

「ハイパーボイス・パフォーマー理論」とたいそうなネーミングをつけている。「ニャニャニャ発声法」なんていうのも紹介されている。相手とラポール（互いの信頼）が瞬時に築ける方法として、「相手の左目の黒目の中の光を見る」というのはユニーク。

また、どんなに緊張する場面でも、相手から緊張していることを悟られず、堂々とした自分になるには、声から変えていくことが最も簡単で即効性があります。

緊張しているときに、心をいくら落ちつかせようと思っても、限界があります。「動じていないように見える」自分をつくるためにも、まず声を変えることです。

堂々とした声で話すことで、内心のドキドキ感を相手に察知されないようにするのです。

心に乱れが生じてしまうと、無意識のうちにノドが締まり、声の出が悪くなります。

声はメンタルの影響をまともに受ける、非常にデリケートなものだからです。

見た目の緊張は隠せても、声はウソがつけません。

トレーナーとして、約10年にわたり、声や話し方のレッスンを行なってきた気づいたのは、声や話し方を変えることで、自分に自信が持てるようになって、やりたいことに十二分にチャレンジできるようになる人は、2割～3割。

それ以外の7割～8割の方は、一時的に変わっても、また元の自信のない、相手に振り回されっパターンなしの、低い自己肯定感に戻ってしまいます。

「声の力」＋「説明力」＋「メンタルコントロール法」を活用して、ビビらず落ち着いた自分になれるこのメソッドを、私は「ハイパーボイス・パフォーマー理論」と名付けました。

声とは意志力の表れであり、エネルギーそのものです。

声がよくないと、意志力や本気度が欠如していると相手には受け取られてしまうのです。

「いい声」になるための5つのポイントとは、

1. 音量コントロール
2. スピードコントロール
3. 高低コントロール
4. 間コントロール
5. 声色コントロール

です。

通常、滑舌をよくする訓練として、「外郎(ういろう)売り」や、次のような早口言葉を練習するアプローチが取られます。

「生麦生米生卵」

「坊主が屏風に上手に坊主の絵を描いた」

「菊栗菊栗三菊栗 合わせて菊栗六菊栗」

「この竹垣に竹立てかけたのは 竹立てかけたかったから 竹立てかけた」

こういった早口言葉を練習すると、いかにも滑舌がよくなりそうですが、ほんとうにそうでしょうか？

アナウンサーや劇団の俳優などが練習する風景がよくテレビで紹介されたりするので、滑舌のよさが求められる仕事の人には、やっぱり早口言葉の練習が必須なんだ」というふうに思われるのかもしれませんが。

しかし、気をつけなければならないことがあります。

早口言葉は、いわば「早口になるための練習をしている」みたいなもの。

ただでさえ人前でしゃべるときは、どうしても早口になりがちです。

緊張していれば、なおさらです。

もともと滑舌の悪い人が早口になると、聞き取りにくいことこの上ないですね。

よく通る声は、そうでない声に比べ、
同じ内容のことを話しているのに、説得力が格段に違います。

音が鼻から抜けるように「声」を出すと、声が通ってきます。

声がこもる人の多くは、鼻からの音の抜けが悪いのが特徴です。

鼻からの音の抜けがよくなると、一瞬で通りのいい声に変わります。

そこでおすすめしたいのが「ニャニャニャ発声法」です。

ノドが簡単に開き、すぐに通る声を出せるようになるトレーニングです。

可能な限り高い声で、少し裏声に近い声を出すのがポイントです。

スピーチ、面接、会議、商談、プレゼン、講演など、話す場面や内容は色々ありますが、それらに共通する話の型（フォーマット）を持つようにしてください。

・・・

「話のフォーマット」は、次の5つからつくるようにします。

- 1・テーマにタイトルをつけて宣言する
- 2・伝えたいことの数を宣言する
- 3・キーワードを宣言する
- 4・ストーリーを話す（理由、具体例、背景ほか）
- 5・結論や主張を最後に繰り返す

そこで聞き手の目を見るのがラクになり、相手とラポール（互いの信頼）が瞬時に築ける方法をご紹介します。

それは、
相手の左目の黒目の中の光を見る
ことです。

これには科学的な根拠があるわけではないことを、あらかじめお断りしておきます。
ただ、過去 5000 人の受講生に試してきて、効果を実感したと言われたメソッドです。
なぜ、右目ではなく左目なのでしょう。

左目は、右脳＝潜在意識とつながっています。左目を見れば、相手の潜在意識とダイレクトにつながるができます。慣れると一瞬でラポールを築くことができるようになります。

相手の言葉を受け取るときには、表情のほうに意識が向きがちですが、「声」や「言葉のクセ」を観察することもお忘れなく。

逆に言うと、相手の表情を見れば自分がどんな表情をしているのかがよくわかる、ということ。「人のふり見て我がふり直せ」ではありませんが、相手の表情を見ながら、自分の顔つきも変えていくよう心がけるといいでしょう。

「明るく元気な声は、明るく元気な表情から生まれる」

このことを覚えておいてください。