



ジェスチャー：
スピーチは体
でするものだ

言葉に頼らず、
上手にコミュニケーションする方法



リーダーが
養成される場所



ジェスチャー： スピーチは体 でするものだ

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

P.O. Box 9052 • Mission Viejo, CA 92690 • USA

電話：(949) 858-8255 • ファックス：(949) 858-1207

www.toastmasters.org/members

© 2013 Toastmasters International. 不許複製・禁無断転載。 Toastmasters International, Toastmasters International ロゴ、およびその他すべてのトーストマスターズインターナショナルの商標および著作権は、トーストマスターズインターナショナルの独占所有であり、許可なしに使用することはできない。

Version 1/2013, translated 2007 from English Rev. 1996

アイテム JP201



リーダーが
養成される場所

目次

▶ ジェスチャー：スピーチは体でするものだ	1
▶ アクションは言葉以上にモノを言う	2
共感の原則	2
アクションが役に立つ理由	3
▶ 体を使って効果的にスピーチする 5 つの方法	4
1. 注意が散漫となる癖を克服する。	4
2. 自然で、自発的で、うちとけた状態でいよう。	5
3. 体を感情に映そう。	5
4. 事前準備が自信をつける。	5
5. クラブを練習の場として活用しましょう。	6
▶ スピーチするときのポーズ	6
▶ ジェスチャー	6
なぜジェスチャーが必要か	7
ジェスチャーのタイプ	7
ジェスチャーを効果的に使うコツ	8
▶ 体の動き	10
▶ 顔の表情	11
▶ アイコンタクト	12
なぜアイコンタクトが必要か	12
目を効果的に使うコツ	13
▶ 良い第一印象を与える方法	14
外見	15
スピーチの前に	15
最初の 1 分が勝負	15
▶ ジェスチャーは最高!	16
▶ 体が話すイメージを論評しよう	17

コミュニケーションの半分以上は、言葉に頼らずに行われています。人は絶えず言葉以外の方法を使ってメッセージを送っています — この言葉を読んでいるときでさえそうです。大勢の人の前でスピーチをするとき、聞き手は送られてくるメッセージを、耳から判断するばかりではなく、目からも判断します。本書には、メッセージを効果的に伝えるために体をどう使えばよいかが書かれています。

ジェスチャー： スピーチは体ですものだ

スピーチをするとき、聞き手には2種類のメッセージが伝わります。声が言葉を通じてメッセージを伝える一方、目に見える形で大量の情報が、外見、姿勢、体の動きを通じて送られてきます。

ある調査によると、コミュニケーションの半分以上が言葉に頼らずに行われているとのことです。グ

ループの前でスピーチをすると、聞き手は伝えられたメッセージを、耳から入った情報はもちろん、目から入った情報にも基づいて判断します。

パブリックスピーチにおいて、体は言葉を強調し、より明確に伝えるための効果的なツールとなります。それはスピーカーの誠実さ、真剣さ、および熱心さを、聞き手に訴えかけるためのもっとも強力な道具でもあります。

しかし体による動きがあったために、聞き手の注意が逸れてしまったり、言葉によるメッセージとは違う意味に取り違えられてしまったりしたら、体が言葉を台無しにすることにもなりかねません。スピーカーの目的が、知らせること、説得すること、楽しませること、やる気にさせること、または激励することのいずれであれ、スピーカーの体と人柄は話の内容にふさわしくなければなりません。

効果的なスピーカーを志すのならば、体がどう語りかけるかを理解しなければなりません。聞き手に対して、言葉によらないメッセージが届くのを止めることはできません。しかし、それを自分の手の内でコントロールすることを学ぶことは可能です。

ボディランゲージの選び方を学びましょう

重要な拍手の中を、断頭台に引き立てられている者のような顔つきで、スピーカーが舞台に向かって足を引きずって歩いて行きます。演壇に着くなり、一山のメモをおいて、聞こえよがしにため息をつきます。ネクタイを強く引っ張り、眼鏡を調整し、咳払いをして、会場後方の壁に向かって哀れな視線を注ぎます。

「今日ここに立っていることは大きな喜びです。」とスピーカーは話し始めます。「私は、とても大切なメッセージをお伝えします。」

聞き手の多くは、すでにいらいらしています。よそ見をしている人さえいます。10秒も経たないうちに、スピーチはすでに終わっていました。これはどういうわけでしょうか。

まず、スピーカーは、聞き手に対して二つの意味に解釈できるメッセージを送ってしまい、失敗を公言しています。聞き手が見たことと、聞いていることとは矛盾しており、この矛盾に直面したとき聞き手は必ず見たものだけを信用します。

スピーカーの言葉は、「話すことが楽しい」と話したとしても、言葉によらないメッセージでは、「早く帰りたい」と言っていたのです。同様に言葉では、聞き手にとって自分のスピーチは重要であると宣言していましたが、彼の体は、メッセージは自分にとって重要でないことを表現していました。同時に、スピーカーは聞き手のことなどほとんど気にかけていないのだ、という表情を与えてしまいました。

こうした目に見えるメッセージはどれも意識的に行われたものではありませんし、単純な不安感と経験の無さから表れたものにすぎません。しかし残念ながら聞き手には、事実はどうであれ、このスピーカーは不誠実で無頓着だという強い印象が植え付けられてしまったのです。

これが本マニュアルの目的です。すなわち体全体をスピーチの道具として使いこなす方法を学ぶことに手を差し伸べることです。本マニュアルを読み進むにつれ、言葉によらないメッセージが聞き手にどう影響していくのか、またどのような種類の情報を送っているのか、意識的に体を動かすことで、不安感をどう和らげることができるのか、また体が言葉と同様、雄弁に語りかけるようにするのはどうすればよいのかを学ぶことができます。本書の内容は、適切な話す姿勢、ジェスチャー、体の動き、顔の表情、アイコンタクト、および聞き手に肯定的な第一印象を与える方法などに関するセクションから構成されており、それぞれで実用的なテクニックを学ぶことができます。

また本マニュアルの特徴として巻末に特製の論評の表が添付されています。この表を使うことにより、体によるスピーチのイメージを自身で確認することができるでしょう。さらに言葉を使わずにコミュニケーションを行うメリットとデメリットを確認することができるので、スピーチしているときに聞き手の気を散らしてしまうような体の動きを無くし、自分の体をより効果的なスピーカーになるための手段として有効に活用することができるでしょう。

アクションは言葉以上にモノを言う

パブリックスピーチの目的は自分の意思をコミュニケーションすることです。効果的なスピーカーを志すならば、自分の態度やアクションがスピーチをサポートし、真剣さ、熱意、および誠実さをいきいきと伝えなければなりません。もし態度やアクションがそれに追いつかなかつたら、結果は火を見るよりも明らかでしょう。

Ralph Waldo Emerson, はこう言っていました。「あまりにも大声でのスピーチを、私は聞きたいと思わない」。スピーチを聞いているとき、たんにスピーチの中身を判断しているばかりではなく、スピーカー自身も判断しているのです。このスピーカーには真剣さと誠実さがあると聞き手が確信しなかったならば、おそらくメッセージも受け入れてはもらえないでしょう。

自分自身のアイデンティティは、話される言葉よりも言葉以外の行動を通じて、より明確に伝えられるものです。スピーチを発表するとき、このスピーカーは下記のどれに当たるのか判断するのに、聞き手の目から入ってくる感覚を使います。すなわちスピーカーは、

- ▶ 誠実である
- ▶ 聞き手に話すチャンスができたことを喜んでいる
- ▶ 話していることを本当に信じている
- ▶ 聞き手に関心があり、気にかけている
- ▶ 自信がみなぎり、自分および自分の周りをコントロールしているかどうかです。

