



第8019号

2024年3月11日(月)

聞き手を引きつける三つのスキル

言の葉OFFICEかのん代表 川邊 暁美

◆ 関心を持ってもらう話し方の工夫

新年度から「部署が変わり、大勢の前で話をする機会が増える」「責任が重くなり、より相手の納得を引き出す話し方が求められる」という人もいるだろう。

プレゼンテーションの3P(Purpose=目的、People=対象、Place=場所)を押さえ、文章力もあり、構成も論理的、声も明瞭で聞きやすい…。それなのに、話が聞き手の印象に残らず、流されてしまう人と、聞き手を引きつけ、共感や納得を引き出す人がいる。この違いは何か？ それは、聞き手との間にブリッジを架けることを意識できているかどうかだ。

聞き手に伝わってこそ、目的を果たせる。完璧な文章であっても、一方的な話し方では伝わらない。「ブリッジを架ける」とは、聞き手に関心を持ってもらい、聞き手を巻き込みながら、ゴールまで共に進んでいくことに注力した話し方の工夫のことだ。例えば次に挙げる三つのスキルがそうだ。

◆ 「展開していく力」と「言い換える力」

まず求められるのは、「展開していく力」だ。項目から項目に移る際に「では次に2番目の…」 「次は…」と淡々と羅列するのではなく、「今、ご説明してきた〇〇に関して、次に●●の観点から掘り下げてみましょう」「そして次にキーワードになるのは〇〇です。なぜなら…」のように、次の項目へのブリッジになる言葉を意識的に使い、期待感を持たせつつ、各項目の位置付けを整理しながらストーリーを展開させることで、聞き手を引きつけることができる。

二つ目は「言い換える力」で、代表的なものとしては次の方法がある。一つは、「抽象的な表現を具体的に言い換え、理解度を上げる」ことだ。「抜本的な人口減対策の推進を検討」のような表現で終わるのではなく、「何を」「いつまでに」「どういう方法で」「どのレベルまで」と表現を具体化し、数字で示したり、「その結果、暮しの中で何がどう変わるのか」を身近な事例でイメージさせたりすることで、聞き手の理解を進める。

「適切な引用で聞き手との共通基盤をつくる」ことがもう一つの方法で、高難度の専門的な話もキーワードや例え話でイメージ化して落とし込む。「〇〇とは一言で言うと…」と、本質を30秒程度の分かりやすいキーワードで表現したり、「雨で濡れた傘を回すとしずくが飛び散ります。それと同じ運動を利用した技術です」のように、イメージが容易な例を挙げて伝えることだ。

◆ ポイントを伝え直す「要約する力」

三つ目のスキルは「要約する力」で、これから話すこと、話してきたことのポイントをまとめて伝え直すことが大事になる。導入部で今から話すことを要約すると、注目ポイントがあらかじめ明確になり、聞き手はそれを念頭に置きながら聞くことで、主体的、能動的に参加することができる。また、締めくくりに、重要な点をまとめとして押さえ、「きょうの話を振り返ってみましょう。キーワードは三つありました」のように印象に残すことで話の定着度が高まる。

より伝わる話し方が求められる立場になったら、話の内容だけではなく、聞き手を置き去りにせず、巻き込んでいくための工夫にも力を入れ、話し方のステージを上げよう。

(かわべ・あけみ)

◆監修◆ 内外情勢調査会

◆委託編集◆ 時事総合研究所

〒104-8178 東京都中央区銀座5-15-8 TEL: 03-6800-1111(代表)

この記事に関する問い合わせは、時事総研(03-3546-2384)まで

本稿の一切の情報について、無断転載・複写をお断りします。©時事通信社 2003