

ow much you can take, and keep movi

あがり症を防ぐ10の処方箋

論理的技法の学習の前にすべきこと

松本 敏郎

紅白歌合戦の大トリの歌手もあがるんです。

学生であれば就職活動における面接試験、社会人であれば取引先に対してのプレゼンテーションなど、人前に出て話しをする（発表する）機会は、大変多いものです。そのときによくロジカル・シンキングという言葉に代表されるように論理的に考え、論理的にメッセージを相手に伝えることの重要性が叫ばれます。

確かに相手に対し正しくメッセージを伝えるためには、論理的な考え方をすることはとても大切なことです。しかし、論理的に考えたことが、相手に伝える時に頭が真っ白になってしまったら、正しく伝えることなど出来なくなります。

心臓の鼓動が早くなり、のどが異常に渇き、その場から逃れたい衝動。しかし、ビジネスの場では、緊張で手が震えても、声がうわずっても、頭が真っ白になってもやり遂げなければなりません。つまり、メッセージを伝えるためには、論理的に話すことの前提として極度の緊張を回避しなければならないのです。

プレゼンテーションの場や会議での企画発表等において緊張で手が震え、声がうわずってしまうことを「あがってしまう。」といいます。そしてそのような症状を「あがり症」といいます。話し方教室の案内や話し方に関する本などには、「あがり症は克服できます！」と言い切っている文言が見受けられますが、決して「あがり症」を完全になくすことなどできません。なぜなら「あがり症」は、人が持つ防衛本能の一つだからです。

年末恒例の紅白歌合戦の大トリで歌う歌手の方も、とても緊張していることがあります。大トリに選ばれる歌手の方は、経験と実績を持った人たちです。そのような人たちでも本番であがるんです。私たち一般の人は、当然にあがります。

あがったときの反応

あがってしまった時には、色々な反応が身体に現れます。具体的には、心拍数が急激に上昇する。のどが異常に渇くなどです。このような身体の反応は、決してあがったときにだけ出るものではありません。激しい運動を行ったときでも、心拍数は急激に上昇しますし、のども異常に渇きます。あがったときも激しい運動を行ったときも、どちらも交感神経が活発化することでこれらの反応が現れるのです。

人は、基本的に活発に動いている時とゆっくり休んでいる時とに分けることができます。活発に動いている時は、体全体に酸素を供給するために交感神経を高め、心臓に血液を集中させ、心拍数を上昇させます。ゆっくり休んでいるときは、副交感神経を高め、胃などの臓器に血液を集中させ、消化器官を活性化させます。

あがっている時も交感神経が活発化し、心拍数が上昇するという事は、激しい運動をしているのと同じように体全体を活発化させる必要があるということになります。この場合の体の活発化は、ある状況をリスクと感じ、そのリスクに対応するために交感神経を活発化させて体を守ろうとしているとみることができます。「あがり症」は、ある状況をリスクと感じるか感じないかによって、その度合いが人によって異なってくるのです。

あがることは人間の持つ防衛本能なのです。

先ほど、「あがり症」は、人が持つ防衛本能の一つだと言いました。防衛本能ということは、個々の危険レベルがあるはずなのです。極端にあがってしまう人は、危険レベルが低い段階（これを危険レベル1とします。）で防衛本能が発動してしまうのです。「あがり症」をなくすことはできませんが、その発動地点を危険レベル1から危険レベル3に移すことは可能なのです。

なぜ、人はあがるのかという問いには、一般的に、自律神経に関する説明がその答えとしてなされます。つまり、自律神経は、交換神経と副交換神経に分かれており、普段は、それらの神経はバランスが保たれているのですが、緊張することによって交感神経が活発化し、そのことにより心拍数の上昇やのどの渇き等を伴うのです。

人間が食うか食われるかという時代には、迫り来る敵に対する危険をすぐに察知するために、神経を尖らせておかなければなりません。また、敵が直前に迫った場合には、すぐに行動に移す必要があります。そのためにも交感神経を活発化させておく必要があったのです。その名残りが現代の人の身体のシステムに残っているとも言われることがあります。

「あがり症をなくす方法」等のセミナーや本が出回っていますが、危険リスクの回避のために「あがる」という症状が発生するのならば、「あがり症」を完全になくすことなど不可能なのです。「場数を数多く踏むことが大切だ。」、「プラス暗示をかけて自信を持たせることが重要だ。」とセミナーや本では述べられたりしています。場数を踏むことやプラス暗示そのものについての重要性は否定しません。しかし、場数を多く踏んで経験値を積んでも、環境が変わればあがります。緊張しているときは、身体がマイナスの状態になっていますので、そこにプラス暗示をかけても出てくる答えは値の大きくなったマイナス数値なのです。

意識することの重要性

心理学の世界では、人間の行動を4つの要素に分け、それぞれを車の車輪部分に当てはめて説明されているものがあります。前輪を「行為・行動」と「思考」に後輪を「感情」と「生理反応」に例えて、前輪部分は人の意思でコントロールが可能であり、後輪部分は人の意思でコントロールできないとし、人間の行動は、前輪駆動の車を動かしている状態であるため、前輪部分の「行為・行動」や「思考」を調整することで後輪部分の「感情」や「生理反応」のコントロールが可能であるというものです。

しかし、私は人間の行動を前輪駆動の車を動かしている状態で説明をすることに若干の戸惑いを感じるのです。確かに人の「感情」や「生理反応」といったものは、意思でコントロールすることは難しいものです。人を好きになるといった「感情」や、尿をもよおすといった「生理反応」などは、自らの意思でそれらをストップさせることはできません。

人を好きになった場合には、その感情から相手に対して告白をすとか、または、相手を意識しすぎてしまい、よそよそしくなったりといった行動になってしまうことがあります。また、尿をもよおすといった生理反応を生じたことにより、トイレに駆け込むといった行動に移ることになるはずですが。そのようなことを考えれば、先ほどの人間の行動を4つの要素に分け、それぞれを車の車輪部分に当てはめて考えた場合、人間の行動は、前輪駆動ではなく、後輪駆動が基本になるのではないかと思うのです。

つまり、人間の行動は、「感情」や「生理反応」によって、「行為・行動」や「思考」に影響を及ぼすのです。基本は後輪駆動なのです。しかし、人間には、もう一つ素晴らしい力があります。それは「意識」です。どんなに気分が沈んでいても無理矢理に意識を違う方向に向けることはできます。「感情」や「生理反応」は自分の力ではどうすることもできません。しかし、「意識」は自分の力で動かすことができるのです。

意識を行動に向けることにより、行動が変わり、その変化により「感情」が変わる事はあると思うのです。基本的に「感情」や「生理反応」が「行為・行動」や「思考」に影響を与えるのですが、自らの意識を「行為・行動」等に向けることにより、「行為・行動」等が変わり、そのことにより「感情」等が変わるのです。

話し手と聞き手の立場が等しい時

話し手と聞き手の関係は3つに分けることができます。話し手と聞き手の立場が等しい時、話し手の立場が聞き手の立場よりも高い時、聞き手の立場が話し手の立場よりも高い時です。話し手と聞き手の立場が等しい時と話し手の立場が聞き手の立場よりも高い時には、話し手は緊張（あがる）することはありません。しかし、聞き手の立場が話し手の立場よりも高い時には、話し手は緊張（あがる）するのです。

話し手と聞き手の立場が等しい時とは、友達関係のようなものです。このような関係の場合、話し手は聞き手に対して緊張し、あがったりすることはありません。例えば、異性間の友達の場合、何も意識しない友達の関係の時には、話し手と聞き手の関係が等しい状態ですので、あがったりすることはありません。しかし、相手に対して恋愛感情を持った場合、聞き手の立場が話し手の立場よりも高い関係になります。つまり、恋愛感情を持った方は、相手に対して自分のことをどのように思っているのだろうか。嫌われたらどうしよう。といったマイナス感情が生まれます。そのようなときには、緊張感が生じることになりしますので、聞き手の立場が話し手の立場よりも高い関係になります。

