

信頼される 先生の話し方

アナウンサーに学ぶ伝え方・声のトレーニング

稲垣文子

● Inagaki Ayako



信頼される 先生の話し方

アナウンサーに学ぶ伝え方・声のトレーニング

稲垣文子

● Inagaki Ayako

1 本書の目的

はじめまして。本書をお手にとっていただき、ありがとうございます。心より感謝いたします。

追って詳しく自己紹介を記しますが、私はフリーアナウンサーという肩書で、イベントやパーティー等の司会をしたり、話し方の講師をしたり、大学でプレゼンテーション理論や実践を教えたり、動画にのせるナレーションを担当したりなど、声を伝達手段にした活動を長年おこなってきました。

そんな私がなぜ、教職に就かれているみなさんに向けた話し方の本を書こうと思うに至ったのか、まずはそれを知っていただければと思います。

それは、強烈に思い出に残るあるひとりの先生の存在がきっかけです。

その年、小学3年生のクラス担任となったのは、なんと御年22歳の先生。つまりついこの間まで大学生だった若者です。卒業式のわずか数日後にいきなり30人のこどもたちの指導・教育を担う立場に置かれたことになります。

驚きました。一般企業の新卒新入社員なら、入社式を経てそれぞれの部署で、あるいは配属前に一斉に研修を受け、そしてOJT（オン・ザ・ジョブ・トレーニング）に入り、ゆるゆると少しずつ、会社組織で働くということや実際の業務に慣れていくでしょう。それを、右も左もわからないまま、いわば大海に放り出されたのです。

5月には初めての授業参観がありました。先生はもう見るからにガチガチに緊張していて、目は泳ぎまくり、声はうわずり、ことばはどもりがち……。参観者としてそこにいた保護者は誰もが、先生がまるで我が子のように思えてきてハラハラドキドキ。

本物の我が子の様子などそっちのけで、心の中で「先生がんばれ！」と熱い声援を送り続けました。

翌年、その先生は、校内事情からか6年生の担任を務めることになったそうです。先生になって2年目で最終学年を受け持つことになった先生。もうわけがわからないまま進んでいくしかない、怒濤の2年間であったらろうと、私は想像しました。

この先生のケースは、新卒教員が踏んでいくプロセスとして、あるいはレアケースなのかもしれません。ただ、そうであっても、ほとんどの新任の先生が、年度初めの始業式で全校児童・生徒の前で挨拶をするでしょう。他の先生方も聴いていらっしゃる中で、全員の注目を一身に浴びて話をするのは、容易なことではありません。そして学校生活が始まれば、授業、校外への引率、トラブルの解決、保護者対応……。

その時々で、必要なあるいは効果的な話の仕方、伝達の仕方は異なります。それらは経験を重ねて身につけていくのが、セオリーでしょう。でも。そうだとすると、知識としてあらかじめ備えておくのと、話し方の知識や心得をほとんどもたないのとでは、その後のスキルの身につけ方が大きく変わってくるはずです。

これはもう何年も前の出来事なので、この超新米先生も、おそらく今では中堅の先生となって活躍されていることでしょう。

経験を積んで、こどもにとっても同僚の先生方にとっても、頼りがいのある素晴らしい教師に成長されている姿が思い浮かびます。

ただし、どんな職業でもそうですが、仕事を続けているかぎり悩みや課題は尽きないものです。よりよい仕事人でありたいと思えば思うほど、次から次へと壁は目の前に立ちはだかります。

ためしに、「教師 話し方 悩み」と打ち込んでネット検索をしてみたところ、なるほど、実にたくさんの解説動画や解説ブログなどがヒットしました。それらを目にして、私は、実際に先生たちの生のお声を知りたい・お聴きしたいと思いました。

そこで、私は出版社を通じて、現在教壇に立ち、日々こどもたちと向き合っている先生方を対象にアンケート調査をおこなうこととしました。お蔭で、多くの現職の先生方から、話し方やコミュニケーションに関するさまざまな悩み、疑問、それらに起因したトラブル等を寄せていただくことができました。

本書は、お忙しい中時間を割いてアンケートにお答えくださった、若手からベテランに至るまでの諸先生をはじめ、話し方を改善したいというお気持ちから本書をお手に取ってくださったみなさんに、なるべく直接的に役立てていただける提案をすることを目指します。