共感の原則

スピーカーの体の動きが聞き手に与える影響によっては、他人の感情または感性を分かちあう能力、共感という概念から説明できるものもあります。スピーチのとき聞き手はスピーカーの態度を鏡のように映すものです。聞き手はスピーカーが感じるものを無意識のうちに感じそう反応します。そのためスピーカーは自らの体で本当の感性を忠実に表現することがとても重要です。

スピーカーがリラックスした状態で自信がある場合は、聞き手もまたリラックスし自信を感じます。聞き手に微笑んだら、スピーカーを友人として判断し、微笑みを返してくれるでしょう。最も重要なポイントは、このスピーカーは真剣で信頼できる人物だと聞き手が信頼してくれて初めて、スピーチに耳を傾け肯定的に論評してくれることです。

もちろん、このプロセスは正反対の方向に働くこともあります。ぎこちない様子を示すと聞き手もぎこちなくなるでしょうし、難しい顔をすると、たとえ無意識であっても、聞き手も難しい顔で返すのが普通で

す。スピーカーが聞き手を無視すると、聞き手も場違いなムードに包まれてしまうでしょう。またそわそわした素振りを見せると、聞き手はこのスピーカーには自制心のかけらもないと判断して、何を話しても信頼してはくれないでしょう。

アクションが役に立つ理由

スピーチをしているとき意識的かつ効果的に体の動きを示すならば、自分が持つ感情や態度を聞き手にはっきりと理解させることができます。それ以外のメリットとして以下の点も見逃せません。

メッセージがより記憶に残ります。

人々は、動きのない発表に飽きてしまうものです。テレビのニュースが大体の場合、なんらかのアクションを表す映像を含ませているのもこういう理由からです。火事や抗議のデモ、または何か別の刺激的なアクションが起きたときは、かりにそれがあまり意味のない内容であっても、そのニュースから始まるのが常です。しゃべっているニュースキャスターの肩から上を大写しているだけのニュース番組は、早晚視聴者を失ってしまうでしょう。というのもそれならばラジオからもっと多くの情報を入手できるでしょうから。

逆にいえば、動いている物体に注目しないことも難しい作業です。おそらく Toastmasters の例会で、どんなに人々は目に見えるものに注意が向けられ、気が散ってしまうかに、気が付かれている人もいるでしょう。あとから人が入ってきたときとかチラチラ輝く計時装置の光は、スピーチから聞き手の注意を逸らしてしまうものです。

人々はまた、さまざまな感覚に訴えるメッセージの方が記憶に残るものです。さらに目から入ったものの方が耳から入ったものよりも忘れにくいということがあります。つまり視覚と聴覚の感覚の両面で受けたときこそ、もっとも鮮明に覚えているのです。

スピーカーとして、聞き手の注目を引き、また言葉によるメッセージの記憶を定着させるため視覚による刺激を与えることで、人が持っているこうした癖を活用することができます。ジェスチャー、体の動き、顔の表情といった要素をフルに使いこなせれば、大切な道具になるでしょう。

句読点にも意味があります。

メッセージを強調するため、書き言葉には記号がつき物です。すなわちコンマ、ピリオド、感嘆符などの句読点です。しかしスピーチをするときには、聞き手に対してどの部分が最も重要であるかを示し、また言葉にパワーと活気を付けるために、全く別の記号を使います。

声で表すものもありますし、ジェスチャー、体の動き、および顔の表情なども同様の効果を発揮します。しかし最大限の効果を達成するためには、声と体を調和させて、ともに機能させることです。コミュニケーションの方法をたくさん使いこなせるようになれば、より効果的なコミュニケーションが図れるでしょう。

不安な緊張感は切り替えられます。

スピーチの前に不安になるのは、ある程度までなら健康的だということもできます。なぜなら上手にやり遂げたいという気持ちの反映であるからです。多くの世界的な一流エンターテイナーは、演技の前に不安になることを認めることを恥ずかしいと思いません。しかし、本当の恐れ、すなわちスピーチを台無しにする類のものは、効果的なスピーカーをめざす道の妨げとなります。

パブリックスピーチでの恐れや不安感は3つのレベルで表れます。精神、感情、体です。スピーカーの精神のおよび感情的な恐れは、自信、すなわち事前準備と経験の副産物、によって克服されますが、ジェスチャーと体の動きを意識的に使いこなすことができれば、恐れと不安感をもっと上手にコントロールできます。

パブリックスピーチは副腎を元気にして、活力あるエネルギーを作り出します。心臓の鼓動は早まります。呼吸は浅くまたもっと速くなります。筋肉は緊張します。この緊張が少しも緩まなかったならば、見るからに不安にさらされていると思われるでしょう。しかし緊張をほぐすために体は、ほとんどどんなことでもするでしょうから、聞き手の気を散らしてしまうような独特の癖を無意識の内にしているかもしれません。

ジェスチャーと体の動きが正しく取れるならば、不安のエネルギーをコントロールして逆にこれを利用することが可能になり、またスピーカーを妨害するために働かせるのではなく、スピーカーのために働かせることができるようになります。

体を使って効果的にスピーチする 5 つの方法

言葉によらないツール、つまり姿勢、ジェスチャー、体の動き、顔の表情、およびアイコンタクトをどのように組み合わせたら良いのでしょうか。またスピーチをするときには、どうすれば効果的に活用できるのでしょうか。この節では体を使って行うスピーチのイメージを強めるための、5 つの誰にでも当てはまる方法を学んでいきましょう。

1. 注意が散漫となる癖を克服する。

Toastmasters International の創始者 Ralph C. Smedley は、以下のように記しています。「起立していてもリラックスしているスピーカーは、聞き手を疲れさせないでスピーチを聞いてもらえます。もしスピーカーの姿勢とジェスチャーが大変優雅かつ控えめであるため、誰一人意識しなかったら本当に成功したと考えても差しつかえありません。」

スピーカーの行動と言葉が一体化しているとき、たとえ聞き手が意識しない場合でも、スピーチの効果により強力に打ち出していけるでしょう。しかし演壇上での動きで、話しているメッセージとは関係ない癖が見られたら、こうした動きに注意が集中してしまい、誰もスピーチに気を止めなくなってしまうでしょう。スピーカーとして、つねに新たな分野に挑戦し続けたいのであるならば、自分の動きになんからの長所を加えようとするよりも、短所を取り除く作業に取り組む必要が出てくるときが来るのも事実なのです。

こうしたときの障害物とは何でしょうか。次回の Toastmasters クラブの例会で、スピーカーを綿密に観察してみてください。それぞれのスピーチの中に、聞き手の注意を逸らしてしまう元を探り当てることができるでしょう。

いくつかの癖は、体全身の動きを含みます。たとえば、

- ▶ 体を揺する
- ▶ 体をぐらつかせる
- ▶ 歩き回る

経験が浅く、または効果的とはいええないスピーカーを悩ます癖には、ほかに次のような例が見られるのが普通です。

- ▶ 演台をつかむか、寄りかかる
- ▶ 指をこつこつと叩く
- ▶ 唇をかむか、舐める
- ▶ ポケットの小銭をチャラチャラさせる
- ▶ 眉間にしわを寄せる
- ▶ 髪または服を整える
- ▶ 扇風機のように頭と目を左右に動かす

こうした行為の中には2つの共通点があります。第一に不安感がスピーカーの体から表れていることです。第二に無意識に行われていることです。言い換えればスピーカーは自分で自分がしていることに気がついていないのです。

