

話す力をつける学習

説得力のある話し方・分かりやすい説明の仕方

「読書紹介バザール」に続き、2回目のバザールということで、バザールという方法に対する戸惑いや抵抗感はないと思われます。そこで今回は、今まで以上に「話すこと」に重きを置いて実践することにしました。

説得力のある話し方は、話す目的や相手、場面に応じて適切に、より効果的に実践されることが求められます。そのためには、以下のように、基礎的な技能を磨く必要があります。

(1) 理由や根拠を挙げて話す

自分の考えを聞き手に納得させようという意志がまず大切です。そのためには、自分の考えを支える理由や根拠を挙げて話すことが必要となります。新聞や雑誌、アンケート、インターネット、文献などから必要な情報を収集し、活用するようにします。それらの情報活用能力もまた、説得力のある話し方をするためには欠かせません。

(2) 筋道を立てて話す

筋道を立てて話すということは、話の組み立てが論理的で、聞き手にとって分かりやすいということです。短い話なら「主張→理由・原因」少し長い話なら「結論→本論」、やや長い報告なら「結論→経過→本論→結語」などといった組み立てで話すようにします。話す目的や時間などを考えて、いろいろな組み立てを工夫します。筋道を立てて話すというのは、聞き手の立場に立つということでもあります。

(3) 視覚に訴えて話す

図表やグラフ、実物や模型などを使います。スライドやビデオ、写真などを活用して、聞き手の視覚に訴えます。プレゼンテーションなどの言語活動では、この視覚に訴える話し方が説得力を高めます。

(4) 聞いてもらう、聞かれていることを意識する

聞きやすいことも分かりやすさの一つです。まずは、相手に届く声量で、はっきりと発音し、抑揚や間の取り方などの話し方に注意し、聞き手を意識するようにします。

(5) 伝えたいことを意識する

説明していく中で伝えたい、伝えなければならない事柄は何なのか、要点をつかませます。

説明し終わったあとに、聞き手の頭の中に残したいものは何か、キーワードをおさえます。

分かりにくさの原因

聞いている話が分かりにくいのは、話の内容が頭の中に形づくれないからです。話し手が、自分が分かっているから相手も分かるだろうという態度で話すため、伝わりにくかったり、情報が足りなくなったりします。