それらの提案のベースとなり根拠とするのは、私自身が学び、そして現場で身につけてきた知識と経験則です。したがって、本書に記す内容に納得し、実践していただくためには、まずは私が何者であり、どのようなバックグラウンドをもつ者である

かを知っていただき、私を信用していただく必要があります。

というわけで、ここからは少し紙面を割いて、自己紹介をさせていただきます。

2 自己紹介

〈アナウンサーとしての私〉

私はアナウンサーです。大学を卒業後、日本放送協会（NHK）に就職し、地方局でニュース番組のキャスターやリポーターをしたり、ラジオ番組のDJをしたり、局主催のイベントの司会などの業務に従事して、アナウンサーとしての基礎をたたき込んでもらいました。

といっても、実は在局していたのはほんの数年です。新卒で社会人となり、仕事を覚えることにいっぱいになりながらも、心の中では“もう少し勉強したかった”という思いがずっとくすぶっていました。そして思い切って行動に移したのです。

学部時代には国語国文学科に在籍し日本古典文学を学んでいた私ですが、ひきつづき日本語によるさまざまな“表現”に向き合いたいと考え、大学院の日本文学専修の門をたたきました。大学院生となった私は、古典籍だけでなく、舞台芸術、音声表現など、さまざまな時代・ジャンルにわたって日本語を使った表現のありように関する研究活動をおこないました。

こうした日本語表現に関する専門知識の獲得、そしてNHKが身につけさせてくれたアナウンススキル。この2つの要素が、フリーアナウンサーとしての私のベースにあります。

〈講師としての私〉

大学院生とフリーアナウンサー。二足の草鞋を履いて活動する毎日が数年続きました。働きながらの研究活動は多難。修士論文を書き上げて修了するのに、ふつうの人の倍の時間がかかってしまいました。それでも、なんとか満足のいく論文を書き上げることができ、大学から一定の評価を得たことは、次なる道を拓いていくのに大きく役立ちました。

その後、縁あって大学講師の職を得ることとなり、かれこれもう15年ほど教壇に立っています。現在は、「アカデミックプレゼンテーション」「プレゼンテーション発展演習」「ディベート発展演習」の授業を担当しています。

また、授業のない日には、別の大学や大学院で話し方のワークショップをおこなったり、企業でのグループレッスンをおこなったり、ご依頼をいただいてマンツーマンのレッスンをおこなったりもしています。

アナウンサー業ももちろん継続しています。宇宙関連や医療関連、またときには政治関連の講演会やシンポジウムで司会やコーディネーターを大真面目に務めたり、華やかなパーティーやにぎやかなイベントを楽しく進行したり、また財界人から貴重な話を引き出すインタビューを務めたりもしています。そうした現場での経験を授業やレッスンの場に還元する、というのが現在の私の仕事のサイクルです。

〈母としての私〉

プライベートでは、私は1児の母です。我が子が幼稚園の頃からPTA活動に多く携わっていました。その分先生方とお話しする機会にも比較的多く恵まれてきたと思います。

三者面談のような改まった場ですと、100%お仕事モードの先生も、ちょっとした時間に交わすおしゃべりでは、笑顔でぎゅくばらんに話してくださったり、ときにはお若い先生がぼつりと教師としての難しさや苦労を吐露してくださったりもします。

そうした経験もふまえて、たんなるアナウンサーとしての一般論や技術論ではなく、教師という専門職の職業上の特質に添った話し方論を提示できれば、と思っています。

3 本書の内容

本書のテーマはずばり“アナウンサーが提案する教師の望ましい話し方”です。

先生方が子どもたちや保護者からたしかな信頼を得るために、必要かつじゅうぶんな話し方のスキルを身につけることを目指します。肩肘を張らずに自然体でありながらも、一貫した理論に裏打ちされた話し方。そんな、明日の教室活動からすぐに実践していただける具体的な方法を提案していきます。

実はアナウンサーの仕事は、話すことではありません。聴くことも重要な仕事です。インプットしなければアウトプットはできませんので、話すことと聴くことは表裏一体だといえるでしょう。しかも、聴いてから、話す。聴くことが先なのです。