自分たちが口にした言葉の誤りに気づく人はたくさんいます。しかしビデオなどの器材を手に入れて自分の動きを録画しない限り、自分自身については分からないままであり、聞き手の注意を逸らす性癖の多くが、そのまま残ったままになってしまいます。表面上の癖を克服する第一歩は、体が語りかけるイメージを正確に把握することであり、そのためには何らかの手立てが必要です。

本マニュアルの17ページには、スピーカーとしてどう見られたかに関する論評を与えることを目的とした特製の表が付けられています。この表を用いてクラブメンバーからアドバイスを受けることで、「自然な」悪い癖が自分にあるかを見分けることができます。

その次はスピーチに不必要な体の癖を克服することです。問題の癖の部分を確認して、次の発表のときには、意識的に自己を観察することで、やり遂げることができるでしょう。問題の癖がいくつか見つかった場合でも、一回のスピーチでは一つの癖だけを克服しよう心がけましょう。それが克服されたら次のステップに進むようにすべきです。

2. 自然で、自発的で、うちとけた状態でいよう。

体を使って効果的なスピーチを行う唯一絶対のルールは、自分自身を保ちなさい、ということです。

今日人気があるスピーチスタイルを最も端的に表すとすれば、それは「拡大していく会話」ということです。過去においてパブリックスピーカーの典型であるとされていたスタイルと比べると、はるかに型にはまらないものです。ここで強調するスピーチスタイルとは、コミュニケーションを進めたりアイデアを分かち合ったりするためのものであり、パフォーマンスを披露したりお説教を押し付けたりするために使われるものではありません。

もちろん他のスピーカーのまねをしろと言っているわけではありません。逆に自分が考えたり感じたり話したりしたことに対して、自分の気持ちから素直に反応することです。友達や家族と話しているときのように、素直にまた自然に行いましょう。

3. 体を感情に映そう。

「近代的なパブリックスピーチの父」である Dale Carnegie は次のように書いています。「感じたことに影響を受けている人は真の自己を映し出しており、自分の心から素直に行動している人だ。スピーカーが自分で面白いと考えていなければ、スピーチ自体が決して面白くないことはよくある話だ。」

自分の主題が好きで、それを信じ、またメッセージを他の人と分かちあいたいと考えたならば、知らず知らずのうちに体が動き始め、スピーチの内容とピッタリ合ってくるでしょう。自分のメッセージに自分を巻き込むことで、意識的ならず自分の心から素直に行動できるようになるでしょう。

4. 事前準備が自信をつける。

準備は万端だと自覚できれば、スピーカーの精神的な態度に、この上ない好影響を与えます。これを知っているかが自信をつけるカギです。自信こそ効果的なパブリックスピーチにとって重要なファクターにほかなりません。

十分な準備を進めていれば、スピーカーは自分自身に、内に向くのではなく、聞き手の方を、外の方を向くことができます。スピーチのメッセージと体の動作から発生するメッセージとの矛盾が目につかなくなり、意識せずに素直に行動する方がずっと楽であることが分かるはずで、誠実さ、真剣さ、熱意というマジックを聞き手に披露することなど造作もないことでしょう。

事前に用意したマテリアル（資料や資材）を自分の体の一部になるまで練習しリハーサルを繰り返すことは当然としても、スピーチを一語一句頭に叩き込もうとはしないことです。というのは言葉ひとつひとつを思い出すためには意識的な努力が不可欠なので、かえって不安や緊張が高まってしまうからで

す。それよりもマテリアルを十分に把握しておきましょう。そうすればアイデアの流れをただ頭に入れておけばよいこととなります。言葉が無意識のうちに泉のように湧き出てくることが分かるでしょう。

5. クラブを練習の場として活用しましょう。

パフォーマンスをレベルアップさせるには、練習する努力を重ねる以外にありません。Toastmasters クラブは、貴重な経験が得られる実践的な練習場所を提供しています。そこでは間違いを犯してもまったくコストがかからず、聞き手もまたつねに辛抱強く、手を差し伸べてくれるばかりか、有意義なアドバイスを提供してくれます。

例会にはきちんと出席し、可能な限り発言するチャンスを持ちましょう。論評者からのフィードバックを快く受け止め、演壇での体の動きに対するコメントにもしっかりと耳を傾けましょう。本マニュアルから学んだことを普段の課題に組み入れることで、パブリックスピーチのすべての面をマスターできるでしょう。

スピーチするときのポーズ

スピーチするときによいようなポジションを取るかによって、聞き手に対する目に見えるメッセージが決まることがあります。何よりもこのメッセージはスピーカーの態度を反映しており、聞き手に向かって、スピーカーは自信がみなぎっており、すべてに目を光らせて、自分自身や自己のスピーチ全体を通じてコントロールしていると訴えています。

スピーチをするときにきちんとしたポーズが取れば、スピーカーには上記を超えたメリットをもたらします。きちんとした呼吸を保ち、効果的に声を出すことが可能になります。さらにジェスチャーや、体をいろいろな方向に動かしていく手法もここから始まります。そして注意力を保ちつつリラックスすることができれば、不安に駆られる緊張感を解消し、行き当たりばったりで聞き手の注意を散漫にする動きを最小限に押さえることができるでしょう。

スピーチにおいて、どこを直せばきちんとしたポーズを取ることができるのでしょうか。周りの人に頼んで、以下の2つのパラグラフを、声を出して読んでもらいましょう。そして記載されている指示に従いましょう。

直立して、しかしリラックスして立ちましょう。両足の間を15センチから30センチほど開け、一方の足をわずかにもう一方より前に出して、足の丸く膨らんだ部分に平均して体重をかけましょう。ほんの少し前方によりかかります。ひざは真っすぐにしかし固定しないようにしましょう。肩はリラックスしていても構いませんが下がらないよう注意しましょう。胸を張りお腹を引っ込ませましょう。頭は真っすぐに保ちあごを引きます。無理な姿勢は禁物です。腕を両側に自然に下ろして指はわずかに曲げましょう。

さて十分な深呼吸を数回行いましょう。リラックスしていますか。姿勢に目を配っていても、堅苦しくなっていてはならず、またリラックスしていても、だらしく見えないようにしましょう。この姿勢が自然とは感じられないようならば、体のバランスが取れていると感じるところまで足の位置をいくらか変えてみましょう。

スピーチしているときは、同じポジションを続けないようにしましょう。しかしある位置から他の位置に移動するときはジェスチャーを使ったり姿勢を変えたりして、動きが完了したときに姿勢のバランスを取るよう気をつけましょう。

ジェスチャー

ジェスチャーとは特定の身振りのことを指し、言葉によるメッセージを補い、ある考えや感情をとくに伝えようとするときに使われます。ジェスチャーは顔、肩、または足であってもできますが、一番多いのは手と腕です。

手はスピーチのときに、素晴らしいコミュニケーションのツールとして使うことができます。しかし経験の浅いスピーカーの大半は、手で何をすべきかわからないままです。手をポケットへ突っ込んだり背中後ろに回したりして、邪魔にならないようにする人がいれば、不器用に聞き手の気が散るような動きをして、不安感から来る緊張をやわらげようと無意識のうちに躍起になる人もいます。数は少ないものの不安感からジェスチャーをやりすぎて、腕や手を大きく振り回す人もいます。

スピーカーがジェスチャーをすることで、聞き手に極めて正確な意味を伝えることができます。北米のネイティブアメリカンは、まったく異なる言語を話す人と会話ができる記号の言語を発明しました。記号の言語によって、耳の聞こえない人が効果的に意思を伝えることも可能となりました。

コミュニケーションにおいてジェスチャーをどう使うかは、文化圏によってさまざまです。南ヨーロッパや中東の文化では、話すときに手を自由に表現豊かに使用します。またジェスチャーをあまり使わず、もっと抑え気味の方法が取られる文化圏もあります。

