

# 「笑い」仕掛けは、耳を獲る

㈱アルテイスタ人材開発研究所 代表 玄間 千映子

当初は戸惑いがあったもののZoomやTeamsなどの活用が浸透し、社内会議などのネット会議のみならず、セミナー開催や営業活動そのものにも使われるようになってきた。

ところがネット会議の最大の課題は、画面の大きさが限られていること。参加者の様子が分かりにくいことに加え、話し手の身ぶり手ぶりのプレゼン手法は小さな画面では功を奏さず、ついつい原稿を読むような一本調子になりがちだ。まさに話の中身で勝負となるのがネット会議という場だが、話しかける対象を相手の顔から相手の脳に切り替えると、聴かせるコツはありそうだ。

人間の左右の脳は、それぞれ異なる役割を担っている。左の脳は話の起承転結や論理的な展開を、右の脳はその展開を直感的に判断する。この両輪がうまくかみ合うと、「よし、

買おう！」と脳が行動を指令するという具合。それには、聞き手の左右の脳を刺激しながら話を進めることが必要だが、左右の脳の連結に功を奏するのが「笑い」だ。

話のうまさで活躍した元お笑いタレントの方が、「ストーリーにしたならあかんねん。ストーリーにしたら納得したものになんねん。流れはきれいや。でも、おもろ無いねん」と言っていた。整えられたストーリーや常識的な話は、左脳で受けた途端に腑に落ちてしまつてその先にある「感動」にまでつながらない。行動につながるには、感動の支えが必要だ。それには聞き手の右脳を刺激しながら話すことが必要で、その刺激が笑いにつながる

「おもろさ」だという。右脳に投げ込まれた「おもろさ」がザラツキ感となつて笑いとなり、聞き手の心に引つかかつて「話が届く」というカラ

クリだ。

ところで、そのザラツキ感を「笑い」に仕立てるにはどうしたら良いか。それには落語家の桂枝雀さんがまとめた「緊張の緩和理論」がヒントになりそうだ。それによると「おもろさ」を話の中の点とすると、枝雀さんは話全体と点の関係から笑い発生の心理メカニズムは「ドンデン（ドンデン返し）、へん（違和感）、謎解き（〇〇とかけて、〇〇と解く…という、なぞかけ）、合わせ（しゃれ）」の4つであり、筋立て（緊張）からストンと外れる（緩和）のところに、ザラツキを生む笑いの神は住んでいると整理した。文章力で定評のある朝日新聞のコラム「天声人語」でも、相手へ届けるには「現象の角度を変えてとらえる、引用を疑つてかかる、理想から現実へのつなぎ」と、起承転結と整えられた展開から一歩踏み出すことがコツだと説いている。

そういうえば「研究資金は自己獲得」が前提の米国では、「研究資金を出してやれ」と出資者の右脳にささやかせるために、学術合評の場ですら研究者は15分に1回は軽めの笑いを、30分に1回は大爆笑の場面を仕掛けるという。

洋の東西を問わず、身ぶり手ぶりもさることながら右脳にザラツキを残すことがプレゼン技術としては確実だとするならば、ネット会議の場は「笑い」を仕掛けた話術を仕上げる機会となりそうだ。

【筆者紹介】  
玄間千映子（げんま・ちえこ）



㈱アルテイスタ人材開発研究所 代表。國學院大學卒。米インマヌエル大学大学院卒業後、米スタンフォード大学ビジネススクール修了。現在、信州大学のコーディネーター兼技術アドバイザー。他、団体役員などを併任。著書に『朗働の時代』『ジヨブ・ディストリブション一問一答』『リストラ無用の会社革命』など。