このことは、きっと先生方も同じだと想像します。子どもや保護者となんらかの問題解決にあたるようなとき、まずは聞き取りが重要な作業になるのではないのでしょうか。

そうした先生方のお力になれるよう、NHKで教わった聴くときの態度や姿勢、聴き方のスキルも合わせてご紹介します。また、スキルを身につけるにはトレーニングが欠かせません。実

際に体感し、納得することで、スキルは活用できるようになっていくものです。

私は他者の話の聴き方を、大学でのプレゼンテーションの授業の中でも指導しています。生まれて初めて効果的な聴き方・話し方を習う学生たちに、どのように説明し、そしてどのようなエクササイズに取り組んでもらうか、試行錯誤を繰り返してきました。そうしてできあがった、授業で実際に用いているエクササイズも、合わせてご紹介していきます。

4 本書の進め方

本書は以下のような構成で進めていきます。

第Ⅰ部 基本のキ

先生方は、こどもたちにあらゆるメッセージを伝えるプレゼンターです。よいプレゼンテーションをおこなうのに必要な要素を5つに分類し、その一つひとつについて、まずは解説していきます。

合わせて、よいプレゼンテーションをおこなうための前提となる、「聴き方」にも言及します。こどもや保護者に満足のいくかたちで話してもらう。こちらが知りたい情報を得る。これらを実現するための聴き方、つまり〈グッドリスナー〉になるための心得やエクササイズ例を解説します。

第Ⅱ部 ケーススタディ編

前述したとおり、この本の執筆にあたり全国各地の先生方に、アンケート調査にご協力いただきました。そこでお知らせいただいた、こどもや保護者とのやりとりで生じた出来事や、先生方が感じている具体的な課題を取り上げ、第Ⅰ部で紹介した“5

つのポイント “グッドリスナーのスキル” を活用・反映させた改善策を提案していきます。

第Ⅲ部 トレーニング編

教師という仕事にとって、喉や声はたいせつな商売道具のひとつです。一日中大なり小なりの声を発しているといっても過言ではなく、その酷使ぶりはアナウンサー以上かもしれません。また、先生の滑舌が甘かったためにこどもや保護者が話を誤解する、というトラブルは避けたいものです。

そうした観点から、話し方や滑舌、長時間の発声に耐え得る技術を向上させるためのトレーニングを紹介していきます。

本書をお手にとってくださった方は、多忙でありながらそれでもプロとしての向上心を失わない素晴らしい先生です。ひとりの親として、そのような先生の存在はとてもありがたいです。感謝の思いをもって、私が提案できる精一杯の事柄を盛り込んでいきます。なるほど、気づかなかった、さっそく実践してみよう等と思っていただけたら、そして、日々の教育現場で役立てていただけたら幸いです。

著者 稲垣文子



第Ⅰ部 基本のキ

- 1) 教師の仕事はプレゼンテーション 16
- 2) プレゼンテーションとは 17

① よいプレゼンテーションに必要な5つのポイント 20

- 1) 聴衆分析 20
- 2) 内容と構成 25
- 3) ラポール形成 30
- 4) デリバリー 50
- 5) ヴィジュアルエイド 66

② グッドリスナー・バッドリスナー 68

- 1) 方法 69
- 2) 基本のキのまとめ 73

第Ⅱ部 ケーススタディ

第1章 対こども編

① 思いもよらない受け止め方 76

- 1) 物理的距離を縮めて話す 76
- 2) 筋道をたてて諭し、
学級全体へのメッセージへ広げる 77

2	通じない“ことばの意図”	79
	1) ストレートに伝える	79
	2) 伝えたあとに理解を確認する	81
3	通じない慣用語	84
	1) ことばを尽くして説明する	84
	2) リアクションに注意を払う	86
4	聞き間違いが生む誤解	88
	1) 正確に話すためのトレーニングを地道におこない、 曖昧な発音を改善しよう	88
	2) “大声型”から“〈間〉型”へ ～魔法のスキル“きりきらず”～	90
5	まとまらないクラス	94
	1) 〈コール&レスポンス〉を取り入れる	94
	2) 環境のリセットで集中を取り戻す	95
6	話を聴かないこどもたち	97
	1) キャッチコピーで“聴く姿勢”を意識化する	97
	2) 聴く時間と話す時間を明確に区切る	98

