

## ●2019年1月JPA 定例セミナーのご案内

# ビジネスファシリテーター百戦錬磨 ～「こんな時どうする?!」 part4.(応用編)～

◆ビジネスファシリテーション × ポジティブ心理学  
⇒【元気な組織への処方箋】

日時：1月13日 日曜日 13時～16時  
受講料：JPA 会員 2,000円 / 非会員 3,000円

多くのリクエストにお応えし、大好評シリーズがパワーアップして第4弾となりました！

職場の抱える様々な課題や問題に対して、皆の智慧を出し合い最適なソリューションを導き出す方法を、今注目されているポジティブ心理学も活用して繰り返し身体にたたきこんでいきます。

もちろん、初めての方でもご理解いただける内容となっております。

詳しい内容とお申し込みは[こちら](#)からどうぞ。

## ●理事長からのプレゼント

## 人に教える技術とは？ (その2)

高野 文夫 NPO日本プレゼンテーション協会理事長

### 1. パワーポイントやキーノートが主役ではない

現在さまざまな場面で、パワーポイントやキーノートを使ったプレゼンテーションの場面に出あうことが多い。職場や組織の会議や勉強会でもよく用いられています。

ところが、ツールであるべきパワーポイント(PPT)やキーノートが主となってしまい、プ

レゼンをする人間が「従」となってしまいう事が往々にしてあります。

講師の全人格が表に出てこないどころか、PPTの介添え人になり下がってしまうのです。

会場の正面にスクリーンがセットされる。講師はその横に立ち、パソコンを操作しながら講義をすることになる。会場の電気が消されて暗くなる。画面が写し出される。講師が内容を

説明し始める。聴講者はその画面を見ている。

講師が事前に、かなりの工夫を加えた画面が投影される。カラーや動画がさまざまに使われている。文字が一行ずつ現れてくる。図形が描かれる。グラフが鮮明に現れる。その他もろもろ。確かにこれらのデータや内容はわかる。しかし、これらは説明を「理解した」というレベルで終わってしまうのではなかろうか。

けれども聴講者は、その説明の内容を記憶できない。

従って聴講者はその内容を、講師に依頼して、「コピーをください!」ということになる。単なる報告やデータ発表中心のものならば、こういう展開でもよいだろう。しかし、講義する者の全人格的な面を表に出してゆくことを求めたいのです。

講師の全人格が表に出てはじめて、聴講者の心に響き腑に落ちるといふものだからです。

## 2. 「あがる」ことを怖れないこと

本来的にはやはり、事前の準備を十分に行なうことです。レッスンを十分に行い練り上げ、レジュメ、資料を的確に作っておくことです。

さらに具体的なその場面をイメージしながら、一人で声を出してリハーサルをやることです。さらにこれは、自分で時間を計りながら、是非やっておきたい。

また、直前に、極度の緊張をなくす方法として、私が若い頃から行なっていることがある。それは腹式呼吸です。まず鼻からゆっくり空気を吸い込む。10秒、15秒かけて、お腹を膨らませていっぱい吸う。

そしてしばらく息を止める。やがて今度は口から、ゆっくり吐き出す。20秒、30秒かけて、お腹をぐーっとへこませて吐き出します。

全て吐き出して、またしばらく息を止めておく。吸い込む息、吐き出す息に意識を集中して、これを数回行なうと、気持ちが落ち着くと同時に、その一方気持ちのテンションは高くなる。これなども是非実践してみたい。

## 3. 学習する職場、学習する組織にしよう

職場、組織は学習する機能を持たなければならない。

かつてのわが国の帝国陸軍、海軍は学習組織ではなかった、組織学習ができていなかったといわれています。

組織の全ての階層において、的確な情報収集ができていなかったのです。だから情報の共有化もできていない。状況の変化に対応するための、新しい知識、技術の開発や、それらについての学習もできていなかった。

