

誰でも緊張せずに自然体で話せる！

ゼロスピーチ メソッド

渡辺 拓

株式会社 Wonder Zero 代表
Udemyベストセラー講師

3 ラクになるほど
人生が変わる！
3つの秘訣

”体の使いかた”を
変えるだけ！

受講者1万6千人突破！
大人気講座の究極メソッド公開！

話すのが **苦手**、人前で **緊張** して

ガチガチ になる人でも

論理でまとめ、**心を揺さぶる** 話し方ができる！



(株)WonderZero(ワンダー・ゼロ)代表
渡辺拓



株式会社 Wonder Zero 代表。
羽のように軽やかに自然体で話す「ゼロスピーチメソッド」開発者。人の自信を引き出すプロ。

話し方研究歴 15 年。研究のために読んだ本は 7,000 冊以上。

全世界 5,000 万人が使う世界最高峰の教育プラットフォーム「Udemy (ゆーでみー、日本では進研ゼミのベネッセが運営)」でプレゼン・デザイン思考などビジネススキル講師として活躍。

Web 講座の受講者数は 27,000 人(2021 年 8 月現在)を突破し「最高評価/ベストセラー」を受賞。

京都大学・大学院を通してバスケット部主将、コーチを務めるなど文武両道の活躍。

大学院卒業後、サイボウズ株式会社に入社。複業として自分のビジネスをはじめる。

自分自身の

・「人前で緊張して話せない」が、動作を使って自信を持って話せるようになった

・「何を言いたいかわからなくなる」が、論理思考を学びスッキリまとめられるようになった

・「正論を押し付けて伝わらない」が、相手に寄り添って心で伝わるようになった

などの経験から、伝わるためには「からだとアタマのバランス」をとることが重要だと学び、「動作」で緊張をとり、羽のように軽やかに自然体で話して自信を持つ「ゼロスピーチメソッド」を開発。

自信が人と比べて落ち込んでいたことを克服した経験から、【日本を自信と誇りの国に】をスローガンに、「できる」経験を積んでもらい、自分に自信を持って輝く人を増やすため、精力的に活動中。

2020年5月、コロナによる自粛のなか700名が参加したオンラインイベント「インターネット活用サミット」では、参加した起業家20名のナビゲーターをするなど、楽しく本質を引き出す会話は「聴き師」としても定評がある。

第1章



こんにちは！

この度は、「羽のように軽やかに自然体で話せるゼロスピーチメソッド」
を手にとっていただきましてありがとうございます。

本書では、

- 話すのが苦手
- 人前に立つとガチガチに緊張してしまう

そんな方でも、たった3つの体の使い方を変えるだけで論理的に話せるようになり、人の心を揺さぶる話し方ができるようになる、そんなメソッドについてお伝えしていきます。

改めて、自己紹介をさせてください。

僕は「ゼロスピーチメソッド」開発者の渡辺拓と申します。

僕はこのスピーチの手法を使って

幕張メッセで500人の前で講演をさせて頂いたり、世界最高峰の教育プラットフォーム「Udemy（ゆーでみー）」で動画講義を公開したりしています。

そちらでは評価4.5をキープし、その後最高評価であるベストセラーも受賞させていただきました。

そんな僕ですが、
もともとは話すのがすごい苦手で、
人前にたつとあがってしまって何を言いたかったのか忘れてしまう。

そんな状態でした。

ただそこから、勉強を重ねて訓練をしてきました。

その結果、
この過程の部分を体系化して「ゼロスピーチメソッド」としてまとめ
ました。

「ガチガチで緊張している」といった状態でも、
そこから抜け出して、
ストレスフリー・軽やかに話すことができるそういった手法です。

僕は、この手法を使って話すということをもっと身近にして

「話すのは簡単なんだよ」

「もっと簡単に自然体に話せるんだよ」

ということ伝えて、

自信を持つ方を増やしたいと思い、こういった活動を続けています。

今までは、

- サラリーマンの方
- 役職を持たれている方
- 自営業でご自身でレッスンをされている方

そういった、いろんな職業の方に「ゼロスピーチメソッド」を伝えてきました。

では、このメソッドについて、

どんなメリットがあるかというところについてお話しします。

このメソッドを使うと、

もともと緊張していたという人の緊張がなくなり、

軽やかに気持ちよく、

自然体で話せるようになるという効果があります。

またその時に、体の動作というのを大事にして作っています。

「体感覚」ですね。

体感覚を使いながら話の内容というのを作っていくので

例えば、プレゼンテーションなど、

内容を練って頭で考えてという時よりも、

すごく短時間でそのプレゼンや話の内容を作ることができるようになります。

そして、作った後はしっかりと頭の内容とつなげて話しているので、

相手に論理的に伝わる、しかも短時間で作れるということができるようになります。

また、「身体を使い方」を使っているので、

自分のしっくり感が高まり、自分で納得感を持ちながらしゃべれます。

「これを伝えたいな」という気持ちが湧き出てくるので、
相手に対しても心を揺さぶる話し方ができるようになります。

それがこの「ゼロスピーチメソッド」というものです。

そして、もっとメリットがありまして、

頭・心・体ですね。

この3つの要素をつなげて話していく。

そうするとだんだん「整ってくる」んですね。

ただ話すということだけではなく、

普段の日常生活でも、

今までだと、「頭で考えすぎてなかなか動けない！」といったものがなくなっていて、

自分の感覚や直感に従って、自分はこういうことがしてみたい、自分

らしいってこういうことだなという

そういう自分らしさや「自然体」というのを引き出すことができるようになります。

僕自身もこの感覚を使ったことで、
色々なことが、「自分のやりたい事」というふうに湧き出て出てくるようになりましたし、

僕の受講生の方は、就職活動でこのメソッドを利用して話を作ったり、面接などに利用したりして新しいキャリアを切り拓いていきました。

なので、このメソッドは話し方がうまくまとまり、しっかり論理的に考えられるようになる。

それももちろんですけど、さらに先ですね。

より自然体に、あなたらしく、よりニュートラルに、いろいろなものに惑わされずに自分の気持ちに正直になって進んでいけるあなたを手に入れていただくことができます。

ですので、そのメソッドがこういった方々にお役に立てるかということ

話すのが苦手で

- 人前に立った瞬間ガチガチに緊張してしまう
- 体は震えてしまう
- 頭が真っ白になる
- 焦ってしまって何が言いたかったのかわからなくなってしまふ

そういった方々が、緊張せずに堂々と話すために使うことができます。

また、

- 頑張っているのになかなか伝わらない
- 話せば話すほど伝わらなくなってしまふ
- お前何言ってるかわかんない、と言われたことがある

そういった方々も、論理的に話すことができるようになります。

そして、あとは

- 自分の考えていることを頑張って伝える、けれどもなかなか相手が動いてくれない。
- 相手の心に響いてないと感じる
- わかっているけど伝わらない

そういった方にもお役に立てます。

なので、会社員の方でしたら

普段のスピーチやプレゼン会議での報告に使うことができますし、ご自身で仕事を持たれているのであれば、その内容がより相手に届いてより多くの方に広まっていく。

とにかく話すのが苦手。

人とのコミュニケーションというところもちょっと苦手を感じてしまっている。

そういった方々にも自信をもってお届けしたいと思っております。

体を使って、本来の自分、あなたらしさを取り戻してニュートラルな状態でどんどん相手に対して自信を持って伝えていくことができるようになる。

ですので、スピーチ、プレゼン、コミュニケーション日常のあらゆる「話す」ということに関わることについて、お悩みを持っている方がいらっしゃいましたら、このメソッドは非常にお役に立っています。

それでは、ここから「スピーチとかプレゼンで緊張してしまう」という方に向けた

「緊張をとるためにはどうすればいいか？」

そこでよくある勘違いについてお伝えさせていただきます。

まず、スピーチでの緊張に関する5つの勘違いをあげさせていただきます。

まず 1 つ目、

- 間をしっかりとって話せ

「間をしっかりとる」よく言われるテクニックの話ですね。

間をスピーチの中に入れろ、ということをよく言われますが、そういうことができるような余裕があれば、そもそもやっていたりするんですよ。

そうじゃなくて、それより以前に、やっぱりスピーチの瞬間って緊張しちゃう。

間を取ってれば大丈夫！っていうことも、かなり言われるんです。

けれども、間自体が怖い。

間をとることで、なにかしなきゃいけない！という焦りが逆に生まれてきてしまう。

これが、スピーチの初心者や緊張してしまう人にはよくあります。

なので、一番はじめから「テクニック」を覚えるのはオススメしません。

2つ目、

- 情熱をもって話せ

情熱は確かにあった方が伝わるし、そっちの方が人の心を揺さぶるといことはたしかにできます。

しかし、情熱を持ちなさいと言われて、すぐにもてたら苦労しませんよね。

そもそもスピーチって、いろんな場面で緊張がおこってしまっって、「そんなことを言われても…わかります、わかります。けど…なかなか実践できない…！」

こんな感じで無理にやろうとすると、それで自分が疲れてしまい、逆

に自分にダメージが出てしまい、伝わらなくなっていて、話したくなくなってきたてしまいます。

3つ目は、

- ・カボチャだと思え

これはそもそもやっぱり難しいですね。

相手はどうしたって人ですから、それをカボチャだと思う…。

そういった思考を使ってしまっている方が無駄だなと、僕は思います。

思わなきゃって思うけど、できない。

できないことをやろうとすると

「ああやばい！全部人じゃないか！見られてる」って思ってガチガチに緊張してしまう。

仮にですね、これがかぼちゃだと思えても、

それって逆に怖いかもしれません。

まったく無機質のものが自分の方になんとか視線を向けられ、ずっと聴いている。

そこに、自分が話していると目の前に何も見えない喋っても何も返ってこないような状態で話をする。

それはやっぱり楽しくないし、なかなか伝わるものにならないわけですよ。

おまじないを言うとか色々あるんですけど、やっぱりこれも緊張してしまう状態に入ってしまうとなかなか効果を発揮しづらいことがあります。

そして4つ目、

- 論理を整えて話せ

「筋道立てて話す」まさにその通りなんですけど…

これもまた難しいところで、論理立てて話すと言うのが苦手な人にとっては、やっぱり難しい。

最初作っていく段階でも話の筋からどんどんそれっていつてしまったりとか、なかなか自分で論理を保つのは難しい。

初心者には特に難しいということがあります。

だから誰にでもできるというものではなかったりします。

そして5つ目、

- 深呼吸やストレッチをしよう

深呼吸をして、気持ちを整えたり、ストレッチをして体をほぐして。

僕も「体を使って」という話をしましたし、ちょっとこれはもしかしていけるかも！

…と、思うかも知れませんが、

これは非常に問題点がありまして、本番中には使えないんですね。

人前に立って話し始めて

「ヤバイ緊張してきた」って時に、

いきなり深呼吸をはじめたり、

「ちょっと待ってくださいね、今緊張してるんで」って、ストレッチ始めたりということはやっぱりできないですよ。

本番に入ってしまうと、そこでちゃんと作りきらなきゃいけないところがあるので、これは本番では難しいんです。

他にもそうですよね。

やっぱり本番で緊張してしまう状態になってくると、どうしてもそれぞれを実践することが難しくなってくる。

だから、こういった論理を整えてから話すことも、しっかり本番前に

練って論理的にまとめて、頭から内容を取り出しながら喋るということは、同時進行の能力の訓練を積んでないと難しい。

そのために場数をふみなさいと言われるかもしれないけど、そもそも場数に出たくないし、それを踏んでいくのが大変！

はい、じゃあ一体何をすればいいのでしょうか？

一体どうして、こういったことが起こってしまうのか？

緊張してしまうのか？

ということに対して、まずそれを見てもみる必要があります。

例えば、緊張というのはすべて体のことからスタートしております。

- 手が震えてくる
- 口が回らなくなってくる
- のどがカラカラに渴いてくる

それぞれいろんな緊張の出方というのがあります。

けれどもまずは体に出てくるんですね。

頭で思って「あっ今自分緊張してる」ではなくて、
体が緊張して、それで体が反応して、それで頭につながってくる。

だから、まずはじめには体を知って整える必要があります。

ただ、この「身体を整える」深呼吸・ストレッチ。

本番前だとできるけど、本番中もできる体の使い方っていうのを覚えておく必要があるんです。

実際、この体を整えていくということに関して最近ではデザインシンキングという考え方があります。

論理的思考よりも、先に手を動かしたり、口を動かす、体全体を動かすといったところの直感的思考ですね。

直感的な思考から入って、その後に頭とリンクさせるという、そういった考え方が最近では出てきています。

それを使うと、

まず、動作で考えながら内容をつくっていく。

それを論理とつなげ、頭とつなげることで、しっかり論理的に作っていく。

この「論理を整えて話す」という問題も、まずはしっかり体を整えて、後で紐付けることで、実際にそこの論理的に話すということが実現できてくるんです。

そして、体と心ですね。

これはよく言われる話かもしれませんが、「心と体」というのは密接につながっている。

先ほどの緊張の話もそうですよね。

先に手が震えて、心の状態が分かる。

その心と体もつながってくるので、「情熱を持って話す」というところも、まずはしっかり体の状態を良くしてあげてから。

自分が楽しいと思える体の状態をつくったり、楽しい時の動作だったり、そういったものと感情ということを紐付けていく。

そうすることで、個々の情熱をもって話せというのを自然に出来るようになります。

第1章のまとめ

それでは、ここまでをまとめていきます！

大事だったのは、

- テクニックを鍛える
- ありもしない情熱を上げていく
- 難しい話を整える

こういったことではありません！

まずは動作からですね。

ちゃんと話の中で使える「体の動作」というのをしっかり整えておく。

これを行うことで、こういったすべての問題というのは解決するんですね。

そしてそれは、本番でもできて無理難題ではなくて、実際に本番中でも等しく使えるような体の使い方、体の動作に話の内容と心の動きを落とし込む。

それをすることが大事。

それをすることで、あなたは緊張せずに堂々と軽やかに話すことができる。

その内容は頭ともつながっているので、論理的に相手に使うことができる。

心ともつながっているので、相手の心を揺さぶることもできる。

そういった話し方ができる。

なので、まずはしっかり体の使い方を整えていく。

そこに注目して作っていたのがこの「ゼロスピーチメソッド」なんです。

第 1 章のおわりに

ここまで見ていただき、ありがとうございます！

ただ、この「ゼロスピーチメソッド」は初めからあったわけではなくて。

「緊張してしゃべれない」

僕自身の、そういった経験からスタートしました。

僕は小学校のころからバスケットボールをやっていて、その後ずっと大学まで続けていたんです。

そこでキャプテンをさせていただいたんですが…

バスケットのことは楽しく喋れるようになっているんですが、大学の懇親会…。

「前に立って話して」って言われたら、全然話せないっ！

何を言っているのかわからなくなってしまったんです。

すごいみんなに見られて、わぁ、どうしよう！

という感じになってしまっていました。

部活をやったことがある方ならわかると思うんですが、試合が大事で「大丈夫かな？あの試合どうかな??」というふうに思うのは当然です。

しかし僕は、試合よりもその後の懇親会のほうが気になってしまっ
て…。

「これから懇親会があるんじゃないか」と思ってしまい、

試合になかなか集中できなかったり、試合後をすごく憂鬱に思っ
てしまっ…。

部活動でも、ちょっとガヤが入ったりするのがすごく苦痛に感じてしまっ…

「また笑われるかもな…」

「また今日もダメだったらあいつがしゃべったらいいのに」

「あいつはすごいうまくしゃべるじゃんか」

って思って、自分と他人を比較して落ち込んでしまう。

そういったことが続きました。

その後は、大学院の時にコーチとしてバスケットボールを見ることになり、

コーチングだったり、心理学だったり、行動心理学だったり…

そういったものを勉強して、自信がついてきて、やっと話せるようになっていきました。

しかし、そこでのコミュニケーションというのは、やっぱりバスケット

トボールのことを伝えることが多かったので

もっとズバッと行こうよ！

パッといたらいいじゃん！

など、感覚に頼る話し方がすごく多かったんです。

結果、社会人になってどうなったかということ…

- お前の言ってることはわからん
- あれ、なに言ってるの？何が言いたいなの？？

上司にこう言われてしまうなど、全く伝わらなくなったんですね。

それこそ、企画を出しても出してもどんどん却下される。

もっと頑張りたい、これは絶対いいはずだ！

って思ってるのに、それはなかなか伝わらない、とても苦しい思いを

しました。

そこで調べていて、「ロジカルシンキング」に出会ったんですね。

「論理的に話す」これをやってみたんです。

「これはこうです、だからこうなるんです」という、ガチガチに論理武装したんですね。

そして、相手に伝えていく、上司に伝えていくようにしたんです。

しかし、これもまたダメで…

話がカチカチッと固まりすぎているので、

- お前それとも言いたいことはわかるけど…

なんかこう、相手が腑に落ちてなかったんです。

ロジックとしては正しいように聞こえる。

今思えば凄く「正論」ですね。

「正論の押し付け」になっていたのかなと思います。

論理的に固める。

固めすぎるとやっぱりダメで、そこにはもう一歩超える壁が必要なのかなということを感じました。

そこで、これまでの内容をちょっと改めて見直してみることにしたんです。

コーチング、心理学の学び…

感覚で伝わる部分はあったようですので、その後に論理的につなげる、ここを見直していく中で、一つ新しい言葉を見つけました。

それが「デザイン・シンキング」って言うんです。

「論理的に話す」というのを、まずは直感的に、体・口・手、そして身体全体を使って物語をつくってみて、それと論理を紐付けて…そういう考え方を見つけました。

もしかしたら、自分に必要なのこれだったのかなぁと思えて…。

実際に体を動かしながら、いろいろなことを考えていくようにしたんです。

体を動かして、話の中身を整える。

体を動かすことで、自分も「これいいな」と思えるようになっていたり、

自分の心、体そして頭、この3つのパーツがだんだんとつながってくる感覚がわかったんです。

そうすると、そこからはだんだん企画を出したら通るようになっていきました。

そして、会社の大きなイベントでスピーカーに抜擢されて、幕張メッ

せて 500 名のお客さまの前でスピーチをさせて頂いたり、その中でパネルディスカッションで討論会にも出させていただきました。

その内容を世界最高峰の教育プラットフォーム「Udemy」で発表したところ、高評価をいただきまして「最高評価ベストセラー」というものを受賞したり、

今では受講生の数は、なんと 27,000 名！(2021 年 8 月現在)。

多くの方に、僕の話聞いてもらえるようになりました。

ぜひ、この結果も「なんかすごく頑張っている」というものではなくて、

「頭・心・体」が自然となぜか繋がって、「なんとかして伝えよう」ってものすごく頑張っていたコミュニケーションではなくて、

自然体になって、ニュートラル状態を保って伝えられると、ということをも身をもって実感してきました。

なので、そこから、

これを広めることを実際に副業にしてみたり、
