

# 選ばれる人の秘密 — 共感ストーリー®実践ガイド

The infographic is divided into two main paths. On the left, under the heading 'スペック重視' (Spec-heavy), a sad face icon leads to a resume with a red 'X' over it, which then leads to a large 'X' and the text '選ばれない' (Not selected). On the right, under the heading '共感ストーリー' (Empathy story), a happy face icon leads to a resume with a green checkmark, which then leads to a heart icon and the text '選ばれる!' (Selected!). In the center, large text reads '上手く話しても、選ばれない。' (Even if you talk well, you won't be selected.). Below this, five chapters are listed in rounded boxes: Ch1 選ばれない理由 (Reasons for not being selected), Ch2 共感ストーリー4ステップ (Empathy story 4 steps), Ch3 自己紹介の極意 (The essence of self-introduction), Ch4 転職面接 (Job change interview), and Ch5 聴き方 (Listening method). To the right of these chapters is an illustration of a woman in a white lab coat holding a microphone.

松下公子 (株)STORY代表取締役 | STORYアナウンススクール代表 | 元アナウンサー

## はじめに

この小冊子を手にとってくださって、ありがとうございます。

私は松下公子。元アナウンサーで、今はSTORYアナウンススクールの代表をしています。

「え、アナウンサーが話し方の本を出すのって、当たり前じゃない？」

そう思いましたよね？

でもね、実は私、最初から話が上手かったわけじゃないんです。

新卒で入った会社では「こんな簡単な事務作業もできないのか！」と上司にダメOLのレッテルを貼られて、1年も経たずに退職。その後はコールセンターの受付やイベント司会のアルバイトを掛け持ちするフリーター。東京で一人暮らし、「次のお給料日まであと3日！」と指折り数えるような生活でした。

そんな私が、25歳でアナウンサーに転身。

競争倍率1000倍以上と言われるアナウンサー試験を、4回突破しました。

佐渡のケーブルテレビから始まって、愛媛朝日テレビ、ラジオNIKKEI、名古屋テレビ。4つの局でキャリアを重ねました。

でも、転機は突然やってきます。

2008年、リーマンショック。フリーアナウンサーだった私は、担当していたテレビ・ラジオのレギュラー番組を全て降ろされました。

仕事がない。3歳の息子を抱えて、家に引きこもる日々。

「私にできることは何だろう？」

——話す、伝えるということしかできない。

「あ、これを教えてあげたらいいのか！」

ここから、プレゼンテーション・話し方を人に教え始めて、今があります。

この小冊子では、20年のアナウンサー経験と、何百人もの生徒をサポートしてきた中で見つけた「**選ばれる人の秘密**」をお伝えします。

その秘密とは——「**共感ストーリー®**」。

上手く話す必要はありません。スゴさをアピールする必要もありません。

あなたの過去、現在、未来を、あなたの言葉で語るだけ。

さあ、一緒に「選ばれる人」になりましょう。

# 第1章 | スペックから「在り方」へのシフト

1



**【1】 上手く話す ≠ 選ばれる**

- 正論だけでは心は動かない
- 技術より大切なもの

【2】



スペックより「在り方」の時代

- 誰から買うか
- 誰と働きたいか



**【3】 語るべきは自分のストーリー**

- なぜやっているのか
- 30秒で伝える

上手さより、在り方。



## 第1章: なぜ「上手い話し方」では選ばれないのか

ビジネスの現場で、こんなことが起きていませんか？

「理路整然とロジカルに伝えたのに、商談がまとまらなかった」

「自社のサービスのすごさを伝えたのに、プレゼンで選ばれなかった」

「商品の性能を分かりやすく伝えたのに、買ってもらえなかった」

なぜ？ 正論を伝えたのに！ なぜ？ スゴさを伝えたのに！ なぜ？ 上手く話したのに！

実は、「上手く話す」と「選ばれる」は、イコールではないのです。

これはアナウンサーの世界でも同じ。発声や滑舌、腹式呼吸のトレーニングを積んで、上手く話せるようになっても、試験で落ちる人は山ほどいます。

一方で、技術的にはそこまで上手くないのに、なぜか選ばれる人がいる。

その違いは何か？

**スペックではなく「あり方」で選ばれる時代になったのです。**

商品やサービスの「機能的価値」——つまり性能や価格で差がつきにくい時代。人は、最終的に「誰から買うか」「誰と仕事をしたいか」で選んでいます。

つまり、あなたが語るべきは商品のスペックではなく、**あなた自身のストーリー**。

**「上手く話すことを目指すのをやめた瞬間から、選ばれるようになった」**

これが、私自身の体験から得た結論です。

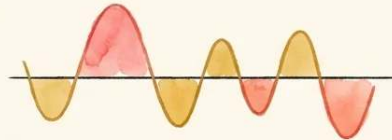
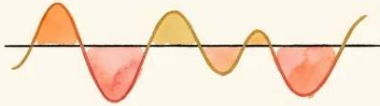
### 今日のワンアクション

次の自己紹介で、スキルや実績ではなく「なぜ、それをやっているのか」を30秒で語ってみてください。

## 第2章 | 共感ストーリーの作り方4ステップ

### 【Step1】掘り起こす

人生の感情グラフを描く。  
山と谷の体験を棚卸し



感情が  
人を動かす!



