



THOUGHT LEADERSHIP SERIES ビジネス達人 | No. 012

PRESENTATIONS

10分前です。準備は整っていますか？



皆様は、スピーチやプレゼンをする機会が多いですか？大勢の前での「スピーチ」をする機会がなくても、商談や会議などでプレゼンを行う機会があります。という方はいらっしゃるかもしれません。

スピーチやプレゼンをする機会が多く、大変自信があります！という方もいらっしゃると思います。反対に、プレゼンは緊張する、苦手です…。という方もとても多いのではないのでしょうか。

私も、緊張する時はあります。その時は、このようなデール・カーネギーの言葉を思い出します。

「古今東西を問わず、生まれながらの雄弁家などというものは存在しません。今日では弁論は会話の延長とみなされています。大みえ切ったスタイルや、朗々たる発声といったものは永久の過去のものとなりました。我々が聞きたいと思うのは、一般常識に根差し、話者が一方的に聴衆に聴かせるのではなく、聴衆が話者とともに語り合いたくなるような主題についての率直な談話です。」

「語り合い」と聞くとなんだか、少し心が軽くなりませんか？
そう、飾り立てられた言葉でプレゼンがかつよくキメなければならぬ。という事ではないのです。自分の言葉で、自

分にしかできない話をシェアする！これなら、できるかも！と思いました。

親しみやすさや人間らしさが、真に人を引き付け、他者からの協力を得て、リーダーシップを発揮できるという事であれば、鎧を脱いで、等身大の自分で伝えたいメッセージを、熱意を持って伝えれば良いということなのです。

リンカーンも「私は紋切り型の説教は聞きたくない。聞くなら、ハチの群れと格闘しているかのように興奮した話し手の話をききたい。」と言っています。これ見よがしに成功体験を羅列するのはプレゼンのみならず、いかなる場面でも逆効果という事になるのではないのでしょうか。それよりも、失敗談から沢山の学びを得たという話をした方が、聴き手からの興味を得て、相手からの信頼を得ることができるようになります。それなので、ありのままの私達のお話を肩肘はらずにリラックスして語り合いをすればいいのです！

とはいえ、ありのままが良いといわれても、やはり緊張してしまいます…。という方もいらっしゃるかもしれません。

そのような方も、ご安心ください！！多量の緊張はプラスになります。
人前で話すことに慣れていない場合に緊張が増します。事実として、未知の経験は不安と恐怖を伴います。実際に挑戦を繰り返して、成功体験を積み重ねていきな

Dr. Greg Story

DALE CARNEGIE
TOKYO JAPAN

Dale CarnegieTM

10分前です。準備は整っていますか？

がら、緊張を楽しみに変えていきましょう。しっかりとした準備や練習が自信につながるのです。「練習、練習そして練習あるのみ！」とデール・カーネギーも言っています。

デール・カーネギーも著書の中で、スピーチやプレゼンの準備についてや自信の持ち方をいくつかご紹介しております。それぞれ、本当に共感できるものばかりなので、また機会を作ってご紹介したいと思いますが、今回、私がご紹介したいのは「友人を相手に練習する」です。

なーんだ。そんなことか。とがっかりした方もいらっしゃるかもしれませんが。

これは、皆様もご存じの事ですが、実践している方は本当に少ないようです。私自身もそうでした。これを行う効果は私達の研修の受講者を拝見していても実際に感じるどころです。忙しい私達、スピーチやプレゼン資料作りに大半の時間をかけていて、実際のスピーチやプレゼンの練習にも時間をしっかり割くという方は非常に少ないのです。

実際に12週間のデール・カーネギー・コースで、明らかに前の週に比べて、急にスピーチに臨場感が出て、聴き手の心を掴むプレゼンをし、ブレイクスルーを遂げる受講者の方々がいらっしゃいます。その方々にお聞きすると口をそろえて「今回は練習しました。」「家族に聴いてもらいました。」という事をお

しゃる方がとても多いのです。すなわち誰かに実際に聴いてもらうという事の効果は絶大なのです。聴き手には、その練習で培った話し手が自分でも気づかない自信がはっきり伝わるのです。そして、その見えないはずの努力が、聴き手にしっかり伝わることで、話し手と聴き手の一体感が生まれるのです。言葉に力強さが乗り、聴き手の心に刺さり感動を与えるのです。

受講者の方々は、誰かに聞いてもらいながら練習することにより、言葉が自分のものになり、伝えたい！という熱意が増した感覚を忘れる事ができません。誰かに聞いてもらいながら練習することのパワフルさに気が付けて良かったです。おっしゃっていました。

印象的なオープニングの方法、感動で拍手喝采のクロージング。緊張のクライマックスの質疑応答や反対意見に対処する、方法、間の取り方やペーシング、声の抑揚を持たせ強弱をつけるなどのテクニックはトレーニングなどで簡単に身に付けることができます。が、実際に相手の心を動かすプレゼンターになるための熱意は一朝一夕には身に付ける事はとても難しいのです。

デール・カーネギーは効果的に話すためのスキルだけでなく、生き方として大変参考になる言葉を残しています。「我々は考えを変える事によって、自己の人生を変える事ができま

す。」「自信にあふれ、効果的に意思疎通できる自分というゴールに、しっかりと目を据え、人前で話すための努力のもたらす結果について明るい楽天的な考え方をするようにしなくてはなりません。」

先週の事です。あるプレゼンの後、クライアントの方にこのような質問を頂きました。「デール・カーネギーに入る前から自信がありましたか？」私は驚いて、「私は自信があるように見えているのですか？」と聞きました。クライアントの方は「とても楽天的でリラックスしているように見えます」と答えました。

そして、少し考えてから答えました。「私は自信のレベルが高まったかどうかは正直わからないですが、沢山の失敗をして、涙も流し、許容範囲が広がったことは確かだと思えます。失敗を恐れず、ある程度の事はやってみよう！とリラックスしている時間が長くなってきたという変化は特に今年1年で大きく実感するところです。」

このクライアントからの一言で、コンフォートゾーンが広がった事により、前向きな姿勢でリラックスして「語り合い」ができていたのだと実感することができました。

そう、心を動かすプレゼンテーションの準備とは、日々様ざまな挑戦を続けてコンフォートゾーンを広げる事。話し手も聴き手もリラックスできるようにすることなのです！

Dr. Greg Story is president of Dale Carnegie Tokyo Japan

Dale Carnegie Tokyo Japan

TEL: 0120-987-099, 03-4563-1963 weekdays 9:00-18:00, closed Sat/Sun/Holidays

FAX: 03-4563-1964

DALE-CARNEGIE.CO.JP/EN

