



第8401号

2025年9月12日(金)

## 解きほぐして伝える

言の葉OFFICEかのん代表 川邊 暁美

### ◆「心に響く」とは

先日、仏教のある宗派の研修会に招かれ、2日間にわたって法話の指導を行う機会があった。「声・話し方」「話の内容」「表情・姿勢」という三つの観点からアドバイスをを行ったのだが、相手の心を動かし、導くことを目的とした法話は、究極のプレゼンテーションだと感じた。

目指すのは「相手の心に響く法話」。「心に響く」とは、相手がその話を理解・納得して自分の中に落とし込み、明日からそれを実行していこうという気になり、その背中を押して導く力となることだ。

そのために、声を効果的に使えているか、発音は明瞭か、話す速さは適切か、内容は正しいだけでなく、一般人にも分かりやすいよう、話の構成、展開の工夫がされているか、具体的で伝わりやすい言葉に言い換えているか、視線や表情、ジェスチャーは、などなど細かくチェックを行った。特に内容については、仏教の教義など全く門外漢の立場で関わったことで、率直に分からないところを分からない、と指摘することができ、踏み込んだフィードバックをすることができた。

### ◆五つのプロセス

そのポイントを専門的な話を解きほぐして説明する際の五つのプロセスとして以下にまとめた。

仏教用語を例に挙げているが、ビジネスでの専門用語やキーワードを専門外の人に理解してもらいたいときの参考にしていたら、と思う。

「忘己利他(もうこりた)は、己(おのれ)を忘れて他を利するは慈悲の極みである、という伝教大師の言葉から来ています」(第1段階:言葉の説明)、「自分のことを後にして、まず人に喜んでいただくことをする、それは仏様の行いで、そこに幸せがあるのだ、ということです」(第2段階:やさしい言葉への言い換え)、「つまり、忘己利他は自分の都合や損得勘定を離れて、相手の立場になつてものごとを見、行動していくことを言います」(第3段階:意味の説明)、「マザー・テレサにこんな逸話があります・・・」「これは私の体験ですが・・・」(第4段階:具体例や例え話、実体験を話す)。

こうして専門用語をほぐしていき、最後の第5段階で「私たちが仕事において自分のことよりもまず相手を思いやる気持ちを持つ、例えば取引先と・・・」のように実践につなげるための行動例を示す。

そのことで得られるもの、例えば「こういうことを日々積み重ねていけば私たちの心はどれほど豊かになるでしょう。そして周囲との信頼関係も・・・」など示すことができればより腑に落ちやすいだろう。

### ◆心と言葉の感性に磨きを

プロセスの中で最も難しいのは第4段階だ。本質を正しく深く自分が理解していなければ適切な具体例や例え話を示すことはできない。対象に合わせてより共感を得られる話を選ぶことも大切だ。

どんなに有意義な話でも、相手がそれを自分事として捉え、行動に結び付けることができなければ、相手の心に響いたことにはならない。これぐらい分かっているだろうと思わず、相手に合わせて丁寧にプロセスを踏んでいくことだ。

そのために不可欠なのは自分自身が豊かな話の引き出しを持っていることだ。心と言葉の感性に日々磨きをかけることを忘れてはいけない。

(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