

相手に響く!

プレゼン& コミュニケーション術



©新潮社
広告プランナー・
作家
はやし やす ひこ
林 寧彥

大手広告会社で数百回の
プレゼンを経験後独立。
現在はフリーの広告プランナー、作家。陶芸家
(日本工芸会正会員)としても活躍中。著書に
「歴史を動かしたプレゼン」新潮新書など。
(<http://www.hayashi-yasuhiro.com/>)

第7回

仲間とプレゼン能力 を磨く方法

スピーチはプレゼンに通ず
企画提案や、得意先への新商品売り込みなどで、思うようなプレゼンができなかつた。自分のプレゼン能力の不足に気づいたら、職場や仲間たちでサークルをつくって一緒にスキルアップを目指すのはどうでしょう。あるいは手っ取り早く「トーストマスターーズ・クラブ」のようなスピーチクラブに入会するのもいいでしょう。

実は私は「トーストマスターーズ・クラブ」の会員です。会員歴3年の新米。「スピーチ入門」というアメリカ人が書いた本

日本には90ほどのクラブがあつて、会員数は2,000人を超えていきます。英語でスピーチするクラブ、日英両方のクラブ、日本語だけ使うクラブがあつて、私が所属する新橋トーストマスターーズ・クラブは日本

本語のクラブです。スピーチの練習をしても、プレゼンの役には立たないんじゃないの? そう思われるかもしれません、大いに役立ちます。スピーチもプレゼンも、その土台となる「コミュニケーション力」は共通です。プレゼンもスピーチの一分野、つまりビジネス・スピーチだと私は考えています。

**褒めて褒めて褒めて、ひとつ改善、
そして最後にまた褒める**

私の所属するクラブは隔週で火曜日の夜に集まります。新橋という場所柄、仕事帰りのビジネス・パーソンたちが大半です。例会の柱になる「スピーチ」と「論評」について紹介しましょう。

①準備スピーチ（あらかじめ準備しておいたスピーチを、会場の前に出て行います。持ち時間は5分～7分）

日本語に翻訳されたテキストにもとづいて、課題に沿つてスピーチを行います。たとえば2回目のスピーチなら課題は「スピーチの構成」。6回目なら「ボーカルバラエティー（声の変化）」というように、課題がしだいに高度になつてスキルアップできるようプログラムされています。スピーチ



アドバイスはサンドイッチ方式で
相手をきの気につかせる。
これぞ、アーティザンの極意!!

カーニーの中には、スピーチではなく仕事で行うプレゼンをリハーサルする人もいます。②論評（行われた準備スピーチを別の会員が評価します。持ち時間は2分半～3分半）

このクラブの最大の特長は、論評があることです。オーソドックスな論評では、まずスピーカーの良かった点が3つ挙げられます。たとえば次のようなコメントです。

「そこには褒める文化があふれていること」。アメリカではどんな地方の町に行つても、このクラブがあるそうです。言葉で自分を表現することは、社会で生きていくために身に付けるべき必須の能力。その能力を身に付けさせるには、「臆面もなく褒める」ことが効果的であることをアメリカ人は知っているのです。

いて説得力があつた。聴衆とのアイコンタクトがキチンとできていた。伝えたい核心のところでは、むしろ声を落として巧みに話に引き込んでいった。次に改善が求められる点をひとつだけ指摘します。たとえば、「各国のスポーツ人口の割合を口頭で話しましたが、グラフ化してもらえば一目瞭然だったと思います」。最後にもう一度良かった点を褒めてスピーカーを励まします。「それにしても初めてのスピーチなのに声がよく出ていて素晴らしかった。次回が楽しみです」。スピーカーを褒めるコメントで、改善すべき点をサンドイッチする、いわゆる「サンドイッチ方式」の論評。これなら耳の痛い指摘も素直に聞くことがで

オバマ大統領の演説や、アカデミー賞の発表をテレビで観ながら、アメリカの政治家やスターたちのスピーチのうまさには舌を巻きます。彼らの自信に満ちたスピーチの背景には、褒めてもらつた体験の積み重ねがあります。私たちのクラブもアメリカ方式そのままに、スピーカーを臆面もなく褒めます。初めてのスピーチで緊張していく人が、4、5回目になると堂々としたスピーカーに変身します。そんなシーンを目撃できるのは、先輩として本当にうれしいことです。

「褒めて褒めて褒めて、ひとつ改善点、そして最後にまた褒める」。プレゼン能力を高めるサークルを自分たちでつくるなら、トーストマスターーズ・クラブのこんなやり方を真似してみてはいかがでしょう。

「仲間とプレゼン能力を磨く方法」。ポイントをまとめると、次の3つになります。

②職場や仲間たちでサークルをつくったり、スピーチクラブに入るのも手。