ジェスチャーやそれが持つ意味は、文化の中で切磋琢磨された産物です。文化が異なればジェスチャーで理解される意味も異なります。たとえば頭を上下に動かすことは西ヨーロッパの文化では同意または賛成を意味します。しかしインドのある地域ではこのジェスチャーは正反対の意味を表します。アメリカで共通して使われているジェスチャー、親指と人差し指で丸を作って表す承認を意味するジェスチャーは、世界の多くの地域では、侮辱とわいせつを意味するものとなります。

ジェスチャーの効果を発揮するためには、かりにそれが無意識であったとしても、目的をもって行われなければなりませんし、聞き手の目の前で示さなければなりません。スピーカーと聞き手が、あるジェスチャーに対して意味を取り違えることがあってはなりません。ジェスチャーはスピーチの鏡であり、またメッセージの背後にあるスピーカーの人格全体も映し出すものにほかなりません。

なぜジェスチャーが必要か

優れたスピーカー例外なくジェスチャーを活用します。なぜでしょうか。おそらくジェスチャーは、スピーカーが採用できる言葉以外のコミュニケーションの中で最も感情を呼び起こすものだからです。ジェスチャー以外の体の動きはどれも、ジェスチャーほど多くの方法でスピーチを盛り上げることはできません。

- ▶ **言葉をはっきりさせ、サポートします。** ジェスチャーは、言葉によるメッセージを聞き手が理解しやすくします。
- ▶ **アイデアを脚色します。** ジェスチャーは、スピーチの内容とともに聞き手の心にいきいきとしたビジョンを描くことを可能にします。
- ▶ **スピーチの言葉に強調と活力を加えます。** ジェスチャーは発言以上に、より明確に感情と態度を伝えます。
- ▶ **不安から来る緊張感を克服するのに役立ちます。** 意識的なジェスチャーは、スピーチにはつきものの不安のエネルギーをうまく放出します。
- ▶ **ビジュアルエイド(視覚器材)として機能します。** ジェスチャーは、聞き手の集中力を維持します。
- ▶ **聞き手の参加意識を活性化します。** ジェスチャーは、スピーカーが聞き手に求めるリアクションを、スピーカーが表現することを可能にします。
- ▶ **視覚的な効果が抜群です。** ジェスチャーは、大勢の人々の前でスピーチしていて、聞き手全体がスピーカーの目を見ることができないときに、聞き手の視覚をサポートします。

ジェスチャーのタイプ

ジェスチャーとして認められるものは数多くありますが、すべてのジェスチャーは大きくいって、下記のように分類できます。

説明的なジェスチャーは、言葉のメッセージをはっきりさせ、または強めるために使われます。聞き手がスピーカーの提起する比較や対比を理解して、対象物の大きさ、形、動き、場所、機能、および数を頭に思い浮べることを可能にします。

強調されたジェスチャーは、スピーチの内容を強調するために使われ、真剣さと信念を表します。たとえば、硬く握った握りこぶしは、怒りや決意といった力強い感情を表現します。

提案するジェスチャーは、アイデアおよび感情を表します。スピーカーに取って好ましい雰囲気を作り、または特定の考えを表現することを可能にします。手のひらを広げたときは、普通アイデアを披露したり受け止めたりすることを示しますが、肩をすくめることは無視、当惑、または皮肉を表します。

指導的なジェスチャーは、聞き手から好ましいリアクションを引き出すために使われます。手を上げてもらったり、拍手してもらったり、またはある特別の行為を聞き手に求めるならば、実例を先に自分自身で行うえば、強いリアクションが返ってくるでしょう。

肩の高さより上でジェスチャーが行われれば、体の高さ、ひらめき、感情的な喜びを表しています。また肩の高さより下で行われるジェスチャーは、拒否、無関心、非難を表しています。肩のところやその近くで行われるジェスチャーは、平穏または平静を表します。

もっともよく見かけるジェスチャーは、手のひらを開いて聞き手に向かって突き出すものです。このタイプのジェスチャーの意味は、手のひらの位置によって異なります。手のひらを上向きに保てば、特に意味がなく無意識の動きである場合もありますが、与えよう、または受け取ろう、ということを示しています。手のひらを下向きにすると、抑圧、秘密、完成、または憎悪を表すことがあります。外向きにして手のひらを突き出すときは、停止、拒絶、否定、または憎悪を表現します。手のひらがスピーカーの体にそって垂直に保たれている場合は、大きさ、空間または時間の制限、比較、または対照を示す場合が少なくありません。

ジェスチャーを効果的に使うコツ

ジェスチャーはスピーカーひとりひとりの人間性を反映しています。あるスピーカーに合っても、別の人にはおそろくうまくいかないこともあるでしょう。しかし下記6つのルールは、ダイナミックで効果的なスピーカーになりたいのならば、ほとんどの人に当てはまるでしょう。

考え、感じ、そして言うことに素直に反応しましょう。

スピーチを発表するときに、ジェスチャーを使えば自分を自然に表現するようになります。その人の人柄なり文化的背景がどうであれ、ひとりひとり言葉はジェスチャーによって強調したい、強く話したいという生まれながらの衝動を持っています。

肝心なのは無感動の素振りに隠れてこうした衝動を自分で押さえないことです。同時に、ジェスチャーを書物に書いてあるものや別のスピーカーが試みたものから引っ張ってくることも禁物です。すなわち純粹にまたは自然発生的に自分自身から生まれたものであるべきです。自然なスタイルにわざとらしいジェスチャーを押し付けてしまったら最後、聞き手はそれに感づき、いんちき呼ばわりされかねません。

生まれたときから元気である人もいれば、生まれたときから控えめに生きてきた人もいます。普段の会話で、両手を自由に使っているなら、スピーチを発表するときにも同じようにしてみましょう。あるいは生まれつき控えめで、感情を表に表さない人であったなら、パブリックスピーチに合わせてむやみに人柄を変えないことです。

ジェスチャーを作るのではなく、ジェスチャーのための条件を作りましょう。

ジェスチャーは、自分のオリジナルの考えと感情から自然に生まれた結果であって、発表するメッセージに対する態度から自然にまた普段の習慣から生まれるべきでしょう。

スピーチをするときは、自分の意思をコミュニケーションすることに全力を注ぐべきであり、手のことに気を取られるべきではありません。ジェスチャーへのモチベーションは発表の内容から盛り上がってくる

べきです。頭をテーマに集中させて初めて、適切なジェスチャーで自然にリアクションが取れる条件が作り出されるでしょう。

アクションを言葉と状況に合わせましょう。

目に訴えるメッセージと耳に訴えるメッセージは、一つの考えまたは感情をコミュニケーションしていくうえでのパートナーとして働かせなければなりません。スピーカーが、ジェスチャーと言葉をうまくマッチさせられなかったら、ぎこちなく、とってつけた感じで、こっけいな感じになってしまうのが関の山です。すべてのジェスチャーには何らかの目的があり、言葉から映し出されるものでなければなりません。そうしてこそ初めて、聞き手はジェスチャーではなく、ジェスチャーの効果を心に刻み付けるのです。

ジェスチャーの迫力と回数は、言葉にふさわしいものにするように注意しましょう。メッセージに対してスピーカーが持つ感情が、ジェスチャーを必要としているときだけ、強く力のかもったジェスチャーを押し出しましょう。ジェスチャーを聞き手の人数や好みに合わせて調整する必要性を感じることもあるかもしれませんが、一般的に聞き手が多ければ多いだけ、ジェスチャーは大きくゆっくりであるべきです。また若年層の聞き手は元気なジェスチャーを使いこなすスピーカーに魅了されますが、保守的な傾向の強い年輩層は、アクションがあまりにパワフルだと、いらだちや脅迫感を感じてしまうかもしれません。

