変わる所では必ず一呼吸置く。

* 間を取ることによって聴衆がスピーチの内容を理解しやすく、最後まで聴く気を引きつける効果がある。
1. 速度が程良いか？

程良い速度で話す。

* 早すぎると、内容が理解できない
* 遅すぎると、退屈で飽きられ、聴衆の心が離れてしまう
* 耳障りの良い速度、一分間に120～160語のスピードがベスト
* 最初から最後まで同じテンポでは飽きられてしまう

→高度なテクニックとして 最初の方は普通のテンポ

 中間点では少し早い目に

 最後の方ではゆっくりと一番伝えたい事を話す

速度に変化をつける事によって、スピーチにアクセントが付き、聴衆は楽しく聴ける。

1. 声に抑揚があるか？

最も強力で説得力のある高度なテクニック。

魅力あるスピーチに一番繋がる要素であり、スピーチがとても表情豊かになり、聴衆の興味を引き起こし、楽しませる効果は絶大である。

→抑揚をつける訓練方法

　　小説の一部、詩、コラム等、文章の一部をとって、喜怒哀楽の感情を込めて、音読で

読む練習をする。

**３．ボディランゲージ**

大切な事

1. 話す時の姿勢
2. 身振り、手振り
3. アイコンタクト
4. 顔の表情
5. 話す時の姿勢

背筋を伸ばし、胸を張って、堂々と、顔はにこやかに演台へ。足は肩幅くらいに広げ、床にしっかりと立ち、上半身は左右どちらにも向ける様に柔らかく保つ。前後に倒れ過ぎず、背中を真っ直ぐに、顎を少し引き、手は演台の上に置き、大きく深呼吸をし、スピーチを始める。

1. 身振り、手振り

身振り、手振りが入ると、聴衆に大変印象深く残る

* 話の内容、言葉において積極的に上半身のパーツ（頭、首、腕、胸、手、等）を使って、表現する。
* 特に手の表情は、一番聴衆との関係を築くのにもっとも影響力のある部分だという事を認識しておく事。
1. アイコンタクト

聴衆とのコミュニケーションを取るには、目配りはとても大切。

* 人数が多くなると、個々に目配りをすることは不可能であるが、聴衆全体とのアイコンタクトのテクニックとして、初めに会場向かって奥の方の人々、右側の人々、手前側の人々、左側の人々、といった具合に、時計回りに目配りをする。
* スピーチの所々で、時計回りにアイコンタクトをとり、聴衆全体の人々に心を配り、コミュニケーションを取ることによって、聴衆が心を開き、安心して聴こうとする気持ちを持続してくれる効果がある。
1. 顔の表情

笑顔に勝るものはない

* スピーカーの笑顔によって、聴衆は心が癒され、やすらぎ、幸福な気持ちになり、スピーカーが笑顔で話す事によって身体全体の筋肉が緩み、声帯も開き、良い声が出る様になる。
* 聞き手と話し手の間に、より良いコミュニケーションが生まれるので、笑顔で話す様に心がける。
	+ ただし、時にはスピーチの内容によって、聴衆に緊張感を抱いてもらう為に、笑顔が必要でない場合もある。

**話すときの基本**

☆積極性、共感性、柔軟性の心構えを持ち備えている事

☆話上手のプロセスは認識から始まる

☆話すときには必ず聞き手があるという原理原則を心得ておく事

☆誠実さ、知性、人間性が最高の説得力を持つ事を忘れない事