



THOUGHT LEADERSHIP SERIES ビジネス達人 | No. 018
PRESENTATIONS

「良いプレゼンテーション」よりも「素晴らしいプレゼンテーション」を目指しましょう！



私とデール・カーネギーとのご縁はプレゼン研修を前職在職中に強制的に受けさせられたことに始まります。忙しかったので、はじめはその研修を受ける予定に入れていなかったのですが、人事から「必ず受けてください！」と言われ、受けたその研修がまさに私の人生を変えました。そして、その研修の中で「プレゼンテーションも実は人間関係なのです」と聞いて目から鱗だったことを思い出します。

皆様にとって、心が動かされたスピーチやプレゼンテーションとはどのようなものでしょうか。内容は素晴らしい、話し慣れている感じがして、スムーズ！などでも「良い」プレゼンテーション。でも、数日、もっと言うとその場を離れるとすぐに他の事で記憶が上塗りされてしまうようなお話を聴く機会は意外と多いのではないのでしょうか。それと比較して、何年たっても、本当に心を動かされたなあ。と熱い想いがこみあげてくるように思えます。事ができるスピーチやプレゼンテーションは、もしかすると論理的でもなく、話し慣れている感じでもないかもしれません。でもその方のメッセージがずとんと入ってきて、いつまでも自分の中で生きている…。最高のプレゼンテーションとはこのようなプレゼンテーションなのかもしれません。

良いプレゼンテーションと最高のプレゼンテーションの違い。

それは聴き手とのエンゲージメントが鍵を握っているのだと思います。即ち、プレゼンテーションも人間関係が大切なのです。

プレゼンテーションで説得力を強めるための

テクニックはトレーニングやコーチングで身に付けることが可能です。弊社のトレーニングでも、説得力を高める6つのポイント！をご紹介しますが、そのポイントに気を配ると、すぐに自信があるように見え、説得力が増し、会場の熱量が上がります。求心力が上がると聴き手を巻き込み、会場に一体感が生まれるのです。

プレゼンテーションは一方的に話すので、「自分がいかに良い内容をうまく話せるか」に集中しがちですが、実際は聴き手との双方向のコミュニケーションをすることがとても大切なのです。例えば、その中の一つにアイコンタクトがあります。原稿に集中せずに、聴き手を見て、聴き手の表情と呼応するように話していくことがとても大切です。聴き手との対話を楽しむような感覚で話をするという事が必要です。そして、実際に会場にいる何人かの方と目を合わせながら話をする事で、会場全体との繋がりも生まれるのです。誰かと目を合わせながら話す方が、話し手自身も安心しながら話す事ができます。それなのに、緊張するとつい目が宙を泳いでしまう…。6秒も同じ方を見つめるとは、なんて長いのでしょうか！！？と最初は思いました。実際に6秒数えてみましょう。皆様も1点を見て数えてみてください。「1,2,3,4,5,6」これだけの時間じっと同じ方を見つめるのです。でも、ご安心ください！見られている側はそんなに長く感じていないどころか、じっと見て話してもらおう事で、個人的な繋がりを持ちたいという気持ちや重要感を感じてもらっているのです。つまり、抵抗を感じていないどころか見てもらえることは嬉しいと感じているのです！6秒ごとに機械的に視線を動かすというよりは、一文が終わるごとに視線をゆっくりと次の方に移動させるとより自然だと思います。

Dr. Greg Story

DALE CARNEGIE
TOKYO JAPAN

Dale CarnegieTM

「良いプレゼンテーション」よりも「素晴らしいプレゼンテーション」を目指しましょう！

半面、実際に聴き手の方に顔を向けていても、誰とも目を合わせていないと、誰ともつながれていない感じが会場全体に伝わるのです。エンゲージしている空気感、動画に取った際もしっかりと映像に映ります。Youtubeなどの動画を取る際も敢えて観客を会場にお招きして、その方々に向けて話すというスタイルの方もいらっしゃいます。実際には観客の方は動画には映っていないのですが、動画を拝見すると何とも言えない一体感が伝わってきます。

さて、アイコンタクト以外にもその他いくつかある、テクニカルな事をマスターしたうえで、心に残るプレゼンターとして欠かせない事についてお伝えしてまいりたいと思います。それは、感情レベルで聴き手と繋がることなのです。聴き手の私たちを感動させることができるスピーチができるプレゼンターになるための要素は、私たちは既に備わっているのです！

その要素とは「3つのE」と呼ばれているものです。

「3つのE」についてお話ししてまいりましょう。これはビジネス・コミュニケーションの基礎とも言われています。

一つ目のEは「Earn the Right」のEです。自分で学習・経験したことを通じてその話をする資格を会得している

二つ目のEはExcitedのEです。自分でもその内容にワクワクしている

三つ目のEはEagerのEです。聞き手に自分のアイデアや感情を伝えることに熱心である

本当に伝えたい気持ちで、聴いて聴い

て！！と熱心に話す人の話を、聴き手として右から左に聞き流すことはとても難しいのです。

一緒にその場に自分もいたかのような追体験をさせてくれるような気持ちになったプレゼンテーションは忘れる事はできません。

つまり、自分の言葉で自分の経験やストーリーまたは信じる話を興奮して伝える！そうすることで、背筋は伸び、ジェスチャーも加わり、聴き手の目を見て伝えているのではないのでしょうか。つまりテクニカルな説得力を高めるポイントを自然に網羅してしまっているのです。

熱心に伝えたい話を心からするとき、私たちは姿勢を丸めて視線を落とし、眼角を下げて伝える事が出来ますか？私にはそんな器用な事はできません。

私は、本当にその方にしか語れない事を自分の言葉で熱心に伝えることこそが聴き手と感情レベルでつながり、感動を与えるプレゼンターになる大切な要素だと信じます。むしろそれがあれば、他のテクニカルな部分は知らなくても自然にクリアできるのではないのでしょうか。全ては話し手の中にある。自分にしかできない話しをしましょう。華やかな言葉で自分を飾らず、溢れる想いを乗せてメッセージを伝えるプレゼンテーションに勝るプレゼンテーションはないのです。

皆様も、ビジネスプロフェッショナルとして、または一人間として、エンゲージできるプレゼンター、感動を与えるプレゼンターになれます。そのためには自分らしさを最大限に発揮した話し方をしましょう。

デール自身も自分にこう言い聞かせたそうです。「欠点や弱点も全て含んだデール・カーネギーになれ。別人にはなれないのだ」

そしてこう言っています。「他人を真似よ

うとしないでください。」「自分でいることを恐れない。自分らしくいる事！が大切ですよ。」

「他者を真似ない」はデール・カーネギーのストレスマネジメントの原則でもあります。デールが言う「自分らしくいなさい！他人を真似するな！」これは、音楽、執筆、プレゼンテーションのみならず、リーダーシップや自信をつけるうえで今にも通用する助言です。自分自身がオリジナルなのです。それを喜びましょう。未だかつて、自分と同じような人間はいませんでしたし、今後も一切登場することはありません。ですから自分の個性を最大限に生かしましょう。自分の発する言葉は自身の一部分であり、身体の一部なのです。自分の経験、信念、性格、生き方から生まれるのです。

そう、最高のプレゼンテーションとは、「自分らしくいる事で聴き手と感情的につながったプレゼンテーション」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