プレゼンテーションやスピーチ等の時に話し手と聞き手の関係が等しいものにするためには、お互いが友達関係の状態になる必要があります。コンサートとかタレントの講演会等では、話し手が聞き手に対してあえてざっくばらんな会話で話しかけることがよくあります。また、ある本には、話す内容にユーモアを交えることの重要性を述べているものもあります。これらは、話し手と聞き手の立場を等しい関係にさせることを目的としているものであると思われます。

話し手の立場が聞き手の立場よりも高い時

話し手の立場が聞き手の立場よりも高い時とは、話し手が上司で聞き手が部下の関係のような時です。このような関係の場合、話し手は聞き手に対して緊張することはありません。不良グループと呼ばれている人たちの服装や身なりは、派手にしていることが多いものです。これは、見かけを派手にすることによって、自分は強いんだぞということをアピールし、自分の立場を高い状態にするために身なりから作り上げていると考えることができます。

話し手の立場が聞き手の立場よりも高い関係になるためには、服装などの身なりにも注意をしなければなりません。最近のIT企業の会社の社長などが公式の記者会見をするとき、ネクタイを締めないでラフな格好で登場するときがあります。私は、その姿を見るとそのようなラフな格好をすることで相手に対して強さを感じさせようとしているんだなあと思ってしまいます。ただこれも話し手の立場が聞き手の立場よりも高い関係にするための方法ですので、否定するつもりはありませんが。

聞き手の立場が話し手の立場よりも高い時

聞き手の立場が話し手の立場よりも高い時とは、話し手が部下で聞き手が上司の関係のようなものです。このような関係の場合、部下である話し手は、上司である聞き手に対して緊張によってあがってしまいます。

聞き手の立場が話し手の立場よりも高い場合には、聞き手の立場が強いのですから、それに対して自分自身を防御するための作用が自動的に働くのです。ここで注意しなければならないのは防御作用が自動的に働くということです。例えば、見知らぬ人の前で何かの発表をするときなどは、どのような人なんだろう。自分の話を興味を持って聞いてくれるだろうか、などのマイナス感情が生じます。人は、そのようなマイナス感情が生じたときにそれをリスクと考え、それを防ぐために何らかの対策を自動的に講じます。人の自律神経は、交感神経と副交感神経のどちらかを有効に使うことによってその対策を講じることになりますので、この場合には、交感神経が優位に立つように反応します。交感神経の優位性によって「あがる」という症状が起こるのです。このことは人として生きるための必要作用であり、自分自身で対処することはできません。

顧客に向けてのプレゼンテーションや会議での報告などの場面では、話し手と聞き手の立場が等しい関係で話すことは難しいものです。この場面では、聞き手の立場が話し手の立場よりも高い関係になっています。この関係のままであれば、話し手は、緊張によってあがってしまうことになります。この場合には、一気に話し手の立場を聞き手の立場よりも高い関係に変えることが大切なのです。

話し手の立場が聞き手の立場よりも高い関係にするためには、話し手は聞き手よりも勝っている点を増やしていかなければなりません。例えば、上司に対して会議の場で新製品について説明するときには、肩書きや社歴等では勝つことはできません。しかし、話す内容については、それを初めて聞く上司に比べると知識面では勝っているはずなのです。最低限その部分は死守しなければなりません。しかし、知識面で勝っていても、それを上手に発表の場に寄せなければ、それはもろくも崩れてしまう可能性があります。そこで出てくるのが論理的技法なのです。

