



## I-OWA マンスリー・セミナー講演より 教師体験と講談から学ぶ「相手にわかる話し方」

講演：石津 史子氏  
レポーター：赤堀 薫里

私は学校を卒業してから3年くらい学校の教師をしていました。子どもは本当に正直です。聞いていてわからなかったら眠ることはしませんが、下を向いてしまう。「わかる人、手を上げて！」と言うと、いつもの子が数人パラパラ手をあげてくれる。そういう子どもたちにはいかにしたらわかってもらえるのか、毎日苦労しました。

その中で大きなヒントをもらったのが、小学4年生の子どもたちを連れて、焼却場へ行った時の話です。若い技術者が、一生懸命ゴミ処理の順序を説明してくれました。とにかく説明が専門的で難しい。化学反応が出てきた時は、これはあかんわと思い、「ちょっと待ってください」と言って、子どもたちに通じるような言葉に置き換えて、結構長い話になってしまった。そんな経験があります。子どもたちのノートは白紙です。言っていることがさっぱりわからない。



この経験が、後の仕事に役立つことになりました。教師という仕事は3年で終わりました。その後、家族のすすめから社会保険労務士の仕事をするようになりました。ちょうど社労士になったのが1984年。1985年に開業。その年に年金大改革がありました。基礎年金という全国に共通の年金が導入された年です。それに際して、年金についてわかりやすく話ができるようにしたい。少し私がお話することで、その後、その知識が知恵になり、その先の人生にちょっと明るくなるような事になればいいなど、そんな思いで、年金の話をすることにしました。





## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

とにかく年金の話をする、「難しい、面白くない、まだ若いから興味ないわ」というのが一般的な反応です。そうではなくて、「よく解った。面白い、興味少し湧いたわ」と言ってもらえるようにどうしたらいいのか、日々、考え、今にいたっています。そこで考えたのが、年金はあまりにも難しい言葉が多すぎる。一般の人にとってみると、自分の生活にピタッとこない。そんなことを思い使ったのが、「ドラえもんファミリー」と「サザエさん一家」です。

年金の話をする時は、常にどこかの家族と置き換えるということで、ドラえもんファミリーとサザエさん一家をベースにお話を組み立てていきます。最低限、我が家はどうかということがわかってきたのではないのか。それさえわかれば次につながるのではないのかというのが、私から年金のお話をするときの第一歩の到達点だった気がします。

年金の言葉は難しい。一般の人たちにも通じるようにかみ砕いてお話してあげなくてはならない。通訳が必要だと思いました。特に金融のお話をする時も専門用語はたくさんあると思います。横文字で煙に巻いてしまうような話し方をする人もいますが、それでは全然相手に伝わっていない。一握りのマニアックで解っている人にしか伝わっていないと思います。そうではなくて、実際にわざわざ足を運んで聞きにきてくれた人にわかるようにかみ砕いて話す必要があります。

具体例も必要だし通訳に徹することが非常に大事だと思います。固有名詞とか専門用語、外国語を羅列するとみんなわからなくなります。塾に行っているわけではないから、これは禁物です。伝えたいことが伝わるようにするには、ポイントを絞って、周りの枝葉をバツサリ切って話をすることが一番相手にわかるのではないのか。ストレートな話し方がいいのではないかなと思います。

講演の冒頭では、講談師旭堂南海さんが太閤記という長いお話の中から「金龍縄張りの由来」を40分間抜き読みされました。その中で明智光秀と秀吉の、信長へのプレゼンの違いが大変興味深かったです。そして続きがとても気になりました。その後、石津さんとの対談の中で、「一つの講談の中で、最初と真ん中、終わり、どこに馬力をかけるか」というと、最後です。最後に馬力をかけることによって聞き手にインパクトを与えることができる。全部面白いと、単調になってしまう。山があって谷があって、山があって物語があるというグラフを描いていきます。谷間のところをどううまく飽きさせずにお話をもっていけるのかがこの腕が試されるというところ。」と語られたことが大変印象的でした。





