

住友化学

社報

Vol. 101

Jul.-Aug.
2014

すみともかへ

豊かな明日を支える創造的ハイブリッド・ケミストリー

特集 「強い会社」にする
相手に伝わる発信力とは

特集 中期経営計画
"Change and Innovation"

⑤ 医薬品部門

「俳優教育のプロ」
別役慎司さんに聞く——
人の心に訴え、人を動かす
発信力を養う秘訣



別役 慎司 (べっちゃん しんじ) さん

劇作家・演出家・俳優訓練トレーナー・俳優・研修講師。1975年生まれ。日本大学芸術学部演劇学科卒、日本大学大学院芸術学研究科修士課程修了。大学院在籍時、ロンドン大学に留学。世界最前線の俳優訓練法や演出法を研究して帰国。俳優指導を行うかたわら、劇団活動にも力を注ぎ、脚本・演出・出演をこなす。最近では世界の俳優訓練法をビジネス教育や一般教育に応用した新分野を開拓し、インプロトレーニングやスピーチ・プレゼン指導を積極的に展開している。財団法人JBS日本ビジネスセミナー協会認定研修講師。著書に『誰でも人前で台本なしに10分間話せるようになる本』（阪急コミュニケーションズ刊）がある。

発信力はテクニック
ではありません。
全ての人間力を
増強させてこそ、
備わるものです。

「発信力のなさを感ずるはいるけれど、
どうすればよいか分からない」という方が多いかもしれません。
発信力を高めるために、私たちに必要なものは何か。
演劇の世界で演出家・俳優訓練トレーナーなどとして活躍する一方、
さまざまな企業の社員研修でスピーチやプレゼン指導も行っている
別役慎司さんにお尋ねしました。

個性を出すことを恐れず、
自己を表現しよう

企業の社員研修でお会いする皆さんを見てみると、会社では仮面をかぶって本当に言いたいことを抑え、優秀な社員を演じているのではないかと感じることもよくあります。個性を出すことを恐れているように見受けられるのです。これは、「いい子であること」「正解」を求めすぎる教育環境のせいかもしれません。
相手に自分の思っていることをうまく伝えられないのは、自分を出すことをためらう、言い換えれば、失敗や不正解を恐れる気持ちが足かせになっているのも理由の一つだと思います。しかし、「いい子」だけの会社などはありません。一人ひとりが持ち味を出せばいいのです。まずは、これまでの自分の殻を破ってください。普段から自分を出す、あるいは積極的にすることが、発信力を高める第一歩になるのです。

スミカン!



以熱治熱！(熱をもって熱を癒す)

暑ければ暑いほど、適度に辛い物を食べたり、汗が出るほど運動して、暑さに勝てる体力づくりをしています。

(光学製品事業部 グローバル技術企画部 (愛媛) 蔡(チェ) ウォン錫(ソク) さん)

●プレゼン中の身振り・手振りの例



基本は手のひらを斜め上に

左右非対称に動かす

動かさないときは手を組む

話す内容によって大きく

言語・文字情報だけでは相手になかなか伝わらない

ビジネスの世界では、人に何かを伝えるときに、言語・文字情報に頼り過ぎているのではないのでしょうか。スライドや資料などを用意し、原稿を読み上げていく「プレゼン」は、その典型です。しかし、役者が台本を棒読みしたところでも、聞き手の心になかなか届かないと思います。人間のコミュニケーション手段は言葉だけではありません。表情や身振り・手振りもあります。身体の姿勢や服装といった見た目、声のトーンなどが、相手に与える影響も大きい。聞き手に伝わる発信力に、言葉以外の要素が重要な役割を果たすことを知っておくべきです。

「ビジネスインプロ」とは？

別役さんが企業研修などに取り入れているインプロ（即興）トレーニングの一種である「ビジネスインプロ」は、受講者2人がペアを組み、与えられたテーマをもとに5～7分間の即興演技を行うというもの。

例えば、「美術館」というテーマでは、美術に造詣の深い人と、美術についてほとんど何も知らない人が、一緒に美術館にやってきたという簡単な設定が与えられる。演技を行うペアは、この2人の関係、なぜ美術館に来たのかなどを10分間ほど話し合ってから、演技を始めることになる。



「ビジネスインプロは1対1ですから、受信と発信の繰り返し、パスの出し合いです。相手を的確に把握しないと、発信はうまくできません。それを体験的に学ぶことができるので、発信力や対話力が鍛えられます」と語る別役さん。

また、受講者の反応について別役さんは、「即興の場合、自分自身を出さざるを得ません。すると、自分を出すことに喜びを感じてくるようです。即興のような自由な世界、自分で何かを創造することに、爽快感を感じるのではないのでしょうか」と言う。

