



TALK ENERGY

話し方タイプ診断

Premium Report

## スパーク・タイプ

口を閉じた瞬間、あなた本来の  
「言葉」と「存在感」が戻ってくる。

新木美代

Araki Miyo

Golpe / [www.golpe.biz](http://www.golpe.biz)

## ＊あなたが本来持っている力

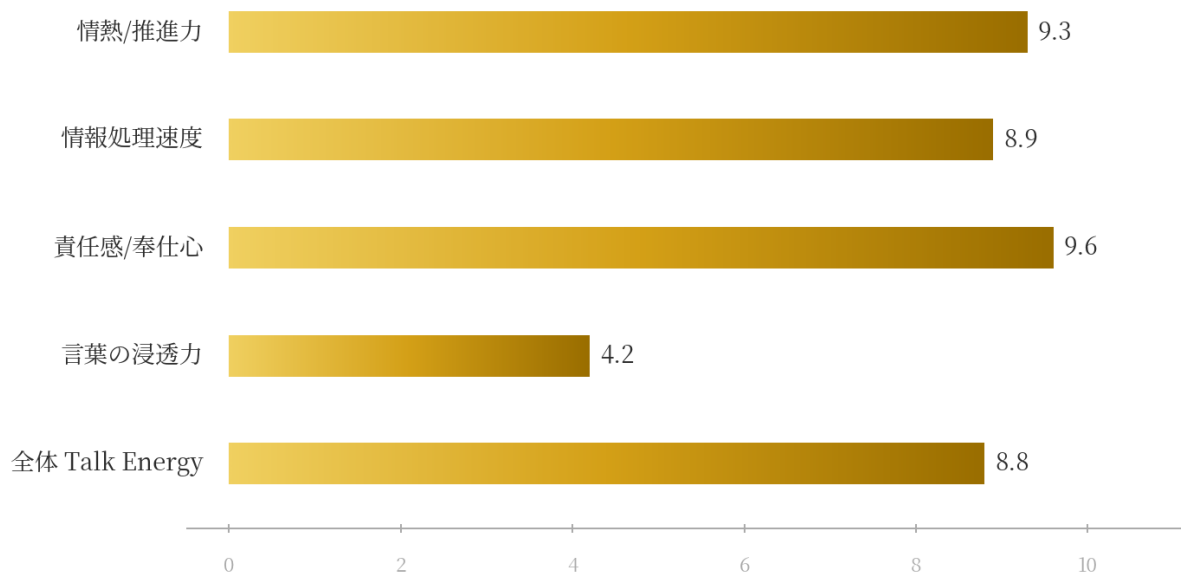
- 情熱とエネルギーで、場を前へ動かす力
- 情報処理が速く、必要な詳細まで正確に伝えられる
- 人を巻き込み、プロジェクトを推進する牽引力
- 誠実さと責任感で、周囲から信頼を集める存在

スパーク・タイプの方は、情熱と情報処理能力で人を巻き込み、誠実に情報を届ける素晴らしい力を持っています。口を閉じてできた「間（ま）」が、あなたの言葉をより一層輝かせてくれます。

## ＊あなたのトークバランスと伸びしろポイント

傾向スコア

※ スパーク・タイプの標準的な傾向をもとにした参考値です



スパーク・タイプの方は、すでに圧倒的な「エネルギー」や「情報を処理して届ける奉仕の心」を高いレベルで持っています。

ここで「言葉の浸透力」が4.2という数値になっているのは、決してあなたに伝える力がないからではありません。「もっと役に立ちたい」「正確に全部伝えなければ」という誠実さが、言葉のスピードを上げすぎてしまうことがあるからです。

つまり、この数字はあなたの「ギバー（与える人）精神の裏返し」。話すスピードを適切にコントロールし、相手の心に染み込ませるタイミングさえ掴めば、あなたの言葉はさらに大きな力を持ちます。

## ＊こんなこと、ありませんか？

- 話しながら「このことも、あのことも伝えなきゃ」と焦ってしまう
- 話し終わったあと「ちゃんと伝わったかな」と不安になる
- 周りから「早口だね」と言われたことがある
- 相手から「結局何が言いたいの？」と聞かれたことがある
- 一文が長く、「、」で話が続いて「。」がなかなか来ない