### I-OWA マンスリー・セミナー座談会より フリーディスカッション

岡本 | 石津さんは小学校で教員をやっていて、その後、社労士、FP、投信会社代表などとしてプレゼンテーションされていました。私はプレゼンテーションと教育は少し内容が違うように思いますが、その辺は感じられることがありますか。それとも同じですか？

石津 | 教育というのは、続き読みと同じで、継続的に繋げていく物ですよ。ここでつまずいていたら、もう一度ここで戻らないといけない、と連続で話は続いていきます。プレゼンはその場限りで、一期一会といいますか、その時にお会いした場面しかないので、あれもこれもというよりも、今日、何を知らしてもらいたいかに絞ってお話をするということに努めていたという気がします。



大江 | 教育とプレゼンは全く違うものだと思います。プレゼンで一番大事なことは自分の頭の中のことを話してはいけない。相手の頭の中のことを話さないといけない。要は相手が何に興味を持っているのか。特にプレゼンはセミナー以上にそうです。プレゼンは、こちらのサービスや製品を売って、採用してもらうことが条件。つまり、相手がコストを重視しているのか、性能を重視しているのか、事前に相手に関心を持っていることは一体何だろうということがわかっていないとピント外れのプレゼンになってしまう。学校の授業はカリキュラムがあって教えなくてはならないことがあるわけです。ということは、いかに興味を持ってもらうのが大事なので、まず、こっちありきの事だと思います。それが相手にどう伝わるのか。プレゼンは相手に同じものをアピールするにしても、アピールのポイントが全然違うというのが違いなのかな、という感じがします。いかに聴衆に対してどう



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

いう使い方をするのかということが、ものすごく勉強になりました。

岡本 | 落語の場合、東京はもともと座があつてそこで講演をしている。上方の場合、大道芸的な部分が多かったと言いますよね。講談でも同じ状態ですか。

石津 | 元々、話芸は、講談から始まっていると言われていています。落語は噺家というぐらいで、対話や会話が中心になっています。それに対して講談は、長い軍記物みたいな、長い物語を読みます。だから講談は読むといいます。江戸時代もそうですが、長い軍記ものみたいな場合は、釈台の上に本をおいて、実際にそれを読んでいたというスタイルが結構あったみたいです。

あとに出てきた新しい演芸に浪曲があります。浪曲は場面の盛り上がりや感情の高ぶりの時に、三味線の音色に合わせて歌い上げます。それは語る芸と言われていています。その3つはいずれにしても大道芸。神社やお寺の境内で、もともと大道芸として始まっているのがルーツです。上方はそれを大事にしているので、出囃子もないし、そういうものに頼らないで、釈台だけ持っていきますけど、体一つでやるスタイルです。

岡本 | そのかわり、通り過ぎられては困るから、注目を浴びるような派手なアクションが多いですよ。むしろ東京のほうが、なにか静かに出てきて、喋って、引っ込んでいくみたいなことが多いような。

石津 | 新進気鋭の講談師、神田伯山さんは違いますよね。

岡本 | 白山さん彼の講談を聞いていると昔、落語で談志さんが出てきた時のような気がします。「すごい人が現れた！」というね。伯山さんがこれからどのような講談師になっていくのか楽しみです。願わくば、人間国宝にもなっている一龍齋貞水のような静けさのなかに聴衆が引き込まれていく、スケールの大きな講談師になってほしいですね。

石津 | 講談の場合、長いお話も全部、講談師が自分で作って読んでいくので、考えてちょっと物語にしていけないという能力もないとダメだし、山であつて、谷のところにいかに次の展開のものを埋め込んでおくか。そういったものがきちっとないといけない。

岡本 | 決った話があつて、それを教えてもらうのではなくて、ストーリーを自分で作っていくわけですか。

石津 | 落語というのは一字一句昔の話を覚えてやりますよね。講談は、師匠から「自分で好きにやり！」というスタイルです。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