話し手と聞き手の関係は、基本的に上記の関係しかありません。つまり、プレゼンテーションやスピーチの場面で、あがらないようにするためには、話し手と聞き手の関係が等しいの構築するか、話し手の立場が聞き手の立場よりも高い関係を構築するしかないのです。

のどの保湿は十分しておきましょう。

当然のことながら話すことは、のどを使い声を出すことが必要です。緊張してあがってしまうとのどが急激に渇きます。これも交感神経の活発化によって唾液の分泌量が減少することが原因といわれています。のどが渇くと声が出しづらくなります。かすれた声になるのです。声が出しづらくなると、さらに声を出そうとしますので、そこでさらに焦りを生むことになるのです。焦りは緊張につながり、さらにあがることになるという悪循環を生じさせます。

繰り返しますが、あがることは人の防衛本能の一つですので、排除することはできません。あがるとのどの渇きは必ず生じるのです。しかし、そのまま放置しておいてはいけません。そのため声がしっかり出せるようにのどは十分に湿らせておきましょう。最もいいのが唾液の分泌量を増やすことです。その方法として、ガムを噛んで、唾液の分泌量を増やすことがあります。しかし、あまり見栄えのいいものではありませんし、ビジネス場では当然、厳禁でしょう。

一般的に出来る方法は、水分の補給を通じてのどを湿らすことです。一時的な効果しかありませんので、話す直前や話の適当な間に水分の補給を行い、のどを湿らせましょう。一気に飲んでしまうことは、聞き手に不安感を生じさせることにつながりますので、あくまでものどを湿らす程度にしておきましょう。

体を温めましょう。

緊張したとき、手足は冷たくなっていませんか。交感神経の活発化によって末端まで血液が行き届かなくなることが要因といわれています。寒い日などを想像してください。体が震えて、口がこわばってしまい、はっきりと話すことができなくなることがあります。今から話し始めようとするときに手足が冷たくなってしまうと、はっきりと話すことができなくなります。それを防ぐためにも体は温めておかなければなりません。そのためには、温かい飲み物を飲むことで体を温めることも必要です。私は、使い捨てではないカイロを常備しています。それを使って手を温めるのです。温かい物に触れていると心が落ち着きます。

深く息を吸い、ゆっくり息を吐くことは大切です。

呼吸の中でも特に腹式呼吸は、副交感神経に作用し、ゆったりと落ち着いた気持ちにさせてくれるといわれます。腹式呼吸の方法についてもそれだけで1冊の本が出版されたりするほど、実際にはとても奥が深いものだろうと思われれます。それらの本には、下腹部の一定箇所である丹田を意識することや、息を吸う時間や息を吐く時間などが説明されているものもあります。しかし、武道の達人を目指すわけではないのですから細かいところまで意識する必要はないのです。

ラジオ体操の時の深呼吸のイメージでいいのです。おなかを膨らませるイメージで息をゆっくり大きく鼻から吸い、おなかをへこますイメージで息をゆっくりと吐く。このような深呼吸を実際に何回かやってみてください。気持ちが確かに落ち着く感じがします。このように気持ちが落ち着くなあという感じが大切なのです。日頃から深呼吸を行うことは、気持ちを落ち着かせる上で大切なことだと思います。プレゼンテーションやスピーチの前に気持ちを落ち着かせることはとても大切なことですので、このような深呼吸を行うことを習慣化させましょう。

息を吐き出すときに第1声を発しましょう。

緊張し、あがるというのは、ジェット・コースターに乗って、最初にゆっくりと上昇していく時と似ています。私もジェット・コースターが苦手で、ジェット・コースターがゆっくりと上昇していく時には、乗ってしまったことをとても後悔します。そのときの脈拍はとても激しいものとなっています。ジェット・コースターは、頂点に達すると一気に駆け下りてきます。途中、回転があったり、急カーブがあったりしますが、最初にゆっくりと上昇していた時よりも緊張感はなくなっています。反対に何か楽しくなったりします。