もしこのような傾向があるなら、あなたの言葉のエンジンを全開で回りすぎているのかもしれない。

でも安心してください。それは話し方が「向いていない」のではなく、“ちゃんと届けたい”という気持ちが強い人ほど起きやすい反応なのです。あなたの情熱と誠実さが、その現象を引き起こしています。

---

## ＊実験 — 録画してみよう

まずは、以下の短いフレーズを使って実験をしてみましょう。

「今日は、ありがとうございます。宜しく願い致します。」

- ① まず、スマートフォンの録画モードにし、普段通りに読んでみる。
- ② 次に、句読点で止まりながら話す動画を撮る。「、」で口を閉じ、鼻から息を吸う。「。」で、また口を閉じ、鼻から吸う。

上記の1と2の動画を見比べてみましょう。印象はいかがでしたか？ 落ち着きや聞き取りやすさを感じましたか？ たった、「間」をとっただけで聞こえ方や見え方が変わりましたか？

---

## ＊変化が起きる理由

あなたの言葉のエンジンは、常に「届けよう」と動き続けています。あなたの情報収集力と処理能力はとても高く、何かあれば惜しみなくその情報を届けられます。

だからこそ伝える場面では「誤解がないように、正確に、的確に、できる限りの情報を届けなければ」という奉仕のような気持ちが自然に働きます。

そしてもう一つ、相手の時間を大切にしたいという配慮も同時に働いています。この二つが重なると、脳は「止まっている時間をもったいない」と判断し、言葉が加速してしまいます。

## ＊なぜ、早口になるのか

人は強い緊張を感じると、脳は「危険」と判断し、「戦うか (Fight)、逃げるか (Flight)、もしくは留まる (Freeze)」という3つの反応のどれかを選択します。

スパーク・タイプの方は、「逃げる (Flight)」方向に反応が出やすい傾向があります。

緊張するとアドレナリンが放出され、脳は「早く、早く」と加速し、言葉が止まらなくなります。つまり、話し続けてしまうのはあなたの意志の弱さではありません。これは生存本能として自然な反応です。

---

## ＊「役に立ちたい」が加速装置になる

早口になる背景には、もう一つの心理が隠れています。「相手の役に立ちたい」「期待に応えたい」「自分が有益な存在でありたい」——この気持ちが強いほど、あなたの「届けたいエネルギー」はさらに加速します。

責任感が強く、誠実であるがゆえに、話を遮られる前に全部伝えようと、言葉が止まらなくなる。これは性格の問題でも、能力の問題でもありません。あなたの誠実さと奉仕の精神が生み出す、スパーク・タイプならではの現象です。

---

## ＊早口ほど「焦っている人」に見える

コミュニケーション心理学者ミラー (Miller) らの研究 (1976年) では、適度に速い話し方は「有能そう」に聞こえますが、一定のスピードを超えると「焦っている」「落ち着きがない」という印象に変わることが示されています。

話しているときに次のサインが出てきたら、話しすぎている (全開モードになっている) サインです。

- 立て板に水を流すように言葉が切れずに続いている
- 口呼吸で息継ぎをしている。「えー」「あー」が増えている

そして、聞き手の側にも変化が出ます。最初はじっと見ていた相手が、時間が経つとモゾモゾし始め、視線が外れ、首を回したり後ろを振り返ったりし始めます。これは「情報処理が追いつかなくなったサイン」です。

---

## ＊「もっと話すこと」ではなく「止まる」、10秒ルール

情報処理が速いがゆえに、頭の中にはどんどん「伝えたいこと」が浮かんでいきます。その全部を届けようとする、何が一番重要かを選ぶ前に言葉が出てしまいます。

話す前に、一度だけ自分に問いかけてください。

## 「もし10秒しかなかったら、何を言う？」

その答えが、あなたが本当に伝えるべきことです。それを最初に言う。それだけで、相手の中に「聞く準備（受け皿）」が生まれます。

---

## ＊話の迷子にならない「SDS法（結論から話す3ステップ）」

「10秒で言えること」を決めたら、話が迷子にならないように SDS法を活用しましょう。SDSとは、以下の3つの頭文字をとったものです。

- Summary（要点）：最初に一番伝えたいことを言う。
- Detail（詳細）：その理由や背景を話す。
- Summary（まとめ）：最後にもう一度、要点を繰り返す。

ニュース番組を思い浮かべてください。「本日、〇〇が起きました」と最初に要点を言ってから詳細に入ります。最初に要点を聞いた人は、その後の話を「理解するための地図」を持って聞けます。つまり、あなたの情報が整理されて届くのです。

---

## ＊世界一シンプルなテクニック

話しすぎていると感じたら、世界一シンプルなテクニックを使いましょう。それは、「口を閉じる」です。

口を閉じると、そこに美しい「間」が生まれます。この間こそが、あなたを輝かせる最大のテクニックです。いつ口を閉じるかということ、話している時の「、」と「。」のタイミングです。

そのときの息継ぎは、口ではなく「鼻から」！この数秒が、次に何を話すかを考える余裕を生み、全体のトーンが落ち着きます。

あなたが息をしっかりと吸っているその数秒間こそが、相手にとっては「あなたの言葉を深く理解する時間」になります。相手のうなずきが増え、目が合う回数が増え、「この人の話は聞きやすい」という印象が生まれていきます。

---

## ＊止まるコツ（まとめ）

- 息継ぎは「。」のタイミングで行う。
- 息継ぎを1回しながら話したら、次の息継ぎも「。」で行う。
- 息継ぎ時は、必ず両唇をしっかりと閉じる。

## ＊2週間チャレンジ：レコード&レビュー

自分の話し方の特徴は、自分ではなかなか気づけないものです。このチャレンジは、あなたの「伴走プログラム」です。2週間、一緒に進めていきましょう。

### STEP 1 | まず録画する

先ほどの実験と同じように、身体の力を抜き、「。」で口を閉じることを意識した状態をスマートフォンで録画してください。話す内容はシンプルな自己紹介（30秒～1分程度）で構いません。

### STEP 2 | 録画動画を「視覚的情報」のみで観る

まず音をミュート（消音）にして「話している姿（動画）」だけを見てください。表情が動いているか、身体が硬直していないか、口が開きっぱなしになっていないかを確認します。気になったところをメモします。

### STEP 3 | 録画動画を「聴覚情報」のみで聴く

今度は画面を伏せて、「声とリズム（音声）」だけで聴いてください。間がとれているか、早口になっていないか、気になったところをメモします。

### STEP 4 | 一点だけ選ぶ

両方のメモを見比べて、今一番気になった「一点だけ」を選びます。

### STEP 5 | 1週間練習する

選んだその一点だけを意識して、日々の会話の中に意識的に取り入れていきましょう。

### STEP 6 | 1週間後、また録画する

同じ手順で「録画 → 視覚確認 → 聴覚確認」を行います。改善していたら次の一点へ。まだなら、もう1週間続けましょう！

一つの特徴（習慣）が変わるまで、だいたい2週間ほどかかります。この2週間の実践をサポートするTalk Energy 実践コミュニティをご用意しています。

詳しいご案内は、このレポートの最後にあります。

---

## ＊ここまで読み終えたあなたへ

あなたには、人を動かす情熱と誠実さで、場を前へ進める素晴らしいエネルギーがあります。その力がスパーク・タイプの最大の魅力です。

「たくさん話すこと」を手放し、口を閉じて一拍置いたとき、あなたの言葉はただの「情報」を超えて、「相手の心を動かす確かな力」へと変わります。

- ◆ 人を動かす情熱と誠実さで、場を前へ進める素晴らしいエネルギー
- ◆ スパーク・タイプの最大の魅力は、あなたの中にある
- ◆ 口を閉じた瞬間、本当に人の心を動かす話し手

口を閉じた瞬間、あなた本来の言葉と存在感が戻ってくる。

あなたの Talk Energy を信じて、ここから新しく動き出しましょう。

＊ご購入者限定

## Talk Energy 実践コミュニティへのご招待

このレポートを読んでもくださった方へ、Talk Energy 実践コミュニティをご案内します。

コミュニティでは、以下をお届けします：

- ・登録後すぐに始められる Talk Energy 実践コミュニティ

(レポート内の2週間チャレンジを続けるためのヒントやメッセージをお届けします)

- ・前向きな毎日をつくる心理学と非言語のヒント
- ・新木美代からの最新情報やお知らせ

一步を踏み出したあなたと、ここからさらに深くつながれるのを楽しみにしています。

### ▼ Talk Energy 実践コミュニティに参加する (無料)



LINE コミュニティに参加する

<https://lin.cc/QkWsos7>

新木美代 Araki Miyo

Golpe / [www.golpe.biz](http://www.golpe.biz)