大江 | 講談は大河ドラマと一緒にですね。大河ドラマはファンタジーなので、史実にはあまり忠実ではない。講談もそういう意味ではあまり史実には忠実ではない。脚色しているということですね。

石津 | そうです。

岡本 | 少し、話題を変えますが川元さん、「経済に強いママを増やす会」で、全く投資やお金のことを知らない人に話す機会が多いと思いますが、気付いたことや、どういう点に気を付けているという点はありますか。

川元 | さっき言われていた、専門用語を使わないというのはありますよね。株式のお話をする時は特に、いわゆる業界用語は使わないことを一番注意しています。証券の用語が出てくると、引いてしまう感じがしますよね。ちょっとでも使うと敷居があがる感じです。私たちがごく普通に使っている、例えば、「引け値、終値」という普通の言葉であつてもちょっと使えば、普通の人にとってはなじみがないので引いてしまいます。だから工夫して専門用語、業界用語が聞こえないように話すということをやっています。

参加者 | 私も運用関係の話をするときは、5~6人集まってその方たちとお話をするところがあるくらいで、大会場で運用の話をするのはあまりしません。少人数でやっているのと、例えば投資信託の時に多いのですが、こちらが当然と思っている、「値動きがありますからね」と言う表情が少し『値動きって何?』という顔が見えたりすると、「株価と一緒にね、投資信託にも値段があるんですよ。一口あたりの値段が毎日動く」みたいな話を、本当に顔色を見ながらやらなければいけないというのがあります。そういう意味では、こちらの当たり前が、向こうの言語の中にないというところが非常に難しい。勉強になると思っています。

大江 | 私はいろいろなところでセミナー術の講演をやっています。10人くらいの人数でやることが多いので、それくらいの人数であればできますが、それくらいの人数でもノルマを与えます。「終わった後に何でもいいのでたった一つだけ私に質問をしてください。どんな質問でもいいので聞いてください」と。面白いことに自分もそうですが、何か質問をしなければと思うと、やはり熱心に聞きます。

人間は常にアウトプットのことを考えてインプットすると頭に入ります。しかし、アウトプットのことを考えないでいくら本を読んでも話を聞いても、全然頭に入らない。アウトプットは何か良いかという、質問です。そういうことを自分なりにやってみてすごくよかったなというのがあります。何かの役に立つのかもしれない。

岡本 | 学校の教室の授業はまさにアウトプットなしのセッション？ まあ、試験が最終的なアウトプットになるのかもしれないけれどね。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

原田 | 人数がある程度多いと、どういう方が参加されているのかりサーチする事が必要ですよ。その中でどのレベルのお話をするのか、ご苦労されているところはありますか？

岡本 | 継続して何かをお話していくというのと、シリーズの一コマと、単発で話すのとでは、内容はかなり違いますよね。聞いている人のレベル、年齢や経験の度合いを当然考えてやらなくてはいけないかもしれない。一律こういうようなやり方でというのは難しいですよ。話ながら相手の様子を見ながら、という感じが出てきます。

石津 | 私も結構、失敗談もありまして、事前に「どういう方対象ですか？」と伺うのです。主催の方が、年金に興味のある人たちだと言われてもそうでないことがあります。その人たちも、あまりリサーチせずわかっていなかったようです。その話を真に受けて先ほど言ったドラえもんファミリーのレジユメを作っていたら、当日、驚いたことに参加者の平均年齢 75 才以上でした、レジユメはドラえもんファミリーなので「ジャイアン一家はね」と、言いながら1人浮いた気分になったことがありました(笑)。途中で変えようと思いましたが、レジユメが一応あるのでやりました。一般の人を対象にするのは難しいですね。まだ、金融機関でこういう方を対象と限定されている方が話しやすいのではないかなと思いました。

岡本 | 一番重要なのは、年代層と、経験があるのかないのかである程度方向性は決ってきますよね。今日は興味深いお話をありがとうございました。