

## 《理事長のコーナー&プレゼン最前線》

(プレゼンの連載記事・・・その2)

### ダイナミック・プレゼンテーション (シリーズの2)

## 上手な講演のコツ (読むな語れ!)

### 1、はじめに

アメリカの有名な経済誌「フォーチュン」が、大企業の会長、社長、副社長 1,500 人にインタビューしたことがある。

その質問は、「貴方がトップに登りつめる為に役立った最大の能力は、一体何だったのですか？」というものだった。その回答に驚きました。

実に 72%、すなわち 100 人中 72 人ものトップが「コミュニケーション能力である」と答えたのです。ご自身の専門分野の知識の深さでは無いのです。

ここで取り上げるプレゼンテーション能力は、コミュニケーション能力の最たるものです。先のフォーチュン誌の調査結果に対して、「そんなのはアメリカの企業の話だろう。日本は違うよ!」と反論される方もおられるでしょう。

でもよく観察してみてください。

今や、国境が溶けてゆくようなグローバルな時代です。

日本の企業でも、ホンダ技研、トヨタ自動車、パナソニック等の有名な大企業のトップはもちろんの事、地方自治体のトップ達のプレゼン能力は世界のどこにも通用するレベルです。例えば、元大阪府の橋下徹府知事、東京都知事の舛添要一氏、そして千葉県知事の森田健作氏などは顕著な例と言えるでしょう。

グローバルスタンダードそのものです。

そして彼らが、トップの座につけたのは、間違いなくコミュニケーション (プレゼン) 能力に負うところが大きいでしょう。

この不況下にもかかわらず、大奮戦しておられるスズキ自動車という会社がありますね。その会社の社長は、しばしばテレビに出られるので有名になりました。

いかにも親分肌で、社長というより親方という感じの人ですが、愛嬌のあるとても素敵なプレゼンをされます。私は、スズキのマーク入りの自動車を見るごとに、あの社

長を思い出し、いつか一台、買って差し上げたい思いに駆られるのです。

正に、社長は会社の看板であり、自社製品のイメージづくりに大きく影響を与えています。社長が、“俺は寝ていないんだ！！”と怒鳴ってひんしゅくを買った不祥事会社がありましたね。テレビなどのように、一気に大衆に露出される場面での幼稚なプレゼンは正に社運まで危うくしてしまいます。

つい最近の事ですが、若い世代の動向を探る為に、国内でトップにランクされる有名大学の卒業式の父兄席にもぐりこんでみました。そして、学長の祝辞のスピーチにはビックリしたのです。始めから終わりまで、演題に置いてある文章を読んでいたのです。

口調も一本調子で、スピーチに強弱緩急はほとんどありませんでした。したがって、情熱もまったく感じられなかったのです。マンモス大学ですから、一日に何度も同じセレモニーを繰り返すことは分かっています。その繰り返しに疲れてしまっていることは理解できます。

しかし、卒業してゆく学生にとっては、人生に一回限りの花道なのです。結婚式のようなものです。私は、学生が気の毒になりました。輝かしき、社会への巣立ちのセレモニーなのに、「コックリ、コックリ」と寝ている卒業生すら見受けられたのです。

そのような学長の下での、教授連の授業の風景を想像して、がっかりしてしまいました。多分、学長のまねをして、講義録を読んでいるのだろうと想像してしまいました。

**ところがです！** それとは対照的な光景を目（ま）の当たりにしたのです。学長の後に行われたOB代表の祝辞には、実に光るものがあったのです。その代表は、超大手企業の現役の会長でした。世界企業ですから、多くの国で、プレゼンをする機会があったのでしょ

そのプレゼンのスタイルは、

- ①原稿こそ持ってはいたが、一切読まずに聴衆に語りかけていた。
- ②視線は始終、学生や親兄弟達一人・一人に向けられ、満遍なく見渡して語りかけていた。いわば、アメリカのオバマ大統領の就任演説のような感じだったのです。