スピーチ中のジェスチャーは、スピーチ会場などによって影響されることもあります。物理的に制限された場所からスピーチをする場合、あからさまな大きく手足を動かすジェスチャーを使えないときがあるでしょう。制限された場所からスピーチをする例としてよく知られているところとしては、主賓席が挙げられます。ここではスピーカーのすぐそばに何人かの人が座っているのが普通です。

ジェスチャーに説得力を持たせましょう。

ジェスチャーは、意識的な印象を押し出したいのであれば、いきいきとして明確であるべきです。中途半端なジェスチャーをしてしまうと、そのスピーカーには信念と真剣さが欠けていると思われるのがオチです。

手を使ったジェスチャーはすべて肩から始まる体全体の動きを表し、決して肘から手だけの動きを指すではありません。腕全体を体から自由にまた楽に外側に向けて動かしましょう。手首および指を硬く緊張させるのではなく、しなやかに保ちましょう。

効果的なジェスチャーとは、説得力があるほどいきいきしており、しかし誰からも見ても明確であるものほどゆっくりして余裕が感じられるものです。ジェスチャーは、チョコチョコ行うのではなく、はっきり分りやすく行うべきです。また紋切り型のパターンに従ってはなりません。

ジェスチャーはスムーズに、タイミング良くしましょう。

一つのジェスチャーは3つの部分に分かれます。アプローチ（開始）、ストローク（一撃）、リターン（復帰）です。アプローチの間、体はジェスチャーを予想して動き始めます。ストロークはジェスチャーそのもので、リターンはバランスの取れたスピーチの姿勢に体を戻すことを言います。

バランス、アプローチ、ストローク、リターン、バランスというジェスチャーの一連の流れは、ストロークのみ聞き手にはっきりとわかるように、スムーズに行われなければなりません。

コメディの最も重要な要素がタイミングであるように、ジェスチャーのタイミングもその中身と同じくらいに重要です。ストロークは適切な言葉の瞬間、その前でも後でもなく、出さなければなりません。しかし、アプローチはストロークのかなり前から始めることが可能です。実際、ジェスチャーのアプローチを数秒前もって行い、それからストロークの正確な瞬間まで助走を保てれば、とくに強力な効果を発揮することができます。リターンはたんに両手をスムーズに両脇に下ろすことで足りません。急ぐ必要はありません。

ジェスチャーを丸覚えしてスピーチに組み込むことは慎みましょう。丸覚えのジェスチャーはたいがい失敗します、というもジェスチャーで強調しようと前もって意図した言葉を話そうとした途端、ジェスチャーのアプローチをかけるスピーカーが後を絶たないからです。この結果、言葉とジェスチャーとのタイミングがずれてしまい、見るからにぎこちなく、散々な感じを残すだけになってしまうのです。

自然で、意識しないジェスチャーを身につけましょう。

ジェスチャーに慣れる第一歩は、自分の現在の行動をはっきり見極めることです。17 ページの論評の表を活用して、何か「自然な」悪い癖を持っているかどうかを探してみましょう。そのためには他のメンバーの助けも借りましょう。もしそうした癖が見つかったならば、体でスピーチするイメージから取り除くよう努めましょう。

ジェスチャーを良くしていくために練習を重ねましょう。しかしスピーチの予定日まで待たないこと。友達、家族、同僚の前でジェスチャーして、能力を磨きましょう。自分で自分を縛ることを止めて、したいときにジェスチャーを行い、自分が考えたり感じたり発言したりしていることに対して、自然リアクションが取れるようにしましょう。意識的な練習を通じて初めて、きちんとしたジェスチャーを自己の習慣として身につけることができるのです。

体の動き

体の動き、すなわちスピーチしているときに自分が立つポジションを変えることは、スピーカーが取る体の動きの中で、もっとも範囲が広く、またもっとも目につく行動です。このためメッセージを伝えるシステムから見れば、巨大な資産になるかまたは巨大な債務になるかのどちらにもなります。

スピーチしているとき、体全体を意識的にコントロールしながら動作を行えば、3 つの点でメリットがあります。第一に体を動かすことが、スピーカーの主張をサポートし、または強めることにつながります。第二に動作はほとんどの場合、聞き手を注目させます。第三に体を動かすのは、不安のエネルギーを解消させて緊張をほぐすためのもっとも効果的な方法です。

しかし、こうしたメリットはすべて裏目に出る危険もあります。もし体の動きを味方につけて敵に回さないためのルールがあるならば、以下の項目がまさにそれです。すなわち理由がないなら動くな、ということです。

目はかならず動いている物に注目します。そのためスピーチをしているときにスピーカーが体を動かしたら、そのすべては聞き手の注意を引きまします。体の動作と口頭のメッセージとを結びつけて、聞き手の注意を喚起させて、同時にスピーカーの主張を強調しましょう。

動かないものをながめているのは退屈そのものです。ですからスピーカーはスピーチしているときに一点ばかりを集中していることを好みません。その一方体を動かすのはほどほどにしておいた方がよいでしょう。あまりにも

ボディランゲージの選び方を学びましょう

他人を見ることがベストの学習方法であることが少なくありません。人の振り見てわが振り直せという言葉もあります。自分自身のスピーチスタイルに、どんなタイプのジェスチャー、表情、その他の体の動きを組み込みたいのかよく分からない段階にいるならば、他人を観察することは、その第一歩になること請け合いです。以下にその例を挙げてみましょう。

人を観察してみましよう。次にショッピングモール、アミューズメントパーク、または多くの人が集まる場所に行くときは、他人の観察に少しでも時間を取ってみましよう。人の行動はたんに面白いだけではなく、どのように他人が行動し、リアクションを取るかを見ることは、スピーカーが聞き手の視覚に訴えるアクションを研究するうえで重要です。

テレビを見ましよう。掘り出し物が見つかります。音は小さくすること。「アイラブルーシー」のような古いドラマは、体が発するシグナルを見極めるときにはとくに役立ちます。しかしもっとも率直なニュースキャスターですら、言葉を使わずにコミュニケーションを行うこともよくある話です。このようなタイプのコミュニケーションの微妙さと、体を張ったコメディで表れる、よりオーバーなスタイルと比べてみましよう。

写真を研究しましよう。「一枚の写真は千の言葉に相当する」ということわざが、なぜいまだに人気があるのか不思議に思ったことはありませんか。一度でも古い家族の写真を見れば、理由は明らかです。そのときの社会的なしきたりが、写真の中の人々が取っているポーズに関係があるにしても、多くのことは写真に写っている人たちの配置、写真の中の人たちがお互いに体を接触させているか、いるとしたらどのようにか、から推測できるし、顔の表情からも判断できるでしょう。

激しく体を動かしたら、それが適宜に適っていたとしても、聞き手にとってははた迷惑なだけです。理想を言えば聞き手の注意を引き、しかしスピーチから注意を逸らせないように、ほどほどの体の動きを選ぶべきです。

目的意識を持った動きが注意を引くのと同じように、行き当たりばったりの動きもまた注目されます。体は、緊張から開放されるためにはほとんど手段を選びません。経験の浅いスピーカーは普通、体がどう動いているか意識できないまま、震えたり揺れたりフラフラ歩き回ったりするような動きをします。パブリックスピーチの場で不安に陥り、緊張した挙句、無意識のうちに聞き手の気を散らしてしまう癖が出てこないよう、スピーチするときには、体全体の動きに十分に注意するように努めましょう。

体を動かすことが役立つもう一つの理由は、メッセージの理解度を高めるといことです。体の動きが表現する意味はおしなべて、個々のジェスチャーよりも不正確であることはよくある話です。しかしそれでもスピーチ中に出てくる言葉を補って、聞き手の目に留まらせる効果を発揮させることは可能です。

スピーチしているときに一歩前に足を踏み出すことで、いよいよ重要ポイントを話すときだな、ということが聞き手に理解できます。一歩か二歩下がることは、アイデアの披露を締めくくったこと、また聞き手に少しだけリラックスする時間を与えて、今話し終わったことを把握してもらいたいと、スピーカーが望んでいることを表しています。横へ動くことは、スピーチの切り替えを、あるアイデアから離れて別のアイデアを取り上げようとしていることを暗示しています。

特に重要なポイントを示したりドラマティックに演じたりするために、体を動かす場合があります。例えばボールを投げるとか接戦のレースで見事にテープを切って勝利したランナーを演じるような、スピーカーが肉体的な動きを表現しようとしているのならば、スピーチの中身を体で実践することで、聞き手がその主張を、はっきりと頭に思い浮かべることができます。

体を動かす最後の理由は、おそらく最も簡単でしょう。つまり、ある場所から別の場所へ移るためです。スピーチが求められる状況の大半は、スピーチを発表できるところまで歩き、また戻って来なければなりません。そしてもしビジュアルエイド（視覚器材）を発表の場で使用したいのなら、そのとき体を動かすこともあります。体を効果的に動かすコツは、こうした動きを楽な形で自然にスムーズに行うことです。

スピーチをしているとき、ポジションを変更しようと思ったら、いつでも行き先に近い方の足から進みましょう。左に踏み出したいのなら左足から動くのです。動こうとするときに、一つの足で他の足をまたぐ仕草は絶対に避けましょう。

顔の表情

無表情は、ポーカーの優れたプレイヤーにとっては大切な財産ですが、スピーカーにとっては効果的なコミュニケーションを行ううえでの障害になります。

発表している間、聞き手がスピーカーの顔を眺めている理由は、まず礼儀正しくしなければならないからです。さらにしかし同じくらい重要な理由として上げられるのは、聞き手は目に入る情報も受け止める必要があるからです。これによりスピーカーから伝えられるメッセージがぐっと有意義になってきます。

顔の表情によって、メッセージの背後にある意味が決まってしまうことも少なくありません。例を見てみましょう。もしある友達が暖かく微笑んで、『あなたはヘンですね。』と言ったなら、それは侮辱でしょうか。おそらく違うでしょう。実際には仲良しのサインとして受け止めるかもしれません。しかしもしこの言葉に軽蔑的な嘲笑が伴っていたらどうでしょうか。言葉のメッセージは同じですが、反応はまったく違ったものとなることは疑問の余地がありません。

スピーチをするとき、スピーカーの顔は、態度、気持ち、および感情を、体の他の部分以上にはっきりと伝えます。行動心理学によると、たんにスピーカーの顔の表情を見ることで、驚き、恐れ、幸福、混乱、嫌悪感、関心、不信、怒り、悲しみといった気持ちを、人ははっきりとそしてすぐに認めることができます。

聞き手にとってスピーカーの顔は、スピーカーが何を中に秘めているのかを探るための尺度として役

立ちます。聞き手は、スピーカーが誠実であるかどうか、メッセージに対する姿勢はどうか、アイデアを聞き手と分かちあうことに本気になっているかどうかを確かめようと、スピーカーの顔を見つめるのです。

不自然な表情はやめましょう。こうした表情には、気持ちや態度、感情とは無縁の聞き手の注意を逸らしてしまう癖や、無意識に出てしまう表情が含まれています。これらの好まれない顔の表情は両方とも、不安感を表しているのが常です。

不安感でいっぱいスピーカーが、聞き手の気を散らしてしまうジェスチャーや体の動きを見せるのと同様、顔の筋肉を無意識に動かすことも過剰なエネルギーと緊張感をあらわにしてしまっています。行き当たりばったりの顔の表情を表す例として、唇を舐めたり咬んだりすること、顎を張ったり唇を尖らせたりすること、および顔のどの部分であれピクピクと動かすことが挙げられます。

聞き手は、こうしたスピーカーの表情を、不安感、自信のなさ、経験の浅さ、準備の不足を表すものと判断します。こうした動作は、聞き手を不安に陥らせて、スピーカーの言葉によるメッセージを受け入れる意欲を半減させてしまうことにもなりかねません。

いったん気を散らしてしまうような顔の表情を聞き手に見せていることに気がついたならば、スピーチに対する不安感をコントロールすることに取り組みましょう。スピーチのテーマに対して熱意を持ち、徹底した事前準備を行うことを通じて初めて、自信と自制心を聞き手に打ち出していくことが可能となるのです。

友好的なムードを醸し出すためのカギは、笑顔を忘れないようにすることです。笑っぱなしでいることはお薦めできません。不真面目だとレッテルを貼られるかもしれませんし、また深刻な発表のときには不適切でしょう。しかし状況がふさわしいときには、何があっても笑顔を見せましょう。アイデアを聞き手と分かちあえるチャンスが到来したことを光栄に思っていると聞き手に笑顔で訴えましょう。そして今のチャンスを楽しんでおり、聞き手が好きでたまらないことを理解してもらいましょう。

どの表情を使用するかに関するルールなどありません。自分の殻を破り、思考、態度、感情に対して自然なリアクションを取れるようになれば、スピーカーは状況にふさわしい顔の表情を作れるようになり、そのとき聞き手は誠実さ、自信、信頼感を受け止めるでしょう。

アイコンタクト

これまでに検討してきた項目、すなわち体の外見、姿勢、ジェスチャー、体の動き、顔の表情は、スピーチをするときに重要となる言葉以外の要素です。しかしアイコンタクトは、声に次いで意思を伝達させるために必要なもっとも強力なツールです。

なぜアイコンタクトが必要か

スピーチをするときには目の力によって、聞き手ひとりひとりに対してさしで話していくように、スピーカーの方に巻き込んでいきます。聞き手を見ることを怠るのは、コミュニケーションのつながりを断ち切ってしまう「確実な」方法です。

どんなに聞き手が多人数であっても、聞き手ひとりひとりは、自分は重要な存在であると感じたいものですし、スピーカーと個人的な結びつきを感じたいものです。またスピーカーは直接聞き手とコミュニケーションしているのだと感じたいものです。忘れてはならない点は、パブリックスピーチとは、会話の拡大であるということです。スピーカーが聞き手と目を合わせなかったのならば、自分は排除されたと考えてしまうでしょう。それはちょうど少人数の仲が良いグループで、話している人が聞いている人にアイコンタクトをしなかったなら、自分はその会話から除け者にされたと感じるようなものです。

多くの文化圏では、相手の目を真っすぐ見る行為は、誠実さの表れとみなされます。話しているときに、他の人の視線を無視してしまえば、無関心、自信のなさ、不誠意、不正直をほのめかします。心理的にパブリックスピーチでも同じことが言えます。ある研究によると、アイコンタクトを行ったスピーカーは、しなかったスピーカーよりも、誠実で、正直で、信用でき、友好的で、また慣れていると判断されました。聞き

手を一個人と見ることで、自分が誠実で、聞き手に関心があり、メッセージを受け止めてくれるかどうかを気にしているのだということを聞き手に働きかけることができるのです。