スピーチやプレゼンテーションもそうなのです。話す直前までが緊張度合いの最頂点なのです。そこを通り過ぎるとあっという間に時間は過ぎていくものなのです。

私は、高校時代に剣道をやっていました。剣道の基本技に上から竹刀を振り下ろし相手の面にたたきつけるものがあります。この技をするときに指導員の方にこうアドバイスされました。「息を吸って、その息を吐くときに竹刀を振り下ろすことが大切だ。息を吐くときに竹刀を振り下ろさなければ、力が入った技を繰り出す事は出来ない。息を吐き出すことによって、力が増すんだ」。

話し始める時には、息を吐くときに話す。後は、自動的に息を吸うこと、吐くことを身体が適切に行ってくれるのです。そして一段落すると、また一旦間を取り、ゆっくり息を吸い、そして息を吐くときに話し始める。その繰り返しを行うことが大切です。

上がった肩を下ろしましょう。

緊張すると体全体に力が入ることになりますので、必然的に肩が上がります。自分が緊張しているなあと感じたときの肩の状態を見てください。必ず上がっています。肩の力を抜くとそれに伴って全体の力が抜けることを感じると思います。そのことがとても大切なのです。自分が今、緊張しているかどうかを確かめるときに、肩が上がっているかどうかを一つの目安として下さい。そして、上がっていたら、肩の力を抜く。このことが大切です。

ストレッチをすることの必要性もよく言われるところではあります。体をほぐすことは大切ですので、ストレッチをすることの重要性も理解することができます。しかし、大切なことは、体の緊張をほぐすこと。つまり、無駄な力を抜くことなのです。ストレッチは、基本的に軽く力を入れて間接まわりをほぐしていくことを目的としています。全体の力を抜くためという目的には、ストレッチはあまり向かないのではないかと思うのです。では、どうすればいいのでしょうか。

その方法として気持ちを下に持ってくるように意識しながら、手や体をぶるぶる震わせるのです。そうすると無駄な力は抜けていきます。

しっかりと聞いてくれる人が必ずいます。

人は誰でも自分の話をしっかりと聞いてくれると楽しくなります。大勢の前で話すときでも必ず自分の話に耳を傾けてくれて、頷いたり、微笑んだり、時には首を傾けたりするなどのアクションを起こしてくれる人が必ずいます。その人は、キーパーソンです。プレゼンテーションやスピーチの基本は、全体を見渡し、アイコンタクトを取ることと言われます。確かに大切なことなのですが、全体を見渡したときに、自分の話をあまり真剣に聞いていない人や、寝ている人などを目にしたときは、少なからず動揺するはずなのです。そして自分では見ないように意識していても、そのような人たちに目がいつてしまうものなのです。そして更に動揺が増して、焦ってしまうという悪循環をまねくのです。

私は大学等で講義を担当しているときに、寝ている学生がいると必ず起こします。また、スマホを垣間見ている学生がいても必ず注意します。当たり前のことのように思えますがそのようなことをやっていない講師は結構多いのです。注意を促すことは、学生に講義を聴いていないとわからなくなるよという警告も含まれていますが、寝ている学生やスマホを垣間見ている学生を放置しておく、そのことが他の学生に蔓延し、さらにそのような学生が増えるという危険性があり、それは講師側にとっても動揺をまねく要因となるおそれがあるからです。

聞き手全体を見渡しなが、最後にそのキーパーソンに戻りましょう。そのキーパーソンが話し手にとって非常に勇気づけられる存在になります。

配付資料は用意しましょう。

基本的に話し手が話しをするときは、聞き手は、話し手の顔を見ることになります。大勢の前で話しをするときは、大勢の人が話し手の顔を一齐に見ることになります。そのことは、緊張の原因になるときがあります。そのためにも、配付資料を用意して、聞き手の視線をずらすことも大切です。「お手元にある資料をご覧ください。」と言えば、聞き手の視線は話し手から外れることになります。間をあけることはとても大切なのです。