寝ていた学生もシャキッとして、興奮に目を輝かせていました。「これから社会に出て、頑張って、あのようなOBになるぞ！」と心に誓ったに

違いがないのです。このように学生達にやる気を吹き込み、応援歌で送り出してあげるのが本来の卒業式というものではありませんか？

## 2、聴衆を魅了する講演の3大ルール

- ①原稿を読むな、自分の言葉で語れ！
- ②自分の成功例は控えめでよい、失敗した体験談を大いに語れ！
- ③言葉にジェスチャーを豊富に加え、言葉とジェスチャーのダブルで語れ！

### 演説とスピーチは、基本的に違います。

演説は、国会演説や街頭演説のように自分のテンションに相手を引き込みます。いわば一方的で、悪く言えば自己中の世界です。

三島由紀夫氏の自衛隊本部での自決を決意した時の演説や、アドルフ・ヒットラーの国民を引き込んでゆく演説を思い浮かべて下さい。聴衆を酔わせ、時には、(悪く言えば) 騙すこともあり得ます。

それに対してスピーチは、「対話」です。双方向なのです。そして例外なく、話が上手い人は、演説ではなく聴衆と対話をしています。対話は、話し手の心と聞き手の心とのつながりです。そして講演では、**演説ではなく、対話をすべき**なのです。

私は長い営業の経験があります。思い起こすと、お客様に対して演説調で行った製品説明会で成功したためしがないのです。確かに、手応えを感じたこともありましたが。しかしそれは自己満足(自己中)であって、相手の心まで掴み得ていなかったのです。一方、お客様との対話調の説明会の後には多くの注文が舞い込みました。

### 体験談は、オリジナルですから信用されます。

いくら高尚なことを言っても、「どうせどこかの本や、誰かからのパクリだろう」と思われてしまいます。ところが、事例・体験談はオリジナルです。誰もコピーすることが出来ません。だから価値があるのです。

人というものは想像以上に鋭いものです。  
上手くコピーしても、すぐ「パクリだな」って読まれてしまいます。  
良いところ取りの、高尚な、借りてきた言葉より、失敗談の方が人の心を打ちます。

ところで、失敗談は貴方の格を下げるでしょうか？  
いいえ本当に格下の貴方なら、貴方を演者には選ばないでしょう。  
実例や体験談の良い点は次の2点です。

- ①臨場感があり、共感を呼びます。(あいつは人間臭いや・・気にいった！)
- ②聴衆の心を揺すぶる共振させます。(それなら、俺だってやってみよう！)

### ジェスチャー（体技）の大切さ

ただ空中に言葉を投げているだけでは、誰の心も打ちません。  
相手の心を揺すぶるのは、感情をさらけ出した時です。  
相手の心に向かって「分かって下さい！」と気持ちを込めて、身体全体でしゃべるのです。「以心伝心」とはこの事を言うのです。

微笑み、心を開いて前向きに、視線は常に聴衆にむけます。  
そして、講演をする時は全て開くことです。口も目も耳も鼻も全ての感覚器官を全開して語りかけるのです。  
もちろん腕組み、足組みをしません。  
手のひらも握らずに開きます。

また、目と目を合わせて微笑む事は黄金のコミュニケーションです。  
微笑みはいうまでもなく親愛の感情を示します。  
微笑をもって対応すれば相手も微笑を返してくれるでしょう。  
私の大好きな言葉があります。  
これはフランスの航空会社の広告宣伝文句です。

「笑顔と笑顔は、二人の心の距離を最短距離で結ぶ！」

## 3、講演のテクニック

- ①聴衆に語りかけること！
  - ②聴衆との目線の一致を心掛ける。
- 決して原稿の棒読みをしないこと、内容は暗記することです。  
カンペ（カンニングペーパー）を用意することは大切です。