第2章 対保護者編

1	こどもという伝書鳩	102
	1) 対応スピードを重視する	102
	2) 直接対話を心がける	104
	3) 誤解を防ぐための予防線を張る	108

② 心理的距離・年齢的距離をどう縮めるか	110
1) 徹底した〈聴衆分析〉で共感の土台をつくる	110
2) 謙虚な〈デリバリー〉で信頼を勝ちとる	112
3) 〈ヴィジュアルエイド〉を味方につける	114
③ ネガティブ・インフォメーションの伝え方	117
1) 戦略的な〈内容と構成〉 ～演繹法と帰納法の使い分け～	117
2) 信頼を築く3つの要素 ——エトス・パトス・ロゴス——	121
3) “ディベート”スキルの応用 ——対話による合意形成——	124

第Ⅲ部 トレーニング

第3章 発音・発声トレーニング

① 正しい口の開け方・舌のポジションと唇・舌のトレーニング	128
1) 母音がキマれば、ことばの輪郭がはっきりする	128
2) 口の中の“3つの部屋”	131
3) 滑舌の要、舌と唇を鍛える	133
4) 2つの舌トレで“伝わるキレ”を手に入れる	136
5) 舌のストレッチで柔軟性を手に入れる	137
6) 「パパママ」運動で唇に瞬発力をつける	138
7) 舌と唇を交互に動かす “魔法の呪文”トレーニング	140

② お腹からの深い呼吸で、 喉を傷めない一生モノの声を獲得する	145
1) なぜ、先生に〈腹式呼吸〉が必要なのか	145
2) 呼吸が印象をコントロールする	147
3) 〈腹式呼吸〉がもたらす3つの効果	148
4) 〈腹式呼吸〉を獲得できるトレーニング	150
③ 遅口ことばトレーニングで、滑舌をよくする	153
1) 早口ことばではなく〈遅口ことば〉のすすめ	153
2) 母音（あいうえお）を網羅する 定番のフレーズ10選	153
3) 〈遅口ことば〉の効能	156
4) 毎日のルーティンに取り入れる	158
④ 抑揚トレーニングで、 ことばを把握しやすくする	159
1) 抑揚とは	159
2) “抑揚の幅”を広げるトレーニング	160
3) 自分の声を聴いてみる	162
4) 抑揚が教室の空気に活気を生む	163

第4章 ことば選びのトレーニング

① ネガティブ → ポジティブ	166
② 命令・禁止 → 具体的提案	169
③ 直球すぎる報告 → クッションことば（保護者の心をひらく）	172
④ 熟語・慣用語 → やさしい日本語（伝わる表現）	175

第1部 基本のキ

日々の教育現場において、先生方は日々さまざまな「伝える局面」に向き合っていると思いますね。こどもたちの前に立っておこなう毎日の授業はもちろん、始まり・終わりのホームルーム、行事での呼びかけ、退勤間際の保護者対応にいたるまで、先生のお仕事の大部分はことばを中心とした伝達活動で成り立っているといえます。

そう考えてみると、先生方の仕事の本質は、大なり小なり「プレゼンテーション」そのものであると言えないでしょうか。

第1部では、すべてのコミュニケーションの土台となる「基本のキ」として、私自身がアナウンサーや大学の教壇で試行錯誤しながら見つけてきた、伝える話し方に欠かせない5つの要素を紐解きます。また、ことばを届けるためにまずたいせつな「よい聴き手」を育てるためのエクササイズもご紹介します。

こどもたちや保護者との間に確かな信頼の架け橋をかけるためのヒントを、ここから一緒に見つけていきましょう。

教師にとって、話す力（＝言いたいことをちゃんと伝えられる力）は、教室での授業だけでなく、業務上のさまざまな局面において必要不可欠です。児童生徒・保護者とのコミュニケーション、また同僚や先輩の先生方との関わりにも欠かせないスキルでしょう。

これらのさまざまな“伝える局面”は、その一つひとつがプレゼンテーションだといえます。追って詳しく説明しますが、プレゼンテーションとは、話し手が届けたいメッセージや意見・考え、思い、伝達事項等を、聴き手が受け止めて理解をし、そして納得や共感をして、さらになんらかの行動を起こすことを目指しておこなう、音声言語をおもに用いる情報伝達手段です。