また、プロジェクターを使って、資料を投影しているときは、聞き手の視線は、投影されているパワーポイント等の資料にいけますので、聞き手の視線が一齐に話し手にいくことはなくなります。緊張感を緩和する方法のひとつです。

配付資料は、話す内容に困った時に、その資料を読むことで話す内容をもう一度考える間を作ることができるのです。そのためにも配付資料は用意しておきましょう。

話し手は役者です。

私が講師になったばかりの時に、ある先輩は次のようにアドバイスをしてくれました。「講師という仕事は、とても恵まれている。売れない歌手は、自分のコンサートを見に来てもらうために頭を下げ、苦労しながらお客さんにチケットを買ってもらわなければならない。しかし、講座を担当している講師は、特に苦労しなくても、お客さんは自分の意思で受講料を支払って講義を受ける。講師のステージを見に来てくれているんだ。こんな幸せなことはない。」。この言葉を聞いて、講師は役者であり、演者であることを意識するようになりました。

舞台に出演されている役者さんは、とても大変だと思います。3時間の舞台の台詞をしっかり覚え、そこに演じ者としての感情をのせ、大勢の観客の前で演じる。すごいことだと思います。少し前の話になりますが、女優の宮沢りえさんが、急遽、舞台の代役を頼まれ、それを引受け、2日で台詞等を覚え、その舞台の代役を完璧にこなした事が報道されていました。稽古の時間が2日しかなく、やり直しが効かない本番勝負の舞台の代役を引き受けたことによるプレッシャーは相当なものだったと思われます。大女優の宮沢りえさんだから出来たんだと言ってしまうことは簡単ですが、短期間でその舞台の役に芯からなりきった結果だったと思います。

私たちは、プロの役者さんにはなることはできませんが、役になりきることはできると思うのです。その役のイメージをもって人前で発表することは、とても大切なことなのです。余談ですが、私は、テレビドラマの「不毛地帯」で竹野内豊さんが演じた役をイメージして講義や研修を行っています。

ゆっくり話しかけることを意識すれば、気持ちも落ち着きます。

緊張であがってしまうと早口になる傾向になります。その場から早く逃れたいという意識が働くことによって早口になるのでしょう。早口になれば、呼吸のスピードも速くなります。呼吸のスピードが速くなれば浅い呼吸になりますので、脈拍は早くなります。脈拍が早くなれば、余計に緊張が増すことになります。悪循環をまねくのです。

聞き手の感覚は、話し手の感覚と違います。話し手が話すスピードがちょうどいいかなと思っている場合には、聞き手にとっては少し早く聞こえます。話し手が話すスピードが少しゆっくりかなと思っている場合には、聞き手にとってはちょうどいいスピードになっているのです。

ゆっくり話すことは、早口で話す場合と違い、呼吸のスピードが遅くなります。呼吸のスピードが遅くなれば深い呼吸になりますので、脈拍はゆっくりになります。脈拍がゆっくりになれば緊張感は静まります。できる限りゆっくり話すことを意識しましょう。

やはり話す内容は大切です。

話す内容に自信があると、話す言葉にも力が入ってくる場合があります。話す内容に自信を持たせるためには、その内容に対する深い知識があることです。自分は相手よりもそのことに対してよく知っているという自信があれば、相手に対して優位な立場に立つことができます。演説をしている政治家がヤジられても、立ち止まって話しを聞いてくれる人がいなくても、延々と演説をすることができるのは、政治家という肩書きや権威というものを自分は持っているんだという自覚だと思うのです。肩書きや権威は、相手に対して優位な立場に立つことができる要素のひとつです。

しかし、プレゼンテーションや面接等においては、そのような肩書きや権威など役には立ちません。唯一、相手に対して優位に立つことができるのは、話す内容に対する知識の蓄積です。そしてこの知識は自分の努力で蓄積することができるのです。