

伝える力

「スティーブンジョブズが、政治家が何でスピーチがうまいのか。それは何度も同じスピーチを繰り返しているから」10月10日に日本語スピーチ協会理事長 笈川幸司さんを講師にお招きして、「伝える力」



についてワークショップを行いました。本来なら講師紹介をして、お話いただい

て、質問の時間をとって、生徒からお礼の言葉を述べて、というような時間進み方になるはずですが、50分丸ごと使いたいと笈川さんのた



っての希望で、お名前を紹介した後、早速ワークショップに入りました。初めは人をほめる練習。ほめ言葉を連呼、次に向かい合って、仲間をほめる。相手の表情を見ながら、内容を変えて何度も何度もほめる。「ほめることによって雰囲気

が良くなる。会話が弾む。だけれど褒める練習をしたことがない。ポジティブフィードバックが大切なんです。」ポジティブな内容のラベルを相手に貼ってあげる。貼られた相手はポジティブな方向に成長しようとする。心理学でいう“ピグマリオン効果”です。我々指導者は「練習したことしか本番でできない!」と語ります。ですが、ほめる練習なんぞしたことない。これは気づきませんでした。次に、笈川さんが、一人芝居で文章を読みます。その文章を印刷したプリントを目で追いながら、気になったことについて印をつける。次は向かい合ってその“気になったこと”について語りあう。語りあう上でのルールは「気になったことについての理由、そしてそれにまつわるエピソードを語る。エピソードは自分が経験してきたことから話せばいい」というもの。これが基本の“型”です。型を何度も練習することで、スピーチがうまくなる、伝える力がつくというのです。エピソードを語ることによって理由が裏付けられ重みをましました。続いて、指示が出ました。「同じ内容でよいから、違う相手に語ってください。」この取り組みを 肩 に力を入れず繰り返すごとで自然に声量が大きくなっていき、かつ滑らかに語るようになっていきました。



2年生の技術の授業、“『虫』と『病気』について”調べたことをプレゼンします。まさに「伝える力」の実践です。練習にあまり時間をとれていませんでしたが、無事全員が発表を終えました。発表者によってさまざまな切り口の発表を見ることができました。成長する余地はまだあります。11月にも、違うテーマで発表会があるといえますから“型”を何度も練習して聴衆に訴えかけてください。時間はあっという間に過ぎます。11月といってもすでに 秒切 っているかも。

美術室に入っていくと、イメージ画を描いていました。「ラベル」のデザインをしているようです。自分で商品を選び、消費者の眼差しをくぎ付けにするような作品に仕上がることを期待します。「ポジティブなラベル」になっていくでしょうか。これもまさに「伝える力」であります。



冒頭の「何度も繰り返す」という取り組みでスピーチがうまくなっていくことを目の当たりにしました。さらに語る内容が深まっていっているのです。このからくりについて、笈川さんが解説してくれました。「前回話した相手の理由やエピソードが頭に入るから、いいものに関しては、その内容を自分の語ろうとすることに取り入れていく。また隣のペアとの距離が近いから、その会話が耳に入ってくる。それも知らないうちに自分の語りに乗せていく。そうやってどんどんスピーチが上書きされて上手くなっていく。」確かに他学年より繰り返す数の多かった3学年は格段に上手くなりました。

世界 54 ヶ国を飛び回り実践から創り出した「笈川方式」。この取り組み一つ一つに心理学や行動学の裏付けがあることを知りました。この取り組みによる生徒たちの成長ぶりは、

何かの トリックミ たいで、驚かされるばかりでした。