アナウンサー(30代)

### 【Step2】ゴールから逆算

「どんな自分して覚えられたいか」から設計

### 【Step3】組み立てる

6要素の型(背景→転機→葛藤→決断→行動→今)



背景の → 背景転機 → 葛藤 → 決断 → 行動 → 今

### 【Step4】声に出して読む

体に染み込むまで音読、  
フィードバックで磨く



## 第2章: 共感ストーリー®の作り方 — 4ステップ

では、「選ばれる人」は何を語っているのか？

答えは、「共感ストーリー」。

共感ストーリーとは、**あなたの過去、現在、未来を感情とセットで語る**プレゼンテーション手法です。

作り方は、たった4ステップ。

### ステップ1: 掘り起こす

---

まず、人生の「感情グラフ」を書いてみましょう。

横軸に時間（幼少期～現在）、縦軸に感情の高低（嬉しい↑ 辛い↓）。

そして、感情が大きく揺れたポイントに印をつけます。

- どんな経験だったのか？
- その時、何を感じたのか？
- そこから何に気づいたのか？

私の場合、一番の谷底は「ダメOL時代」。上司に怒鳴られて泣いた日。でも、その谷底があったから「自分の声で勝負したい」という想いが生まれた。

**谷底こそが、最強のネタ**なんです。

### ステップ2: ゴールから逆算する

---

次に、2つの問いに答えます。

1. **聴き手は誰なのか？**
2. **聴き手にどう行動してほしいのか？**

ゴールが決まれば、たくさんある体験の中から「このゴールに最も効くエピソード」を選べます。

### ステップ3: 組み立てる

---

共感ストーリーには「型」があります。

1. 感情が揺れた経験
2. その時感じた感情
3. そこから得た気づき
4. 気づきをどう学びに変えたか
5. 学びからどう行動したか
6. 結果、どんな状態なのか

この6つを、原稿に書き起こします。

ポイントは、**擬声語・擬態語**を入れること。「怒られた」ではなく「『こんなこともできないのか！』と目の前でバンッと書類を投げられた」。臨場感が共感を生みます。

## ステップ4: 声に出して読む（推敲）

書いたら、必ず声に出して読んでください。

目で読むのと、声に出すのでは、まったく印象が違います。

引っかかる箇所、不自然な表現、長すぎるセンテンス。声に出すと、全部わかります。

私はアナウンサー時代から、原稿は必ず3回以上声に出して読みます。

「共感ストーリーは、書いて終わりじゃない。声に出して初めて完成する」

### 💡 今日のワンアクション

紙とペンを用意して、**人生で感情が大きく揺れた経験を3つ**書き出してみてください。

## 第3章 | 未来をつくる自己紹介の極意

### 【1】受身の営業をやめる

「何をしている人か」ではなく「何を実現したい人か」で名乗る



未来の自分を  
語ろう!