こういったことも自分はできるんだ！とか、
こんなことを自分って思っていたりするんだ！

っていう新しい発見をしたりということを、その時から繰り返して
くれました。

それもひとえに、

自分の直感より直感に近いところに正直になれた、自分らしく、「自分
はこの僕がいいのかな」っていうのを考えて話せるようになったところ
からのスタートだったと思います。

今は、この自分の体験を「ゼロスピーチメソッド」として確立してお
伝えしていったところ、

社会人になってから 6 年間、人前に立つたびにすごく緊張していた。
しかもその機会がほぼ毎日ある。どうしよう辛い。

そういった方の悩みが、たった 1 日で治ってしまったり、

緊張クセが取れて、より相手のことを見ながら臆さずできるようになった。

という、うれしい感想をいただいたり、

全く話すことには自信がなかったけれども、300 名のお客さまの前でも全然緊張せずに話せた！それが大きな自信につながった。

そういった方もいらっしゃいます。

こういった受講生の方々の変化だったり、

自分も使ってみての変化だったり、

これを確認していくとだんだんもう楽しくなってきた！

身体ってすごく面白いもので、何かあった時に一番先に反応するもの

というのがより理解できてきました。

緊張するっていう時も、例えば手が震えるとか口が渴くだったり視界が狭くなるとか、そういうのって一番初めにわかるって体の反応です。

頭で緊張するというよりも、体が先に反応して緊張してるって頭に入ってくるというのがわかると、いろんな場所に行ったときにちょっと身構えたりとか、

苦手だったり楽しかったり、新しい自分っていうのをだんだんと発見できてきて、「自分ってこういう人間なのかな？」っていうのがだんだんわかってくる。

さらに、知らない部分もまたまた見つかってきて、どんどん自分を知っていく楽しみが、だんだんと出てきました。

この手法、

羽のように軽やかに、自然体で話す ゼロスピーチメソッド

というのが、だんだんと確立されてきました。

今回は、こうやっていろいろな人に手にとっていただけます。

次はあなたがこのメソッドを手に入れて、ぜひご自身の生活の改善に役立てて頂ければと思います。

ゼロスピーチメソッド受講者の感想

会社経営 香田さんのインタビュー

Q. お名前とご職業は？

香田潔史と言います。

今はコンサルティングの仕事、会社経営しています。

Q. ゼロスピーチメソッド受講のきっかけは？

学生の頃からなんですけど、結構お調子もので、周りを盛り上げるのがすごく好き、ということがあって。

余計なことまで言ってしまうことがよくありまして、どうしてもプレ

ゼンが長くなってしまったり…

結局、お客様に何を伝えたいのかというのがすごくぶれてしまってたんですよね…。

それで、なかなか成約につながりにくいという波をずっと抱えていました。

Q. ゼロスピーチメソッド受講後の変化は？

伝えるべきことを要点をまとめて伝えることができるので、プレゼンテーションの時間も短くなりました。

お客様に時間的なストレスを与えることもすごく少なくなったので、成約にすごくつながりやすくなりました。

Q. 講師の渡辺拓さんの印象をお聞かせください

僕が今までお会いした方というのは、どちらかということオラオラ系だったんですけど、優しい朗らかな感じの印象を受けています

Q. これまで受講してきた外部の講座と比較して

今まで学んできたことというのは、どうしても「頑張らないといけない」というところがすごくあった。

なので、ちょっと無理してた部分があったんです。

けれども、今回は、最初はすごく「えっ!？」で思ったんですけど、「頑張らなくていいんだよ、ありのままの自分であることが根本的に一番重要なんだよ。その結果、頑張れるっていうことになるんだよ」って言っていただいたのが、すごく心に残ってます。

香田さん、ありがとうございました！

セミナー司会業 東さんのインタビュー

Q. お名前とお職業は？

東たみえといいます。

仕事はセミナーの司会進行をさせていただいています。

Q. ゼロスピーチメソッド受講のきっかけは？

いつも緊張するタイプで、何度皆さんの前に立たせてもらっても、頭が真っ白になって手がブルブル震えちゃうことが毎回だったことです。

Q. ゼロスピーチメソッド受講後の変化は？

自分の思い込みがずっとあって、そこを外していただいたおかげで自

由に言ってもいいんだな、っていうところが軽くなりました。

ずっと気が重くて、毎回すごく緊張していましたが、これも気が楽になりました。

きっと、自分の思い込みでやってたんだなって気づかせてもらいました。

自分の想うように表現していいんだって気づかせてもらったのがとても大きな収穫ですね

Q. どんな気づきがありましたか？

ある程度の緊張は必要だと思うんですけど、手が震えるとか、頭が真っ白になるっていうのがなくなってなんか自然体で皆さんの前に立てるようになりました。

Q. 講師の渡辺さんの印象をお聞かせください

とてもフランクな方で、先生という垣根のないすごく親しみやすい方で、何でも聞いて親近感もあってとても良かったです

お二人の感想をご覧いただきました。

ここまでの話を改めてまとめます。

「ゼロスピーチメソッド」という手法は、人前で話すのが苦手ガチガチで緊張してしまう、

そういった方でも、ガチガチの緊張から抜け出してストレスフリーで軽やかに自信をもって話すことができる

そういった手法です。

そしてさらに、

論理的に伝わる、人の心を揺さぶる・そう言った話し方もできるようにします。

また、この「話す」ということだけではなくて、

そもそも頑張らなくていい、頑張らずに自分らしく素直にベストを尽くす

といった姿勢が身につくので、自然体な状態・ニュートラルな状態で、

自然と行動力が身に付きます。

僕には、この話し方というところをもっと身近に感じていただきたいなという思いがあります。

話すというのは日常でもよくある行動ですし、失敗した時に人から笑われたりとか、緊張して喋れなかったりとか、失敗の体験が非常に深い痛いものになってしまっている人が多くいます。