この定義を先生方の日々の実際のお仕事に照らし合わせて考えてみると、授業、朝や帰りのホームルーム、全校生徒集会、校外活動、面談、保護者とのやりとり……。これらの職務のすべてがことばを中心とした伝達活動であり、そしてそれらはすべて子どもたち（ときには保護者）に〈理解→納得・共感→行動〉を促すことが目的であるといえます。

このことから、先生方のお仕事のほとんどは、大なり小なりのプレゼンテーションであるといえるのです。

2

プレゼンテーションとは

私は現在、大学に入学したての、ついこの間まで高校生だった学生たちにプレゼンテーションの手ほどきをおこなう授業を担当しています。全14回で完結するこの演習科目の初回授業で、必ずする話があります。それは、プレゼンテーションとはなんぞや、という話です。

「まずみなさんに質問です。スピーチとプレゼンテーションの違いはなんでしょう」

初回でまだ名前と顔が一致しないので、私は、「シルバーの髪がめちゃくちゃ似合ってるあなた!」とか「見たことない変わったデザインのシャツがカッコいいあなた!」とか「私が欲しいなーと思ってノートパソコンを使ってて



うらやましいゾ、な、あなた!」といった具合に、一人ひとりを覚えるのも兼ねてどんどん当てていきます。学生たちは緊張しながらも、はにかみながら自分の考えを返してくれます。

「スピーチは話すだけ。でもプレゼンテーションは、歩き回ったり、資料を見せたりしながら伝える」

「スピーチは伝えるのが目的。プレゼンテーションは、わかってもらうのが目的」

「スピーチからまず練習。できるようになったら、プレゼンテーションの練習に入る」

などなど。

学生たちが一所懸命考えてくれた答えを板書しながら、私は何度も頷きます。「なるほど、いい視点だね!」「ああ、それも確かにそう!」学生たちの意見を聞きながら、私はいつもこう思います。スピーチとプレゼンテーションは似て非なるものだということは、みんな感覚的に理解しているのだと。

具体的には、なにがそんなに違うのでしょうか。

まず、表現方法。スピーチがことばを発することを伝達手段にしているのに対して、プレゼンテーションは、ことばを発することに加えて、スライドを見せたり、実物を触ってもらったり、実際にやって見せたり。資料も、身振り手振りも、アイコンタクトも、使えるものはすべて使って、相手に届けます。

では、なぜプレゼンテーションはそこまであれこれ工夫をするのでしょうか。それは、スピーチとは目指しているゴール、つまり目的が違うからです。これが、両者の2つめの異なる点です。

スピーチは、自分の思いや主張を「へえ、そうなんだ」と理解してもらえたら、ひとまず成功です。一方、プレゼンテーションは聴き手から「わかった」ということばを引き出すのみならず、さらに共感や納得をしてもらい、最終的にはこのことをきっかけとしたなんらかの行動を起こしてもらうことを目的とします（以下このことを「行動度」と呼びます）。

3つめの異なる点は、用いる場面です。たとえば、毎週月曜朝、全校集会での校長先生からのお話。校長先生は、校庭の正面の

台にあがって、マイクを使って、心温まるエピソードなどを話し、そしてメッセージを伝えますよね。これはスピーチです。こどもたちの心になにかが残れば、それでじゅうぶんです。

一方、たとえばビジネスで、商品企画を会議で通したいときや、自社の製品をお客さんに売り込むときは、話に連動させて資料を用いながら、自分の言いたいことを訴えます。そうしておこなった自分のプレゼンによって、企画が通ったり、お客さんが商品を購入してくれたりしたとき、初めてプレゼンテーションは成功したといえます。

つまり、プレゼンテーションには作戦が必要です。ただおしゃべりをするのではなく、どうすれば相手が動いてくれるのか。それをとことんイメージし、考え、戦略を練る必要があるのです。