それは自信につながります。

次に重要なことは視線です。

一つの文章を、一人の人の目をみながら最後まで言い切るのです。

それをジグザグと対角線上に人を選んで繰り返してゆきます。

そうすればたとえ聴衆が 100 人いようが 1,000 人いようが、全ての人が自分に語りかけているような錯覚に陥ります。このスキルを、ワンセンテンス・ワンパーソン法そしてジグザグ法といいます。

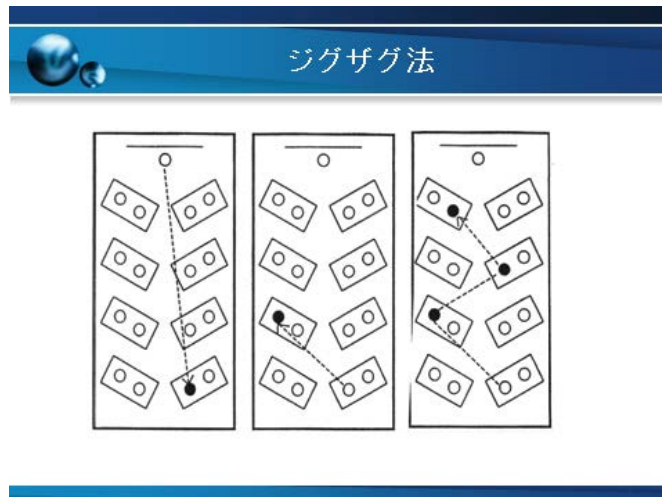


図 1：ジグザグ法

この手法に習熟すれば、間違っても寝る人は出ません。

## 4、マイクとポインターのテクニック

マイクは左手で持つことです。（20%の人が右手で持っています。）

右手でマイクを持つと、ポインターを左手で操作しなければなりません。

ポインターの照準が合わなく、ぶれます。

## 5、スライド作成のテクニック

①行数は 7 行以内、字数は一行 21 文字以内にする。

こうすれば、普通の会場なら、二階の最後部でも見れます。

そして、字数が混んでなくすっきりしているので、聴衆を疲れさせません。

②即座に理解できること

- ③読ませない、見せる
- ④数字は必ずグラフにする
- ⑤枚数は豊富に（講演時間は制限があるが、スライドの枚数には制限はありません）

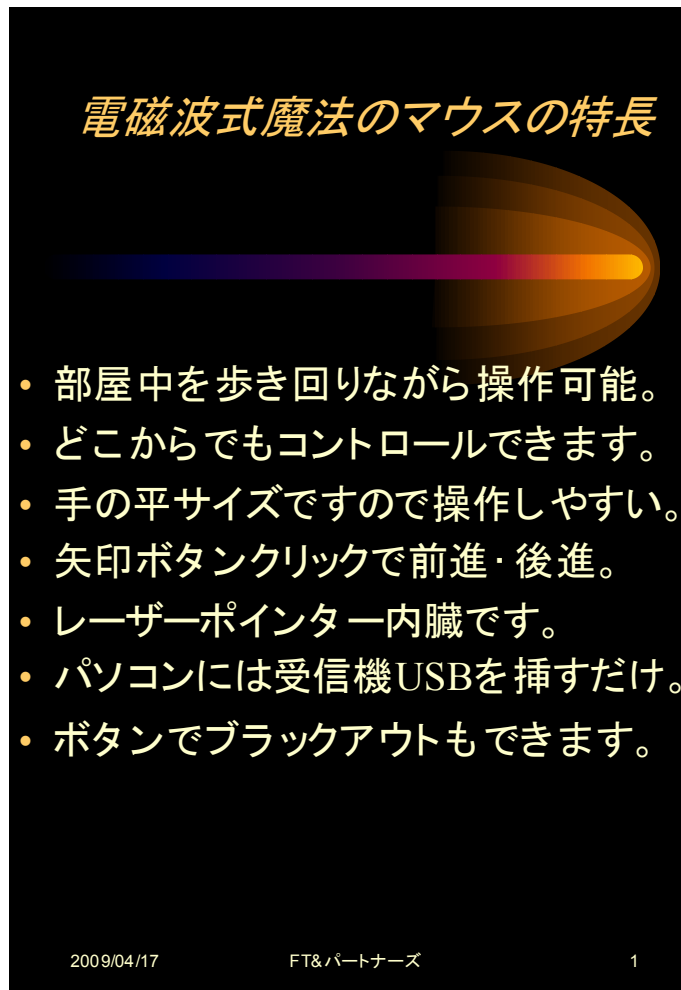


図2：7行21文字の法則  
（最大の行数文字数の例；これ以上書いてはいけません）

## 6、電磁波ポインターの使用をお勧めします

パソコンを使う場合、画面の送りをパソコンのキーを押しながらやっているようでは時代遅れです。

送りや戻しの操作は、遠隔でできる電磁波式ポインターを使うと良いでしょう。そうすれば、会場内をぐるぐる回りながら操作ができます。

会場の聴衆の中に入ってしまうのです。

そうすれば、聴衆との一体感が生まれますし、双方向の会話ができるのです。

聴衆との温度差がなくなりますし、聴衆を沸かせることができます。  
間違っても寝るような人は出ないでしょう。



図3：電磁波式魔法のマウス

## 7、前後移動には、ザリガニテクニックを！

貴方は子供の頃、田圃のあぜや沼地でザリガニ釣りをやったことがありますか？  
ザリガニは、餌を取りに隠れ家から出てくるときは、警戒しながらユックリとユックリと出てきますね。