「自分ではできないんじゃないか」とか、自信をなくしてしまっている人というのが非常に多いなと感じています。

そうじゃなくて、

話すということは、もっと身近なもので、

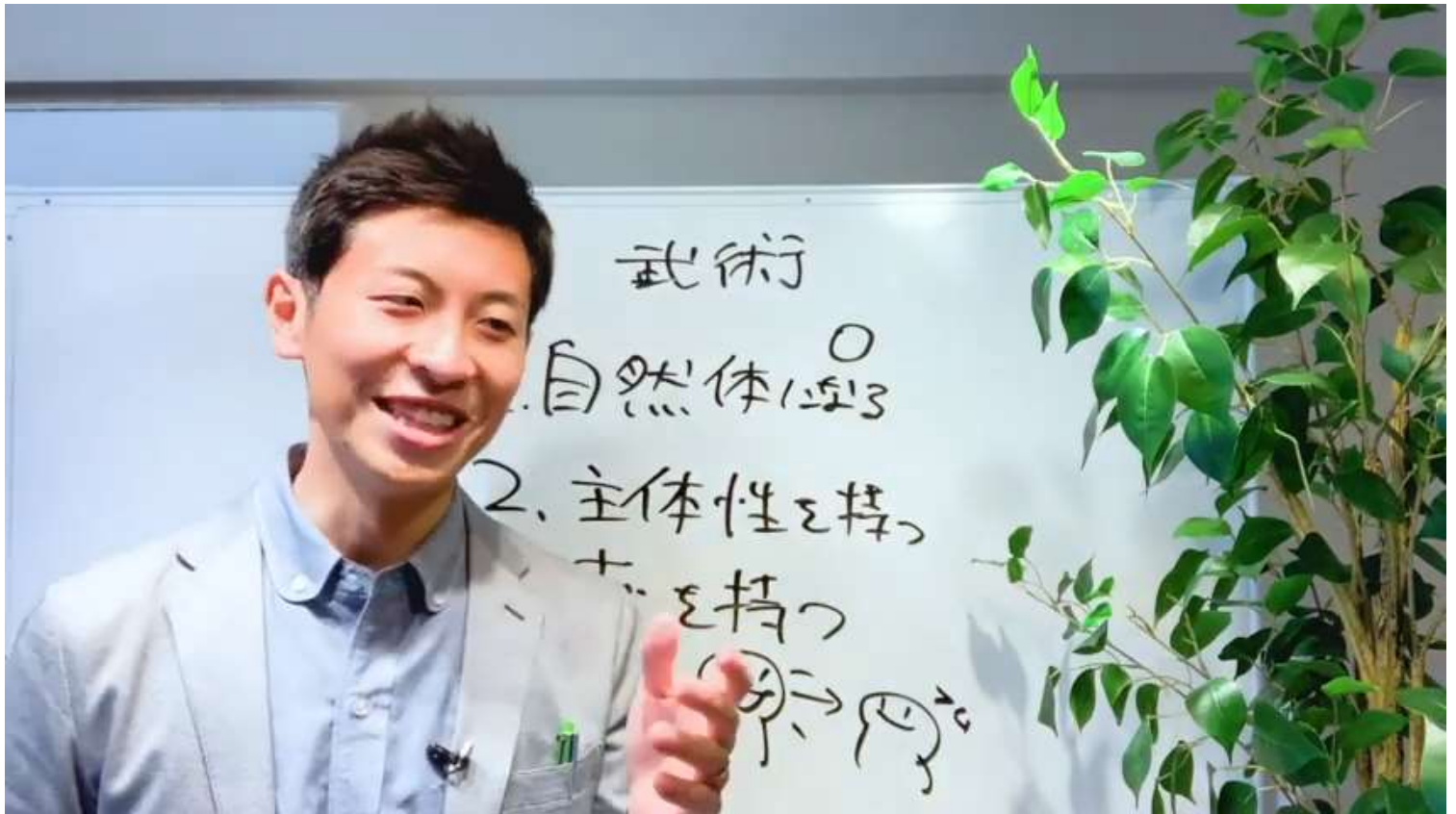
もっと簡単にできるものなんだって、

そういったことを伝えたいと思い、

自然体で話せるんだ！できるんだ！

っていう感覚を得てもらって、より自信をつけてもらい、自信を持って輝く人を増やしたいと本気で思っています！

第2章



こんにちは！

この度は羽のように軽やかに自然体で話せる「ゼロスピーチメソッド」の第2章をご覧頂きましてありがとうございます。

この章では、ゼロスピーチメソッドの全体像をお話しします。

話すのが苦手で、人前で話すとガチガチに緊張してしまう…

そんな人でも論理的に話せるようになり、さらに人の心を揺さぶる、そんな話し方ができる。

その秘訣に迫っていきます。

特に、ゼロスピーチメソッドの中核となる「3つの体の使い方」これについて説明していきます。

「自然体」ということで、観葉植物などの自然の物を置いてみたり…

これはジョークのようで、実は結構関係するところではあるんです。

早速説明に入っていきます。

「ゼロスピーチメソッド」を使って話せるようになっていくための3つのステップ、これをお伝えしていきます。

3つのステップを体を使って踏んでいく。

それぞれのステップへ体を使っていきます。

それをやっていくことで、羽のように軽やかに話せるようになる、これが「ゼロスピーチメソッド」です。

ステップ1「自然体」

自然体ってなんですか？っていう風に思われた方もいたかもしれませんが、

これはどういうことが言いたいかというと、自分の外にあるものだったり、余計な感情入れないような状態、これをつくるということですね。

例えば、1章の「よくある勘違い」の中でもありましたが、

うおおっ！と高めようとしてしまうということ

極度に緊張してしまうこと

自分なんてだめだ、話しても伝わらないんじゃないかということ

というように、色々な感情があると思います。

無理やりポジティブにもっていき、もしくはマイナスに考えちゃったりする。

色々な感情があるんですが、これを全部ふりはらって、ありのままの自分をまず作っていくことが重要です。

「ありのままの自分でいようとする」ということをしていきます。

僕は「こういうタイミングでは間をとることでよくしゃべれるようになるんです！」みたいなことは言いません。

そうじゃなくて、本当に僕が一番喋りやすい状態でリラックスしてあなたにお届けしている。

だから、緊張感とかそういうところもなくスーッと見られるんじゃないかなって思います。

その自然な状態というのは、「とてもプラスに頑張りますよ！」というのはちょっと違う。

これは、自分は好きなキャラクターなんでやったりするんですけども、自分と違うずれたキャラクターを無理に作ってしまうとそれが相手に違和感として伝わってしまうんですよね。

「この人、なんかちょっと違うな…」

「拓さん、なんかさっきと場面違っていろんなとこ変わってんな…」

そんな違和感を感じさせてしまう。

色んな感情や緊張が入ると、その違和感が伝わってしまう。

マイナスな気持ちで、緊張状態になると、その緊張が相手に伝わるといことも起こってしまいます。

なので、まずは「自然体になる」ということを意識してやってきましょう。

「体の使い方」ということで、第3章では「自然体でやっていくための身体を使い方」というのを特別にお伝えいたしますので、是非こちらにも楽しみにしてください。

ステップ2「主体性を持つ」

2つ目は「主体性を持つ」これですね！

ゼロスピーチメソッドというのは、「自然体と主体性」とかそういった言葉が出てきます。

実はこれ、武術の考えを取り入れているんです！

つまり、日本人が古来からずっとやってきた身体の使い方ですね。

昔の人を見ると、今みたいな道具は無く、身体一つで生活するというのをやってたんです。

そんな状態なのに昔の人達は、ちっちゃなおばあちゃんが何個も俵を担いでしまおうとか、そういうことをやってたんですよ。

そのように、自分の体に忠実になっていくと自分らしいことをちゃんと伝えられるようになっていきます。

自然体になる、まずはニュートラルですね。

「ゼロ」っていう感じ！

ゼロになっていくような、ニュートラルになっていって、主体性を獲得する。

これは、今のスピーチで置き換えるとどういう風になるかということ、「自分の喋りたい言葉をしゃべる」ということです。

例えば、今の世の中は情報が溢れていますから、その情報の受け売りでただただ伝えているだけだったりします。

サラリーマンの方であったら、上司から「おい明日の商談頑張ってくれ！」と言われて、自分が好きではない商品を何とかして売り込もうとするけど、それはまさに「自分じゃなく違う別の感情を使ってやっ

