

特別レポート

もう怖くない！
スピーチ、挨拶であ**がらない**
ための5**ステップシステム**

心理セラピスト 中村壮志

はじめに

あがり症でお悩みの方はたくさんいらっしゃいます。

ある統計では日本人の約4割があがり症気質だと言われています。

あがり症の人は不安も感じやすくなってしまいます。

例えば…

「今度親友の結婚式で友人代表のスピーチを頼まれたんだけど…うまくできるかな」

「来週会議の進行役をやることになったんだけど…どうしよう」

「クラスで発表会があるんだけど…緊張するな」

など不安になってしまう場面が日常生活でよくあるのではないのでしょうか。

そこで今回、あがり症を克服するための【マル秘テクニック】をご紹介します。

このレポートを読み実践することで、おそらくあなたは今日から人前で話すことが怖くなるでしょう。

また、このレポートでは「スピーチや話の組み立て方」、「正しいメモの使い方」、「本番での立ちふるまい方」などもお話ししています。一旦このような話の「テクニック」がわかってしまえば段々とスピーチも得意に変わっていくでしょう。

さて、人間が人前で緊張してあがってしまう理由は何でしょうか？

それは「動物的本能の名残り」です。

多くの目で見つめられることで恐怖心が生まれて、体が逃げるか？戦うか？の緊張状態になるのです。

しかし、対処方法を学べば緊張を和らげることができます。

ではどのようにすれば緊張せずに話ができるのでしょうか？

そして「話がとっても上手ですね！」と褒められるようになるのでしょうか？

それにはあるテクニックがあるのです。

それでは早速はじめましょう！

1. 緊張してうまく話せない3つの原因

あいさつやスピーチで極度に緊張してしまうと頭が真っ白になって、何を言えば良いのかきれいさっぱり忘れ去ってしまうことがあります。

どうしてこのような現象が起きてしまうのでしょうか？

それには3つの原因があります。

1. 苦手意識が強い
2. 準備不足
3. システムがない

まず1番目、「苦手意識が強い」

これはそのものスバリです。

「私は人前で話すのが苦手だ・・・」

「私はすぐに緊張する・・・」

「私はすぐドキドキして汗だくになる・・・」

「私はあがり症だ！」

あなたのこれまでの経験からこのようなセルフイメージが強く働いてそのイメージ通りの自分になってしまっているのです。

次に2番目、「準備不足」

これも大きな原因の一つです。

人前で話すことに苦手意識がある人はやはり「これだけ練習したんだから、あとは本番

に臨むだけ！」と思えるまで、人の2倍も3倍も練習することも重要なのです。

と、偉そうなことを言っていますが、実は私自身も過去に痛い目に遭っているのです。

親友の結婚式で友人代表の挨拶をした時の話です。

人前で話すのが苦手なくせに、なぜか余裕をかましてテキトーにしか練習をしませんでした。しかも「メモなんて見たらカッコ悪い！」と変なプライドがあり、メモすら持たずに本番に臨んだのです。

その結果…

序盤で話す内容がすっ飛んで、ただひたすら謝る…そんな大失態を演じたのです。今考えると「自殺行為」ですよ(笑)。そりゃ～失敗するワケだわ！と納得します。

スピーチや挨拶、プレゼンでは、本番に備えて練習する「量」もちろん大切ですが、練習の「質」も大切です。

「いつも十分に練習しているはずなのに、なぜか本番でとちっちゃう…」と言う人は、もしかすると練習のやり方が悪いのかもしれませんがね。

その解決策はあとでお教えしますね。

そしてあがる原因の3つ目が「システムがない」と言うことです。

ここで言う「システム」とは何のことでしょうか？

それは「話すシステム」です。

さらに具体的に言うと、まず何を話すかを決め、それをどの順番で話すかを決め、そして本番でどう話すかと言う練習から本番までの一連の流れです。

この流れが確立していないと、一体何をどう話せば良いのか訳がわからず、人前で話す機会が訪れるたびに不安になってしまうのです。

しかし、一旦このシステムを身につけてしまえば、例えば上司や先生から「明日みんなの前で〇〇について発表してくれ！」と突然指名されても、さっと準備を進め安心して本番に臨むことができるのです。

人前でうまく話せない3つの原因。

1. 手意識が強い
2. 準備不足
3. システムがない

あなたにも思い当たるふしがあるのではないのでしょうか？

2. あがりを克服する5ステップシステム

では具体的に本番へ向けて何をすれば良いのか？と言うと、5つのステップに沿って進めるのです。

- (1) ゴール
- (2) 準備
- (3) イメージ
- (4) 本番
- (5) 評価

それぞれステップごとに解説して行きます。

ステップ1. ゴール

人前で話をする場面と言えば、スピーチ、発表、あいさつ、プレゼン、自己紹介、司会などがあります。これらの場面であがり症の方はどんなゴールを設定しているのでしょうか？

おそらく「**失敗しないでうまく話す**」ということではないでしょうか。

例えば結婚式の挨拶をする場合には、まずは「失敗しませんように！」と願います。

ここで言う失敗とは、

- ・ ミスをする(内容を忘れる、途中でつかえる、話す順番を間違えるなど)
- ・ 緊張する(震え、汗、赤面など)

といったことです。

そして「うまく話す」と言うのは、

- ・ スムーズに話す、声が震えない、内容を間違えない

といったことではないでしょうか。

でも実は「**失敗しないでうまく話す**」というゴールではうまくいかないのです。

私たちの潜在意識は肯定語も否定語も認識できません。

「ピンクのパンダをイメージしちゃダメよ！絶対にピンク色のパンダを思い浮かべないで！」と言われても頭の中では「ピンクのパンダ」がしっかりと思い浮かんでしまうのです。

潜在意識は否定と肯定を区別できませんので「失敗しないように」と思えば思うほど、逆に「失敗」をイメージしてしまうのです。

そしてもう一つ「うまく話す」という表現。
ちょっと大ざっぱ過ぎる表現だと思いませんか？

何をどう「うまく」やるのか？という部分が見えません。
「うまく話す」＝「失敗しないで話す」という感じすらしてしまいます。

結局、人前で話すことが苦手な人は知らず知らずのうちにゴールを「**失敗しないこと**」に設定してしまっているのです。

これではうまく行きません。

では一体どんなゴールを設定すればよいのでしょうか？

あがり症の人が人前で話す時には「自分」に意識が向いてしまっています。

例えば、
「(自分が)あがりませんように・・・」
「(自分が)うまく話せますように・・・」
「(自分が)ミスりませんように・・・」
など、言い換えると自己中心的になっているのです。

では人前で話すことの本来の目的はなんなのでしょうか？

例えば、初めて出会う人たちの前で自己紹介をします。

この時の目的はなんですか？

それは、「**他の人**にあなたという存在をわかってもらうこと」です。

これはどういったスタンスかと言うと「私はこんな人間なので今後とも仲良くしてくださいね！何かあなたのお役に立てることがあればぜひ！」というスタンスなのです。

では結婚披露宴でスピーチはどうでしょうか？

何が目的でしょうか。

もちろんあなたがうまく話すことが目的ではなく、

「**新郎新婦や他の出席者**にお祝いの気持ちを伝えるため」ですよね。

そしてさらに幸せな気持ちになってもらうことです。

このように本来人前で話をする時には、意識はあなたの外に向いているべきなのです。

このちょっとしたゴール設定の差が大きな違いを生み出すのです。

ではあなたが人前で話す時のゴールを探してみましょう。

ステップ1. あなたのゴールはなんですか？

①誰に？

②どうなってもらいたい？

③そのために何をやる？

④どのように伝える？

ではゴール設定の例をいくつかご紹介します。

(1) クラスでグループ研究発表をする

- ①誰に？ クラスメイトに
- ②どうなってもらいたい？ 研究内容を理解してもらい知識を増やしてもらう
- ③そのために何をする？ 研究の成果を伝える
- ④どのように伝える？ 絵やグラフを使ってわかりやすく、そして楽しく

(2) 会議で司会進行役をする

- ①誰に？ 会議出席者
- ②どうなってもらいたい？ 出席者の納得のいく解決策を見つけてもらう
- ③そのために何をする？ 議題に沿ってスムーズに会議を進行する
- ④どのように伝える？ 様々な意見が出やすいように

(3) プレゼンテーションをする

- ①誰に？ お客さん
- ②どうなってもらいたい？ 新商品の良さを知ってもらい購入検討してもらう
- ③そのために何をする？ 新商品のメリットやお客さんの活用事例を説明する
- ④どのように伝える？ わかりやすく、興味が持てるように

(4) 結婚式で挨拶をする

- ①誰に？ 新郎新婦
- ②どうなってもらいたい？ 楽しく幸せな気分になってもらう
- ③そのために何をする？ お祝いのメッセージを伝える
- ④どのように伝える？ 心を込めて、笑顔になってもらえるように

以上の様な感じですよ。

これを「①、④、③そして①」の順番でつなげます。

例えば(4)の結婚式の挨拶であれば

①新郎新婦に、④心を込めて、笑顔になってもらえるように、③お祝いのメッセージを伝える、そして②楽しく幸せな気分になってもらう

これが結婚式の挨拶でのゴールになります。

クラスでグループ研究発表をするなら、

①クラスメートに、④絵やグラフを使ってわかりやすく、そして楽しく、③研究の成果を伝える、そして②研究内容を理解してもらい知識を増やしてもらう

こんな感じになります。

今まではただ単に、「失敗しないように・・・」「うまく行くように・・・」と言った自意識過剰な漠然としたゴールしか見えていませんでした。しかしこうやって改めてゴール設定をすることで「スパーン！」とゴールが明確に見えるようになったと思います。

