



頭の言葉・胸の言葉・腹の言葉

この土曜日は、2023年最後の講演会がありました。

休日にもかかわらず、参加者は200名以上。

手前味噌で恐縮ですが、明日12日に私の新刊が発売されることになっており、その本についての1時間の講演を依頼されたのでした。

今回の新刊はタイトルが「授業を研ぐ」なので、そこに合わせて今回はスライドをあえて使わず「喋り一本」で60分を語りきってきました。

今回のVenture Fourthでは、その講演で話した内容を少し紹介します。

劇団四季の役者の方々は、自分たちの発する言葉を3つの種類に分けているそうです。

その3つとは、頭の言葉、胸の言葉、腹の言葉です。

まず、「頭の言葉」は、唱えている言葉です。

暗記したことを思い出しながら話しているとき。

用意した資料やメモを読んでいるだけのとき。

ただ知識だけを論理的に一方向的に話しているとき。

こうして生み出される言葉を、「頭のポジションの言葉」といいます。

そして、この「頭のポジション」の言葉のことを、劇団四季では「唱えている言葉」と呼んでいます。

唱えている言葉は、文字をただ何も考えずに声を出している状態です。

分かりやすい例でいえば、政治家が目線を下にして用意したメモを一方向的にただ読んでいるだけの姿がまさにそうです。

「心が動かされない喋り」の代表例かもしれません。

就職活動の面接なども同じです。

あらかじめ用意した自己紹介などを暗記して話しても、面接で使えそうなフレーズをネットで拾ってコピーして使っても、面接官には響きません。

頭の中で考えていることは“借り物の言葉を間違えないように正確に話す”だから相手に響かないのです。

これが「頭の言葉」です。

次に「胸の言葉」です。

たとえば、数百人の観衆の前でたった一人でスピーチをします。

ドキドキと緊張して、そわそわと落ち着きません。

そんなとき、どこに手を当てるでしょうか。

そう、きっと胸に手を当てる人が多いはず。

この胸に手を当てたくなるときの意識のことを、「胸の意識」と呼びます。

過度に緊張して落ち着かない気持ちで舞い上がっている。

伝えなければ、結果を出さなければと焦って心がうわずっている。

感情やテンションを高ぶらせてがんばって必死に伝えようとしている。

この「胸」の意識から生み出される言葉が「胸のポジションの言葉」です。

これを、劇団四季では「うわべ言葉」もしくは「説明的言葉」といいます。

いざ人を目の前にして本番になると、つい「上手くやらなければ」という気持ちが生まれてしまいがちです。

その自分本位（エゴ）が前面に出ている時は、やはり言葉が相手に届きにくくなります。

うわべで説明的で、どこかウソっぽい自己満足の表現になってしまうからです。

学校という場所には、こうした物言いが結構溢れています。

「みんな仲良く」という言葉は大変美しくて正しい中身に思われますが、子どもたちの心にはやはり響かないことが多いです。

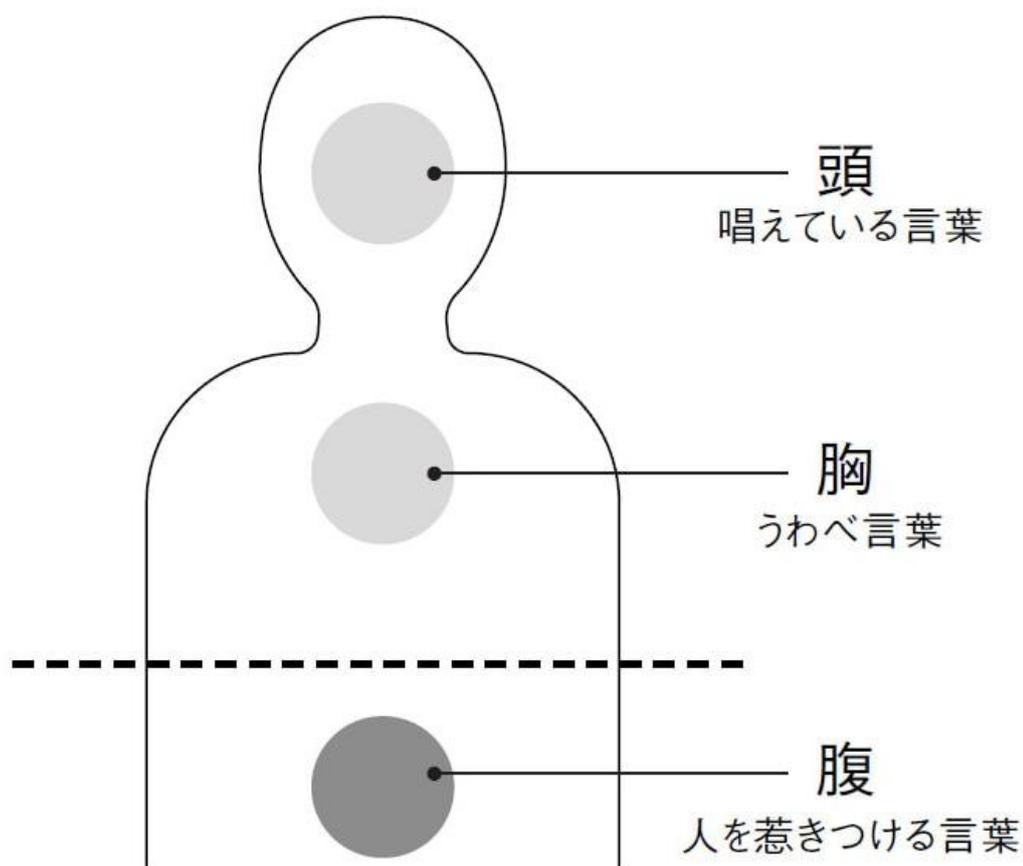
それは、大人の側の都合が優先された大人本位の「胸の言葉」であることも影響していることは間違いありません。

