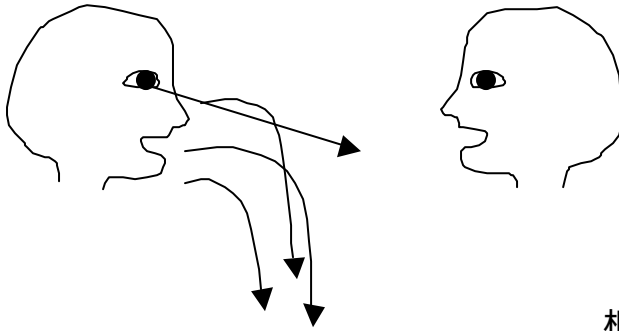


橋本ゼミ「プレゼンテーションの技法」

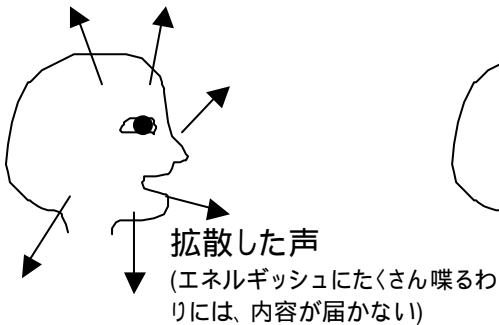
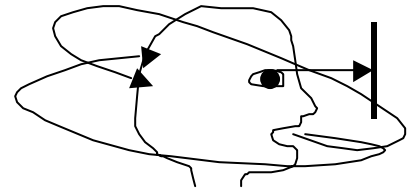
ゼミで学ぶ重要な要素の一つは、「市民的なコミュニケーションの技術」です。市民的なコミュニケーション能力とは、例えば、ディベートする力、質問する力、コメントする力、プレゼンテーションの能力、会話のスキル、交渉力、などの能力のことです。これらの能力を魅力的なものへと鍛えるために、発声や身体表現に関するいくつかの知識を得ておきましょう。そしていくつかのトレーニングを試みてみましょう。

1. 発声のためのヒント

手前に落ちる声:
(声に力がなく、目線が低い)

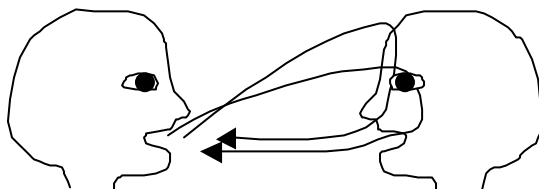
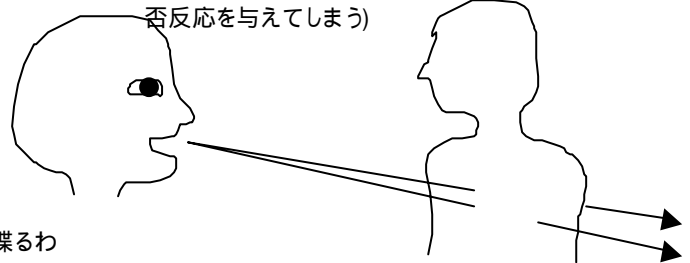


自分に語りかける声
(ふだん一人で考えているときの状態
で話す声。目の焦点が近い)

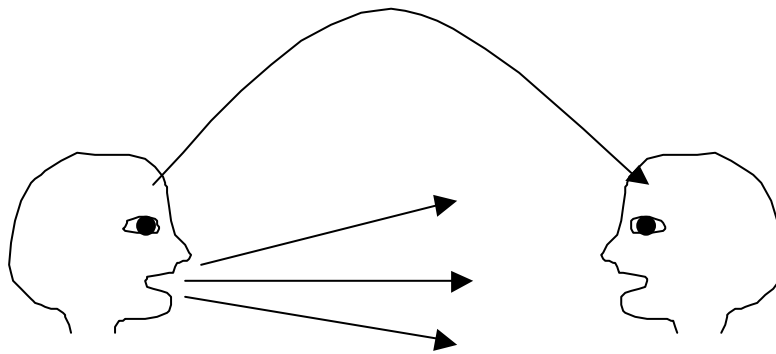


拡散した声
(エネルギーにたくさん喋るわりには、
内容が届かない)

相手を突き刺すような声
(生理的に訴えるような感じで、
理性的には拒否反応を与えてしまう)

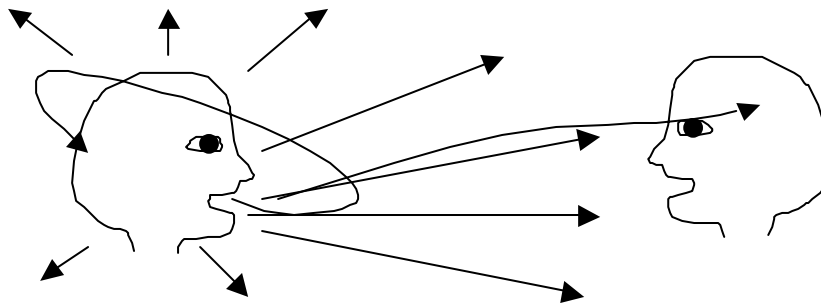


表面的な友人関係を取り結ぶ声
(相手の表情まで届き、その場では人間関係を円滑にするが、
内容の濃い事柄を避ける傾向にある)



