



THOUGHT LEADERSHIP SERIES ビジネスプロ | No. 023

PRESENTATIONS

公開講義やプレゼンへの恐怖を克服する7つのポイント



公開講義やプレゼンといった『パブリック・スピーキング』は、対面においてもオンラインでも非常に有効なマーケティングツールの一つです。会場手配などを除けばコストもかかり辛く、ブランドの周知や商品のアピールなどが出来るので、コストとリターンの面で業績に大きな影響が期待できます。問題は、どのようにこのパブリック・スピーキングのプレッシャーに臆さず、立ち向かうか、ですよね。早速見ていきましょう。

最初のポイントは『ご自身が成功している姿を思い描く』です。エイブラハム・リンカーンはこう仰いました『人は自らが思い描いたとおりの人間になる』と。スピーチに臨む前は、ポジティブな言葉を書き出したり復唱しましょう。例えば『今日の聴き手は皆私のファンになっちゃうぜ！まいったやうな！』と口に出すのです。言葉という言葉があるくらいで、だんだん不思議と自己暗示をかけたように自信が増てきます。俗に『ペップトーク』と呼ばれ、熟練された多くのプレゼンターでさえ、登壇の前にはこのペップトークを利用しているのです。

2つ目のポイントは『継続は力なり』です。これは当然ですが、練習すればするほど、当然上達します。これは、プレゼンを丸っと暗記してください、ということでは決してございませんので、その点はご注意ください。

そして3つ目のポイントは『聴き手を野菜

と思いこむ』です。野菜でなくても、魚でも着ぐるみでも、なんでしたらパンツードでも何でも大丈夫です。理想としては、ご自身が『ぶっ』と笑って肩の力が抜けるものが良いでしょう。

更に4つ目は『計画』です。プレゼン成功の90%の鍵は『計画作り』と言われております。聴き手の興味や共感ポイントを知り、そこから内容へ上手くつながる構成を組み立てるようにしましょう。どれだけパワーポイントを魅力的にするかに時間を費やしてしまう方を多く見かけます。パワーポイントに載せるのは簡潔な『キーワード』程度が良いでしょう。主役はパワーポイントではなく、我々スピーカーなのですから！

5つ目のポイントは『定期的にユーモアをみせる』です。これはトピックや内容によってはそぐわない場合もありますが『箸休めを取り入れる』という目的があります。人間の集中力には限界がありますから、特に重いトピックであればあるほど、どこかでスッと聴き手の口角が上がるようなウィットに富んだ、機転の利いた『頭の回転の良さを感じさせる』言い回しなどをお勧めします。

6つ目のポイントは『ご自身のスタイルを尊重する』です。ご自身らしさを存分に表現しましょう。印象的なスピーチをご覧になったことがある方はおのずと理想のスピーカースタイルを思い描いてしまうものです。こう見られたい、あんな風になりた

Dr. Greg Story

DALE CARNEGIE
TOKYO JAPAN

Dale
Carnegie™

公開講義やプレゼンへの恐怖を克服する7つのポイント

い。実はこの『理想の姿』に無理やり合わせようとするところこそが、時よりスピーカーに余計なプレッシャーを与えてしまうのです。餅は餅屋、コメディはプロのコメディアンに任せましょう。スティーブ・ジョブズやオバマ大統領になろうとする必要はないのです。ありのままの自分になりましょう。勿論、理想のスタイルがご自身のスタイルに合っていれば、それは逆に大きな自信につながるでしょう。しかしここにギャップが大きくなった場合、聴き手も『なにかしっくりこないぞ』と違和感を覚え始めます。全く自分ではない誰かになりきろうとせず、ご自身の信頼性やスタイルを信じて磨くことに情熱を注ぎましょう。

7つ目最後のポイントは『会場に早めに到着する』です。実は早めに会場に到着することには大きなメリットがあります。会場の雰囲気慣れ、機材のコンディションを確かめ、席のレイアウトを確認し、プレゼンのリハーサルをする余裕が得られます。それから画面が見やすくなるようにとプレゼンが始まると部屋の照明を消してしまう『ありがた迷惑』な対応も、あらかじめ必要がない旨を伝えることが出来ます。主役であるスピーカーが見えなくなるだけではなく、聴き手の表情や反応を確認することも出来なくなってしまいます。更には早めに到着しておけば、聴き手と交流する時間が取れます。ここで参加者の興味や参加理由などの情報を得ることが出来ます。共感できるポイントがあれば、この段階で断りを得て、プレゼン中にお名前を引用させていただいてもいいでしょ

う。「先ほどAさんとお話していて、彼女が仰るには」といった具合にお話しをすれば、Aさんも登場人物に挙げられたことで繋がりが増し、エンゲージメントが更に高まるでしょう。上手いけば、我々の大ファンになってくれるかもしれません！ポイント1でカバーしましたよね。そんなご自身の成功されている姿を思い浮かべながら、プレゼンを練習してみてください。きっと練習さえも楽しくなってくるはずですよ。

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



Dale Carnegie

