
Emotional Communication Seminar

VSP Talk Skill Seminar

トークスキルセミナー

相手の心を掴むビジネスパーソンのためのトークとは？

はじめに | 本日のレジュメ

01

自己紹介・セミナーの概要説明

02

ビジネスコミュニケーションの定義

03

話し方の3つの要素

04

VSPトークスキル講座とは？

05

質疑応答

06

まとめ

VSP Talk Skill Seminar

トークスキルセミナー

豪華7特典

プレゼント



特典内容

- 1 VSP トークスキルセミナー資料PDF
- 2 【動画】 その言い回しNGです！
ビジネスで避けたい日本語ミス
- 3 【動画】 短くても伝わる！
30秒ストーリーテクニック
- 4 【動画】 AI時代の勝ち組は話せる人！

Emotional Communication Seminar

VSP Talk Skill Seminar

トークスキルセミナー

相手の心を掴むビジネスパーソンのためのトークとは？

説明したのに

“で、結局なに？”

などと言われた経験、ありますか？

チャットに入れてね！



説明したのに

“で、結局なに？”

と言われた経験、ありますか？

**「はい」「ある」「営業のときに」「会議で」など
単語でOK**

ビジネスコミュニケーションの定義



ビジネスコミュニケーションとは？

“信頼関係を築きながら、相手を動かすための伝え方”



ビジネスにおける役割

単なる情報のやり取りではありません

ただ正確に話すだけでも、論理的に話すだけでも足りません

相手がどう受け取るか？

相手がどう感じるか？

その結果、どう動いてくれるか？

ビジネスコミュニケーションとは？

**“相手目線で、言葉・声・態度を
デザインする力”**

まずは皆さんに、3つの問いかけをさせてください。

3つの問いかけ

ポイント1

**あなたの声は“第一印象”を
損なっていないませんか？**

チャットに入れてね！



**あなたはどんな
“第一印象”の声が好きですか？**

仕事のできる人とできない人の声の違い

仕事ができる人の声

例

- 落ち着いて聞き取りやすい
- 語尾までしっかり届く
- 相手に届く“適度な声量”
- 声のトーンに温かさ、共感

仕事ができない人の声

例

- 小さすぎて聞き取りづらい
- 無表情な一本調子
- 早口でわかりづらい
- きつくて高圧的な声

できない上司の声

例

- ・ 声が強すぎて圧がある
- ・ 早口 & ぶっきらぼう
- ・ 語尾が命令口調できつい
- ・ 感情のこもらない一本調子

**どんなにいいことを言っても、
“声の印象”
が悪ければ伝わりません**

**“どんな声で、どんなトーンで話すか”
が印象を決める**

**これは、
ビジネスでも日常でもまったく同じ**

明確な話し方 vs 曖昧な話し方

話し方	誤解の発生率	フィードバックの正確さ	聞き手の理解度
明確な話し方	10%	90%	85%
曖昧な話し方	30%	60%	65%

3つの問いかけ

ポイント 2

聞き手の“脳内に映像”を届ける工夫
できていますか？

**伝えているのに「伝わらない」
——その原因は、言葉選び**

**アナウンサーは、聞き手の頭の中に
“映像を描かせる”
ことを意識して話します。**

相手が求めているのは
「何を伝えているの？」

「何を伝えているの？」
にこたえるには

「言語化」「脳内映像化」する

こんなに違います

「ビジネスマンが集まっていました」

こんなに違います

「ビジネスマンが集まっていたました」



**「スーツ姿の大人たちが、ぎゅうぎゅうに
肩を寄せ合って立っていたんです」**

チャットに入れてね！



**『今日は暑かった』を
“脳内映像化” できる言い換えを
してみましよう**

『今日は暑かった』

「朝から太陽がギラギラと照りつけて、
アスファルトの照り返しが足元に
まとわりつくようだった。」

「額から流れる汗が首筋をつたって
Tシャツが背中に貼りついた。」

3つの問いかけ

ポイント 3

あなたの話は“一方通行”にな
なっていないませんか？

**—一生懸命に話しているのに
相手の反応が薄い—**

**その原因は、
“話すこと” に集中しすぎて
“聞き手の反応” に気づけていないから**

**アナウンサーは、「聞かせる」ではなく、
「一緒に会話している」
空気感を大事にしている**

間のととり方

語尾のニュアンス

アイコンタクト



小さな工夫で、会話がキャッチボールに変わる

- ①あなたの声は“第一印象”を損なっていませんか？
- ②聞き手の“脳内に映像”を届ける工夫、できていますか？
- ③あなたの話は“一方通行”になっていませんか？