「よい子」的理想の声

形式的には理想であるが、身体表現に欠け、先生の視線を意識しすぎている。



プレゼンテーションの理想

声のベクトル・ベクトルのバリエーション・腹式呼吸・省察力・視線・会話量・背筋力などの技術

【下手な発声の克服】

- (1) 手前に落ちる声。声に力がなく、目線が低い。 日常生活においてなるべく会話に時間を費やして、対人関係に自信をもつことから始めたい。
- (2) 自分に語りかける声。ふだん、独りで考えているときの状態で話すような声であり、自分の自意識の世界に閉じこもることから生じる声である。多くの場合、目の焦点が顔から50cmくらいのところにあって、周囲を把握していないような声となる。(1)と同様に、日常生活においてなるべく会話に時間を費やして、対人関係に自信をもつことから始めたい。
- (3) 拡散した声。エネルギーにたくさん話す割には、話している内容が相手に届かない。また、話している内容に焦点がなく、中身も浅薄であることが多い。祭り好きで内省力に欠くような人に多い話し方である。 まず、(2)と(3)を組み合わせることができるようになりたい。
- (4) 相手を突き刺すような声。生理的に訴えるものがあるけれども、しかし、相手の理性が拒否反応を示してしまうような声。嫉妬や羨望やルサンチマンの感情を抱いている場合に発せられるような声である。 このような声の持ち主は、感情を交えない理性的な議論のトレーニングを重ねたい。

(5) 表面的な友人関係を取り結ぶ声。相手の表情を伺いながら話すような声。その声は人間関係を円滑にするけれども、内容のない会話に終始してしまう。自己主張力が足りず、他人から嫌われないようにと気を配る人に多い話し方である。自己主張力を持ち、他人から嫌われることを恐れずに発声してみよう。

(6) 「よい子」的な理想の話し方。学校教育において理想とされている発声は、NHKのアナウンサーの発声や、朗読コンクールのような発声である。しかしそのような発声は、ビジネスやアカデミズムにおけるコミュニケーションにおいては通用しない。身体表現に欠けると同時に、「先生」という権威の視線を意識しすぎているからである。「よい子」的な話し方は、結果として画一的な表現に陥り、話す内容も、誰もが気に入ると思われるような事柄になってしまう。「よい子的な理想」を克服するためには、アメリカのC-SPAN(インターネット・テレビ)などで放映されている、アメリカの大学における討議風景などを参考にしたい。

【理想的な発声のコツ】

- (1) 声の大きさだけでなく、「声のベクトル(方向)」を意識する。
- (2) 声のベクトルが、空間全体に広がるように発声する。(空間全体を意識することで、発声の仕方が変わる。)
- (3) 腹式呼吸でリラックスしながら大きな声が出るように訓練する。最初は、おヘソのあたりに力を入れて発声してみる。
- (4) 会話では、話す内容について事前に「省察」している場合に、目線がしっかりしたものになる。反対に、省察力に欠ける人は、その自信のなさが目線に表れてしまう。
- (5) 相手が豊かな知性の持ち主であることを信頼して、話しかける。友人と知的な会話を楽しむことができるようになると、理想的な発声が生まれる。
- (6) 全方向的なベクトルの話し方と、特定の人(特定の方向)に向けた話し方の二つを、交互に用いながら話す。ベクトルのバリエーションが、発声を魅力的なものにする。
- (7) 理想的な発声をするためには、パーティーや飲み会や昼食会などにたくさん出席する。あるいは、自分でそのような機会を意識的に設けていく。例えば、毎日、友人と昼食を共にしたり、喫茶店で議論したり、Emailの代わりに電話で議論する、というコミュニケーションの実践が、理想的な発声の素地を作っていく。実に会話が、豊かな発声を育むことになる。
- (8) ふだんから背筋を伸ばして生活する。読書・食事・テレビ鑑賞などをするときにも、背筋を丸めない。生活に張りをもたせることが、理想的な発声を生み出すことになる。理想的な発声のためには、毎日一定量の背筋・腹筋トレーニングをすることも効果的である。
- (9) 発声するときは、ジェスチャーなどを用いて、身体全体で伝えようとする。とくに表情、肩、胸、腕、手の部位は、最初は、意識的に緊張させたりリラックスさせたりして、各部位からさまざまなエネルギー(気)が出るように試みる。【声のキャッチボール・レッスン】
- (10) 声の「大きさ」「高さ」「音質(音色の豊かさ)」「速さ」「間の空け方」などを意識的にコントロールしてみる。とくに女性の場合、声の高さをできるだけ低くするように心がけてみる。