ゴールが明確になると、あとは簡単です。

そのゴールに向かって進めばよいのですから！

ゴールを自分の外に設定して、それを明確にすればするほど自意識過剰状態から自然に抜け出せます。そして緊張の緩和へとつながっていくのです。

ですからもしあなたが何か人前で話をする機会があるのでしたら、まずはゴール設定から実施してみてください。

ステップ2. 準備

ゴール設定が完了したら次は早速準備に取り掛かります。

人前で話をするのが苦手な人は特に以下の2つの苦手意識を持っています。

1. 何を話せば良いのかわからない
2. どの順番で話せば良いのかわからない

多くの方は人前で何かを話さなければいけない時に、まず「何を話そうか？」と話す内容を考え始めます。でもこれだとなかなかアイデアも湧きませんし時間ばかりが過ぎてしまいます。

何を話せば良いのかわからない理由…実はそれは、話す順番が決まっていないからなのです。

もし、

- ・ はじめにこれを言って
- ・ 次にはこれ
- ・ その次はこれで
- ・ 最後にこれを言う

と言う具合に「話す順番」がパターン化していたらどうでしょうか？

おそらくパズルをはめ込むように簡単に話す内容ができ上がってしまうのではないのでしょうか。

実はそんなパターンがあるのです。

それでは次のページから早速お教えします。

■ 5段話法

人に話をすると言うことは、相手に情報を伝えるということです。

ステップ1のゴール設定でもそれがわかりましたよね。

誰に何を伝えるのかが話す内容に直結するのです。

じゃあどう言った順番で話を進めれば良いのかというと、聞いている人が理解しやすいように伝えるのが一番良いのです。それがこの順番です。

- ① テーマ
- ② 結論
- ③ なぜ？(理由、根拠)
- ④ ストーリー
- ⑤ まとめ(感情の共有)

① テーマ	まずは話しの主題を決める
② 結論	テーマに関する最終的に伝えたい結論を先に伝える
③なぜ？ (理由、根拠)	結論についてどうしてそうなのかという理由や根拠を述べる
③ ストーリー	結論や理由に至るストーリーを5W1Hを入れて解説する
⑥ まとめ (感情の共有)	話のまとめ、感謝や決意など自分の気持ちを入れる 聞いている人と感情の共有を図る終わり方をする (例)お勧めやお誘い、提案などを訴えて締める

この「型」を使えばスピーチ、プレゼン、挨拶、自己紹介など、話すときだけに限らずレポートや報告書など何にでも使える「万能」なテクニックなのです。

これだけではよくわからないと思いますので、例を挙げてみましょう。

クラスでのグループ研究発表の例

①テーマ	私たちのグループの研究テーマは〇〇です。
②結論	研究の結果〇〇ということがわかりました。
③なぜ？ (理由、根拠)	なぜ〇〇と言う結果が出たのかと言うと～(理由や根拠の説明)だからです。
④ストーリー	最初私たちは図書館で〇〇について調べ始めました。 しかしどうも～な点がおかしいと言う意見が出て、再度別の方法で調べ治しました・・・(と背景や経緯を延べる)
⑦ まとめ (感情の共有)	今回の研究によって私たちは〇〇の重要性についてとてもよくわかりました。みなさんも機会があれば是非一度調べてみてください。きっと新たな発見があると思います。

結婚式の挨拶の例

①テーマ	結婚式の友人代表スピーチ
②結論	太郎君、花子ちゃん、ご両家の皆様、本日は誠にありがとうございます。
③なぜ？ (理由、根拠)	私は花子ちゃんの高校からの友人の山田と申します。 花子ちゃんとは部活も同じで毎日一緒に行動していました。 今でもたまにご飯を食べに行き女子トークに花を咲かせています(笑)
④ストーリー	花子ちゃんはとても〇〇な女性です。 高校時代にはこんなエピソードがありました ～(エピソードを挿入)～ こんな〇〇な花子ちゃんなので、私も〇〇です。
⑧ まとめ (感情の共有)	今日は太郎さんと言う素敵な旦那様の横で幸せそうに微笑んでいる花子ちゃんを見られて、私もとても幸せな気持ちで一杯です。 いつまでも仲むつまじい夫婦でいてくださいね。 本日は本当におめでとうございます。

お客さまへのプレゼンの例

①テーマ	本日は当社の新商品についてご説明致します。
②結論	わが社ではいつでもどこでも〇〇ができる「商品名」と言う画期的な商品開発に成功しました。
③なぜ？ (理由、根拠)	<p>現在多くの商品が存在していますが、〇〇でお悩みの方が非常に多くいらっしゃいます。そんなお悩みを解決すべく「商品名」を開発しました。(理由)</p> <p>この「商品名」はボタンを押すだけで〇〇や××ができ、どんな場面でも簡単に〇〇することができます。</p> <p>ですからメカの苦手な女性やお年寄りでも簡単にお使い頂けるのです。</p>
④ ストーリー	<p>開発秘話やお客さまが得られる未来のストーリー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 形、大きさなど特徴 ・ お客さまがどんな場面で活用できるのか ・ 他にはない最大の売り、魅力 ・ 価格 <p>など</p>
⑤ まとめ (感情の共有)	<p>「商品名」はこれまでのライフスタイルを大きく変える、自信をもってお薦めできる商品です。是非一度お手にとってその感覚を肌で感じていただければと思っております。</p> <p>以上、本日はわが社の「商品名」についてご説明いたしました。お忙しいところお集まり頂きありがとうございました。</p>

最後にみなさん苦手としている「自己紹介」の例もご紹介します。

①テーマ	自己紹介
②結論	はめまして、〇〇と申します。
③なぜ？ (理由、根拠)	(ここではその場で伝えたい自分のデータを話します。) <ul style="list-style-type: none"> ・ 名前について(ニックネーム、芸能人の〇〇と同じです) ・ 住まい(住所、出身地、〇〇で有名な場所です) ・ 仕事、学校名 趣味、特技 など
⑤ ストーリー	(ここでは簡単なエピソードを話し共感や人間味を出します) <ul style="list-style-type: none"> ・ 最近あるいは過去のエピソード (好きなこと、マイブーム、苦手なこと、困っていること、協力願いなど) ・ お役に立てること など
⑩ まとめ (感情の共有)	みなさんと仲良くなれたらと思っています。 これからもよろしく願います。

例えば私中村の自己紹介を上のパターンでやるとするとこうなります。

① テーマ	自己紹介
② 結論	はめまして、中村壮志(たけし)と申します。
③なぜ？ (理由、根拠)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 心理セラピストや企業研修講師をしています。 ・ これまで1万に以上の方をサポートして来ました。 ・ 特に長年のトラウマを10分で解消するのが得意としていて、その手法をお教えする心理セラピスト養成講座も開講しています。
③ ストーリー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 最近子猫を飼いはじめ家族みんなメロメロです(笑) ・ ペットショップで猫グッズを見るのが楽しいです。
⑪ まとめ (感情の共有)	何か心のお悩みがある方、お気軽にお声がけください。 これからもよろしく願います。

以上のように「5段話法」を使うと、あらゆるテーマで話す内容をまとめる事ができます。

他にも上司への業務報告や報告書や人へ何かを説明するような日常の場面でも使えます。一度身につけると色々な場面で一生使えるパターンなので、是非この機会にマスターしてください。