この3つ、どれか1つでも
ドキッとしましたか？

自己流では損をします

**あなたの話し方ひとつで
ビジネスチャンスが増えるとしたら？**

**話し方は、
ちょっとした意識とコツで
誰でも変われる**

**あなたの印象も、信頼も、伝わり方も…
人生までも、変わっていく**

**ほんの少しの工夫で、
説得力も信頼感も
劇的にアップする方法があります！**

話し方を変えた瞬間、
あなたのビジネスの成果も変わります

**このセミナーの最後に
あなたがすぐに実践できる方法を
ご案内します**

こんにちは。
私について
紹介します！



自己紹介

ABOUT ME

しおみ ともこ

名前 塩見 智子

名前

所属 資格

アナウンサー事務所
有限会社ビー・グラッド代表取締役
アナウンサー
トータルスピーチコンサルタント
言葉と声のプロフェッショナル

経歴

19歳でNHK奈良放送局
FM番組オーディションに合格

FM大阪、朝日放送、ラジオ大阪、ラジオ
関西の朝の番組、パーソナリティに至る
まで30年以上

明るくテンポある話し声で、リスナーの
心を弾ませる

あらゆるジャンルの司会や 2,000本以上にも及ぶナレーター実績

JR西日本広島山口エリアにおける行先案内アナウンス

大阪関西万博「日本館」案内ナレーション

映画「明日への扉」ナレーション（宮古島国際映画祭最優秀作品賞）

CMナレーション

がんこフードサービス、ヤシロ、エーデルワイス、幸南食糧、みお綜合法律事務所、京都市上下水道、ルミナス神戸、非破壊検査、弁天宗、パナソニック、アート引越しセンター、アイル総合事務所、大阪トヨタ、金氏高麗人参 他

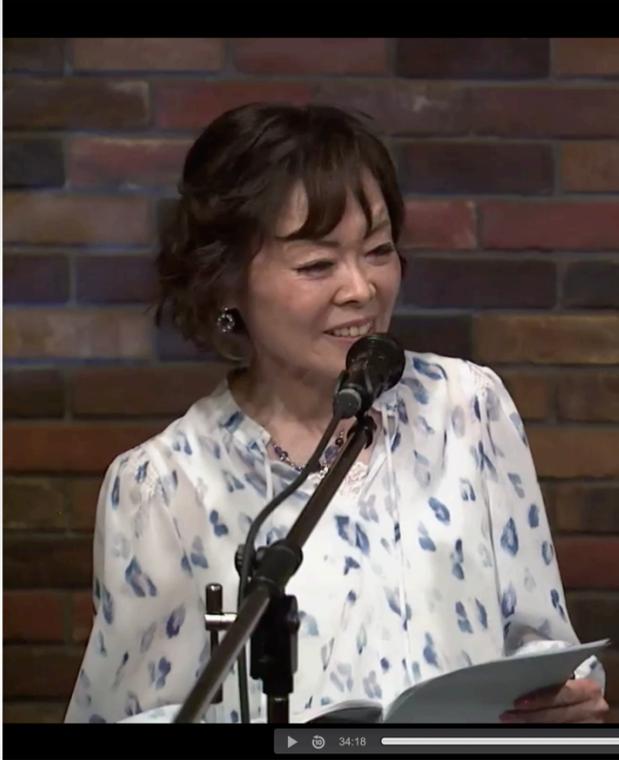
VPナレーション

パナソニック、阪急交通社、富士電機テクニカ、オムロンエキスパートリンク、東洋高知北島病院免震装置交換工事、ダイキンエアコン、シャープ、滋賀県立琵琶湖博物館、ダイダン、清水建設、オムロン太陽、六甲バター神戸工場新築工事記録、高知増田商事 免震装置交換工事第一ゼミナール、平城京歴史館、東洋アルミ、ミスタードーナツ、ダスキン、大阪生駒霊園、ヤシロ、関西電力、田辺三菱製薬、シスメックス、ヨドコウ、平城京遷都1300年、奈良公園歴史散歩、Joshinまごころリフォーム、サカイ引越センター、積水ハウス、オリックス・リビング、

