

「はやぶさ」336号 2020年03月13日(金)

###free1###

###name### 様

プロの芸人が伝授！～プロの芸人が伝授！人を笑顔にするトーク術、コミュニケーション講座～＝売上倍増の秘訣！

「はやぶさ」336号 2020年03月13日(金)

第5回 最終回『笑う門には福来たる～人を笑わせる技術・人を笑顔にする会話術を習得してコミュニケーションを円滑にすれば、結果は必ず出る』

著者：理念経営 PR お笑いタレント・ダイエットインストラクター
ヤセ騎士（ナイト）

◆目次にかえて・・・

私は、今年で芸歴15年目のお笑い芸人で、ダイエットインストラクターの資格をもち、ヤセ騎士(ナイト)と申します。今回5回にわたって私の人生経験と信念を語ります。5回シリーズですが、

目次は

① #332・・・200117・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls722/pdf_1_388.pdf 参照

「人を笑わせること、笑顔の驚異的な力」

② #333・・・200131・・・バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls722/pdf_1_389.pdf 参照

「苦難は幸福の門～人生のどん底からお笑い芸人へ転身」

③ #334・・・200214 バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls722/pdf_1_390.pdf

「父の遺言のお蔭で、私は今、お笑い芸人という天職に就いています」

④ #335・・・200228 バックナンバー

https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls722/pdf_1_391.pdf

「人はどんな時に笑うのか？なぜ笑うのか？笑いの心理学」

⑤ #336・・・200313 今回の記事

「笑う門には福来たる～人を笑わせる技術・人を笑顔にする会話術を習得してコミュニケーションを円滑にすれば、結果は必ず出る」

予告ですので変更することがありますので、悪しからずよろしくお願いいたします。

～ プロの芸人が伝授！人を笑顔にするトーク術、コミュニケーション講座 ～
第5回 最終回『笑う門には福来たる～人を笑わせる技術・人を笑顔にする会話術を
習得してコミュニケーションを円滑にすれば、結果は必ず出る』

前回の続きですが、私は芸歴 15 年の中で、人はどんな時に笑うのか？ なぜ笑うのか？を心理学的にも徹底的に検証しました。

すると…。ある共通点に気付きました。

それは『①共感』『②緊張と緩和』『③裏切り』『④非常識』簡単に言うと、これらが笑いを引き起こす心理だと私なりに思いました。

※詳しくは、前回の「はやぶさ」335号をお読み下さい。

今回は、人を笑顔にする会話術を習得してコミュニケーションを円滑にするために、プロのお笑い芸人としての視点から、人を笑わせる技術を余すところなく伝授いたします。

1) ユーモアとは

まずは、人を笑わせるユーモアについて解説いたします。

そもそもユーモアとは何なんでしょうか？

ユーモアを辞書で調べると、「人間生活ににじみ出るおかしみ。上品なしゃれ。人生の矛盾・滑稽(こっけい)等を、人間共通の弱点として寛大な態度でながめ楽しむ気持」と書かれていました。

ユーモアのある話が出来るとは好かれます。でも逆に、笑いが取れたとしてもユーモアとは決して言えない嫌われるものも多く存在します。

下記は、人とのコミュニケーションでのNG行為です。

- ① 人の悪口
- ② 人を傷付ける内容 ※自虐ならまだOK！
- ③ 自慢話
- ④ 自己主張の強い話
- ⑤ マニアック
- ⑥ 一人よがりな自己満足な笑い
- ⑦ 下ネタ

お笑いの世界でも、毒舌等のいじめを示唆する内容の発言等が規制されたり、コンプライアンスにうるさい現代では、下ネタの他、ブラックな話は一切出来なくなりました。

You-Tube ならまだ規制は緩いですが、テレビやラジオの発言に対しては、かなり厳しくなっているのが実状です。

芸人同様、人とのコミュニケーションの場でも、これら7つの話で笑いを取ろうとしない方がいいと思います。

2) お笑いの三原則

次にここからは、笑いを取る技術を伝授いたします。

まず、笑いには三原則というものがあります。

それは「フリ」「本ネタ」「オチ」です。

皆様も聞いたことがあるかもしれませんが、お笑い芸人の漫才やコントはこの三原則を基にネタを作ります。では、漫才の場合で例を挙げます。

まず「フリ」で、「最近友達がバイク屋始めたんだけど...。」で話を振り、「本ネタ」では「その友達のお父さんは自転車屋を経営してたんだけど、経営難でお店を辞めようと思った時に、友達が俺が継いで立て直すよ！と言って自転車屋を継いだんだ。でも今の時代、自転車屋だとなかなか儲けるのが難しいと判断して友達は多額の借金をしてバイク屋を始めたんだけど、全然売れなくて赤字の上に、キャバクラにハマって更に借金ふくらんで...。」の本ネタから「オチ」では、「その友達、バイク屋なのに、借金で火の車で自転車操業ってわけわかんない状態になってる」というオチです。