てる」し主体性がないから、自分の中から言葉がでてこない。

自分から出てきた言葉じゃないから、相手は「やめときます」という感じになってしまったりする。

つまり「主体性を持つ」っていうのは「自分の言葉で話す」ということです。

そして、自分の言葉で喋れるようになったらどういう風にするか。

「志を持つ」ということです。

ステップ3「志を持つ」

この志を持つというのがどういうことかと言うと、「喋る相手のために」という思いを持ってしゃべるということです。

例えば、緊張状態で「どうしようどうしよう」が多くなっているとき、人前で緊張してしまい

自分〇〇な風に見られてないかな…あーどうしようどうしよう…

この状態って、矢印が自分に向いてますよね。

他にも

人前でしっかりしゃべることができる、でもなんとかして自分が自分のことを売り込みたい！

この商品を受け取ってほしい！

こういうのも、自分にまた矢印が向いてますよね。

そういうのって、なんとなく相手は嗅ぎ取ってしまいます。

つまり、「自分が自分が！」という気持ちは相手に伝わっちゃうんですよね。

なので、どうすればこの矢印を相手に向けることができるのか、ということが重要です。

相手になんとかかして届けたい！

ということを持った言葉というのは、テクニックを重視して喋るとか
しなくても、ちゃんと伝わるんです。

これが出来ていれば、どんなにつたない話し方でもちゃんと伝わります。
す。

それこそ例えば、愛の告白をするとします。

愛の告白をして「好きです」と伝えるとき、

その時に口が回らなくて「あの、あっいやあああ伝えたいんですけど」
って言ったら、本当に伝えたいという気持ちがあったら、それは伝わる
じゃないですか。

この人は、今から私のためを思って告白してくれようとしてるんだな
っていうことが、たぶん伝わると思うんですよね。

そうではなくて、「君が本当に可愛くてねーどうだい？この後」みたいな、すごく作りこんだセリフを考えて「言えたっ」となっても、

私のこと口説いてるのかな？

と、相手は考えちゃうと思うんですよ。

だから、言葉の表現がどうかってということではなくて、「志」、相手のために思ってっていう気持ちが伝わるかどうかなんです。

そして、この3つのステップで大事ななのは、日常から常に意識していくってことです。

日常生活においてこれらのことをしているか、ちゃんと確かめながらずっとやっていく。

「ゼロスピーチメソッド」の実践コースは、本当に日常を変えていくということに取り組んでいます。

そのためには、しっかりと体にしみこませる。

体の動きを使って、自分の体が普通であるっていう風にやっていく。

これが「ゼロスピーチメソッド」なんですね。

第2章のまとめ

ということで、ここまでちょっとおさらいします。

まずは自然体になる。

余計な雑念とか、こうだよな、ああしたいな、とかそういった思いを
いったん入れない。

まず大切なのはニュートラル。

あなたらしく、そのままにいること。

そして、主体性を持つ。

自分から喋りたいこと、自分がしゃべりたいこと、伝えたいことを考
える。

これが主体性です。

そして最後は、志をもつ。

相手のため、あなたがいかに日常を変えるか。

あなたの日常がぜひ変わってほしい。

あなたが軽やかになり、自然体で話せるようになってほしい。

そういう思いでこのメソッドをつくっています。

自然体にどんどん喋っていく人、自分に自信を持って自分の軸をつくっていく人が、日本にどんどん増えていったらいいなと本当に思っています。

日本人は自信がない人が多いと言われていています。

ですから、自分に自信を持っているっていう人がたくさん増えていったら、日本が自信と誇りの国に変わっていくんじゃないか、

日本の素晴らしいところを世界中に発信していけるようなツールになっていくんじゃないかなと思っています。

だからこそ、この自然体・主体性・志。

これを、この書籍をご覧のあなたからぜひやってみてほしいです。

日常のちょっとした意識で絶対にできます。

余計なこと考えない、雑念を入れない。

自分の言葉で話す。

そして、相手のために思って考えるということ。

それをやっていくことで、羽のように軽やかに話せるようになっていきます。

そして、この「自然体になる」というやり方を第3章で特別にお伝えしていきます。

第3章



ここまでお届けしてきました「ゼロスピーチメソッド」というのは、

- 話すのが苦手
- 人前に立つとガチガチに緊張してしまう

そういった方でも、論理的に人の心を揺さぶる話し方ができる

羽のように軽やかに自然体で話せる

そんな話し方をお伝えしてきました。

第1章では、なぜ話せるようになれないのか？

例えば、かぼちゃだと思えというのは間違いである。

ウオーっと無理に高めようとしたり、自分で作ろうとしてはいけないよ、という話をしました。

そういう邪念や雑念が入ってしまうと、どうしても自分ではないものになってしまう。

特に今、情報がたくさんある時代ですから、情報に惑わされて自分の軸がブレてしまい、テクニックに頼ってより成功から遠ざかったりする。

その違和感や胡散臭さが伝わってしまう、ということをお伝えしてきました。

第2章では、全体像をお伝えしました。

3つのステップを覚えていますか？

ステップ1「自然体」

ステップ2「主体性を持つ」

ステップ3「志をもつ」

この3つのステップを踏んでいくことで、それぞれを体感してやっていくことで、実際に羽のように軽やかに話せるになっていく。

マイナスな考えを持つっていうのを一旦捨てて、自然体になることを目指して、主体性を持つ、自分の言葉で喋って、志をもつ。

最後は「相手のために」というところを考えていくことによって、うまくしゃべろうというような気持から解放されましょう。

そういうことは無しで話したほうが、実は伝わるということをお伝えしてきました。

そして第3章では、一番の核心に迫ります。

体の使い方でもっと大事なポイントをお伝えしていきます！

具体的に、実際のゼロスピーチメソッドの講義の本筋もお伝えします。

これを毎日やっていくというだけで、本当に話し方が変わっていくし、自然体で話せるようになっていく。

それが一体何かということをお伝えしていきますね！

体の使い方「礼法」



体の使い方が、ゼロスピーチメソッドのなかでも一番重要です。

受講生の中には、これを日常でやっていくことで、

今まで飲み会で端っこに一人ぼっちだったけれど、今は自分が心地いい場を作ることができて、そこで話しもできるし、発信を続けていたら、なんと街の人気者になって周りから声をかけていただけるようになった。

しかも、以前は声をかけられたらちょっと身構えていたのが、自然体で接することができるようになったという方もいらっしゃると思いますので、ぜひこれを覚えてください！

体の使い方とは？

なにかって言うと「礼法」です！

礼をする、お辞儀をするということ。

これ、世界の中でも日本人だけがするんじゃないかということも言われてます。

世界の人が日本人を真似しようとする、お辞儀をするんです。

この「礼を尽くす」「礼を心がける」ということが、非常に大事だと日本人はわかっています。

礼法をやっていくと、体が整って自分のパワーが出せるようになってきます。

自分の自信を出すっていう意味だと、結構勘違いしがちなのが、

ウオーと高める！これは、力が入っているんですね。

自分の中に力が入っていく、そうではない。

力が出ていく、力が入る、ではなくて「力が出る」。

あなたが持っているパワーだったり、本来の話し方やあなたらしさというのがどんどん外に出て伝わっていくことができるようになります。

「そんなこと本当にあるんですか」ちょっと興味が湧いたんじゃないでしょうか？

実際に、僕もこの礼法っていうのをすごく大事にしています。

例えば、会場でしゃべるとき。講演や企業研修の場面です。

その時は、この礼法っていうのをを使って、実際に場を整える。

話しやすい自分の場にすることをやってから話していきます。

そうすると、「僕の自然体の状態」というのが相手に伝わりやすくなり、

どう表現すればいいのか、

「頑張らなくても伝わる」という場が作れるんですよ。

不思議なんですけど、礼法をやった時とやっていない時では、自分のはりきり方が違うし、楽に伝わっていく。

伝わっていない方が会場にいたら、すぐ分かって、

あ！これもしかしたらこういう風にしたらいいんじゃないでしょうか？

という風に、すぐアドバイスができて、

「ああなるほど！ありがとう！」っていう風に言っただけ。

そんな場を作ることができます。

営業の方だったりとか、何か講座をされている方も、ぜひこの詳しいやり方を身につけて頂きたいです。

実際に見た「礼」というのをやるだけでもすぐ変わります。

だから、はじめに礼をするんですよ。

これが、より整った形でできると、その場づくりというのもより効果が出てきて、パワーが出てくるものになっていきます。

例えば、

「疲れたなあ」というときに、ちょっと礼を試してみる。

「あーもう、やりたくないな。すごくつらいなー」という時にも礼を試してみる。

「今から話すぞ、緊張するな」という時も礼を試してみる。

これをやってみてください。

ゼロスピーチメソッドでは、実際により効果の出るやり方だったり、他のやり方もお伝えしているので、さらにどんどん自然体というのが固まっていきます。

その結果、羽のように軽やかに、相手に論理的に、心揺さぶる伝わる話し方ができるということができるようになるんですね。

これは体感ワークでやるのが一番分かりやすいですし、実際にその礼をやってても崩れてるっていう時があるんですね。

現代の人って、かなり姿勢が崩れています。

多分、パソコンに向かって作業してる時も姿勢が崩れてる感じだと思います。

僕も含め、猫背の姿勢になりがち。

そうすると、自然体からどんどん崩れていくんですね。

もちろん、崩れるたびに礼をしていただければいいんですが、この礼のやり方が変わってくるとまたいつもの自分に戻っちゃうということが起こります。

自然体を作れるようになってくると、自分の言いたい事をしっかり伝えることができるようになるし、相手にもちゃんと伝わっていくということが実現できるようになっていきます。