これから述べていく“プレゼンテーションにおける戦略”の詳細を知っていただき、先生方もぜひ実践なさってください。

ここでは、よいプレゼンテーションに必要なポイントを5つに分けてお伝えします。合わせて、聴き手の態度についても触れていきます。

よい聴き手が、よい話し手を生み出す。これは間違いありません。したがって、こどもたちにはよい聴き手になってもらう必要があります。

そこで、実際に体感することで納得・共感を引き出し、行動を起こしてもらうのに適したエクササイズも提案します。これは先生ご自身でまず試していただき、納得していただけたら、都度ご判断いただきながらこどもたちにも体験してもらいたいエクササイズです。

1

よいプレゼンテーションに必要な5つのポイント

1. 聴衆分析

まず〈聴衆分析〉とは、という一般論から説明しますね。その後、みなさんの環境に即した話に落とし込んでいきたいと思います。

〈聴衆分析〉とは、プレゼンテーションなど、聴衆を相手に話をする前に、聴いてくれる相手や聴衆についての情報を収集し、対策を立てることをいいます。〈聴衆分析〉をおこなうことで、聴き手のニーズや関心、求めているトピック、トピックについてどの程度の知識をもっているか等を把握できます。したがって、〈聴衆分析〉をおこなうことによってプレゼンテーションの内容やことばづかい・表現の仕方、どんな前提（聴衆がテーマについてどの程度の知識をもっているか）で話を始めたらよいかを聴き手に合わせることができ、聴き手の理解度・共感度・満足度・行動度を高めることができます。

〈聴衆分析〉をおこなうポイントとして、次のようなものがあります。

- ◆聴衆の属性（性別、年齢、居住地など）を把握する
- ◆聴衆のトピックに関する予備知識や、話し手に対する認知度を把握する

- ◆聴衆の規模や場面を把握する
- ◆聴衆がなにを求めているのか、ニーズを把握する

先生方の環境下で、これらをどうやって把握すればよいか。確実なのは、事前アンケートをとることでしょう。事前アンケートというが大仰ですが、授業なりホームルームなりで扱う予定のテーマについて、数日前に簡単な質問を投げかけてみるのです。たとえば「いま、いちばん困っていることは？」とか「このテーマについて知っていることを挙げてみて」といったひと言で構いません。これだけで、当日のことばの選び方や導入、進行がおのずと変わります。

私の場合は、講演を依頼されたときなどに入念に〈聴衆分析〉をします。が、実際に講演を聴きに来るお客さんにたしかめることはできませんから、主催者に対して打ち合わせと称したヒアリングを細かくおこなっています。NHK時代の裏話をして盛り上げる、いわゆる軽いトーク的な内容を求められているのに、大真面目に話し方講座を展開しても、聴衆のニーズに応えたことにはなりませんからね。

これをみなさんの置かれている環境において考えると、以下のようなことがいえるかと思います。話をする対象の学年や、同じ学年でも各クラスのカラ―や抱えている問題・課題等の背景に応じて、話し方やことば・言い回し、あるいは話題を変える。〈聴衆分析〉は、その重要な勘案材料になる、ということです。

たとえば、小学1年生。この間まで幼稚園生・保育園生だったこどもたちです。すべてひらがな、あるいは漢字が入ってい

ても必ずルビが振られているような絵本を読んでいたでしょう。そのような子たちには、熟語つまり音読みするようなことばの使用は向きません。漢字を用いずにひらがなで表現できること



とば、いわゆるやまとことば（外来語・漢語とは異なる日本固有のことば。文字を確認せずとも耳で聴くだけで意味がとれることば）への言い換えや、シンプルな表現が求められます。

カタカナ語も同様です。たとえば「知識→知っていること」「飼育→飼う」「コミュニケーション→友達や家族などまわりの人とのやりとり」などと言い換えるとよいでしょう。

【熟語・カタカナ語→やまとことばへの言い換えの例】

- ・衣服 → 着るもの
- ・外出する → 出かける
- ・規則 → きまり
- ・決意 → 自分で強く心に決めること
- ・孤独 → ひとりぼっち
- ・木陰 → 木の下のかげ
- ・常温 → 温めたり冷やしたりしていないそのままの温度
- ・思考する → 頭をつかってよく考える
- ・騒動 → さわぎ
- ・同様に → 同じように

• ポジティブ → 前向き

また、文章に書き起こした際になかなか「。」が出てこないような、一文が長い話し方も禁物です。「～なのだけど」「～で」といったことばで話をつなげずに、センテンスを短くして話すと、わかりやすく、伝わりやすくなります。