さて、これで話す内容と原稿が出来上がりましたので、次は練習です。

本番でニコニコしながらスラスラ話せるように練習をするのです。

■ くり返しに勝る方法はない！

練習で一番効果があって確実な方法は、とにかく「くり返す」ということです。何のひねりもありませんが事実です。

そしてくり返す時に重要なのが、実際に**声に出してみる**ことです。「頭の中だけで暗唱していればいいじゃん！」と言う考えは危険です。

脳科学の研究では、ある情報を人間の記憶に定着させるには、できるだけ多くの器官を使う方が良いとされています。

例えば暗唱だと使うのは「目」だけです。

しかし声に出すと「目」で文字を見て、「口」から声を出し、自分の声を「耳」から聞きます。

暗唱の3倍も体の器官を使っているのですから、こちらの方が効率的に覚えられるに決まっています。

とにかく何も見なくてもスラスラと口から勝手に言葉が飛び出してくるくらい、くり返し声に出して練習しましょう。

■本番用の原稿はどうするのか？

十分練習をして「いざ本番！」という時にあなたは原稿をどうしますか？

「もう十分暗記したから手ぶらでOKだ！」

もしかするとそう思うかもしれません。

それとも、「やっぱり不安だから原稿を読みながら話そう」と思うかもしれません。

