



## 卓 話

### 「想像を上回る!? 声の威力」

プレゼンジャパン代表 声戦カトレーナー 梶田香織

今日はこのような機会をいただきありがとうございます。

ナレーションなど、声を使った仕事を約20年続けてきました。この「声を使う」ということはとても面白く、この面白さや声の威力を皆様にも知っていただければ嬉しく思います。



ナレーターという仕事は大きくジャンル分けするとタレント業になるため、司会、ラジオパーソナリティー、リポーター等も担当させていただきました。

それらの仕事の中で、最もおもしろく感じたのが声だけでモノを伝えるナレーションです。

ここで、ナレーションとはどういったことをするのか、というのを音声でお聞きください。(録音音声)

これは、全て私一人で話しています。

このように、ナレーションというのは、聞きやすい声で、ハッキリ聞き取れる滑舌で話す、ということが出来るのは当然のことであり、それからさらに、聞いた人が”どう感じる”のか、”どういう印象に感じてほしい”から、どういう声でどう滑舌でどんな話し方をするのか、といった、目的に合わせて声や話し方を変える、という職種です。

同じ言葉の話しても、それを子ども向けの安い商品に感じていただいたり、大人向けの高級品に感じていただくことができる喋りを要求される職業です。

この、目的に合わせて声を変えて話す、という技術をもっとたくさんの人にも活用していただければ、周りからの印象やコミュニケーションが良くなったり、ビジネス界で活用していただければ売上も上げられるはず、と考えています。

また、もう一つ私には好きであり得意なことがあります。それは、絶対音感のおかげか、人の話す声を聞くだけで、その人の口の形や舌の動きなどを把握することができるため、この人はあと3音、声を高く話すと印象が明るくなる、もう少し口を縦に開き、この文字の発音の時に舌をこうすると、滑舌がハッキリしてパキパキとした、仕事ができる人、という印象になる、などと思うことです。それを人に伝えたくてしまうのでいつもはグツと我慢しています。

現在は、それを活かし、声優や俳優養成専門学校や、企業様の研修の講師もさせていただいています。

ほとんどの方は声は変えられないと思っていらっしゃる

ますが、声は変えられます。ハスキーな低い声の方が突然高い透明感のある声に変わるということはありませんが、声の出し方はいくらでも変えることができるのです。

例えば、家で飼うペットや小さな子供には、「かわいいね〜」とネコナデ声で話し、部下を叱咤激励する時には強く話していらっやと思います。それをもっと戦略的に、目的に合わせて高低、強弱、硬さ柔らかさなどをどんどん変え、相手のへの印象を変えていきたいと思いますというのが、私の言う「声戦略」です。

声や滑舌は、生まれ持ったもの、変えられないものと思われるため、例え相手に、ボソボソ話すし滑舌が悪いから聞き取りにくい、と思ってもほとんどの場合指摘はしません。それは身体の欠陥や人間性を否定することと同じように感じられるからです。

そのため、ほとんどの人が生まれてこのかた誰にも正しい声の出し方やちゃんとした発音を教わることなく、生まれた時のままの”はだかんぼう”のような状態で今、世の中に出ています。服装や髪型、マナーなどは社会に出る時に一度はちゃんと学ぶ機会があるのに、声についてはノータッチなのです。

また、本人も気づいていない場合があります。以前、私の講座を受講してくださった中学生は大きな声が出ませんでした。出しているつもりのようにでしたが。

一緒に受講されたお母様と同時に話していただき、離れたところでお二人の声を録音し、再生したところ、彼女の声は聞こえず、お母様の声しか録音されていません。彼女の声小さすぎたからです。