番組ナレーション

関西テレビ「嘘の戦争」

朗読ライブ公演



講演、研修講師、専門学校声優コース指導



2001年

アナウンサー事務所有限公司ビー・グラッドを設立

新人育成レッスンの門をくぐった研修生は100名を超える



セミナー部門



VSPプレゼンテーションスクールを開校

あらゆる現場を踏んできた40年を超える経験から裏打ちされた
オリジナルメソッド「VSPプレゼンテーションメソッド」を体系化



受講生は100名を超える



V S P
プレゼンテーション
スクール

全国1000名以上の士業の会員がいる協会のプレゼン大会で
全国優勝を果たしたコンサルタント

TED Xに出演依頼され、自らが経験した過酷なストーリーを
パワフルなスピーチで展開した外科医

人前で話すのが苦手と自負していたが、100名規模の組織リーダーとして
新規事業のプレゼンを成功させた介護施設長

★口のあけかた★



「伝える力」

発声・滑舌・
イントネーションなど、
言葉を正確に伝える
ために必要な技術。

+

「演じる力」

要求されたものを
芝居で表現できる
演技力。

+

「人間力」

礼儀作法や
コミュニケーション能力など
社会人として働く力と
人としての魅力。

**あなたの声で、言葉で、
ご機嫌な話し方を。**

そう、

人生は毎日がプレゼンテーション

**私が伝えているトークスキルは、
ただ「話し上手になる」ことが
目的ではありません**

相手の心に届く——

“伝わる人” になることが、真の目的です

“伝わる人” になるために...

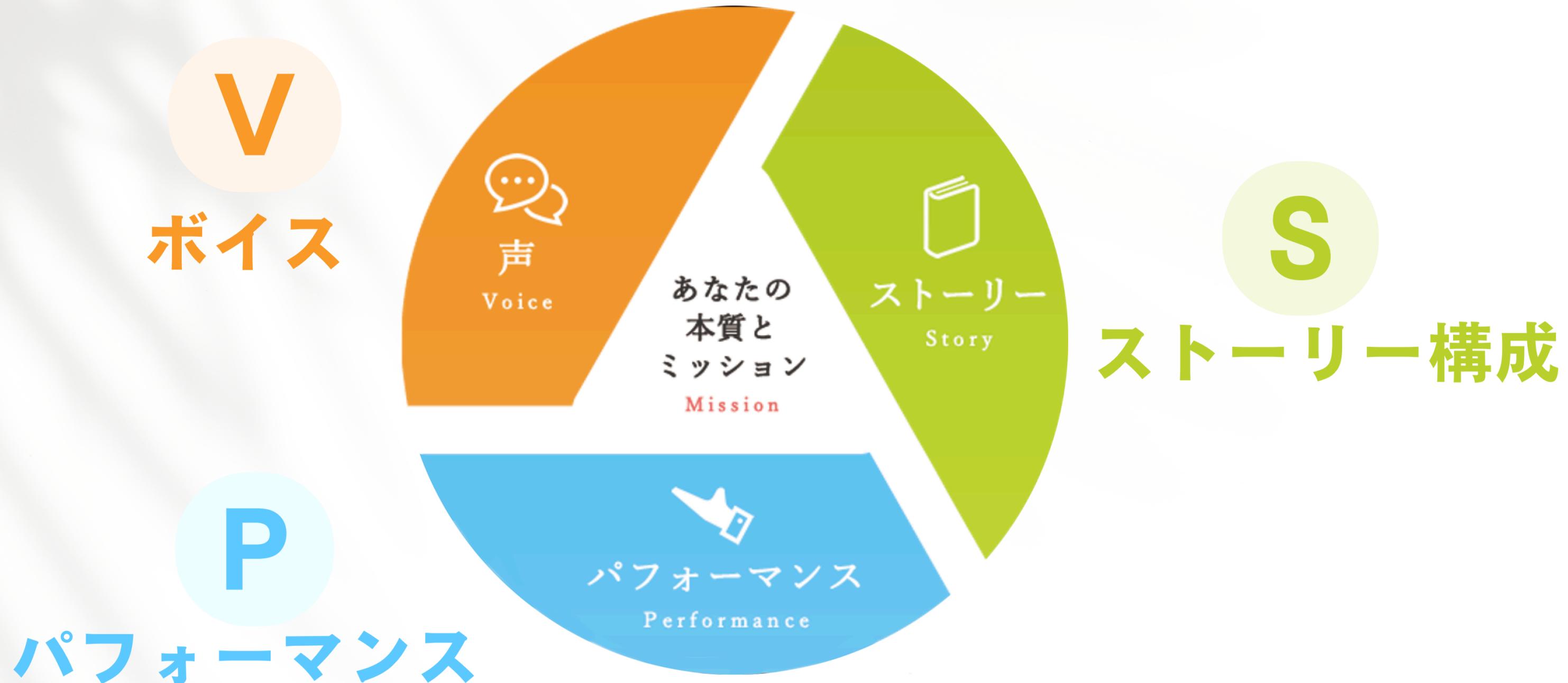
相手に “受け取りやすく伝える”