いずれにしても必ず原稿は持って行きましょう！ということです。

原稿なんて見ないでスラスラ言えた方がカッコ良いですが、本番では何が起きるかわかりません。十分に暗記したつもりでも「スコーン！」と抜けてしまうことがあります。

ですから例え十分に暗記したとしても保険の意味を含めて原稿はポッケに入れるか、手に握りしめておきましょう。

では本番ではどんな原稿を持って行けば良いのでしょうか？

■ ポイントマップ法

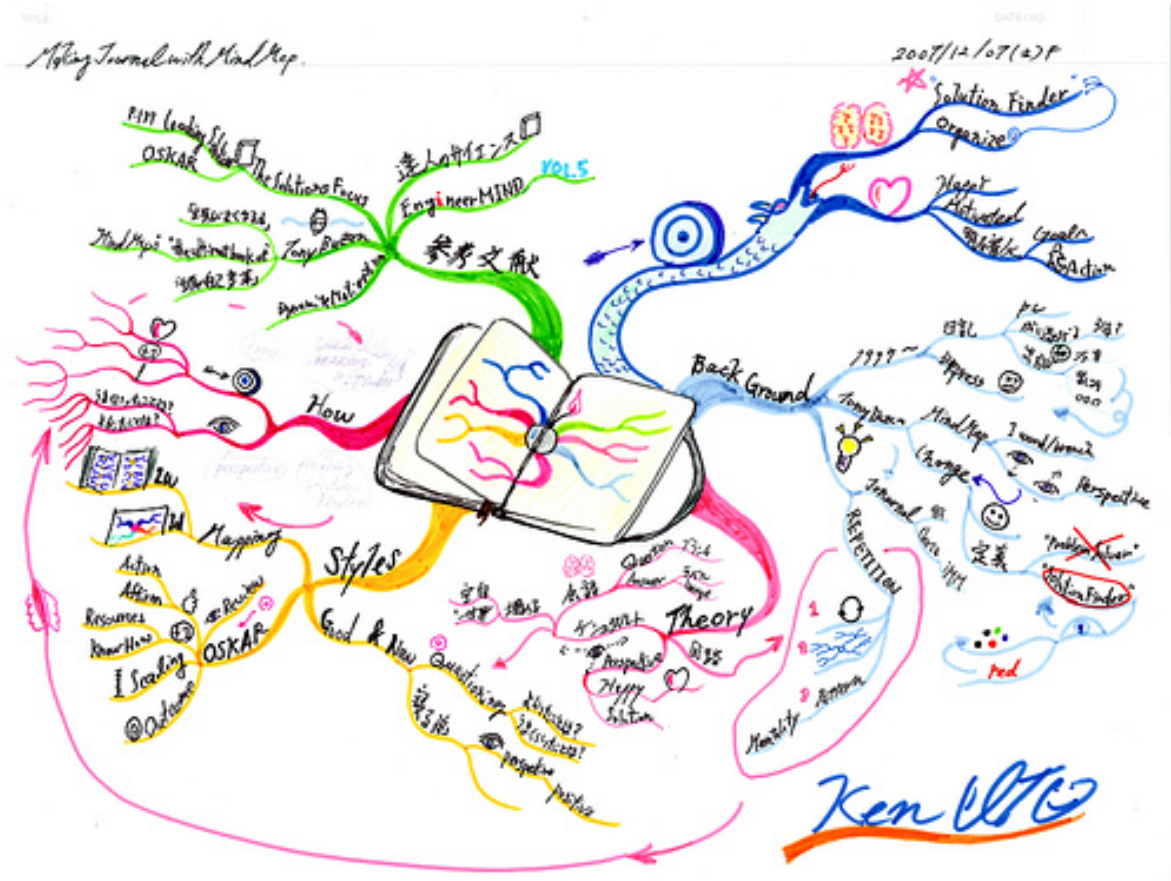
ほとんどの方が読む内容をそのまま紙に書いた原稿を本番で使います。

しかしこれだと弊害があります。

- ・ そのまま読むと感情がこもらない
- ・ 棒読みでいかにも「原稿をそのまま読んでます！」となる
- ・ 話に臨場感がなく、つまらなく聞こえる

ですからたとえ自信がなくて、原稿を見ながら話すとしても、話す内容そのままの原稿は使わないようにしましょう。

ではどんな原稿にするのかと言うと、「マインドマップ」にするのです。
マインドマップとはこれです↓



「なんじゃコレ？こんな書けないよ・・・」

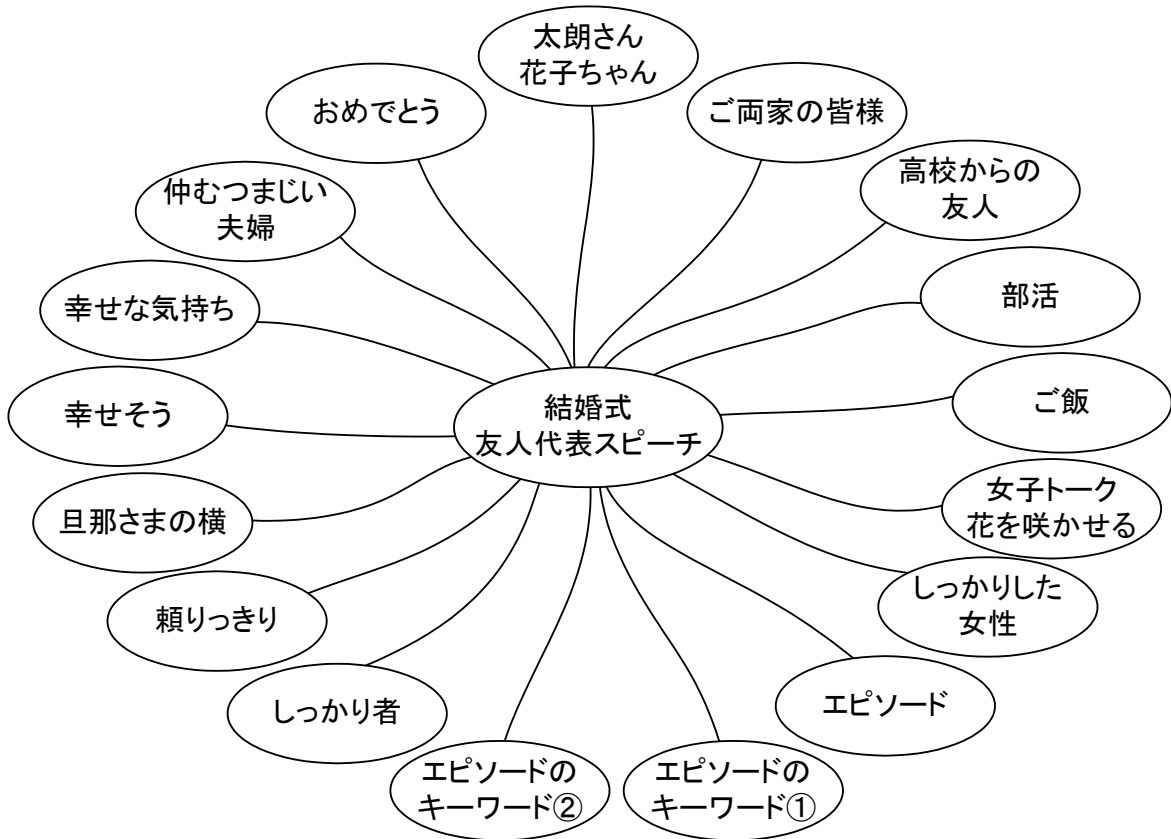
はい、私も書けません(笑)