彼女はショックを受けて泣いてしまいました。

それほど自分の声は小さいんだよ、ということ彼女にまず知っていただき、大きく出す訓練をしたところ、ちゃんと大きな声を出せるようになりました。



ある、プライベートレッスンを受けたいと言った学校先生は、おもしろいことを言ってもなかなか生徒さんに受けない、明るく話せるようになりたいとおっしゃっていました。

話す様子を拝見したところ、おもしろいことを言っているときも表情は無表情。声もどちらかと言えば暗いトーンです。

これでは聞く方が、”今は笑っていい雰囲気”と感じませんし、おもしろい話をしているようにも全く感じません。

今の声よりもどのくらい高い声で、どんな声の出し方をするか、どんな風に聞こえるのが明るく楽しい声なのかを伝えたことにより、まずそのかたは、声を聞き分ける耳の力を身に着けました。話すスキルをアップさせるに



は耳を鍛えるのが一番です。

それにより、自分が家で子どもに接している時の声を録音して聞いたとき、「なんと、怒ったモノの言い方をしているのか。」と思ったそうです。そして、「なぜ私の母は、こんな話し方をしている私に注意してくれなかったのかと思った。でも当然ですね。母も私と同じ話し方をしていましたから。」とおっしゃいました。

小さな頃からずっとそれが普通とされてきたので、ほとんどの場合、自分も他の人と同じように話しているつもりですし、周りの人が何か思っていたとしても、陰で言うだけで直接指摘してくれる人はほとんどおらず、結局気づかずにいるのです。

でも、声の出し方や話し方は、後からいくらでも身に着け、変化させられるものです。

これをビジネスで活用していただくと、売上も上がるのでは、と私は思っています。中小企業でも、電話に出る女性が大企業並みの素晴らしく感じ良くしっかりした対応ができれば、その会社は素晴らしく大きな会社だとお客様は思うはずですよ。

その時、声や話し方に、“最高レベル”の感じ良さを求めることが重要です。

“10人が聞いたら10人ともがすばらしく感じ良い”、と感じるレベルです。

それは、1人の営業マンの今日の売上目標がお客様10人分とされた場合、その営業マンの声や話し方の印象について、10人のお客様が聞いた時、1人は普通、3人の人は感じ悪いという印象を抱いたとすると、他社と同じ商品やサービスを扱っていた場合、少なくとも3人はライバル社に流れてしまう可能性があります。

となると、そもそもその営業マンはどうがんばってもそもそも売上目標は7人分の70%しか達成できない、ということになってしまいます。

売上目標達成の確立は常に100%であるほうが良いはずですよ。

そのため、まず10人ともに、素晴らしく感じ良い、と感じていただく必要がある、という考え方は。

社内の従業員同士のコミュニケーションにも大きく影響を与えます。



コミュニケーションの基本はとにかく話すこと、と私は思っています。

トラブルが起きる時も「ボソボソ話していて何言っているのか全然わからない」とイライラしたり、「だったらもっと最初からちゃんとそう言ってくれば良かったのに！」と、話すことに関することから

始まる場合が多くあります。

また、これは一度部署内全員で試していただきたいと思うのですが、「〇〇さん」「はい」といったたったこれだけのやりとりや、「〇〇さん、これお願いできる?」「はい、いいですよ」「3時からの会議資料のコピー、20部ね。」「20部ですね、わかりました」

こういったよくある会話を、まず簡単にできる方法として、声の高さを変えていただくだけでもやってみてください。全員が低い声でやり取りした場合と、高い声でやり取りした場合(実際に2パターンを話し、聞いていただきました)。

どちらが、話しかけやすそうな雰囲気か。何か相談したいな、と思っている人がいるとしたらどちらがちょっとしたことでも相談しやすい雰囲気か。全く違うと思うのです。

このように、声の出し方を変えていただくと、とても素晴らしいことが起きてくるはず、と思っています。

いまこの会場で、周りに人がたくさんいらっしゃるいろいろな声を出してみるのには恥ずかしいかもしれませんが、どうぞご自宅に戻られましたら、色々な声を出してみてください。

最も手っ取り早いのは、高低です。カラオケでも低い音から高い音で歌われると思います。話す時も、ご自分の声の低いところから高いところまでめいっばい使ってくださいと、それが抑揚にもなります。抑揚は、お話し上手に感じたり、そのお話がとてもおもしろく感じさせることにつながります。

