

プレゼンテーションのスキル vol. 3

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！

上手なプレゼンをされる人は、なにがすごいのでしょうか。

わたしが、過去、多くの方のプレゼンを聞いて、「この人のプレゼンはすばらしい！」と大ファンになった人が幾人かいます。その中で、特に大好きなのは、村尾隆介さんというビジネスコンサルタントの方です。リズム感、エンタメ性、サービス精神、すばらしいロジック。初めてリュウさんのプレゼンを聞いたときの衝撃は今でも忘れられません。たくさんのお気をいただき、次々とアイディアが浮かんでくる感じです。

おそらく、彼が、オーディエンスの一人ひとりに対し、真剣に向き合っているからではないかと思えます。私たちに、きいてよかったと思ってもらえるような何かを与えたい！シェアしたい！と真剣に思っているからではないでしょうか。

彼のプレゼンは、オーディエンスのために存在しているようです。

プレゼンは、そもそもなにか目的があってするものです。でも、目的ばかりが大きくなりすぎてしまうと、独りよがりになる危険性が大いだと思います。そうなってしまうと悲劇。みなさんも、ご経験があおりだと思えますが、いくらいいことを話していても、目的（例えば何かを売るためだったり）が透けて見えるとうんざりしてしまったとか。

やっぱり、ハートが大切なのでしょうね。

とはいえ、そんな余裕をもってプレゼンを行うのは、やっぱり難しいものです。あれもいわなきゃ、これもいわなきゃと思えば思うほど、マシンガンのようにまくしたててしまったり。話が脈略なくそれで、ロジックが破綻してしまった

—コラムの無断転写・転載などを禁じます。—

り。

プレゼン上達の秘訣は、やっぱり数を経験すること、これは間違いないと思います。でも、数をこなすことと同じくくだらぬ大切なこともあるように思います。

わたしも、人前で話すことに緊張こそしませんが、エンタメ性にはまだまだほど遠い状態です。今は、ファイナンシャルプランナーとしてのセミナーがほとんどで、内容もかためですので、コミュニケーション研修をしていたときより難しく感じています。

そんな中でも、少しでもうまくなりたいものだと、今もこの原稿を書きながら、さまざま思いを巡らせている次第です。結局、思うのは、「プレゼン」の腕を磨くには、心身を磨くことなのではということなのです。

「文は人なり」という言葉がありますが、「プレゼンも人なり」なのでしょう。人を惹き付けるプレゼンをする人は、やっぱり、いつも心身を磨き、人として成長することを忘れていない人だと思います。

今朝、たまたまNHKの朝ドラを見ていて、主人公の91歳の小原糸子が、「これまで成功したのは全部ひとのためにやったことやった。自分の欲のためにやったことは全部失敗している」と言っていました。そんなものなんだろうなあと思います。

プレゼンは、やればやるほど、社会人として成長できるのではないかと思います。というか、自分の成長に繋がるプレゼンをしていきたいものだと思います。

いかがですか？そんな風に発想すれば、プレゼンをするのも悪くないと思えませんか？

プレゼンが上達すれば、ビジネスシーンで活躍の場が広がったり、キャリアアップに繋がるのはもちろんです。

でも、こういう考え方を持っている人は、日常生活の中でもきちんと自分をプレゼンするのも上手になります。楽しみですね。