

素晴らしい須走を知りたい!

「すばらしい隊」養成講座 第9回講座概要(チェック前)

第1部：座学 伝える極意「良い声を出すためのトレーニング」

■日時：令和元年11月30日(土)9時~12時

■場所：須走東災害対策センター

■講師：関谷 葉子氏 御厨おもてなし倶楽部 代表



■講義概要

1. メラビアン法則

- 一人間が知識を蓄えるには、意識が大切。大脳生理学的にスコトーマ(ベールで覆う)がかかっているため、人間は本能的に見たいもの、聞きたいもの、知りたいものに意識することで、それ以外は排除する。セミナーで何を習得したいか意識を持ち、学ぶと理解力が異なる。
- 学ぶとは、70%が知識を入れるインプット本を読む、勉強をする、聞くであり、30%はアウトプット発信する、伝える、発表するである。2週間以内に3回以上繰り返して発信した情報は自分の中に残り、忘れない。70%インプット(入力)と30%アウトプット(出力)で物事を覚える黄金比は7:3と覚える。発信することが大切である。
- 一人の第一印象は、3秒~30秒で相手を判断し、受けた印象は1時間後までイメージがそのままフィルターとしてかかる。その後、コミュニケーション等で少しずつフィルターが取れていくが、第一印象で人間の脳は受け入れる、受け入れないかをほぼ決めてしまう。「この人感じ悪い、苦手」と思った瞬間、どんな良い事伝えても耳に届かない。「この人の話し聞いていて心地いい、聞いてみたい」と思った瞬間、受け入れる体制ができるのである。初対面の時が大事である。
- 3~30秒の判断材料は①55%は目からの情報、見た目で判断する。立ち居振る舞い、洋服、表情、歩き方など。②38%は耳からの情報であり、声の質、大きさ、リズム、テンポ、抑揚、速さ。③7%は話す内容である。どんなに伝えたくても7%しかない。知識を習得し、人に伝えたいと思っても、相手には7%の要素でしかない。話の内容よりもどう伝えるかが重要であり、人のコミュニケーション・第一印象にはものすごく大きい。最初が肝心、メラビアン法則は人とのコミュニケーションの法則。第一印象は、見た目・会った時の印象=視覚的な要素が55%+聴覚的な要素が38%で決まる。これは非言語で、残りの7%が話の内容。本当に伝えるためにはこれらを知った上で話をする。よく言われるのは「見た目や態度は口ほどにものを言う」。人間らしさ、自分らしさ、コミュニケーションを取りたくなるような雰囲気を第一印象で作れば、そこから人の関係はどんどん生まれる。人との関係が広がれば人生が変わり、幸せになる。

2. いい声を出すためのトレーニング

- 自分が喋っている姿をスマホで撮り、聞いて、俯瞰で見ると自分が知っている声と外に伝わる声が違う。声が一番の基本。自分の声は体の中の振動で聞き、他の人は空気の振動から聞く。
- 声が聞き取りにくい人は、胸式呼吸でしゃべっている。腹式呼吸は声を通りやすくする。深く息をすることにより、エネルギーを体の隅々まで充満させる。鼻から吸って、お腹が膨らませ、横隔膜をぐっと下にさげるようなイメージ。口から吐くとお腹が引っ込む。肩幅に足を開き、頭のてっぺ