こうやって、人前に立ってもガチガチに緊張せずに、自分の軸が整ったしゃべり方ができるようになる。

そんなふうに変わっていくんですね。

なので、礼法をぜひやってみてください！

あなたが毎日、

「辛いなあ、疲れるな、しんどいな話したくないなあ」

「緊張するのイヤだなあ」

こんな日常がもうなくなっていくんですね。

あなたが本当に、自然体で自信を持って相手に伝えることができるようになってくると、話し方の悩みというのはなくなってきます。

そして、話し方の悩みがなくなってくると、そこを通過点だということに気づくんですね。

だから、今の受講生の方の中には、それを超えて、自分自身のやりたいことを主体性を持って行動していく、その上で志をもって、いろんな人に自分自身ができることを届けていきたいというふうに変わっていった方がたくさんいらっしゃいます。

そうなっていくと、本当に話し方っていうのは通過点です。

主体性を持って、

僕なんかは、「日本を自信と誇りのあふれる国にしたい」そう本気で思っています。

そういうふうに思っていると、自然と人が集まってきます。

こちらからがんばって何か伝えるということじゃなく、その活動に注目された方がどんどん寄ってくる。

求心力のある人、魅力的な人にいうのに変わってきます。

なので、この書籍を読んで、

「気になるなあ」

「自分は今までもしかしたら主体性なかったかもなあ」

「自分も志を立てて未来の日本のために何かできることはないかな」

そういう風に思われた方は、ぜひ巻末のプレゼント動画をご覧ください！

志ができると、本当に毎日楽しく、マイナスな感情に支配されていた無駄な時間がなくなるんですよ。

何かやっていると「志にあってるかな」という気持ちになりますし、もし、ぶれてると思ったら、礼をする。

礼をして、志を立てる。

「自分の志はこうだな」というのを、しっかりと自分の中に1本軸を立てて、自信を持って周りの方と接することができるようになってきます。

ゼロスピーチメソッドを学べば、自然体に軽やかに話せるようになる。

これを、さらに周りに広げていってください。

そうすると周りが変わっていく。

あなたが変われば、そこからさらに職場が良くなる。

部署が良くなり、会社が良くなり、社会へ届ける影響力も変わっていく。

社会が良くなれば、日本、世界まで良くなっていく。

実際、私は世界に広げていく活動もはじめています。

それを一緒にやっていく仲間を、作りたいなと思っています。

志・礼法を使ったり、身体を使ったり、身体の使い方をチェックしたり。

自分に軸を持って、志を持って周りに貢献していく人たちを増やしていきたい、そういうふうに考えています。

自分に自信を持つ。毎日礼をするだけでも十分です！

しっかりと自分に自信をもって、それを届けていく。

周りの人のために貢献していくという人を増やしていきたいなと考えています。

そう思う方が増えていくことで、日本が自信と誇りが溢れる国になっていけばいいな。

そうしていきたいって、僕は本気で思ってます。

なので、一緒にこれを広げていく仲間を募集しています！

僕は今、話し方をお伝えしていますけれど、あなたはその話し方を使って違うやり方を届けていくかもしれませんし、もしかしたら一緒に話し方を強化していくかもしれません。

そこが多分、人それぞれ絶対違うんです。

僕の受講生の方だったら、その体を整えるやり方というのを職場に広

めることから始めていった方もいらっしゃいますし、地域のために広めていくということに目を向けて、地域のための発信を始めた方もいらっしゃいます。

そこまで自分は大それたことできない、という方がいらっしゃっても大丈夫です。

あなたができることを、少しずつ少しずつ。

志をもって相手のために、それを少しずつやっていくことで十分なんです。

あなたのためのやり方というのを僕と一緒に考えることができればというふうに思っています。

そして、日本を自信と誇りのあふれる国にしていきましょう！

僕の想いを、最後の機会だと思ってお伝えしました。

これが「ゼロスピーチメソッド」

ここまでお伝えしたことを、本当に実践していただくだけであなたは話せるようになりますし、自然体でガチガチの緊張感抜け出して、羽のように軽やかに自然体で話せるようになる、そのノウハウは全てお届けしました。

ここまでご覧いただいた方はビジョンを見ている方だと思うので、本当にありがとうございます。

ここから日本を、いい国に、自信と誇りのある国にしていきましょう！

ということで、ここまでご覧いただきましてありがとうございました！

それではまた何かの機会にお会いしましょう！

★★書籍をお読みの方に無料プレゼント！★★

リモート・在宅・副業・テレワーク

これからの時代の波についていきたい方へ

日本一の働き方改革企業で

3つの複業をしながら成果を出し続けた秘密を

余すことなく大公開！

増え続ける仕事をバッタバッタとなぎ倒し

自由な時間を生み出すための”新・基礎体力”

【神速パラレルタスク仕事術】

2時間のセミナーを無料で視聴する

<https://wonderzero.com/p/r/NZbpBPp4>

★著者「渡辺拓」リンク

- 現ブログ(アメブロ)

ゼロから始める自己表現～理想の世界は自分で作る～

<https://ameblo.jp/watakutics/>

- 全世界5,000万人が使う世界最高峰の教育プラットフォーム
「Udemy (ゆーでみー)」

「渡辺拓」のWeb講座の受講者数は27,000人を突破！

(2021年8月現在)

渡辺拓Udemy (ゆーでみー) 講座一覧

<https://zero-step.site/udemy-watanabetakuichiran/>

- 旧ブログ

NOtakutics.com【変える・つなげる・「できる」をやる】で毎日を
学びに。

<http://notakutics.com/>

【SNS】

- Facebook

<https://www.facebook.com/linkytakutics>

- Twitter

<https://twitter.com/watakutics>

【HP】

- (株)WonderZero ホームページ

<https://wonder-zero.world/>

- Udemyを日本に広げていく活動もしています！

Udemyゼンリョク応援ブログ「zerostep(ゼロステップ)」

<https://zero-step.site/>