落語家さんもこの技を使って笑いを取ります。落語の場合は多少違いはありますが、おおざっぱにいうと落語の噺しには「まくら」といわれる導入部と「本文」といわれる会話・物語の部分と最後に「おち」或いは「さげ」といわれる要素があるものとされています。

まくらでは、本文に入るためのフリという意味もありますが、初めに笑いを取って空気を作るといった目的もあります。

私も経験がありますが、これからメインイベントが始まる前にお客様の前に登場して空気を温める役、これを前説・前座と言います。

メインイベントの前に笑う雰囲気を作ると、お客様も笑いやすくなり、より会場が盛り上がります。

以上が、プロのお笑い芸人や落語家さんの笑いの取り方、喋りの技です。

3) 秘伝5箇条

では、ここからはもっと詳しく笑いを取る方法を伝授していきたいと思えます。

「笑いの三原則」とは別に、15年間笑いを研究してきた私なりの「ユーモアのある話し方秘伝5箇条」を伝授いたします。それは...

- ① 5W2H・・・物事を正確に伝える際に用いる7つの確認事項のこと。When (いつ)、Where (どこで) Who (誰が)、Why (なぜ)、What (何を)、How (どのように)、How much (いくら) の7つ。これに従って話を組み立て、常に5W2H意識して喋ります。
- ② 起承転結(笑いの3原則を使う)・・・基本的な話の構成方法は下記の通りです。
(起)話を起こし引き込む
(承)主題を展開し
(転)視点を変えて興味を引き
(結)全体をまとめる

この様に、起承転結を常に意識して話をして下さい。

- ③ 前振りをしない・・・凄く面白い話があるんですが…。とか、この前笑っちゃったのが…。とか、面白い話をする前振りをしないことです。こんな風に自分でハードルを上げると聞き手も構えるので、笑いが取りにくくなります。
- ④ 自分で笑わない・・・せっかく話す内容が面白くても、自分で話しながら笑ってしまうと、相手には言葉的にも伝わりにくいし、冷めてしまいます。笑顔で話すのはまだいいですが、笑わず淡々と話すのがコツです。
- ⑤ 『間』を大事にする・・・前述の起承転結の話し方や、フリ→本題→オチの話術の中で、起承転結の結の前と、オチの前には必ず一定の『間』を入れます。結とオチの後もすぐに話し始めず、『間』を入れて笑い待ちをすると笑いが取りやすくなります。

4) まとめ

以上が、私なりに研究を重ねて導き出したユーモアのある話し方秘伝5箇条です。では、ここでコミュニケーションを円滑にするためにこれまでに伝えてきたことを整理し、まとめたいと思います。

- ① 人が笑う心理とは・・・『①共感』『②緊張と緩和』『③裏切り』『④非常識』
- ② 人が興味をもつ内容の話をする・・・人の悪口、人を傷付ける内容、自慢話、自己主張が強い話、マニアック、一人よがり、自己満足的な話はウケない…。
- ③ 笑いの三原則・・・「フリ」「本ネタ」「オチ」
- ④ ユーモアのある話し方秘伝5箇条・・・① 5W2H ② 起承転結(笑いの3原則を使う) ③ 前振りをしない ④ 自分で笑わない ⑤ 『間』を大事にする

ここまでは、人を笑わす技術的なものですが、それ以外にこの2つもやってみて下さい。

5) 備えあれば成功する

- ① 話す前に原稿を書く・・・挨拶やスピーチで話をしなくてはいけない場合、アドリブで笑いを取るの難しい。ここまでの内容を理解した上で、事前に原稿を作って覚えるか、カンペにキーワードだけ書いておく。
- ② 人を笑わすのは情報とワードセンス・・・常に新聞や雑誌等に目を通し、時事ネタ、面白い話、言葉(ワード)を探し、常にメモを取る癖をつける。
- ③ これらを、習得すればあなたも人を笑わせることが出来る様になり、人を笑顔にします。「笑う門には福きたる」です！

ということで、これまで全5回にわたって「プロの芸人が伝授！人を笑顔にするトーク術、コミュニケーション講座」をお送りしてまいりましたが、いかがだったでしょうか？

これまでの会話術を習得してコミュニケーションを円滑にすれば、仕事、家族、人間関係が良好になり、様々ないい結果が必ず出ると私は信じています！
最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございました。

セミナーやイベントでお会いしましょう。
売上増加を祈念しております。

バックナンバーは、
https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls7221pdf_1_382.pdf
をご覧ください

**お問い合わせ・質問は メールアドレス： hos_biz@hosbiz.net

発行責任者：平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://1legend.com/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a_mail=###mail###