

聞き手を巻き込んで惹きつけるには

高野 文夫 NPO日本プレゼンテーション協会理事長

1、 自叙伝でよい

一つのスピーチの中で、「貴方にしか話せない話」を増やしてゆくほどあなたはあがらなくなります。基本的には、「知らないこと」「知識が不十分なこと」をテーマにしたときはあがりをまねきます。

貴方しかできない話、それはあなたの経験であり、体験であり、決して他人がかわりには話せないことです。

一番自信をもって話せる話は、自分の自叙伝です。そしてそれが一番説得力があるのです。あなた自身の話を盛り込むことで、安心感が生まれあがらなくなります。

2、 断定してしまう

「たぶん」「おそらく」「もしかしたら」なんて言葉を連発する人より、「絶対に大丈夫」「必ずうまくゆきます」「自信を持ってお勧めします」という自信の響きをもってお話しする人のお話しに引き込まれていくのは人間の性です。

一回限りではなく、日常的にこのように断定的な言い回しをするように心がけていけば、あなた自身に自信がつきますし、もちろんあがらなくなります。

口調も「思います」ではなく、「です、ます」と言い切りましょう。人は自身のある人の言葉を信ずるものです。そうすることによって、貴方自身に自信が出てきて、あがらなくなるのです。

3、 共感ゾーンをつくる

聴衆がほとんど知らない人の場合、あがりやすいと言えます。どんな人でも、

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2018年7月号》

まったく知らない人に対しては警戒心をもつものです。周囲の人から少しでも「警戒心」をもたないで見てもらえる良い方法はないのでしょうか？

聴衆との間の心理的な壁を取り払うには、「共通の感情」を持ってもらうという意味で「共感ゾーンをつくれ」という言いかたをします。日本人なら、まずかわしやすい会話としては、天候の話でしょう。

「今日は天気が良いですね」と言えば、よほど天気がわるくなければ、「そうですねえ、いい天気ですねえ」というでしょう。これが共感ゾーンなんです。地方だったら、その土地の名産の話や、その土地出身の有名人の話などは、抵抗感なく受け入れやすいでしょう。

時事ネタなどでも、「アメリカはトランプ大統領でどうなるんでしょうねえ」というよりは、「桜が咲いていますね」という様な軽いもので、かつ明るいものが、共感するテーマとしては直しいでしょう。

相手がイエスと言わざるを得ないテーマを持ち出すのがコツです。自分の考えをおもいきり入れたりすると、相手はイエスと言わないこともあり、共感ゾーンに入りにくいことがあります。コツは、主観ではなくて、客観的な事実に分れるといいでしょう。

4、 詳細説明であがりから逃避する

あがるんじやなかと心配しすぎるのが、一番あがり呼び込んでしまいます。ですから、あがるとか、あがらないとか考えることをしないのが一番いい方法です。

人間の頭は、タイムシェアリングができない事になっています。それはどういうことかという、一度に二つの事を考えることが出来ないという事です。あがりのことを忘れてしまうくらい、他のことに集中することです。

何か製品説明をするとしたら、その説明に入り込んでしまうのです。詳細に説明すれば、それに神経が集中してしまい、頭はあがることを忘れてしまうのです。

あがり症の人は、パワーポイントなどで図表などを見せて、その詳細説明に没頭することによってあがりから逃げるという手もあります。

5、 質問してらくになる

質問をするとあがりやが飛んでゆくことがあります。
それは話しを双方向に持ち込むことによって、一体感ができあがるからです。

聴衆から一方的にみられている感じになりますと、あがり度は増幅されます。
聴衆と「話のキャッチボール」の状態になったら、それは双方向の正に共感ゾーンができるというものです。

質問はクローズ質問とオープン質問に分けられます。始めはオープン質問を
するとよいでしょう。

トピックス:オープン質問とクローズ質問

オープン質問とは、相手が質問に対して自由に答えられるような質問です。
例えば、「今日の食事は何にしますか？」というタイプの質問です。この質問の
仕方では相手は「今日は中華がいいな」など言いたいことを直接答えることにな
りますから、相手のニーズなどに直接触れることができます。

ただし、こちらの求めている答え以上に余談が混ざってくることもたびたびあ
りますので、余談が長くなったら、話の要点を復唱して、「では、中華でよろしい
ですね」と話をカットするなどの工夫も必要です。

これら二つの質問はそれぞれメリットとデメリットがあります。両方の性質を
理解して、相手や状況に合わせて使いこなしていくことが大切です。

クローズ質問とは、相手がYES/NOで答えられるような質問です。例えば、「今
日の食事は中華にしますか？」というタイプの質問です。この質問の仕方だと
相手は「はい」もしくは「いいえ」とだけ言えばいいので、口下手な人を相手
にする時などに向いています。

ただし、相手が「はい」か「いいえ」と言ったきり黙ってしまえば、会話はそ
こで途絶えてしまいます。ですから、その答えに対して説明をする、もしくは
さらに質問を重ねるなどして、フォローをすることが大切です

《理事長のコーナー&プレゼン最前線 2018年7月号》

6、 好感仲間を無理にでもつくる

一番いいのは、聴衆の中にあらかじめ知人を入れておくことです。これは友人や同僚や知人で、「この人がいると安心できる」という人を、一人でも二人でも、いわば「さくら」として入れておくことです。

ただそこにいてくれるだけで、貴方のあがりの原因を一つでも取り除いてくれるのです。大切なプレゼン、人数が多いプレゼン、結婚式のスピーチなどでは、頼み込んで「知っている人」にいてもらうことをお勧めしますね。

7、 笑いのネタを仕込む

笑いをとれるというのは上級テクニックです。そのレベルになれば貴方のあがりの状態はそんなに深刻ではないといえます。

ジョークについて書かれた本を読むとか、DVDで笑いに関するものを観るとか、日常から笑いに接する工夫が大切です。そして大切なのは、普段から笑いをとる訓練をしておくことです。

次は8月号に続きます。