んから引っ張られているよう、足は地球の中に引っ張られている状態。

- ①手を上げ、手を下げる時に肩より少し後ろに下げ、肩の力を抜いた状態で呼吸を始める。
 - ②口元に手のひらを持って、寒い時に手を温めるように「はー」と息を吐く。自分の中心にお腹から喉までを管楽器が入っているようなイメージで、姿勢をまっすぐにして「ハッ、ハッ、ハッ・・・」と声を出す。現代人は吐く息の量が少ない。腹式呼吸は腸に酸素を送り込む。腹式呼吸ができるようになると、免疫力が高まる。
 - ③腹式呼吸で「し〜〜」と息の続く限り声を出す。25秒間、一定の声の質で続けられたら合格。一定の声の強さで話すに必要。早口の人の方が、最後に消えるのは息が続かないからである。
 - ④声帯は筋肉、起きるまで4時間程度かかる。消防車のサイレンのように低い声〜高い声〜低い声を繰り返す。低い時はお腹が振動し、高い時はこめかみ付近が振動している。振動している所、動かす筋肉が変わっている事が分かる。首を絞めずに開いている状態で声を出すこと。
 - ⑤両手をあわせ左右の手を押しあいながら「あーあつ」を5回。普通の声、低い声、高い声で出してみる。声帯を鍛える。力を抜いて、声を繰り返して出す。色んな音域の音を出せるようになり、声帯を振動させて、意識してお腹から声を出す。
 - ⑥滑舌。表情筋は普段使わないと、固くなり、滑舌、舌の動きが悪くなる。上を向き、首を伸ばし、「あい」と声を出す。表情筋が固いとほうれい線が目立ち、老けて見える。男性も表情筋が柔らかくなると表情が優しくなる。
 - ⑦真正面で「ニコッ」と笑う位置が「い」。少し下げて「え」。もっと下げて「あ」。そのままの形で少しすぼめて「お」。もっとすぼめて「う」。「い・え・あ・お・う」口の基本形。鏡を見ると、口がゆがんで開いているのが分かる。俯瞰で見て自分の悪い所を直す。
 - ⑧舌の動きを滑らかにする。舌の根元を意識して思いっきり「あっかんべー」で舌を伸ばす。噛むときは下の動きを意識してしゃべる。
 - ⑨最初の音にアクセントを置き「ケロケロケロケロ ケロケロカエル・・・」の一文を2秒で読む。
 - ⑩ダ行とラ行が混ざらないよう「だらだりだるだれ だらだりだるだれ だらだりだれだろう」。舌の位置と口の形を意識して一音一音ハッキリと発音する。詰まったら、戻ってゆっくりと修正を加える。脳はそのまま覚えてしまうので必ずやること。
- 初めて声をかける時は、相手の目を見て挨拶をする。相手が自分の目を見た瞬間、相手を受け入れるサインである。

第2部：体験「上手に相手に伝える話し方のコツ」

■講師：関谷 葉子氏 御厨おもてなし倶楽部 代表



■体験概要

1. 質の良い睡眠を得る

- －腹式呼吸は、吸うことを意識しない。吐き切ると自然に人間は息を吸うので、吐くことを意識する。
- －夜、寝たい時間の14時間前に朝日の下に立ち、お日様に向かい二礼、朝日を浴びて上ってくる陽のエネルギーを吸いこむ。手のひらを出し、朝日の光と空気を体中の隅々まで広げるよう息を吸い、止めて、充滿したと思ったら吐く。朝8時までのお日様にはエネルギーがあるので、手のひらを朝日に向け三角形を作り、眉間と三角形とお日様をつなぐ。左手はエネルギーを吸収するので、前に出す。そのまま背筋を伸ばし、力を抜いて、光と共に吐いて、吸う、止める、吐く。吐くときに自分の心配事、悩み事、嫌な事、体の悪い所など負のものは全部吐き出す。浄化＝クリーニングである。これを何回か繰り返し、20分間位すると人間の体内時計が動きだす。そうすると14時間後に睡眠ホルモン（メラトニン）が出てねれるようになる。また、寝る2時間位前にぬるめ（40度位）のお風呂に10分入る。体内温度が上がると、お風呂から出ると冷え始める。冷え始めたくらいにお布団に入ると質のいい睡眠が取れる。そして、眠る前にお布団に入り腹式呼吸をもう一度やる。今日一日のことを全部吐き出して寝る。

2. 上手に相手に伝える話し方

○白板に資料「古御嶽神社」の説明文を書いて、それを実践する

- －長い文章を一気にしゃべろうとしてもプロでもうまくいかない。
 - ①一つ一つの単語に意識を向ける。単語の頭に印を付ける。→各単語を意識して読む(実践)
 - ②フレーズごとに区切る。
 - ③ブレスの位置を決める。レ点
 - ④大事なことを伝えたい時、その前後に間を取る。
 - ⑤大事なところを○や□で囲む。
 - ⑥ゆっくり話すところに、波線～～。
- ※「させていただきます」「とらせていただきます」などサ行が2回以上続くときは、「させて/いただきます」斜線で区切る。
- －一人に話すときは、文章体が変わる。
- －トーンのメリハリとテンポが付く。強弱があるという事は、声の高低差が必要。
- －大事だからといって、大きな声で言えばいいというものではない。少し声を小さくして、ゆっくり話す。みんなが聞きたい所をあえて弱く、そつと言うと人の心理で耳を傾ける。
- －大事な部分は間を取る。間は相手にインプットさせる時間。しゃべるというのは自分がアウトプットする。
- －意識をしながら読むだけで、文章の聞こえ方が変わる。
- －自分が学んできたこと、勉強したことのどこを伝えたいか、どういう言葉にしたら相手に伝わるかを考えて作文する。