過去から引き継いできた教条的な戦術論の教育訓練だけが、繰り返さされているだけだったのです。これに対して当時のアメリカ軍は、組織学習ができていたという。

その他にも、さまざまな大きな要因はあるが、それゆえ日本軍は、大東亜戦争に敗れたというのです。われわれが現在、勤務している職場、組織を、かつての帝国陸海軍のようにしてはならない。

組織の中のそれぞれのレベルで、ダイナミックに学習しあう状態を作りだしていくことが大切なのです。そのために管理者やリーダーが、率先してすばらしい講義、インストラクシ

ョンできることが求められています。

そして部下後輩たちにもこのような機会を、  
どしどし与えていきたい。このような努力を  
通じて、職場、組織をこの厳しい経営環境の中  
で生き抜くことのできる状態に変革できるは  
ずです。

## 4. おわりに

これからの時代の中で、知識や技術はどんど  
ん革新されてゆきます。  
従来の知識や技術がたちまち陳腐化し、内容が  
著しく高度化しています。  
知識や技術のライフサイクルがますます短く  
なっています。

われわれはこういうことにも十分適応して  
いかなければならない。  
このようにさまざまなことがらに関して、われ  
われは職場や組織のメンバー全員で共有化を  
はからなければなりません。共有化のためにメン  
バー相互で十分なコミュニケーションを行う  
ことが必要です。

さらに相互に教えあい、学びあうことが必要  
となってくる。しかもこれらを日常的なシクミ  
として考え、その中でお互いに働きかけあい、  
実践しあうことが大切です。

人は人を動かして初めて有用な人となれる  
のです。そしてリーダーになって勝ち組に入る  
為には、『教え方の極意』を取得する事です。  
人を動かせる人間になる為にはまずは自分つ  
くりです。

私は毎週土曜か日曜の朝、早く起きて家の近  
くの何軒かの行きつけの喫茶店でモーニング  
ナレッジというのを楽しんでいます。  
それは一週間に取得した新しい知識（ナレッジ）

や生きるのに役立つ哲学（思い）の整理です。  
そして次週の計画です。

あくまでも遊びの心で楽しみながらやって  
おります。今楽しみながら効率的な生き方をす  
る方法としてAL (Action Learning)が流行っ  
ています。  
アクションラーニングとは正しい的確な問い  
かけをして、他の者を建設的な方向へ導くコー  
チング手法なのです。

私は、他人や部下に対してではなく、自分で  
ご自分に問いかけをして、思いや遣り方を整理  
して日々を生きてゆく方法を考え出しました。  
『モーニングナレッジ』あるいは『サンデーナ  
レッジ』という手法です。

その手法はセミナーを開催したり、本にし  
たりしてお伝えしています。  
是非お読みいただければと思います。私の周り  
には、その手法を実践して大変な成功人生を送  
られている友人が何人もおります。

お一人は、人間性の素晴らしさはもとより、  
収入で弁護士業界で国内トップ10に入っ  
ている有名なカリスマ弁護士T氏です。  
もう一人の方は、国内トップの損害保険会社の  
専務、そして今はその関連会社の社長にまで登  
り詰められたY氏です。

何しろ、彼らは楽しみながら素晴らしい成功  
人生を歩んでおられるのです。  
成功の理由は、生きる哲学と他人に教える技術  
を持っておられる事と、効率・効果的に毎日を  
生きる方法論を身に付けておられるのです。

世の中の大半の人達は、過去を振り返ったり、  
定期的に整理したりして前に進まないから失  
敗の繰り返しで、忙しくて、忙しくてどうし  
ょうもないハツカネズミの様な人生を繰り返  
しています。

あるいは逆で、世の中の誰にも相手にされずに、暇を持て余し、パラサイト（誰かにすがって生きています。）そんな人生を余儀なくされています。

どうか皆様は、この『教え方の極意』を参考にされて素晴らしい成功人生をゲットしてください。

次は2019年1月15日号に続きます。