スピーチをするとき、目は自分自身をコントロールする手段として働きます。聞き手を見つめるだけでも、聞き手の注意力や集中力に影響します。またアイコンタクトを怠れば、聞き手もスピーカーを無視するようになり、メッセージを受け止める注意力が半減してしまうでしょう。逆に効果的なアイコンタクトによって生まれた聞き手の注意力は、スピーカーの強さと勇気の元として活用できます。聞き手が自分のメッセージに興味があるということが分かれば、自信がみなぎり、楽な気持ちでスピーチができるでしょう。

アイコンタクトによって不安感を克服することも可能です。恐怖感は普通、スピーチのときに起こる不安の原因であり、無知から生まれることが少なくありません。アイコンタクトを行えば、聞き手の人数が手にとるように分かります。聞き手を見て、多くはメッセージに興味を持ってきていることが認識できれば、恐れは消え、不安感から来る緊張もやわらぐでしょう。

スピーチをしているとき、スピーカーの目はたんに重要なメッセージを送っているばかりではなく、聞き手からのメッセージも受け取るのです。効果的なアイコンタクトとは、一方的なスピーチを双方向のコミュニケーションプロセスに変化させるフィードバックシステムにほかなりません。聞き手を見つめることによるのみ、聞き手がどのようなリアクションを取っているのか確かめることができます。スピーチのパフォーマンスがうまくいっていますか。聞き手はスピーチを理解しているでしょうか。聞き手の注意力は保たれていますか。メッセージが受け止められているでしょうか。

聞き手のリアクションを観察することにより、その場でスピーチの調整をすることができます。経験豊富なスピーカーは、こうした視覚によるフィードバックをアイコンタクトの最大のメリットと考えています。いったん聞き手のリアクションを把握するスキルを身につけられれば、スピーチで使われる言葉も調整できるようになるでしょう。そうすれば素晴らしく効果的なスピーカーになれるでしょう。

目を効果的に使うコツ

自分の持ち駒を確認しましょう。

準備をすること、すなわち言葉のメッセージをすべて自分のものにするには、聞き手との間に効果的なアイコンタクトを保つための必要条件です。スピーカーは自分のスピーチをくまなく知っておくべきです。そこでアイデアや言葉の順番を記憶しておくことに精神的なエネルギーを使い果たす必要はありません。スピーチの発表は、聞き手に向かって外向きに行われるべきであり、精神的な動揺に向かって内向きに行われるべきではありません。

原稿を見ないで効果的にスピーチできるのであれば、ぜひそうすべきです。またまとめ書きのメモのようなものを使うことになっても、いっこうに構いません。ただし原稿やメモを用意しただけで、準備やリハーサルが終わったと考えるのはとんでもない間違いです。

メモを使いながら、効果的なアイコンタクトを行うには、練習と意識的な努力が必要です。経験豊富なスピーカーの多くはこのテクニックを縦横無尽に使いこなしており、聞き手が笑うときや、重要なポイントのあとで生じる自然の間合いを利用して、メモをチラッと眺めます。このテクニックを働かせるには、メモへの書き込みを簡潔にしておく必要があります。すなわち2～3の簡単な文字、メッセージの順序を示す記号などを使いましょう。自分の持ち駒を知り、十分に事前の準備を行うならば、こうした手段によって順調にスピーチを進行させることができ、聞き手とのアイコンタクトが途切れてしまうことも避けられるでしょう。

つながりを作りましょう。

スピーチをしているとき、ひとりひとりの個人からなるグループとコミュニケーションを図っているのであり、単体の前でスピーチしているわけではありません。だから効果的なアイコンタクトを取ることは、たんに

スピーカーが会場のすみずみに視線を行きわたらせるという意味だけにとどまりません。ひとりひとりの聞き手に焦点を合わせて、それぞれの人との関係を作り上げることが大切です。

どのようにしたらよいのでしょうか。まず一人の人を選んで、その人へ個人的に話しかけることから始めましょう。その人の目を視覚的なつながりを作るのに十分なだけ長く見つめます。5～10秒くらいか、一つの文章を言うか、一つの考えを共有するのに必要とされる時間が妥当でしょう。そのあと視線を他の人に移しましょう。

頭を振ったり扇風機のように視線を右から左にゆっくりと移したりする人を見たことがあることでしょう。視線をある人から別の人へ移すことは必要ですが、何かセットされたようなパターンに陥ってはいけないことを、つねに忘れないでおきましょう。

これは Toastmasters クラブの標準的な聞き手の人数を相手にするのであれば、比較的簡単でしょう。しかし数百人とか数千人にスピーチするとなればまず不可能です。しかし会場にいる一人か二人の人を選び、そうした人と個人的なつながりを作れるならば、それぞれの聞き手は、このスピーカーは自分たちに直接話してくれているのだという印象を持ってくれるでしょう。

目に見えるフィードバックをモニターしましょう。

スピーチを発表しているとき、聞き手は言葉を使わないメッセージで応えています。この貴重なフィードバックを見つけ出すために積極的に目を配りましょう。こうした目に見えるメッセージをモニターすることで、スピーチに対する聞き手のリアクションを推し量ることができ、さらにそれに合わせてスピーチを調整することも可能です。

もし聞き手の中にスピーカーを見てくれない人がいたら、こうした人はスピーチにも耳を貸さないものです。聞き手のところまでスピーカーの声が届かないときに起こることがあります。マイクを使っていないなら少し声を大きくして、それで前向きのリアクションが得られるかどうか見てみましょう。また聞き手が退屈しているだけのときもあります。もしそうなら適切なユーモアを話してみたり、ボカールバラエティ(声の多様性)を増やしたり、またはジェスチャーや体の動きを意識的に加えたりして、注意を取り戻す必要があるでしょう。

聞き手が戸惑っているように見えますか。もしそうであれば、スピーチに補足説明のようなものを付け加える必要があります。そうしながら聞き手を観察し、聞き手の顔が理解しているように見受けられるならば、次のポイントかアイデアに移りましょう。

聞き手は眉をひそめているでしょうか。忘れないように。聞き手は無意識のうちにスピーカーを映し出しているということをおそらくスピーカーは無意識に聞き手に対して眉をひそめているのです。笑顔を見せなさい。そして聞き手の表情が変わるかどうか見てみなさい。同様のことが神経質にいらしている聞き手に対しても当てはまります。おそらくスピーカーが聞き手の注意を逸らすような癖を持っているのです。さらに聞き手の顔に笑みが浮かび、椅子の前に乗り出すくらいの興味や関心を示しているのなら、テーマを変える必要はありません。素晴らしい仕事をしているのですから。

良い第一印象を与える方法

第一印象は重要です。初めて会った人同士はお互いを瞬時に判断し、それが二人の関係に永遠に影響します。スピーチを発表するときは、聞き手から判断され、聞き手に与えた最初の印象がスピーカーの発表が成功するか否かに直接影響します。

スピーカーとしての目的の一つは、言葉によるメッセージを補い、さらに高めるような視覚のイメージを作り上げることにあるべきです。スピーカーは聞き手から好まれ、信頼され、スピーチに耳を傾けることを望みます。

あなたはトーストマスターとして、すでに仲間のメンバーに第一印象を与えています。しかし記憶しておくべきことは、クラブとはワークショップの場であるということです。すなわちメンバーがクラブ以外の聞き手に対して発表する、いわば外に向けたスピーチを準備するところであるということです。また将来、業界の集まりや地域社会でスピーチを求められかもしれません。こうしたところの聞き手の大半は、スピーカーのことを知らない人たちであることが常であり、そうした機会でのよい第一印象を与えることはきわめて重要です。

外見

好むと好まざるとに関わらず、外見は他人の判断に強く影響します。スピーチを発表するとき、外見も聞き手に強力な目に見えるメッセージを伝えます。このメッセージにコミュニケーションの成否がかかっているといっても過言ではありません。

