



天神祭宵宮の7月24日(火曜日)、祭のお膝元である天満の若杉センタービル本館において

第133回 ORK ビジネスセミナーが行われた。

今回のテーマは「ビジネスパーソンのためのプレゼンテーション研修」。

お客さまや取引先はもちろん、私たちは会社の代表として、

他者に効果的に商品などについて伝えなければならない場面が溢れています。

今回は自分らしく、効果的に伝えるプレゼンテーション術を習得するために、

実践的な知識をワークショップ主体の4時間の研修で学びました。

講師は日本経営協会の北野清晃氏。尚、今期より西松理事が研修委員長を務められます

PROFILE

北野清晃氏(きたのきよてる)

金沢大学では建築土木を専攻。大学院修了後は都市計画コンサルティング会社で計画策定業務やまちづくりワークショップに携わる。その後、人材育成を支援する公益法人に入職。シンポジウムや・委員会などの企画業務に携わる。京都大学大学院情報研究科において組織・サービスデザインの研究に取り組むと共に、企業や自治体で研修・ワークショップの企画などを手掛ける。株式会社北野商会代表取締役。



「伝える」から「伝わる」プレゼンへ

今回の研修にはどのような人が参加しているのかを「見える化」した。まず受講者の属性やプレゼンへの苦手意識について全員で共有したのである。

「今日の講習の前に言っておきたいのは、プレゼンは自分でやってみなければ面白くないということ。楽しもうという気でやってみると、いい気つきを持って帰ってもらえるのではないかと思います」と北野先生。実は人前で話すことは誰にとっても意外に多く、知らぬうち



「会場の天満より西か東か」といった質問を出席者36名に投げかけて、実際に動いてみる。写真はその様子。



にプレゼンをしている。しかし、プレゼンが上手いと思っている人の話が「伝わっている」かといえ、そうとも言えないという。

そこで、本日の目標は『プレゼンテーションの本質を、体験を通して習得し、自分らしい伝え方とは何かに気づくこと』。つまり、しゃべること自体を目的化するのではなく、他者に「伝える」から「伝わる」プレゼンを目指すこととした。

プレゼンテーションの本質とは

■いきなりプレゼン

初めに行ったのは各自が会社から持参した製品カタログを用い、グループ内の人をお客さまとして製品を売り込むこと。話し方、言葉遣いなど、一切の制約はなし。熱意でその製品の良さを伝える。名付けて「いきなりプレゼン」。約2分間、それぞれがプレゼンを行う。

「もの作りの人はあらかじめ模型を造ったり、下書きを描いたりしますが、プレゼンも本番の前に一度通して

聞いてもらっておくと、様々な問題を発見できます。例えば資料の順番は今のままで良いのか。話す速度はどうかなど、問題点が浮き彫りになってきます。プレゼンという資料作り時間に時間をかける傾向がありますが、本当に大事なのは一度通して話を聞いてもらい、問題点を把握すること。これを経験しておくとも本番で過度の緊張もしなくて済みます」

■プレゼンテーションとは

プレゼンテーションは単に言いたいことを一方的に伝えることではなく、「聞き手の状況やニーズに合わせて様々な技法を駆使してコンテンツを伝達し、各種の課題解決を行うことで、本来の目的を達成する」。

本来の目的とは内容がきちんと伝わって商談が上手くいくこと、イベントなどに対して満足してもらえること。ともすれば我々は「プレゼンは上手いかったのに結果に結びつかなかった」という妙な自己評価を下してしまいがちだが、まずは本来の目的を見据えなくてはならない。



持参した自社のカタログを使って、何の準備もなく商品の紹介をおこなう。それを聞いてくれている人の反応や質問を含めて、プレゼンするには何が重要なかが見えてくる。

ぶれてはならない自分の立脚点

■プロのマインドとは何か？

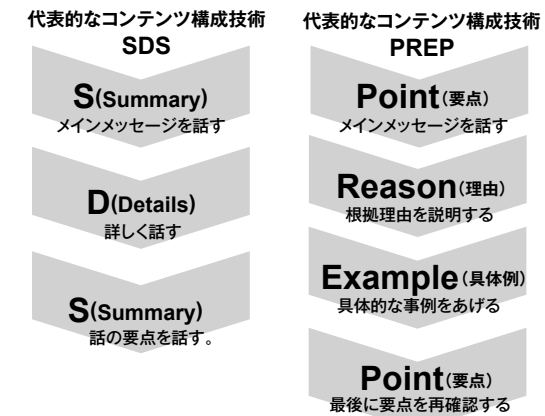
プレゼンする者は誰もプロであるという心構えがなく
てはいけない。相手は時間を割いてきてくれるのだから
最善を尽くすのはあたりまえのことだ。ただし、熱
意だけのプレゼンは盛り上がるが、結局、聞いている
方には何を言いたかったのかが分からないことがある
ので要注意。

プレゼンする者に撮って重要なことは決してぶれて
はならない立脚点をプロのマインドとして捉えること。
聞き手に伝えるべき「私は〇〇である」という自分の
姿勢をどうセットするかによって聞く方に伝わってくる
ものは変わってくる。