【一文を短くして話す例】

● 掃除の指導場面で

「最初にロッカーの上を拭いて、その後に教室のごみを掃いて、ごみをとるほうきとちりとりは用具入れから持ってくるんだけど、取りに行くときは必ず係を決めておくか、周りの人に伝えてから行くようにしないと、誰が行くのかわからなくなっちゃうから、最初に決めておいてね」



「最初に、ロッカーの上を拭きましょう。次に、ほうきとちりとりを持ってきます。ほうきも、ごみをとるちりとりも、用具入れにあります。持ってきておけば、拭き掃除のあとにすぐ掃き掃除ができますね。取りに行く係は決めておきましょうね。教室のごみを掃き終えたら、ちりとりでごみを取ります。」

一方小学6年生は、中学への進学を控えています。少しずつ背伸びをしてもらうことも必要なのではないのでしょうか。

はじめに結論（指示・思い・メッセージ等）を伝え、続いて「な

ぜならば」と理由や根拠を説明する。そして最後に再度結論を話す。そんな論理的な話し方を意識するとよいかもしれません。

また、用いることばも、中学1年生の国語の教科書に見られるような熟語を少し取り入れるとよいと思います。たとえば「おこない、行為」「こわす、破壊する」「返す、返却する」「話の組み立て、〈構成〉」といった具合に、話していく中で、同じ意味のやまとことばと熟語をさりげなく重ねて発すると親切です。

これは私自身もふだんの大学生向けの授業で、意識的に実践しています。6年生にとっては「いま先生が言ったことばは、漢字で書くとなんだろう」と、自分で考え学ぶきっかけとなるかもしれません。

【やまとことばと熟語を重ねて伝える例】

- 他者のことばをそのままうつす、引用
- よりどころ、根拠
- ものごとを見る立場、視点
- 具体的なかたちのない考え、抽象
- 結果の元になったこと、要因
- 考えのすじみちを立てて述べること、論理的
- ものごとを見渡す広さ、視野
- 意味を読みとること、解釈
- 組み立てを思い描くこと、構想
- 原因と結果のつながり、因果関係

2

内容と構成

〈内容〉とは、話の材料、つまり構成要素のことです。なにかを伝えようとするとき、まずは話の構成要素を集めることは必須です。特に具体的な事例が盛り込まれると、理解度・共感度は格段に高まり、行動度アップにつながります。

たとえば、明日はパソコンの充電をいつも以上にしっかりしてきてほしい、という連絡をします。このとき、じゅうぶんに充電ができていないパソコンを使って作業をしたことで、こんな悲劇が起きたことがある、という事例を挙げるのです。すると、行動度は上がります。

構成要素を決めたら、それらをどんな順に話すかを整理します。これが〈構成〉です。実は、〈構成〉にはどんな話題にも活用できる Teppan の流れがあります。

1. **テーマの提示**：最初に話のテーマを明確に伝える
2. **結論**：テーマに対する自分の意見や考え（＝結論）を述べる
3. **理由の説明**：なぜそうなのか、理由・根拠を具体的に説明する
4. **具体的な事例**：理由・根拠に説得力・共感をもたせるためのエピソード・データ等を紹介する
5. **まとめ**：最後にもう一度「2」を繰り返し、印象づける

たとえば前述した話題を使って例示してみます。

- 「1. 明日の連絡です。
2. パソコンは、いつも以上に忘れずにしっかり充電をしてきてください。
3. 明日は、プログラミングの授業で、実際にゲームを自分でつくってみるからです。
4. 去年、もう少しで完成するということで充電が切れて、パソコンが停電した状態になってしまい、保存していなかったつくりかけのゲームが、すべて消えてしまった人がいました。かなしいですね。くやしいですね。
5. そんな残念なことが起きないように、じゅうぶんに充電をしてきてくださいね。」

また、たとえば自己紹介をする際にもこの〈構成〉は活用できます。

- 「1. これから自己紹介をします。
2. わたしは、納豆大好き人間です。
3. 毎日毎日食べ続けても飽きることなく、また食べたくなるのです。
4. 付属のタレと辛子でシンプルに食べるのがいちばん好きですが、調理法の研究にも余念がありません。最近のヒットは、納豆とタマネギのバター醤油炒めです。ごはんが進みます。ぜひ試してみてください。
5. そんな納豆大好き人間の私は、稲垣文子です。」