3 ステップがあります

話し方は、たった3つの要素を意識するだけで 見違えるほど変わります



話し方は、たった3つの要素を意識するだけで 見違えるほど変わります



話し方は、たった3つの要素を意識するだけで 見違えるほど変わります



ボイス

→ 説得力が増す
トーンとリズム



話し方は、たった3つの要素を意識するだけで 見違えるほど変わります



S
ストーリー構成

→ 相手の心を
動かすフレーズ

話し方は、たった3つの要素を意識するだけで 見違えるほど変わります



P

パフォーマンス
→ 自信を持って
話せる心の持ち方

1.



声の使い方

→ 説得力が増すトーンとリズム



1. 「V」 声の使い方

トーン（音の**高さ**と**強さ**）

感情を込めるときは「少し**高く**」明るめに

例：「私も本当にうれしかったです」

→ 高低差があると、感情がリアルに伝わる

1. 「V」 声の使い方

トーン（音の**高さ**と**強さ**）

要点は「**やや強く**」でハッキリ

例：「結論から言うと、〇〇です」

→ 声に圧を乗せると、落ち着き・自信が伝わる



**声に出してやってみましょう！
恥ずかしくないよ（笑）**

「私（僕）も本当にうれしかったです」

1. 「V」 声の使い方

リズム（スピードと間）

大事な言葉の前後に “間” を入れる

例：「今日、お伝えしたいのは
... “間” ... たったひとつです。」

1. 「V」 声の使い方

リズム（スピードと間）

語尾を流さずにしっかり止めるスピード感

→ 「です」「ます」をしっかりと言い切ると
断定感・信頼感がUP



声に出してやってみましょう！
恥ずかしくないよ（笑）

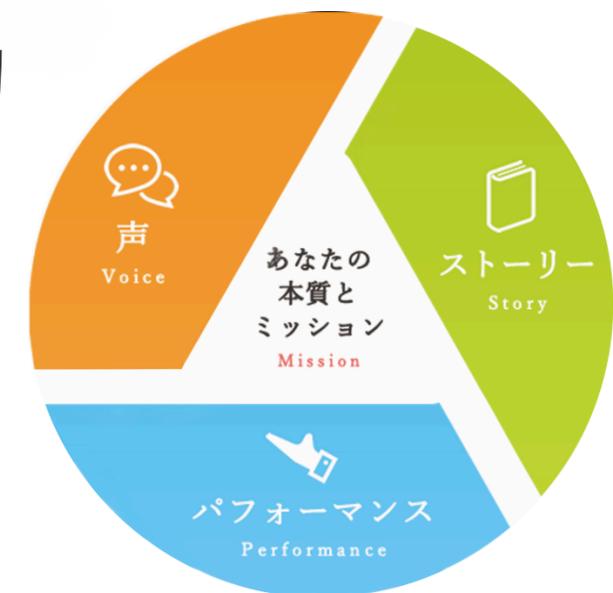
「今日、お伝えしたいのは
... “間” ...
たったひとつです。」

1. 「V」 声の使い方

ここまでのポイント

声に「緩急」と「抑揚」をつけると、
話が“聞ける声”になる

“声の印象”こそ、第一印象を決める力
今日から“声”を
味方につけていきましょう！



2.