上のタコの足が伸びたような奇妙な図はが「正式な」マインドマップです。
イラストも交えたとてもカラフルなものです。

しかし私がお勧めしているのは、こんな立派なマインドマップではありません。

視覚的に理解できるというマインドマップの良さをそのままに、さらにシンプル化して
ペンで簡単に書けるものになりました。

次のページのような感じですよ。

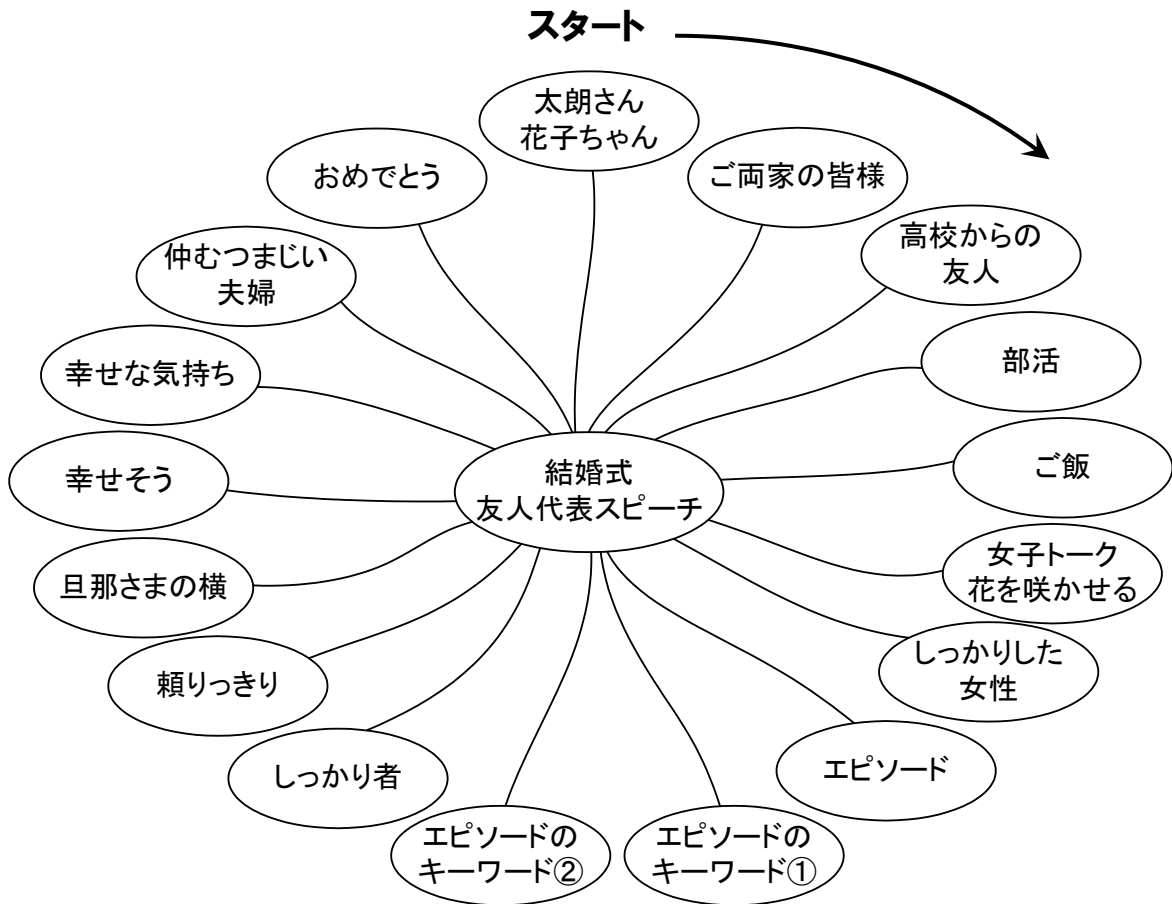


これは結婚式のスピーチ原稿からポイントになるキーワードだけを抜き出したものです。私はこれを「ポイントマップ」と名づけています。原稿からどのキーワードを抜き出したのかと言うと下の太字の部分です。

①テーマ	結婚式の友人代表スピーチ
②結論	太朗さん、花子ちゃん、ご両家の皆様 、本日は誠にありがとうございます。
③なぜ？ (理由、根拠)	私は花子ちゃんの 高校からの友人 の山田と申します。 花子ちゃんとは 部活 も同じで毎日一緒に行動していました。 今でもたまに ご飯 を食べに行き 女子トーク に花を咲かせています(笑)
④ストーリー	私から見た花子ちゃんはとて もしっかりした女性 です。 高校時代にはこんな エピソード がありました ～(エピソードを挿入)～

	<p>こんなしっかり者な花子ちゃんなので、私もいつも頼りっきりです。</p>
<p>⑫ まとめ (感情の共有)</p>	<p>今日は太郎さんと言う素敵な旦那さまの横で幸せそうに微笑んでいる花子ちゃんを見られて、私もとても幸せな気持ちで一杯です。</p> <p>いつまでも仲むつまじい夫婦でいてくださいね。</p> <p>本日は本当におめでとうございます。</p>

もう一度ポイントマップを見てみましょう。



一番上からスタートして時計回りで話が進んでいきます。

このキーワードを見るだけでどの順番で何を話せば良いのかがわかりますよね。

このキーワードを見ながらスピーチの練習をすると、原稿をただ読むのではなく、とても自然に**自分の言葉**で話すことができます。

また非常事態用のメモとしても最適です。

話すままの原稿だと今どこを話しているのかがパッと見てわかりません。

でもポイントマップだと見た瞬間にキーワードがわかり、話をつなげることができるのです。

「**読む**」→「**話す**」から「**見る**」→「**しゃべる**」に変えるのです。

「ポイントマップ法」是非活用してみてください。

ステップ3. イメージ

さあ話す内容も決まり、キーワードを使ったメモも出来上がりました。

ステップ3ではさらに本番で成功する方法をお教えします。

それは**ゴールのさらに先の未来をありありとイメージする**のです。

例えば、ゴールは結婚式のスピーチで準備した内容をしっかりと話すこと。

でもあまりにもゴールを意識しすぎると

「もし本番でとちったらどうしよう…」

「声が震えたらどうしよ…」

など失敗するシーンも勝手に頭に浮かんで来ます。

そこで、スピーチのさらに後の場面をイメージするのです。

例えば、

スピーチが終わって、友人に「良かったよ～」と褒められているシーンや、無事に披露宴が終わって満足気に家路に着く自分の姿など、ゴールを過ぎ去った未来をイメージするのです。

そうするとどうなるのか？

既にスピーチはうまく行った。という「過去の確定した情報」として脳に刷り込まれるのです。

友人に「良かったよ～」と褒められているということは、スピーチはもう既にうまく行っちゃってますよね。

満足気に家路に着いているということは、スピーチは既にうまくいっています。

このように、ゴールのさらに先の未来をイメージすると、ゴールはうまく行って当たり前状態になるのです。

- ① **ゴールのさらに先の未来をイメージする**
- ② **今そのシーンにいるかのように、ありありとイメージする**
(見えるもの、聞こえるもの、気分、体の反応など五感をフル動員させる)
- ③ **練習とセットでくり返す**