テクニックだけを学んでも発信力は鍛えられない

先述の「身振り・手振り」はテクニックの一つですが、表面的なテクニックやノウハウを身に付けるだけでは、肝心の発信力は向上しません。球技でのスムーズなパス回しには、パスを出す選手と受け手の関係性が重要であるように、発信者は聞き手に対して想像力を働かせることも大切です。十分に準備をした上で説明したにもかかわらず、相手に伝わらなかったという場合、聞き手のことを無視した一方通行の情報発信であったとも考えられます。聞き手の反応を過度に意識して萎縮する必要はありませんが、聞き手の気持ちを考えながら、発信していきたいものです。発信力は実体験を通して向上していきます。自ら積極的にそうした場数を増やしていくとよいと思います。聞き手と話し手の関係を体験的に学ぶ「ビジネスインプロ」（左記コラム参照）というトレーニングがあります。最初は難しく感じても、経験を積むうちに、伝えること・受け取ることの楽しさを実感する方は多いようです。「間違いは許されない」「相手を説得しなくてはならない」と自らを縛るのではなく、聞き手とのやり取りを楽しむことで、発信力が鍛えられると思います。

スミカン!



手作りヨーグルト

牛乳と混ぜるだけの超簡単自家製ヨーグルトをアレンジしながら、毎日食べています。暑い夏には最適です。

(三沢工場 総務部 沼辺 静子 さん)

人の心を動かすプレゼンやスピーチは、人間力が決め手

手取り早く発信力を高めることはできません。発信力は、話し手と聞き手との信頼関係や、話し手自身が個性的・魅力的であることなどと無関係ではないからです。ただし、完璧な人間にならないといけない、という意味ではありません。個性も人間力の一つです。個性を埋没させることなくスキルアップし、成長していけばいいのです。自分らしさをどんな場面でも出せるように、自分と向き合い、自分の中でくすぶっている「人間力」(左記コラム参照)を伸ばすことです。実際には、人間力を眠らせてしまっている方が多いように感じます。



人間は追い込まれると、それまで自分でも気付かなかった力を発揮します。例えば、プレゼンでも準備は大事だけれども、台本をなぞるようなプレゼンでは伝わらない。そうしたとき、準備したものをいったん脇に置き、即興で話してみると、生き生きとした言葉になり、脳がフル回転して思わぬアイデアが湧き出てくる場合があります。正解・不正解にとらわれず、その場で考えて反応する形のコミュニケーションに慣れると、より自由でクリエイティブになります。発信力が高まり、仕事のやり方も変わってくるでしょう。

皆さんには「頑張る」ではなく、「張り切って」仕事をしてほしいと思います。「うしなければならぬ」ではなく、「うしたい」と思えるよう、楽しみを見つけてください。それが発信力の強化につながり、イノベーションや画期的なビジネスが生まれてくるきっかけになると思います。

一人ひとりに求められる「15の人間力」

別役さんが発信力を高めるために必要なスキルとして位置付けるのは、15項目の「人間力 (ヒューマンスキル)」(下図参照)。これらはそれぞれが独立したものではなく、他のスキルと有機的に結びついている。「特にコミュニケーション能力、プレゼンテーション能力、リーダーシップ能力は、他の12の人間力の結集とも言えます」と、別役さんは語る。

15の人間力 (ヒューマンスキル)

創造力	表現力	個性	集中力
想像力	臨機応変力	自発性	エネルギー
説得力 交渉力	判断力 決断力	緊張に 負けない力	脳力 頭の回転
コミュニケーション能力	プレゼンテーション能力	リーダーシップ能力	

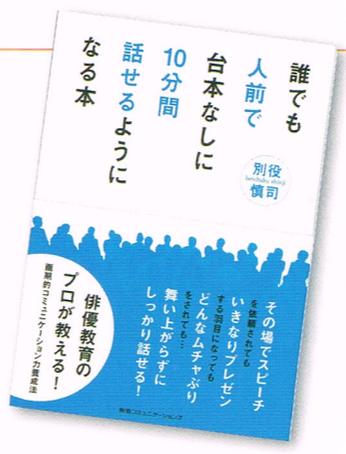
また、「15の人間力」は、人間生活の基盤を強固にする根幹的なスキルであり、「人間力が向上すると、さまざまなビジネススキルや専門スキルも向上します」と、別役さんは説明する。



読者プレゼント!

別役慎司さんのサイン入り著書『誰でも人前で台本なしに10分間話せるようになる本』を抽選で3名の方にプレゼントいたします。ご希望の方は、社報の感想、今後取り上げてほしいテーマなどを添えて、下記までEメールでお申し込みください。なお、当選者の発表は本の発送をもって代えさせていただきます。

☆応募先
社報編集事務局
Eメールアドレス: sumika-shahou@ya.sumitomo-chem.co.jp
締切: 9月30日(火)



水泳での体力維持・リフレッシュ
週末、ジムで30分ほど泳いでいます。休暇を取って、海へ行くこともあります。石垣島や久米島がお薦めです。
(アニマルニュートリション事業部 マーケティング部 (東京) 眼目(さつか) 博史さん)