

プレゼンテーションのスキル vol.1

ファイナンシャルプランナー 岩城みずほ

こんにちは。「幸せになるビジネスコミュニケーション」は、今回からセカンドステージに入ります。テーマは、「プレゼンテーションスキル」です。

ビジネスの世界では、交渉や説得というのは、相手に自分の提案や意見を認めてもらうことです。すべてを左右するのは「伝える力」。そのコミュニケーションの基礎となるのがプレゼンテーションです。

もしかしたら、みなさんは、毎日、然程の苦勞もなくプレゼンを行っているかもしれません。反対に、プレゼンの前の日はよく眠れないほど緊張するという方もいらっしゃるでしょう。

私も、プレゼンの前は、結構緊張する方で、食事が喉を通りません。スープとか、プリンとかを辛うじてお腹に入れて、本番に向かいます（笑

でも、私たちのように独立して仕事をしている者にとっては、たった1回のプレゼンが、人生を変えることだってあるわけです。まさに明暗を分ける瞬間。緊張しないわけはありません。でも、緊張して力が発揮できないのは、もっと残念なこと。それならば、できる準備は全部して、「大丈夫だよ」と、自分で自分を励ましながらベストを尽くせるのが一番です。

私自身もまだまだ勉強の途中ですが、これまで学んできたこと、体験したことなどふまえて、プレゼンテーションスキルについて考えていきたいと思えます。よろしくお願ひします。なお、ここでのプレゼンとは、基本的には1時間くらいのをイメージしています。広い意味で、セミナーをイメージして頂いて結構です。

でははじめましょう。

みなさんは、これまでに、「これは素晴らしい！」というプレゼンに出会ったことはありますか？

有名なのは、お亡くなりになったスティーブ・ジョブズ氏ですよね。彼のプレゼンは、しばしば、「そのプレゼンにはドーパミンを放出させる力がある」と

—コラムの無断転写・転載などを禁じます。—

言われます。人は、このドーパミンの一滴が欲しくて真冬の列に並び、席の確保ができないと禁断症状を起こす。講演が中止になれば、抗議行動が巻き起こりかねないと。『スティーブ・ジョブズ 驚異プレゼン』（日経 BP）より参考）

優れたプレゼンは、一瞬にして場の空気を変えられると言われます。スティーブ・ジョブズ氏が舞台に立つと、瞬時に空気が変化するのでしょうか！
場の空気に統一感が生まれ、聴衆の五感のすべてがプレゼンターに集中する様子を想像すると、もはや鳥肌ものですね。

しかし、普通の人にとっては、バラバラな場の空気を整えるのは至難の技です。たいていのプレゼンターは、場の空気を統一するための工夫を試みている。これをアイスブレイクといいます。文字通り、固まった空気（氷）を壊すことです。

実は、この、「最初の5分」で、そのプレゼンが成功するかどうかは決まります。なぜでしょう？

プレゼンは、聞いてもらわなければならないからです。

様々なシチュエーションを背負って集まってくれた人たちの頭の中は様々です。嫌なことがあった人、心配事がある人、次の予定が気になって仕方がない人、嫌々参加している人・・・ネガティブワードだけを列挙してしまいましたが、往々にしてそんなものです。それを聞く気にさせるのが、最初の5分の「勝負」なのです。

面白い自己紹介ができる人は「つかみ」はバッチリですね。そうでない人は、アイスブレイカー技法には様々ありますので、ぜひ、試してみてください。アイスブレイクの方法を集めた本も売っています。

少し身体を動かしたり、言葉を発したり、思わず笑いが生まれるようなものもいいですね。

「最初の5分」がうまく行けば、場の雰囲気はとてまあたかなものになるはず。プレゼンターが緊張していれば、その緊張は伝染してしまいます。アイスブレイクで、あなたも一緒にリラックスすることが大切です。