

# 聴く人にわかりやすい話し方。

(どうしたら聴く人に理解してもらえるか)

1. 講師とは。
2. 講師として何が必要か。
3. 話す、技術(IT話術)。
4. 何を分かってもらいたいか(そのポイント)。
5. 講師の目線はある特定の受講者に偏らない。
6. 受講者の反応に敏感になろう。

## 2. 話す人（講師）として何が必要か

1. 体調を整えておくこと、健康管理第一。
2. 「知っていること、教えることは」。
3. 受講者の気持ちになって。
4. 自ら楽しみながら教える。
5. 教えることに自信を持つ。
6. 操作に手を出さない。
7. 自分の癖を自覚しカード化し意識しておく。
8. サブ講師はメイン講師の声を妨げない。

## 3.IT講師とは

受講者にパソコンの使い方・操作方法・活用方法などを教える仕事です。

- 1.受講者の知りたいことを探る。
- 2.パソコンの使い方を教える。
- 3.受講者にアドバイスをする。
- 4.相談相手になる。
- 5.受講者が抱える悩みを聞き支える。



受講者から信頼される講師になることです。

## 4.聞かせるとはそもそも何か

1.自分の考えていること(今の問題点)を正しく相手に伝えることである。



2.相手に対し物事(事象)を共有できる形成をすること。



3.行動が伴う共有感を持たせること。



4.そして相手の行動が話した側の行動と同一性を保つようになること。

## 5. ではどう話すか（話すスキル）

1. 受講者に合わせて話し、コミュニケーションすること。  
解らないことに対する先出しの断り←先取り不信感の払拭→「次回までに調べておきます」。
2. 言葉使いに注意を！「あれどうだったかな、おかしいな」等は、受講者に不安感を与える。
3. 話した内容の反復、区切りごとに受講者にまとめを話す中で少し質問を交え理解度確認をする。
4. 講師の個人的なスキルより受講者が何を求めているかを読み取り、回答してゆく。

## 5.1 話す技術（準備をする）

1. シナリオを作る。(Vistaの作業効率化)
2. 何を習得してほしいのかきめる。(講習の目的でもある)
3. 必修項目、予備項目を分けて整理する。
4. 順序だてて説明する。(特に初心者に対しては必要)
5. 内容に具体例をあげる。(成果物の提示などもよい)

## 5.3 初めの挨拶で講義は始まる

### 1.自己紹介

簡単に名前と、よろしくお願ひします。

### 2.講習の目的と目標を伝える。

何を習得するかを伝える

### 3.講習スケジュール、流れを伝える。

### 4.配布物の確認を行う。

## 5.4 講義に集中させる

### 聞かせるキーワード1

- ・ざわめきのある講義は後で必ず抗議がある。だんまりで一言もない講義も同じように抗議がある。
- ・人は最初の一言で「この先の話を聞くかどうか決める」と言われる。これが{つかみ}と言われるもの。
- ・人は半径1メートルで生きている。
- ・損か得かこれがいちばんの関心事。
- ・1000円札と百円玉違いはなに。

## 5.5 つかみ

- ・本論に入り最初の話は受講者をつかんで引き寄せる話(導入)。
- ・受講者に身近な話題特に損得の話、1000円札と100円玉をみる、1000円札は日本銀行券、100円玉は？補助通貨、ここ以外に作っているところがある。そしてみんな使っている、電気代ガス代？
- ・預金通貨で払っていることになる。では、その預金は誰が作ったのこの答えは5. 8で！！！！

## 5.6 「つかみ」のキーワードを作る努力

### 「聞かせる」のキーワード2

- ・ 常日頃から人の話、公演などに出かけ「つかみ」のキーワードを蓄えて、またはメモしておこう。
- ・ うまく話す人には必ずキーワードがありキーワードを用意することにより話の重みや聞き手に与えるインパクトが違ってくるものなのです。
- ・ 起承転結＋キーワードです。
- ・ **キーワードで語れ**

## 5.7 「足らざる」を知らしめること

- ・受講者が知らないことを教えるのが講習会ですが受講者も知っている事柄があります。
- ・知らない事項を見つけ出し、質問により確認できる。また謎かけも有効です。
- ・学んでのち足らざるを知る。
- ・驚かす、たとえば「どんぶり」どんぶり勘定とは、前掛けのポケットのことを“どんぶり”といった。そしてどんぶり勘定へ、

## 5.8分かったときが分からなくなる時

預金はだれが作る？答は  
銀行が作る.なぜならお金を1000万円借りたとき1万  
円の札束を10個手で持って帰らないでしょう.  
自分の口座に振り込みます.ここで1000万円のお金  
が世の中に生まれたことになります.  
そのあと何かの購入のためにお店に払います.  
これも預金振り込みです.答えて満足の人もいるで  
しょう.また新たに疑問を持つ人もいるでしょう.

## 5.9 講義とは場作り雰囲気づくり

- ・講師の立場、受講者の立場

講師は教える立場、受講者は教えられる立場、では、一方通行、講師はどの程度理解してもらったか受講者は何が解って、何が解らないのか。

- ・受講者の目線で話す。

- ・進め具合を一番理解の遅い人に合わせ、そんなこと解っているよの顔の人には「ご存知のことと思いますが」と。→この講師は「自分が知っていることがわかるのだ」と思わせる。と段々場と雰囲気ができる。

## 5.10聞かせる自分を作れ（講師）

- ・新聞の社説を読むのどうしてですかただ漫然と読んでいませんか。（日刊ゲンダイ二木部長の話より）
- ・赤と青の色鉛筆で納得は赤、納得がいかないとかおかしいは青で線を引く。
- ・段々に青い線が増えてくる。そうするの自分の考え意見が出るようになる。そうすると自分で文章が作れる。→人に聞かせる文章が作れる。