このテッパン〈構成〉は、みなさんで自身で役立てていただきたいのはもちろんですが、ぜひこどもたちにもご指導ください。

私もこの段取りを記した構成シートを作成して学生たちに配布し、どんなテーマのプレゼンテーションでもこのフォーマットで構築するように指導しています。

完全に身につけば、急に指名されたときなどのアドリブ的なスピーチにも強くなれます。

また、このテッパン〈構成〉を基本型として身につけることができたうえで、さらに、目的に応じて使い分けられるようになるとうい型を3つご紹介しましょう。これらをマスターすれば、論理的な説明から心に響く提案まで、思うように組み立てることができるようになります。

❶ 説得力を最大化する〈PREP 法〉

ビジネスの場やプレゼンテーションで最も多用されるのが〈PREP(プレップ)法〉です。これは、Point(要点)→Reason(理由)→Example(具体例)→Point(要点)の頭文字を取ったものです。

これを聞いて、「国語の学習で使う双括法に似ているな」と思った先生もいらっしゃるかもしれませんね。まさにそのとおりです。PREP法の構造は、文章の最初と最後に主張を置く〈双括法〉(主張→説明→主張)とそっくり。ただ、少しだけ違うのはその役割です。

〈双括法〉が読みやすくわかりやすい文章を組み立てるための構成のルールであるのに対し、〈PREP法〉はそれをさらに一歩

進めて、相手を納得させ、行動させるための“説得の型”だと考えるとわかりやすいでしょう。

この型の特徴は、最初にズバツと結論を述べることで、聴き手の集中力をグッと引きつけられること。そして、最後にダメ押しの結論を繰り返すことで、伝えたいことを相手の記憶にしっかりと定着させられる点にあります。

【〈PREP 法〉の活用例：朝食の重要性を伝える】

P（要点）：毎日、朝ごはんをしっかり食べることは、たいせつです。

R（理由）：朝ごはんは、脳と身体を動かすためのスイッチになるからです。

E（事例）：実際に、朝食を食べた日と抜いた日とでは、午前中の集中力に大きな差が出る、というデータもあります。

私も朝ごはんを抜いた日は頭がぼーっとして、ミスが増えました。

P（要点）：だから、朝ごはんは欠かさず食べましょう。

「なぜそう言えるのか？」という疑問に具体例で答えるため、相手を納得させる力が強いのが魅力です。ちなみに私は大学の授業で“説得話法”と名付けて説明しています。

2 〈内容〉をスピーディーに伝える〈SDS 法〉

情報の要点を短時間で正確に理解してもらうのに適しているのが〈SDS（エスディーエス）法〉です。Summary（全体の要約）

→ Details（詳細の説明）→ Summary（全体のまとめ）という3段構成になっています。テレビのニュース番組など、出来事や情報を整理してスッキリ伝える際に用いられています。

【〈SDS 法〉の活用例：新しく導入するアプリの紹介】

S（要約）：今日から、クラスの連絡用に「連絡帳アプリ」を導入します。

D（詳細）：このアプリでは、毎日の時間割の確認だけでなく、欠席の連絡もタップひとつでおこなえます。また、写真の共有もかんたんにできます。

S（まとめ）：連絡がより便利に、確実にになりますので、ぜひ登録をお願いします。

〈PREP 法〉が説得に向いているのに対し、〈SDS 法〉は情報を聴き手の記憶に定着させる効果や、全体的な内容の把握に向いています。自分の話はいくら長になりがちだと感じている方も、この型を意識すると、無駄な枝葉を削ぎ落としたシンプルでわかりやすい構成で話せるようになるでしょう。

3 相手を尊重しつつ本音を伝える〈DESC 法〉

自分の意見を押し通すのではなく、相手との良好な関係を保ちながら改善策を提案するのが〈DESC（デスク）法〉です。Describe（事実）→ Explain（説明）→ Suggest（提案）→ Choose（選択）の手順を踏みます。感情的にならずに事実から話し始めるのがポイントです。