### 【2】五感で伝える自己紹介

視覚・聴覚・体感を使ったストーリーで記憶に残す



### 【3】30秒で未来を見せる

過去の実績ではなく、相手と一緒に作る未来を語る



## 第3章: 未来をつくる自己紹介の極意

「自己紹介が苦手です」

これ、私もなんです。

「元アナウンサーで、人前で話す講師なのに？」と驚かれますが、アナウンサーだって人間です。緊張します。

でも、**自己紹介は「受身の営業」**だと気づいてから、考え方が変わりました。

名刺を渡す、自分の名前と肩書を伝える。それだけで、相手があなたに興味を持ち、「もっと話を聞きたい」と思い、仕事につながる——。

自己紹介は、あなたが売り込まなくても「この人ともっと話したい」と思わせる、最強の営業ツールなのです。

### 五感で伝える自己紹介

自己紹介で大切なのは、**五感に訴える**こと。

**1. 見せる（視覚）** 0.5秒で人は「パッと見」で印象を判断します。服の色、姿勢、笑顔。特に**歯を出した笑顔**は、好感度を劇的に上げます。

**2. 聴かせる（聴覚）** 「えー、あの一」というノイズを減らすだけで、知的な印象に変わります。コツは、「えー」を言わなくなった**黙る**。3秒の沈黙は、聴き手にとっては「間（ま）」になります。

**3. 香らせる（嗅覚）** 清潔感。それだけで十分。

**4. 味わわせる（言語的味わい）** 名前をフルネームで伝える。「松下です」ではなく「松下公子です」。名前を丁寧に伝えるだけで「私はあなたとの出会いを大切にしています」というメッセージになります。

**5. 触らせる（接触感）** 握手、名刺交換の所作。そして「お声がけください」で締める。これで「次につながる余韻」を残せます。

**「自己紹介の先にある未来をイメージせよ」**

その先には、仕事につながったり、一緒に働く仲間ができたり、一生の友達ができたり。中には結婚にまで至るパートナーとの出会いもあるのです。

## 💡 今日のワンアクション

「私は〇〇のために〇〇をしています」のフォーマットで、自己紹介を1文で書き直してみてください。

## 第4章 | 転職面接で選ばれる共感ストーリー

### 【1】面接はスキル審査ではない

— 「この人と働きたい」と思わせる  
人柄と想いが決め手

人柄で  
選ばれる!

### 【2】失敗談こそ最大の武器

— 挫折→学び→成長の  
ストーリーが共感を生む

### 【3】志望動機は未来のビジョンで語る

— 「御社で何がしたいか」を  
自分の物語として伝える



## 第4章: 転職面接で選ばれる共感ストーリー

「志望動機で何を話せばいいかわからない」「自己PRといっても、自分には大した強みがない」「そもそも、転職に向けて一歩が踏み出せない」

転職で悩んでいる方にお伝えしたい。

面接は「スキルの審査」ではなく「一緒に働きたいかの判断」です。

採用担当者は、スキルや経歴はすでに書類で見えています。面接で見ているのは「人柄」と「想い」。

だからこそ、共感ストーリーが効くのです。

### 私が愛媛朝日テレビに受かった話

アナウンサー試験の面接で、「入社したらどんな番組をやりたいですか?」と聞かれました。

私はこう答えました。

「佐渡島で、朱鷺（トキ）の取材をしていました。絶滅寸前の朱鷺が、保護活動で少しずつ増えていく過程を、地域の方々と一緒に追いかけていたんです。愛媛にも、まだ知られていない素晴らしいストーリーがたくさんあると思います。地域の方々の声を、全国に届ける番組を作りたいです。」

それまでうつむいていた面接官が、パツと顔を上げた瞬間を、今でも覚えています。

私は「上手く話そう」としたのではなく、自分の体験と想いを語っただけ。

「御社の理念に共感しました」では、面接官の心は動きません。

あなただけの体験から生まれた、あなただけの想いを語る。それが、共感ストーリー。

### 面接での話し方3つのポイント

1. **文末を言い切る**: 「～と思います」ではなく「～です」。自信が伝わります
2. **具体的な数字を入れる**: 「たくさん」ではなく「300人の前で」
3. **最後に「一言よろしいですか?」で締める**: 最後の一言が、面接官の記憶に残ります

# 「面接で語るべきは、スキルの証明ではなく、あなたの”なぜ”」

## 今日のワンアクション

志望動機を「自分の体験 → 気づき → この会社でやりたいこと」の3段構成で書き直してみてください。

### 第5章 | 聴くだけで好かれる11のテクニック

**【1】**  
**1** 話し方の究極は「聴き方」  
話す技術より聴き技術が信頼を生む。相手が主役

話す技術より相手が主役

**【2】**  
**2** 5つの聴く技術  
うなずき・オウム返し・沈黙を待つ・感情に名前をつける・質問で深める

うなずき  
うなずき・オウム返し・沈黙を待つ・感情に名前をつける・質問で深める

あつとあえらし  
オム-がえし

shhh  
ちんんを待つ

感情になまえをつける

質問でふまめる

**【3】**  
**3** 聴くだけで「また会いたい」と思われる  
相手の話に全集中することが最高のプレゼン

聴く力が最強!

