

## ●2020年3月JPA定例セミナーのご案内

# プレゼンアーティストへの道

日時: **3月8日**日曜日 13時30分~16時15分  
受講料: JPA会員 3,000円 / 非会員 4,000円

プレゼンターはアーティストであれ!

あなたのプレゼンを感動を与えるプレゼンに進化させましょう。

本セミナーではコロンビア大学教育学、又芸術学をベースに人間力、自己開示、感情を前に出して人を動かす話し方、伝え方、又感動するプレゼン構成を楽しく勉強します。

詳しい内容やお申込みは[こちら](#)からどうぞ!

## ●プレゼン認定セミナーのご案内

## <ビジュアルマスタープレゼンター養成>

**3月21日**(土) プレゼンテーション基礎

**3月22日**(日) ビジュアルプレゼンテーション

9時30分~17時30分

受講料: <二日間>-JPA会員 50,000円 / 非会員 60,000円

<一日のみ>JPA会員 30,000円 / 非会員 40,000円

両講座とも受講され一定のスキルを身につけられた方に  
「ビジュアルマスタープレゼンター」の認定証を差し上げます。

一日のみの参加でも大歓迎です。

各講座の詳しい内容やお申込みはこちら(↓)になります。

[プレゼンテーション基礎](#) [ビジュアルプレゼンテーション](#)

## ● 理事長からのプレゼント

(5回シリーズ、その②)

## 間と呼吸について

高野 文夫 NPO日本プレゼンテーション協会理事長

1、「間が合う」と  
「間が抜ける」との違い

日本人がとても大切にしているコミュニケーションの妙技に「間」があります。「間が合う」とか「間が抜ける」また「間抜け」なんて言葉がありますよね。「間違う」もその仲間です。

デザインで、この木とこの家の間は間が抜けているというようなときは、距離的なまたは空間的なニュアンスがあります。

ちょうど間に合ったという時は、タイミングや時間を示します。

だから、時間と空間にまたがる言葉であることは確かです。

「間が生きている」というように、情緒的なニュアンスもあるのです。

生きているって、どういうことでしょうか？

それは「間」が、人と人とのイキイキしたコミュニケーションだということです。

細かなところまで気を回し過ぎると却って注意をしすぎになり、重要なところや、大切なところが、抜けてしまい失敗することがあるのです。

要は、物事を一步下がって、俯瞰して広く

見ることの大切さと、行き過ぎることのいましめを言っているように感じます。

重要なことは自然体で生きること「気が利きすぎて間が却って抜ける」という事があるのです。

## 2、「以心伝心」の呼吸とは？

西洋人は、言葉で物事をはっきりと組み立て、論理的に説明しないと納得しません。人付き合いも、根本は言葉で表明し合うところにあります。

いつも妻に「愛している」と言い、かなり親しくなった後でも、お茶やコーヒーの時はいちいち砂糖は何杯かと尋ねるのです。

日本人の様に「阿吽の呼吸」で息を合わすとか、言外の言で表現したりすることに弱いのです。

西洋人には呼吸によって伝わる世界や「以心伝心」は一種の神秘に見えるのです。

彼らを何千年も支えてきたキリスト教は、言葉の宗教であり、天地の始め、神が光あれ！と言って光があった、と創世記にあります。

土も夜も昼も生き物も、全て神が言って創りだされた。

そして福音を宣べ伝えよと新約聖書にあります。

聖書は、旧約と新約からなるが、約とは約束の意味なのです。

神と人間との言葉による契約なのです。

契約とはやはり、隔たりのある間柄で交わされるものであり、互いに別々の存在なのであって、一体化などの考え方はあり得ないのです。

そこでそれをつなぐものとして言葉があるという伝統は、まさにモンスーン地帯の人間の考え方であって、欧米人とは対照的なのです。

### 3、イエスとノーは吸気と呼気に対応している

吸気の時、人は自分と外界を結び付け、外の物を受け入れます。

それはいわば受け入れであり受け身なのです。

一方、呼気はエネルギーの排出であり外界への働きかけ、排泄行動とも言えます。

吸気と呼気の間が、「間の息」「保息」のプロセスです。

クレーム対応に向いたときは、クレイマーの言いたい全ての事を吐き出させるのがコ

ツだと言われています。

クレイマーが、文句を言い続ける間、ただひたすらにあいづちを打って聴くに徹するのです。

途中で、「あ！それは誤解です」なんて文句をさしはさんでもいけない。聞き役に徹していると、ある時点で相手は言う事がなくなってしまいます。

すなわち相手は、吐いて吐いて吐き切ってしまうているのです。そこがチャンス到来です。今度は聞き手が吐く番なのです。

「おっしゃることは、誠にその通りなのですが、実は2-3事実と異なることがございまして・・・」と切り返しに入るのです。

言いたいことを言いつくしてしまった相手は、次に続く言葉が無いので、自然に相手のいう事に耳を傾けることになるのです。

これは身体の原理を利用した方法なのですが、人間の呼吸の原理が分かっているからできる事なのです。

クレイマーの相手が、すべてを吐き切ったかどうかの見極めは、「言いたいことはそれですべてですか？」なんて聞くことは邪道であり、相手の吐き切る終点を見抜けるかどうか、理屈を超えた感性力なのです。

すなわち、分かりました；Yes・・・は吸う呼吸で、いや、納得できない；No・・・は呼気の呼吸なのです。

次は2020年3月15日号になります。