(11) 何度か同じ内容を会話した場合に、はじめて発声と言葉の表現力が磨かれる。

2 . 声のキャッチボール・レッスン

(1) 準備トレーニング：3-4人のグループを作り、スクワット・ジャンプと腕立て伏せをする。スクワット・ジャンプは、順番に、リズムをつけて、一人10回する。腕立て伏せは、右手と左手をそれぞれ別の人が手で支えて、約60-70度の角度で、一人10回、試みる。スクワットも腕立ても、それぞれ息を深く吐きながら、声を出して試みる。

(2) 音のキャッチボール：ペアを作り、1m程度離れて向かい合う。そして交互に、バスケットボールをイメージして、その架空のボールをキャッチボールする。ボールを送る際に、「シューー」「ハーー」という音を出してみる。「気流」を伝え、それを受け止めることができるようになる。ペアの次は、グループを作って実践してみる。

(3) 温情的配慮のゲーム：ペアを作り、1m程度離れて向かい合う。そして交互に、言葉を送り合う。送り手は、受け手の「親、先生、兄・姉、近所の　　さん」になったつもりで、おせっかいなことを言う。相手の身になっておせっかいを焼き、プラスないしマイナスのインパクトを与える。プラスのインパクトは親身な配慮であり、マイナスのインパクトは拒絶と反発であるが、いずれかの効果を与えることが目標となる。(反発されることが、実は積極的な意義をもつことを理解する。)

伝えるメッセージは、「もっと真面目に勉強しなさい」「もっと野菜を食べなさい」「もっと規則正しく生活しなさい」「もっと自己主張しなさい」「もっと運動しなさい」「もっと文化的に洗練されなさい」「もっと就職を意識しなさい」「もっとクリエイティブになりなさい」「海外旅行に行きなさい」「もっと議論しなさい」などのメッセージとする。

メッセージを伝える際は、むやみに大きな声を出さず、むしろ、表情と手と腰の力を使って、身体全体から「気」を出すことによって、伝えようとする。そして、どれくらいインパクトのある伝達ができたのかについて、受け手側が採点をする。3,2,1,0,-1,-2,-3(プラスのインパクトからマイナスのインパクトまで評価する。そしてマイナスのインパクトも、評価する際にはプラスの点数とする。)

(4) 同調と変調のゲーム：グループで輪になり、手拍子をしながら順番に発声していく。アイヌや台湾少数民族の音楽に倣って、グループ全体の同調性を高めると同時に、他方では、そこに乱調と変調をもちこみ、リズム全体を重層的かつ美的なものにしていく。最初に、一番目の人が「あ・あ」と一定の音程をつけて発声する。これを受けて二番目の人は、少し音程をズラして「あ・あ」と発声する。三番目の人は、一番目の人と同じ発声をする。四番目の人は、あらたに音程をズラして「あ・あ」と発声する。

この他に、すべて同調的な発声のゲームや、反対に、音と音程のすべてを自由にして発声していく、というゲームも試してみる。

(5) スティーヴ・ライヒのリズム・ゲーム：3-4人のグループを作り、手と足と声を使ってオリジナルなリズムを創ってみる。まず四拍子で、脚を交互に上げて下ろしてみる。例えば、「1・2・3・休」というリズムで、グループの足並みを合わせてみる。次に、一番目の人が、手拍子で基本となるリズムを刻む。そこに、二番目、三番目の人が、順番に(例えば二楽節ごとに)手拍子で自由にリズムを入れていく。最後に、同じ要領で、声(例えば「あ・ア」という発音だけを用いて)を組み合わせていく。

3．読む力

「天声人語」「日本文学の古典」「英米文学の古典（英語）」

見本をインターネットから素材を入手する。

朗読カセットの紹介

『声に出して読みたい日本語』

4．聞き取り力

「クローズアップ現代」 すべてをメモするとどうなるか。

見本

5．英語プレゼンテーション

「自己紹介」「英語の勉強の仕方」「学生生活の過ごし方」「日本はどのような国か」

見本

Gesture, Eye Contact, Volume, Pronunciation, Time,

6．コメントする力

新聞スクラップの見本

7．質問する力

ペアを作って、発言者と質問者を決める。発言者は、最初に例えば、「昨日、古本屋に行ってきたんだ。」という簡単な発言をする。そしてこれに対して質問者は、1分間を用いてできるだけ多くの質問をする。例えば、「どの古本屋にいったの？」「それはどこにあるの？」「近くにどのような店があるの？」「何時頃に行ったの？」「どんな本を買ったの？」「どうやって選んだの？」「どうして古本屋に行こうと思ったの？」「誰といっしょに行ったの？」などの質問である。発言者は時計を用いて1分間を計測し、そのあいだに質問者が何問の質問をすることができたかを記録する。

以上のゲームを英語で試みる。“Yesterday, I went to a used bookstore.” “To which used bookstore did you go?” “Where is it located?” “Are there any shops around there?” “When did you go?” “What kind of books did you buy?” “How did you select those books?” “Why did you go there?” “With who did you go there?” ...

1分間で、日本語で50個の質問、英語で25個の質問をすることが目標となる。最低限、日本語で30個、英語で15個の質問をすることができれば、合格とする。そして合格するまで、質問者と発言者のペアを代えて続けてみる。