年齢、背の高さ、顔の特徴を変えることはできませんが、適切な衣類、身づくろい、および体の調子を整えることを通して見栄えを良くすることはできます。本マニュアルは、こうしたテーマについての詳しい情報は提供できません。スタイルとその嗜好は、時代、場所、および社会的で経済的な要因によって大きく変わるからです。しかし一般的なコメントの中には、スピーカーすべてに当てはまるものもあります。

衣類に対する大体の目安は、少なくとも聞き手の中の一番立派に着飾っている人と同じ程度までは、着こなすべきだということです。もし聞き手がスーツまたはドレスを着ているならば、最高のスーツまたはドレスを着ていくことです。これは最高に賞賛される身支度でしょう。衣類すべてが清潔で、よく仕立てられており、またよく身に合っているかどうかを注意しましょう。

あなたが動いたり、ジェスチャーをしたりするときに、キラキラ輝いたりチリンチリン鳴ったりする宝石ははずしておきましょう。それはスピーチから注意を逸らせてしまうかもしれません。同じ理由でかさばるものや、動くときにチャラチャラ音を出すような小銭やキーのようなものはポケットから出しておきましょう。

聞き手は、健康で体から元気がみなぎっているように見えるスピーカーを好みます。ある調査によると、聞き手はスピーカーの健康を言葉によるメッセージの健全さと結びつけるとのことです。食事と運動にはつねに気をつけましょう。

スピーチの前に

第一印象の中には、スピーカーを紹介される前から作られてしまうものもあります。聞き手が到着し、スピーカーの準備期間は締め切られました。スピーチを練習する時間はもうありません。むしろ聞き手の中を歩き回って会話を交わしたり親密で自信にあふれる態度を示したりしてみましょう。こうした行動がスピーチを成功させるのです。

ミーティングやプログラムが始まったら、人の話に耳を傾け礼儀正しくしましょう。もし不安があったら、ゆっくり深く呼吸しましょう。アイソメトリックス（壁・机など動かないものをじっと強く押す[引く]ことによる筋肉強化トレーニング。訳者注）を勧めているスピーカーもいます。こうした控えめで他人から目立たない運動は、不安感からもたらされる緊張を克服するのに効果があります。

最初の1分間勝負

スピーチをするとき、とくに聞き手がまだスピーカーをよく知らないならば、発表でもっとも大切なのは最初の1分間です。わずか数秒のうちに聞き手は、スピーカーについて最終的な判断をしてしまいます。スピーカーは自信があり、誠実で、友好的で、熱心で、また聞き手が注意して聞くに値するのかを判断します。こうした判断のかなりの部分が目から入った情報を通じて行われます。

紹介を受けたあと、スピーチをする場所まで目的意識と自信を持って歩いていきましょう。話す姿勢をとるときには体をバランスさせましょう。真正面にアイコンタクトを保ち、あわせて温かい笑みを浮かべることで、瞬時に聞き手の懐へ入ってしまいましょ

う。スピーチの最初の数秒間は、動きとジェスチャーは最小限に保ちましょう。まず聞き手がスピーカーに馴染むように仕向けることです。

ジェスチャーは最高!

多くのメッセージは、スピーカー自身から発せられる言葉だけではなく、聞き手の目に入ってくるスピーカーの姿勢全体から発せられるのだという事実を忘れてはなりません。アイコンタクトについての意識をもっと強めて発展させていくこと、およびジェスチャーや顔の表情をさらに豊かにすることだと考える人もいれば、こうした要素を持つ同じような特性に自分を合わせていくことだと考える人もいます。

声の強さと話すスキルがどの段階にあると、ジェスチャーや体の動きによる表現を通じて、視覚を使いながら自らのアイデアをコミュニケーションできるスキルを習得できるならば、クラブ内でスピーチを発表する場合はもちろん、あらゆる分野において活躍できる効果的なスピーカーへと成長できる道が開けるでしょう。

体の話すイメージの論評に対する指示

次のページに、スピーカーとしての言葉以外の長所と短所を確認することができる特製の論評に関する表があります。

スピーチ論評者以外の、経験あるトーストマスターを選びましょう。その人に右側の論評者の指示を読んでもらい、Toastmasters クラブでマニュアルスピーチを発表している間、その人に用紙に記入してもらうよう頼みましょう。スピーチの後論評者と結果を討議して、採点とコメントを十分に理解したことを確かめましょう。

マニュアル『ジェスチャー:スピーチは体ですものだ』を取り出し、課題となったところが掲載してある項目を見直してみましょう。まず行き当たりばったりでスピーチの発表から聞き手の注意を逸らすような癖を克服するところから取り組んでみましょう。論評者が低い採点をつけたり、改善を勧告されたりした項目すべてについて検討していきましょう。複数にまたがる場合は、一回につき一項目のみ焦点を合わせましょう。体で話すイメージのフォローアップ論評を定期的に行うならば、自分の進歩を測定することができます。

論評者に対する指示

あなたは、仲間のメンバーからスピーチ発表の言葉以外の面を論評するよう依頼されています。次のページにある表には、5つの項目があります。姿勢、ジェスチャー、体の動き、顔の表情、およびアイコンタクトです。それぞれの項目では各特徴の両極端が示され、5段階に分けられています。

スピーカーが発表している間、それぞれの特徴を1から5までの間で該当する番号に丸を付けてください。1に近ければ否定的、5に近ければ肯定的であることを表します。それからコメントと改善のためのアドバイスを右の余白に記入してください。

この表に記入するときには、あなたは価値判断をしていることを心に留めておいてください。できるだけ客観的に記入するように努めましょう。付けた数字は、得点ではないことにご注意ください。そのねらいはただスピーカーが自分の言葉以外の長所と短所を確認することに手を貸すことです。改善が見込まれる項目については前向きでサポートになるようなアドバイスを与えるよう注意しましょう。さらに論評の表をスピーカーに返すとき、あなたが下した採点についてスピーカーと討議することをお勧めします。

体が話すイメージを論評しよう

種類	点数	種類	コメント・ 勧告行動
姿勢		姿勢	
不安感・不安定	1 2 3 4 5	落ち着いた	
不確か	1 2 3 4 5	自信のある	
落ち着かない	1 2 3 4 5	居心地のよい	
前かがみ	1 2 3 4 5	真っすぐに立つ	
硬直した	1 2 3 4 5	リラックスした	
ジェスチャー		ジェスチャー	
不自然・無表情な	1 2 3 4 5	自然な・自発的な	
行き当たりばったり	1 2 3 4 5	意味のある	
活気のない	1 2 3 4 5	活気のある	
こそこそする	1 2 3 4 5	おおらかな	
あいまいな	1 2 3 4 5	正確な	
言葉のメッセージ から注意をそらす	1 2 3 4 5	言葉のメッセー ジを強める	
体の動き		体の動き	
生気がない・不活発	1 2 3 4 5	滑らか・活気ある	
不器用な	1 2 3 4 5	華麗な	
行き当たりばったり	1 2 3 4 5	意識的な	
スピーチから 注意をそらす	1 2 3 4 5	スピーチへの注 目を高める	
顔の表情		顔の表情	
無表情な	1 2 3 4 5	生気に満ちた	
非友好的	1 2 3 4 5	友好的	
不自然	1 2 3 4 5	自然な・心から	
調和しない	1 2 3 4 5	スピーチ内容に合致	
アイコンタクト		アイコンタクト	
無理強い・不自然	1 2 3 4 5	自然・スムーズ	
一定パターンで	1 2 3 4 5	パターンなし	
視覚的つながりなし	1 2 3 4 5	聞き手とつながる	



www.toastmasters.org