言葉の選び方

→ 相手の心を動かすフレーズ



2. 「S」 言葉の選び方

伝わる話し方は、言葉選びが9割

同じ内容でも、

「どう表現するか」で印象はガラッと変わる

2. 「S」言葉の選び方

相手の心を動かすフレーズ

①聞き手の“脳内に映像”を届ける

2. 「S」 言葉の選び方

「脳内に映像が浮かぶ」とは

“五感” と “動き” と “比喩” を

織り交ぜて

言葉で脳内にシーンを描かせること

聞き手の“脳内に映像”を届ける 3つのスキル

- 1 **五感**に訴える言葉を使う
- 2 **動き**（動詞）を入れる
- 3 **比喩**で置き換える

2. 「S」 言葉の選び方

1 五感に訴える言葉を使う

- 視覚（見た目の色・形・動き）
- 聴覚（音・声・リズム）
- 触覚（感触・温度）
- 嗅覚（香り・匂い）
- 味覚（味・風味）

2. 「S」 言葉の選び方

五感に訴えるフレーズのコツ

✓ 「形容詞＋名詞＋動き」で描写が豊かに

例) キラキラした水面が揺れていた

✓ 抽象→具体へ置き換える

例) 「暑い」 → 「Tシャツが背中に貼りつくほどの暑さ」

2. 「S」 言葉の選び方

相手の心を動かすフレーズ

聞き手の“脳内に映像”を届ける3つのスキル

2 動き（動詞）を入れる

2. 「S」 言葉の選び方

**“動き” があると
脳は映画のワンシーンのように記憶する**

2. 「S」 言葉の選び方

「部長が怒っていた」

**あなたなら、この様子を
動きでどう具体的に伝えますか？**

2. 「S」 言葉の選び方

「部長が怒っていた」

**「部長が机をバンッと叩いて、顔を真っ赤
にしながら言ったんです」**

2. 「S」 言葉の選び方

相手の心を動かすフレーズ

聞き手の“脳内に映像”を届ける3つのスキル

3 比喻で置き換える

2. 「S」 言葉の選び方

**抽象的な話を
比喩で具体的な映像にして伝える**

2. 「S」 言葉の選び方

「忙しかった」

**あなたなら、この様子を
比喩でどう具体的に伝えますか？**

2. 「S」 言葉の選び方

抽象語



具体語へ

「忙しかった」



**「まるで電話とメールの
嵐に溺れてるみたいな
一日だった」**

聞き手の“脳内に映像”を届けるスキル
できていますか？

- 1 **五感**に訴える言葉を使う
- 2 **動き**（動詞）を入れる
- 3 **比喩**で置き換える

2. 「S」 言葉の選び方

相手の心を動かすフレーズ

② 相手目線のフレーズを使う

2. 「S」 言葉の選び方

主語を「私」 → 「あなた」へ

**「私が言いたいのは...」
→ 「あなたに知ってほしいのは...」**

聞き手に “自分ごと” として話を聞いてもらえる