また会いたい

聴くことは最高のプレゼン

## 第5章: 聴くだけで好かれる — 主役を相手に移す

ここまで「話す」ことについてお伝えしてきましたが、最後にお話ししたいのは、実は「聴く」こと。

話し方の究極は、聴き方なのです。

私が新人アナウンサーだった頃、大失敗をしました。

インタビューで、自分の用意した質問ばかりぶつけてしまった。相手の話を聴いていなかった。

収録後、カメラマンに言われました。

「公子ちゃん、インタビューはキャッチボールだよ。相手が投げたボールを受け取らないで、自分のボールばかり投げたら、誰も話してくれなくなるよ。」

この言葉が、私のコミュニケーション観を変えました。

### 好かれる聴き方 5つの技術

1. 「それで、それで！」の最強相づち 相手が「実はね…」と話し始めたら、「それで、それで！」。これだけで、相手は気持ちよく話し続けてくれます。

2. 「要は、○○ということですね？」で話を整理 話が脱線しがちな人には、要約して返す。相手は「この人はちゃんと聴いてくれている」と感じます。

3. 「そもそも、なぜ？」で共感ストーリーを引き出す 表面的な話から一段深い話へ。相手の共感ストーリーが引き出せたら、あなたは「特別な人」になります。

4. 黙ってゆっくり1回うなづく 話を邪魔しない共感の合図。大げさなリアクションよりも、静かなうなづきの方が深い信頼を生みます。

5. 何度か聞いた話でも「そうなんです」 知っている話でも、初めて聞いたかのように反応する。これが「また会いたい人」になる秘訣です。

「話し方の究極は、聴き方。主役を相手に移した瞬間、あなたが選ばれる」

### 今日のワンアクション

明日の会話で、「それで、それで！」を3回使ってみてください。驚くほど相手が話してくれます。

## ワーク 1: 共感ストーリーグラフ

あなただけの共感ストーリーを作るために、まず「感情グラフ」を描いてみましょう。

**やり方:** 1. 紙を横に置いて、左端に「幼少期」、右端に「現在」と書く 2. 縦軸の上を「嬉しい」、下を「辛い」にする 3. 人生の出来事を時系列に点を打ち、線でつなぐ 4. 感情が大きく揺れたポイントに★マークをつける 5. ★の横に「何があったか」「何を感じたか」をメモする

★マークが多い場所こそ、あなたの最強のネタ。

時期	出来事	感情 (+10~-10)	感じたこと	気づき
幼少期	_____	_____	_____	_____
学生時代	_____	_____	_____	_____
社会人 (前半)	_____	_____	_____	_____
転機	_____	_____	_____	_____
現在	_____	_____	_____	_____

## ワーク 2: 未来をつくる自己紹介シート

以下のフォーマットに、あなたの情報を当てはめてください。

**Step 1:** 私は \_\_\_\_\_ です。

**Step 2:** \_\_\_\_\_ という経験がきっかけで、

**Step 3:** 今は \_\_\_\_\_ をしています。

**Step 4:** なぜなら \_\_\_\_\_ だからです。

**Step 5:** 一緒に \_\_\_\_\_ を実現しませんか？

### 完成例（松下公子の場合）

私は松下公子です。ダメOLと言われて泣いた経験がきっかけで、今は「たった1人に選ばれる話し方」を教えています。なぜなら、上手さだけでなく「あり方」で人は選ばれると信じているからです。一緒に、あなただけの共感ストーリーを見つけませんか？

これを60秒で話せるように、声に出して3回練習してみてください。

## ワーク 3: 聴き方チェックリスト

以下の11のテクニックから、**今週実践する3つ**を選んで○をつけてください。

- 名前をフルネームで伝える
  - 「私たちは」で仲間意識を作る
  - 「お声がけください」で締める
  - 「それで、それで！」の相づちを使う
  - 「要は、○○ということですね？」で整理する
  - 「そもそも、なぜ？」で深掘りする
  - 黙ってゆっくり1回うなづく
  - 「すごい、さすが、素晴らしい」の前に名前を付ける
  - アイコンタクトで目を1.5倍に見開く
  - 知っている話でも「そうなんですネ」と言う
  - 興味がない話こそ「前のめり」で聴く
-

## 次のステップ

この小冊子で「選ばれる人の秘密」を感じていただけたでしょうか？

もし、もっと深く学びたいと思ったら——

**STORYアナウンススクール**では、共感ストーリー®の作り方をマンツーマンで指導しています。

- アナウンサーを目指す方
- 転職で面接を突破したい方
- プレゼンや営業で選ばれたい方
- 経営者として発信力を高めたい方

どんな方でも、あなただけの共感ストーリーが必ず見つかります。

まずは無料相談から。

**[無料相談はこちら → [story-announceschool.com](https://story-announceschool.com)]**

---

## 著者プロフィール

### 松下公子 (まつした きみこ)

株式会社STORY 代表取締役。STORYアナウンススクール代表。

1973年、茨城県鹿嶋市生まれ。佐渡テレビ、愛媛朝日テレビ、ラジオNIKKEI、名古屋テレビの4局でアナウンサーを務め、20年以上のキャリアを持つ。

2008年リーマンショックを機に講師業を開始。「共感ストーリー®」メソッドを確立し、アナウンサー内定率8割、転職内定率9割の実績を誇る。

プレジデントオンライン連載。Voicy「共感コミュニケーション講座」毎朝6:10配信。著書に『「たった1人」に選ばれた話し方』『転職は話し方が9割』『未来をつくる！最高の自己紹介』（すべてスタンダード社）。

2023年「推し社長」アワードBEST100選出。