この3つを本番へ向けて繰り返し当日のリハーサルをします。

これで最強のイメージトレーニングが完成するのです。

ステップ4. 本番

さあ、いよいよ本番です。

でもあなたは既に何度も本番を体験しています。

そう、イメージの中で本番を体験しているのです。

脳は現実とイメージの区別が出来ません。

なので、イメージがリアルであればあるほど、それを現実だと錯覚するのです。

ですからこれまで十分にイメージトレーニングを積んできたあなたなら本番でも絶対に成功します。自信を持って本番に臨んでください。

本番に臨む姿勢は以下です。

**胸を張って堂々と、笑顔でゆっくり大きな声で、
身振り手振りで余裕を持って、あなたの舞台を楽しもう！**

まるでステージ俳優になったかのように振舞うのです。

多くの人は「自信がないから堂々とできない…」と思っています。

でも本当は逆なのです。堂々としなから余計に自信がなくなるのです。

心が行動を作るのではなく、行動が心を作るのです。

ぜひ、凜(りん)とした態度で臨んでくださいね。

ステップ5. 評価

さて、本番が無事終了しました。

「じゃあもうやることなんて何もないんじゃないの？」とってしまいますが、実は終わった後が大切なのです。

一体何をするのでしょうか？

それは、**自分を褒めたたえる**ことです。

うまく出来た自分を思い切り褒めてあげてください。

「よくやった～私！」「偉いぞ、私！」「私ってスゴイ！」

なんでも良いので自分にねぎらいの言葉をかけてあげてください。

そして体でも表現してください。ガッツポーズでもVサインをしても良いです。

人目が気になるのなら、隠れて小さく拳を握りしめて成功を体で表現してください。

また万一失敗した時、こんな時でも自分の努力とチャレンジ精神を評価して、思い切り褒めてあげて下さい。

もし途中でつまづいたのであれば、その事は一旦脇に置いておきましょう。

そして**最後までやり切ったこと**に焦点を合わせて「よくやったぞ！お疲れさん！」と優しくねぎらってください。

なぜ終わった後にこのようなことをするのかというと、あがり症の人は人前で話をした後には必ず悪い評価を下すからです。

「やっぱりうまく行かなかった・・・」「失敗した・・・」「緊張した・・・」「恥かしかった・・・」

こんなネガティブな言葉を自分に投げかけると、人前で話をするたびに自信を失い苦手意識が強くなってしまいます。

ですから結果はどうあれ「自分をねぎらう」ことが何よりも大切なのです。

■「ミホコさんの法則」を使おう！

発表やスピーチをした後には「ミホコさんの法則」を使うと良いでしょう。

- ミ: 認める
- ホ: 褒める
- コ: 肯定する

例え緊張しても果敢に挑戦した自分を認めましょう。

「がんばったね！スゴイよ！」と褒めましょう。

何が起こっても、がんばった自分を肯定しましょう。

最近「褒めて伸ばす教育」が注目を浴びていますが、自分自身も褒めて伸ばしてあげましょう。そうすることであなたはどんどん話しが得意になって行きます！

まとめ

【5ステップシステム】

(1)ゴール

誰に、どうなってもらうために、どのように、何をするのか？

(2)準備

「5段話法」、「ポイントマップ法」で準備する

(3)イメージ

「ゴールの先の未来」をリアルにイメージして成功体験を潜在意識に植えつける

(4)本番

堂々、笑顔、ゆっくり大きな声、身振り手振り、楽しむ、ステージ俳優になる

(5)評価

喜びは体で表現する。

「ミホコさんの法則」で成功体験を強化する

おわりに

特別レポート「もう怖くない！スピーチ、挨拶であがらないための5ステップシステム」をお送りしました。いかがでしたか？参考になりましたでしょうか。

あがり症を克服するには今までご紹介した内容を実践することがとても大切ですが、なによりも「**積極的にチャレンジすること**」が一番大切です。

あなたも何かの発表やスピーチの機会に出くわしたとき、「ちょっと待って！そのスピーチ私にやらせて！」と手を上げられるくらいに頑張ってください。あなたのそのチャレンジ精神にエールを送ります！

またもう一つ大切なのが**楽しむこと**です。

「楽しむことなんてそう簡単に出来ないよ・・・」
いいんです。出来なくても。

ただ「よしっ楽しんでみよう！」と思うだけで良いのです。
そうすると潜在意識が勝手に「どうすれば楽しめるのか？」とリサーチをはじめて本当に楽しさを作り出してくれるのです。

是非「5ステップシステム」を使ってより人生を楽しんでくださいね！

最後にデール・カーネギーという人の言葉をプレゼントします。

自信に満ちた態度をとれ、心の底から楽しそうに満面の笑みを浮かべよう、
大きく深呼吸をしよう、そうすると恐怖感はずっと逃げ出すから不思議だ——。

デール・カーネギー