子どもたちは、そうした言葉の雰囲気や香りを結構鋭敏に感じ取ります。

劇団四季の方々も、こうした言葉では観客の心に届きにくいことを分かっているからこそ、「胸の言葉」とあえて区分けをして、それを乗り越えようと努力されているのだと思います。

そして最後に、一番下の「腹」です。
惹きつける話し方の上で重要なポイントとなるのが「腹の意識」です。
腹に意識が向いているときはこのようなときです。
やると決めたことや覚悟が決まったことを話している。
自分が克服したことや苦難を乗り越えた経験談などを話している。
ありのままの自分として、余計な力が抜けている。
この腹の意識から生み出される言葉が「腹の言葉」です。
頭の意識・胸の意識と腹の意識の間には、一本の線があります。

頭の意識・胸の意識と、腹の意識の間には境界線がある



線の上か下かが、「人を惹きつける」言葉とそうでない言葉の境界線です。
この「腹」という日本語が、人を惹きつけるか惹きつけないかをひもとく
キーワードです。

日本語では、表面的やうわべではなく一歩深い意思決定やコミュニケーションのニュアンスを表す際に「腹」というキーワードが多く使われます。

「腹を割って話しましょう」
「先ほどの話、腹に落ちました」
「絶対に達成すると腹を決めます」

他にもたくさんありますが、すべてに共通するのは、表面的ではなく一歩踏み込んだ「深さ」のニュアンスを感じられる言葉になっていることです。

ビジネスシーンや日常会話でも、この「腹のポジションから生まれる言葉」が、結果に大きな影響を与える「人を惹きつける言葉」なのです。

ここまで書いてきた「頭の言葉」「胸の言葉」「腹の言葉」の意識で、日常を観察してみると面白いことに気付けるはずですよ。

コンビニの店員さんの「いらっしゃいませ」。

繁盛しているコーヒーチェーン店のお客さまへの挨拶「こんにちは」。

客室乗務員の声のかけ方「どうぞ、お声がけくださいませ」。

病院受付の「お大事に」。

結婚披露宴の司会者の「おめでとうございます」。

行政窓口の対応の言葉「お待たせしました」。

挨拶一つでも、伝わるものとそうでないものがあります。

その時は、さっきの3つの言葉を思い出すと理由が見えてくるはずですよ。

唱えていないか。

うわべで説明的ではないか。

心の底からそれを実感しているのか。

相手に何かを伝えようとしている時に、自分の言葉がどのポジションから出ているかを点検してみるといいでしょう。

と、こんな話を土曜日の講演会でしてきました。

みんなも学校でスピーチをしたり発表をしたり、「言葉で相手に思いや考える伝える」シーンが沢山あることと思います。

ぜひその時は、どこから言葉が出せているかを確認してみてください。

☆ ↓ 読者ページはこちらから ↓ ☆ ご意見ご感想など気軽にお寄せください

<https://docs.google.com/forms/d/1qqf4cPLcipcWaimWdu-6IFM73JahODYK4ROldg7jLxM/edit>