2. 「S」 言葉の選び方

ビジネスで使える！

「私」 → 「あなた」 に言い換える
相手目線フレーズ集

2. 「S」言葉の選び方

【伝えたい時】

「私」 → 「あなた」 に言い換える

- **「私が言いたいのは...」**



- **「あなたに知っておいていただきたいたいののは...」**

2. 「S」 言葉の選び方

【提案する時】

「私」 → 「あなた」 に言い換える

- **「私のおすすめは...」**



- **「あなたの課題解決に直結するのがこちらです。」**

2. 「S」 言葉の選び方

相手の心を動かすフレーズ

③ “感情の言葉” を添える

2. 「S」言葉の選び方

「嬉しい」「悔しかった」「感動した」

**などの“感情のシンプルな一言”があると、
聞き手も感情でつながってくれる。**

2. 「S」 言葉の選び方

ここまでのポイント

人は“正論”より、“情緒”で動く

心に届く言葉は、
映像と感情でできている

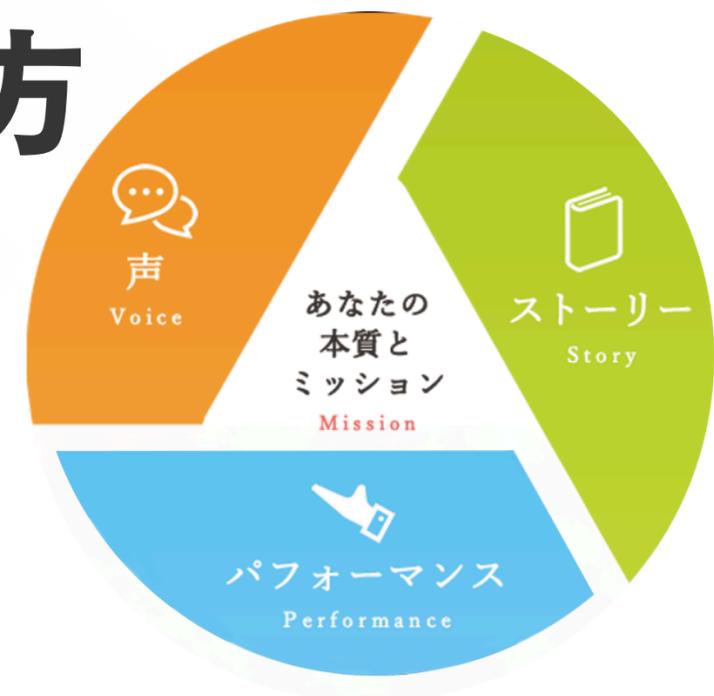


3.

P

パフォーマンス力

→ 自信を持って話せる心の持ち方



3. 「P」 パフォーマンス力

自信を持って話せる心の持ち方

いくら技術があっても、
「自信なさそう」に見えると
説得力はゼロ

3. 「P」 パフォーマンスカ

**話すときの心の状態が
パフォーマンスの質を左右**

3. 「P」 パフォーマンスカ

①

**「聞いてくれてありがとう」
という気持ちで話す**

× 「失敗しないように」

○ 「この話、誰かの役に立てばいいな」

自然と表情も声も明るく

3. 「P」 パフォーマンスカ

②

“完璧” より

“伝えたい想い” に意識を向ける

「うまく話そう」 より

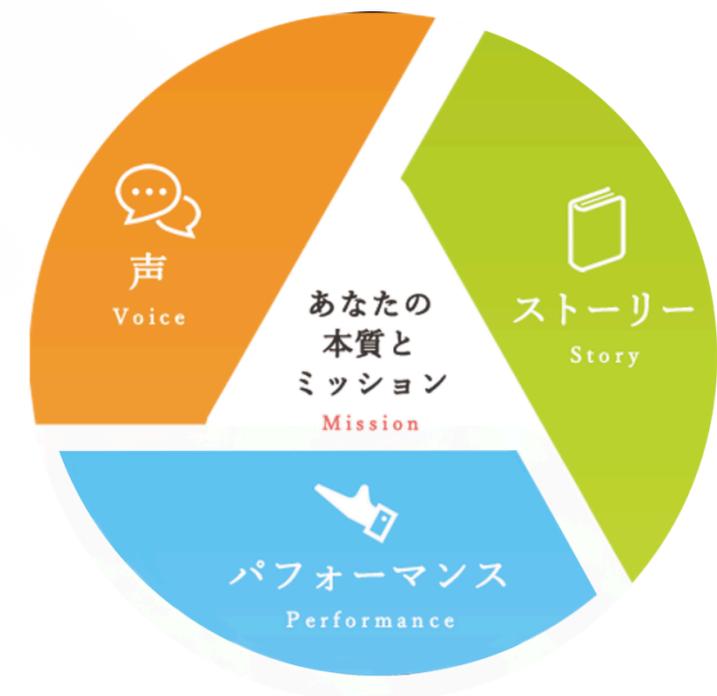
「伝えたいことを届けよう」 と思うと、

自然な話し方に

3. 「P」 パフォーマンスカ

ここまでのポイント

自信は、話すスキルだけでなく
“どんな心で話すか”
から生まれます



**トークスキルの重要性をご紹介しましたが
実際にどんな場面で活用すれば
より良くなるのでしょうか？**



- ✓ **会議や商談の場で自分の発言が流されてしまうことがある。**
- ✓ **自分では頑張って説明しているのに『わかりづらい』と言われたことがある。**
- ✓ **プレゼンや発表の場で、終わった後に『もっとちゃんと言えたはず』と後悔する。**
- ✓ **雑談や初対面の会話でなんとなく場が白けてしまった経験がある。**
- ✓ **ビジネスパーソンとして『感じがいい人だな』と思われる言葉の選び方がわからない。**