

プレゼンテーションのスキル vol.2

ファイナンシャルプランナー 岩城みずほ

ビジネスの世界で、交渉や説得というのは、相手に自分の提案や意見を認めってもらうことです。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。プレゼン力をつけて、ビジネスシーンで活躍しましょう！

前回、「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だとお話しました。その場を自分のものにするには、笑顔が不可欠。柔らかな笑顔をたたえて、聞いてくださるみなさんの前に立つ。姿勢を正し、そう、頭のとっぺんから一本のひもで引き上げられているようなイメージです。立ち姿は大切です。背筋を伸ばし、あごを引き、下腹にやや力をいれる。肩の力は抜いて、腕は自然に垂らす。足は、こぶし1～2個分開けて立つと、安定感が増します。ぜひ、鏡の前に立ってチェックしてみてください。

さて、姿勢を整えて、いざ、プレゼンスタートとなるわけですが、最初、視線はどうしていますか？

聞いてくださる方々の前に立った時、視線は、一番前の人にいきがちですが、まず、部屋の右奥に向けるのが効果的です。それからゆっくりと左へ右へ左へと前列に向かって動かしていきます。参加者全員のお顔を順番に見ていく感じですね。こうすれば、まんべんなく視線を行き渡らせることができます。

話をするとき、相手の目を見て話をするというのは基本的なルールですね。それは、聞き手が大勢いても同じです。目と目があったら、柔らかく微笑むくらいの余裕ができたならおいしいです。目が合った途端、慌ててそらせてしまうという人もいますが、これは大変もったいないことです。

「聞いてくれてありがとう」という気持ちで、ちゃんと相手の目を見つめましょう。

大勢の前で話すときは、なるべくたくさんの人と目を合わせるようがんばりましょう。全員と目を合わせることができればベストです。慣れないうちは難

—コラムの無断転写・転載などを禁じます。—

しいことですし、慣れたって、目を見て話すというのは照れくさいものです。でも、一人数秒でもいいので、その人に話しかけるつもりで、目を合わせられるといいですね。

私は、ずっと以前にテレビでニュースの仕事をしていたことがあります。そのとき、先輩アナウンサーの方に、「テレビというのは大勢の人に語りかけているような感じがするけれど、そうではない。あなたが一番伝えたい、あなたの大好きな人に話しているつもりで原稿を読みなさい」と言われたことがあります。

一番伝えたい大好きな人？と考えたとき、そのとき、毎日、私が出る夕方のニュースを楽しみにしてくれていた祖母の顔が思い浮かびました。

「そうか、祖母にわかりやすく伝えればいいんだ！」

そう思うと、それまでの緊張が嘘のように解けました。

プレゼンも同じだと思うのです。「あなたに伝えます」と言う気持ちが大切なのですね。

自分の話にうんうんと頷きながら一生懸命聞いてくれる人が一人でもいれば、緊張がほぐれたという経験をしたことありませんか？

そういう「味方」を見つけて、その人に向かって話をするというのは、緊張をほぐす効果的な方法です。

誰かに語りかけるつもりで、プレゼンをすると、口調や表情も優しくなります。難しい言い回しや専門用語を、なるべくわかりやすく伝えなくちゃ、という気持ちになれます。気持ちや熱意がよりこもってきます。なにより、自分の緊張がほぐれ、実力を発揮することができます。

そのうち、もし、その場に、あなたへの評価を保留にしている人がいたとすれば、その人たちの気持ちも、ぐんとあなたの方に引き寄せられていくと思います。