一旦えさを掴んだり、危険を感じたときは、一気にスバヤク隠れ家に下がりますね。  
あれをまねると大変効果的です。

話を強調したい時は前に（聴衆側に）出ると、とても効果的です。  
そして前に出る（聴衆の方に）時はユックリと、下がる時はスバヤク・キビキビと！  
これが私が名づけた「ザリガニテクニック」です。

この逆をやってみなさい！間違いなく噴飯物で、苦笑を買うでしょう。  
質問を受ける時も、二三步前進して受けると、積極性と聴衆を大切にしている態度が伝わります。下がる時はすばやくキビキビと下がるのです。  
でも混同しないで下さい。講師が壇上に上がる時は逆です。  
すばやくキビキビと上がると積極性が伝わります。



図 4 ザリガニテクニック

## 8、おわりに

私は45年も長々と武道の稽古をしています。武道は礼に始まり礼に終わるといわれています。私もその思想と作法を徹底的に叩き込まれました。ところが、日本の伝統武道には、武士の時代の封建的な思想の影響が残っています。

礼に関して申しますと…、日本人に多いのは、小笠原流礼法での作法です。正に日本の伝統武道もこの礼法に近い作法を行っています。例えば、「手をしっかり前に組む」というのがあります。

これは元々「手前どもは…」と、手を前に組んで従順、恭順の意を示すものでした。いわば受身のポーズであり、度が過ぎれば卑屈になります。欧米では両手を組んで前の大切なところを隠すポーズは、フィグリーフ（イチジクの葉）ポーズといって（アダムとエバが楽園を追われたときの恥ずかしいポーズ）可笑しがられ、そして嫌われています。

また、両手を腰の後ろで組むことも危険です。罪人が牢屋に向けてつながれてゆくスタイルに似ているからです。ヨーロッパでは、ギロチン台に向かう死刑囚の格好に似ていることから、ギロチンのポーズといって忌み嫌われています。

この2通りの立ち方は、特に外国人のいる講演会などではお勧めできないポーズです。礼は大切ですが、限度ものです。適度に、いんぎんにならない程度に済ませるべきです。仙台の殿様、伊達政宗公の遺訓に、「礼にすぐれば、固くなる」という言葉もあります。



このようなグローバルな時代だからこそ、日本の伝統を守ることはとても大切なことだと思えます。日本の独自性を守ることこそグローバルだと思えます。そして、プレゼンテーションでは、和洋折衷で東西の良いところを大いに取り入れるべきだと思えます。

おわり