



新しい時代の問題、マーケティングを使って解決します！

## オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第69号

### 「感情を動かす技術」を読みました！



3月になりました。あと1か月くらいで、桜を鑑賞することができますね(笑)。気持ちがネガティブになりそうなきほど、ポジティブに意識を向けてみてください。さて、今月は「感情を動かす技術 (アチーブメント出版、¥1,320、中西健太郎著)」をご紹介します！

本書を一言でいえば、人の感情をポジティブにして、動いてもらうための具体的なやり方が書かれています。どんなやり方かと言えば、「役者や歌手が使っている方法」です。その方法ですが、「声が震えていた新人歌手が、観客1万人の日本武道館で歌えるようになった」とか、「原宿でスカウトされた男子高校生が、日本アカデミー賞最優秀主演男優賞と獲得した」とか。なんか面白そうなエピソードが紹介されていて、興味が湧きました。

本書は**どんな人が読んでも役立つ**と思います。特に、**リーダーとして人を引っ張っていく方にお勧めします**。企業の経営者や組織の管理者は「思うように人が動いてくれない」と、悩んでいる方が多いと思いますので、そんな方に本書は役立つでしょう。では、具体的なトレーニングの一部ご紹介しましょう。

ここで何を発声するか？ (中略) ボイストレーナーとして一押しなのは、以下に紹介する「外郎売 (ういろうり)」です。これは、歌舞伎の演目の中で披露される外郎を売る商人のセリフで、滑舌の練習のために広く使われているものです。俳優や歌手、アナウンサーなどあらゆる生徒さんへ、最適な教材として実践してもらっています。(P82)

僕もこの「外郎売」を発声してみました。現代とは違う言葉遣いなので、カミカミになります(笑)。発声しながら、「このリズム感は、フーテンの寅さんだなぁ〜」と思いました。「外郎売」で検索すると、口上の中身やYouTube動画が出てきますので、興味のある方は一度ご覧ください。

さて、著者は表現やボーカルを指導している専門家。無名の役者や歌手をトレーニングし、ブレイクさせるので、芸能界では「カリスマメイカー」と呼ばれているそうです。なんかスゴイですね〜。最近では、上場企業の経営者・役員や士業などの専門家を対象に、プレゼンテーションの指導を行っているそうです。確かに、本書の帯に出ている推薦者も経営者と弁護士でしたね。

これから本書で示されたトレーニングによって、**姿勢と声をいつも意識**し、「スターの輝き」をまとえるようになります(笑)。そうすれば、リアルで初対面した方が好感を持ってくれるかなあと。勿論、リモートでも役立つと思います。楽しみながらトレーニングして、習慣化していきます！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒571-0047 大阪府門真市栄町6番9号 門真プラザ610号

発行日 2021年3月1日

TEL06-6991-9627

Email: info@1project-support.com

https://1project-support.com

Copyright 2021 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved