

7秒のイメージ・マジックで

あなたの**声**は もつとよくなる

上野直樹ヴォーカルスクール代表

上野直樹

相手を説得する
声の印象が変わる
気持ちが伝わる



人を魅了する声をつくる即効レッスン
イメージするだけで、その場にふさわしい声と話し方にな
思い通りの声で好感度がアップする！

読者のみなさんへ

この本をお読みになって、特に感銘をもたれたところや、ご不満のあるところなど、忌憚のないご意見を当編集部あてにお送りください。

また、わたくしどもでは、みなさんの斬新なアイディアをお聞きしたいと思っています。

「私のアイディア」を生かしたいとお思いの方は、どしどしお寄せください。これからの企画にできるだけ反映させていきたいと考えています。

なお、採用の分には、記念品を贈呈させていただきます。

青春出版社 編集部

あなたの^{こえ}声はもっとよくなる **PLAYBOOKS** プレイブックス

2002年4月10日 第1刷

著者 ^{うえ}上 ^の野 ^{なお}直 ^き樹

発行者 小澤源太郎

責任編集 株式会社 プライム涌光

電話 編集部 03(3203)2850

発行所 東京都新宿区
若松町12番1号
☎162-0056 株式会社 青春出版社

電話 営業部 03(3207)1916 振替番号 00190-7-98602

印刷・錦明印刷

製本・誠幸堂

ISBN 4-413-01858-3

©Neo kikaku 2002 Printed in Japan

本書の内容の一部あるいは全部を無断で複製(コピー)することは著作権法上認められている場合を除き、禁じられています。

7秒のイメージ・マジックで

あなたの声はもつとよくなる

上野直樹ヴォーカル
スクール代表

上野直樹

——相手を説得する、声の印象が変わる、気持ちが変わる——

プレイブックス
PLAYBOOKS

はじめに

朝起きてから、鏡で自分の顔を見ない人はいないでしょう。「今日はどんな顔をしているんだろう」と気にしない人はいません。

だれかと会うときは、もっと気にするはずです。仕事のお得意さんと会うとき、友達と会うとき、恋人と会うとき、なるべくいい顔で、いい表情を浮かべて会いたいものだ、だれもが思うはずです。思うだけではありません。実際、相手によって、いろいろな表情を作り、いいイメージを与えたいと思っているはずですよ。

どんな人でも多かれ少なかれ、自分の顔や表情には必ず気を使うものなのです。では、ここで考えてみてください。

声は、どうですか。

自分はもとどんな声をしているのか、考えたことはありませんか。他人には自分の声がどんなふう聞こえているのか、気にしたことはありませんか。

あるいは、仕事のお得意さんや友達や恋人と会っているとき、自分はどんな声で、どんな話し方をしているか、振り返って見たことはないでしょうか。

「でも、声というのはもって生まれたものだし、話し方も長い習慣で身についたもの。今さら気にしても、たいして変わらないからな」

そう思っ、まったく無関心ではいませんか？

先日こんな出来事がありました。

元小結の舞の海さんが、テレビ朝日系の『ほんパラ！痛快ゼミナール』という番組の収録で、私のヴォーカルスクールを訪れたのです。舞の海さんは最近自分が気になる本を取り上げてクイズ形式で紹介する番組の中で、私の前著『5分間でいい声になる本』を取り上げてくれたのでした。

なぜ舞の海さんが声の本を？　そう思う方もいらっしゃるでしょう。しかし理由

を聞いて、なるほどと思いました。

関取というのは、みな独特の声をしています。体が大きいせいでしょうか、喉の奥から絞り出すような、苦しそうな声の人が多いのです。舞の海さんの声も、苦しうとまではいなくても、あまり明瞭な声ではなく、聞き取りにくいこともあります。ご本人はそれを気にしているようです。

現在はニュース番組のスポーツキャスターなどを務めている舞の海さんですが、そんな声は仕事をする上でマイナスだと考えたようです。それで、私の著書に目をつけてくれたのです。

相撲の世界から引退し、新しいフィールドでの活躍を始めた舞の海さんだからこそ、それまでは何とも思っていなかった自分の声に対して、「すこし変えたほうがいいのかな」と思ったのでしょう。

いわば舞の海さんは、自分の声も、仕事をする上で大切な武器であり、それを磨くことが必要だと考えたのです。

これは、声というものを、ひとつの「ツール」としてとらえている証拠であり、この気持ちこそ、誰もが持つてほしいものなのです。

もちろん、声というものがひとつの「ツール」である以上、正しい方法で磨きをかければ、それは必ずもつといいものになるはずです。

といっても、どうやればいいのか見当もつかないという人も多いでしょう。

それでは、もしもちよつとしたイメージトレーニングで、今のあなたの声をもつとよくなり、もつといい話し方、その場にふさわしい話し方ができるようになるとしたら、どうですか。

まだピンとこないかもしれません。

たとえば7秒間だけ、あるイメージを抱くことで変化するとしたら、どうでしょう。ある場面で、あなたが声を出し、話し始める直前に、たった7秒間だけ、あるイメージを思い描き、そして声の出し方に簡単な「マジック」を加えるのです。

たったそれだけのことで、あなたの声と話し方は、まさに魔法にかかったかのよ

うに変貌するのです。あなたは信じますか。

この本を最後まで読めば、きっと信じていただけるはずです。

2002年3月

上野直樹

INTRODUCTION

第一印象は声で決まる



声は自分の気持ちを伝える 16

声のイメージを磨く 17

メールでも声の使い分けをしている 22

PART1

いい声になれるヴォイス・トレーニング

◎成功する声になるヴォイス・トレーニング 28

・割りばし 29

・ピンポン玉 32

・ティッシュ 34



・ペットボトル	36
・ティッシュと割りばし	38
・ハンガー	40



PART2 7つの声を使い分ける

まったく同じ声の人はいない	44
声を出す2つのポイント	47
男性の7つのタイプ	50
女性の7つのタイプ	54



◎有名人の声の分析 58

風間杜夫	59
森本レオ	61
小泉首相	62
松たか子	64
優香	65
浜崎あゆみ	67

◎自分の声のパターンを知る 68

チエツク1 70

チエツク3 74

チエツク5 78

自分の欠点が見つかる 80

チエツク2 72

チエツク4 76

PART3 いい声とは何か

声質とは何か 84

うるさいところで話をするとうまくいく 86

「話し声」音痴は意外と多い 90

印象のいい声とはどんな声 93



PART4

状況で声を使い分ける



声のパターンを知って使い分ける 98

◎ イメージ・マジック 男性の場合 102

押し型 102 説得型 103

癒し型 107 声援型 108

□ 説き型 104

受け身型 109

ささやき型 105

◎ イメージ・マジック 女性の場合 110

ひょうきん型 110 励まし型 111

受け身型 114 甘え型 115

感謝型 112

愛情型 117

癒し型 113

◎ 場面に応じて使い分けよう 118

・ 自信を持って相手を説得する声 119



・営業マンが何かを売り込むときの声 120

・相手の関心（恋愛感情）を自分に向けさせたいときの声 121

・相手の気持ちを癒してあげたいときの声 124

・「頼りがいのある人だ」と思われたいときの声 126

・相手に「魅力的だな」と思われたいときの声 127

・自分の優しさや思いやりを相手に伝えたいときの声 128

・怒っているのだということを相手に伝えたいときの声 129

・相手に何かをしてほしい、相手に何かを求めているときの声 131

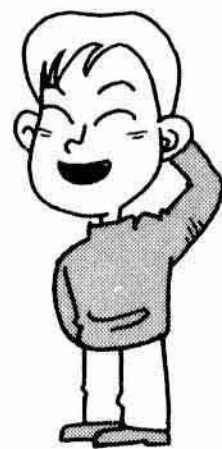
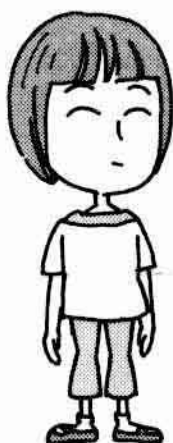
PART5

相手によっての声の使い分け

◎ビジネスで成功する声の使い分け 134

・目上の人と話すときの声 134

・同僚と話すときの声 135



・ 初対面の人と話すときの声 138

・ 失敗して謝る場合の声 140

・ 催促をするときの声 142

・ 自分の意志を伝えるときの声 143

◎ プライベートで成功する声 144

・ デートを申し込むときの声 144

・ 断るときの声 146

・ 謝るときの声 148

・ 言い訳をするときの声 150

・ 嘘を見抜く方法 152



付録

有名人に学ぶヴォイス・トレーニング

◎人を魅了する有名人の声の出し方 154

中村雅俊	155	さだまさし	155	平井賢	155	福山雅治	156	稲葉浩志	156
谷村新司	157	前田亘輝	157	河村隆一	158	ビートたけし	158	長嶋茂雄	159
桜井和寿	159	長渕剛	160	桑田佳祐	160	郷ひろみ	161	松山千春	161
松田聖子	162	浜崎あゆみ	162	和田アキ子	162	デヴィ夫人	163	松任谷由実	163
宇多田ヒカル	164	中島みゆき	164	研ナオコ	165	森高千里	165	田中真紀子	166
桃井かおり	166	中村玉緒	166	市原悦子	167	鬼束ちひろ	167	矢井田瞳	168
小柳ゆき	169	今井絵里子	169	後藤真希	170	MISIA	170	上原多香子	171
aiko	171	松浦亜弥	172						



IMAGE MAGIC

INTRODUCTION

第一印象は 声で決まる