お話のつまらない人は、ド、レ、ミ、ファ、の4つの音の幅くらいの狭い音域の中で話すため、棒読み状態に感じ、つまらなく感じてしまいます。

ぜひ、音の高低を使い、そして、口角を単に上げるだけではなく口裂け女のように耳の方に口角を上げることで、さらに舌もしっかり一生懸命動かすと発音が明瞭になるので、いろいろ試してみてくださいと思います。ご清聴ありがとうございました。

#### ……梶田香織プロフィール……

愛知県名古屋市出身。

声だけで人の心を動かす話し方と技術を要するナレーターとして、キャリア約20年。メディア出演、全国展開、カリスマ的存在を目指す各分野の専門家を対象に、声、滑舌、話し方、マイク使い等、を伝えるため、2013年に「プレゼンジャパン」を立ち上げる。

声の笑顔トレーナーとして「その声、”笑顔度”何%?」を口癖に、ファンを増やすため、売上を上げるための“声戦略”セミナー全国展開中。絶対音感を活かし、声や発音から骨格や口、舌の動きを把握した一人一人に合った即効性の高い指導を行う。

また、ナレーターとして七色の声を使い、『ズームイン! サタデー』東海地方天気予報を10年、ラジオパーソナリティを連続約15年担当するなど、東海地区の主要テレビ・ラジオ局のすべてに出演実績あり。現在も、テレビ全国放送番組も担当。H13年度 ACC 中部 CM 合同研究会「タレント新人賞」受賞。

その他もう一つ、“バタートースト評論家”・トースト総合研究所所長の顔を持ち、テレビラジオ、新聞にてトーストについて語っている。

## 次年度アッセンブリ議事録

平成28年7月14日(木)13:40~14:30

名古屋クレストンホテル パレット

出席者 森田、田島、亀井、上野、恵利、安藤、磯部、  
成田、武山、松尾、矢野、今村、西川、水野、有沢  
議題

1. 本年度各委員会事業計画の件

### ジョンF. ジャームRI会長メッセージ7月 (ロータリーの友ウェブより抜粋)

#### 「人類に奉仕するロータリー」

親愛なるロータリアンの皆さん、今、まさに始まろうとしているロータリー年度は、いつの日か、私たちの歴史において最大の偉業を成し遂げた年、つまり、世界で最後のポリオ症例が確認された年として認識される年になるかもしれません。2015年、野生ポリオウイルスによるポリオ発症は、アフガニスタンとパキスタンで確認された、わずか74件にとどまりました。私たちはポリオ撲滅という目標に向けて懸命な活動を続けつつ、さらにその先目を見ていかなければなりません。この成功をてことして、さらなる大きな成功に向けての準備をするためです。

ロータリーの将来にとって、ポリオ撲滅におけるロータリーの役割が広く認知されることはきわめて重要です。私たちの功績が知られれば知られるほど、より大きな目標を達成するためのパートナーや資金、そして最も重要である会員を得ることができるようになります。国際ロータリー世界本部では、そのようなロータリーの功績について認知度を高めるために日々努力していますが、本部だけで成し得るものではありません。私たちは、皆さんにクラブを通じて地域社会でロータリーとは何か、どのようなことをしている団体なのかを広く伝えていただく必要性を感じています。ポリオがいつに撲滅される瞬間に立ち会う準備をするよう、各ロータリークラブが心がけておく必要があります。そうすれば、よいことをしたいと考えている人たちが、ロータリーこそ世界を変えることができる場所だと思った時に、どのロータリークラブでもその機会を提供することができるからです。

今後数年間でさらに「人類に奉仕するロータリー」を実現するには、活動を進めていくための、さらに多くの自発的な支援の手、いたわりの心、聡明な頭脳が必要です。私たちが求めているのは、若い会員や引退したばかりの人、さらに在職中の人にも魅力を感じてもらえるような柔軟なクラブです。私たちは新たなパートナーシップを探し、門戸を開いて他の団体と連携関係を結ぶ必要があります。

将来を見ずえ、私たちはリーダーシップの継続性についても優先しなければならぬと考えています。ロータリーの一員である私たちは皆、同じチームとして同じ目標に向かって努力しています。共に目標を達成したいと望むなら、共に同じ方向へと進まなければなりません。

ロータリーで奉仕する毎日には、人々の生活を変える機会が与えられています。皆さんの活動一つひとつに大切な意味があり、一つひとつの善行が、私たち皆にとつ

てよりよい世界をつくるのです。新たな年度を迎えるにあたり、私たち皆が「人類に奉仕するロータリー」を通じて世界をよりよい方向へ変える新しいチャンスを持っているのです。

### 「四つのテスト」の由来① (ロータリーの友ウェブより抜粋)

#### 「四つのテスト その由来をひもとく」

ダレル・トンプソン(米国カリフォルニア州モローベイRC)

今から60年以上も前の大恐慌のさなか、一人のロータリアンが4項目からなる簡明な倫理指針を考案しました。この指針は、窮地にあった彼の会社を救うのに役立つのです。この指針が表現していた内容や信条はまた、ほかの多くの人たちに対しても、倫理的羅針盤を提供することになりました。やがて、国際ロータリーによって採用され、広く知れ渡ることになったこの四つのテストは、今日では、ロータリーの基本理念の一つとなっています。今世紀におけるロータリーの最も素晴らしい声明の一つと言ってもよいでしょう。

#### ●創案は七つのテスト

この四つのテストの創案者であるハーバート J. テラー(ハーブ)は、やり手で卓越したセールスマンであり、人の上に立つ人物でした。ハーブは行動家で、信仰心が厚く、道義を重んじる人物でした。1893年に米国ミシガン州に生まれたハーブは、イリノイ州エバンストンのノースウエスタン大学を苦学の末、卒業しました。卒業後、彼は、YMCAおよび英国陸軍福祉機関の任務で渡仏し、第1次世界大戦では米国海軍の補給部隊員として従軍しました。1919年にグロリア・フォーブリックさんと結婚して、米国オクラホマ州に新居を構えたハーブは、同地でシンクレア石油会社に勤務しました。彼は1年後に同社を退社し、保険・不動産・石油リース仲介業を始めました。

数年に及ぶこの事業でいささかの成功を収めたハーブは、1925年にイリノイ州に戻り、シカゴのジュエル・ティー社に入社、とんとん拍子に昇進しました。そしてやがてシカゴロータリークラブの会員となりました。1932年、ジュエル・ティー社の次期社長候補であったハーブは、破産寸前状態にあったシカゴのクラブ・アルミニウム社の再建を依頼されました。調理器具メーカーの同社は、総資産額を40万ドル上回る負債を抱え、倒産の瀬戸際にありましたが、ハーブはこの難事業を引き受け、危機にひん瀕した同社に自らの運命を託したのです。彼は、ジュエル社を辞め、これまでの給与の8割減という収入でクラブ・アルミニウム社の社長に就任しました。しかもそのうえ、運営資金に充てるため、自己資金6,100ドルを同社に投資したのです。

信仰心の厚いハーブは、同社を建て直し、大恐慌下の沈滞ムードを払拭(ふっしょく)するための手段として、社員たちに倫理的価値観の目安となる簡潔な指針を提供すべく、神の啓示を求めて祈りをささげました。

社の倫理訓について構想をめぐらせたハーブは最初、およそ100語からなる文章をしたためましたが、これは長すぎると判断しました。そこでさらに推敲(すいこう)を重ね、それを7つの項目にまとめたのです。四つのテストは当初は、七つのテストだったのです。しかし、これでも長いと考えた彼は、それを自問形式の4項目にまとめ上げ、それが今日の四つのテストとなりました。

続きは次号に掲載いたします。