自分らしさ・持ち味を生かす。

プレゼンを行う者にとって「自分らしさ・持ち味」は
大きな魅力の一つ。話す基本を習得し、技術を高め
ることは必要だが、「そこに人としての独自の魅力が
加わってこそ、訴求力・説得力が生まれる」という。

例えば、プレゼンだから大きく元気な声で発表しな
くてもいいのかもしれないが、「講演のような大きな会
場には向かないかもしれないが、必ずしも大声とする
必要はない」。その人らしい、テーマにふさわしい持
ち味が生かされていることが大事だ。



整理・再構成し、聞き手の理解に寄り添う

■コンテンツスキル

コンテンツスキルは本の目次のようなもの。伝えたい
ことを整理し、構成を固め直すことは手間がかかる
が、準備によって他と最も差が出る分野と言える。話
す順番を再考したり、基本の型を学ぶことで、聞き手
の理解に寄り添った内容のコンテンツを手に入れるこ
とができる。

普段の心得としてメインメッセージを1文(20秒くら
い)にしたらどうなるかを考えておく。また、会議資
料は1枚にまとめる。

メインメッセージを20秒1文に作っておくと、あれこ
れ考える必要がないので安心して会場に向かうことが
できる。また、プレゼンで1分と長めの時間をもらって
も、基本の1文に付け加えるだけである。

■デリバリースキル

いわゆる服装や表情、言葉遣いや声の大きさ、言葉
そのものが相手に与える印象などを言う。

また「言葉と言葉の間」は上手く取ることで、例
え言葉は出していなくても、会話が成立しているこ
ともある。また、あまりに「えー」「あの～」「その」
が多い人は、言葉の組み立てをシンプルにすると減る
そうだ。

しかし、話し方だけをいくら磨いてもビジネスでは通
用しない。やはり経験を積むことで、その人らしい世
界を拡げてくれるのだそうだ。

最後はコンテンツスキルに従って紙芝居を作り、チ
ーム内で発表。互いに良いところ悪いところを評価し合
い、一日の研修を終えた。

4 自分なりに要点をまとめたらストーリーを紙芝居にして発表してみる

セミナーを終えて

いきなりプレゼンで チカラ不足を実感。



佐竹化学機械工業(株)
宮本智教さん

「いきなりプレゼン」では自分の商品知識不足とアドリブのなさを
実感しました。先生が企画書に力を入れる前にまずプレゼンを想
定して話してみることが大切と言われた意味がよくわかりました。
入社1年3ヶ月。基本知識ももたないことを自覚しました。これか
ら社に戻り、勉強し直します。

ガラス製温度計の校正普及に 今日の研修を生かしたい。



日本計器(株)
近藤裕子さん

今まで営業職でしたが、昨年からガラス製温度計の校正を行う係
となりました。校正業務にとって「0」を出すことがいかに大事
かはどなたもご存知かと思いますが、私が今、格闘しているのは
「0度を測る氷を作る」こと。トレーサビリティ普及のためのプレ
ゼンをして行きたいですから、今日はとても勉強になりました。そ
れに楽しかったです。

当社から初めての研修参加。 非常に勉強になりました。



ジールサイエンス(株)
大窪泰二さん

ORKのこうしたセミナーに、今回、全社的に初めて参加しまし
た。非常に勉強になりました。営業部門の私の部下はもちろん、
多分野にわたって若い人や中間管理職の人を今後はセミナーに派
遣して勉強してもらおうと思いました。とても勉強になりましたし、
他社の方とともに学ぶ環境も必要ですね。

実践的アドバイスは 日常業務に反映できそうです



アラム(株)
鳥羽里奈さん

普段は営業サポートとして見積書や納品書の作成をしています。
プレゼンは自分は得意ではないと思っていましたし、正直あまり関
係ないと思っていました。でも、今日の先生のアドバイスは実際
的だったので、私の業務の細部にも十分に活かせると感じました。
実践が多かったのていつか緊張も解けました。ありがとうございました。

実践を通して得た知識は 今後の力になりそうです。



(株) サンプラテック
住野絵理さん

商品開発部で普段は働いています。今日の研修内容はもちろん
知っていることもありましたが、知らないこともあり、こうして実
践を交え勉強できるのは、自分の仕事にとってもプラスになると
思いました。業務中に研修に出してもらっているので「元は取ら
ねば! (笑)」と貪欲になれたのもよかったです。

苦手部分を顕在化させ 強化するきっかけに。



京都電子工業(株)
岸本早英子さん

点検やメンテナンスに関するお客様窓口を担当しています。で
すからお客様とお話する機会はとても多いのですが、今日の研
修では普段私がお客様に対して苦手とする部分が如実に気が
しています。それはとても良いことで、苦手な部分がはつきりす
ることで、強化していけると感じました。参加してとてもよかつた
と思っています。

第133回ビジネスセミナー参加者名簿

アラム(株)	川原 拓真	光洋サーモシステム(株)	村井田 健太	(株)ニッカトー	大西 孝治
	岡田 彰記		近藤 貴一郎	日本計器(株)	井上 統雄
	鳥羽 里奈		王 暁晨		近藤 裕子
入江(株)	高橋 慶泰	佐竹化学機械工業(株)	村上 康弘	日本フリーザー(株)	玉岡 一行
岩田硝子工業(株)	上田 直弥		宮本 智教	阪和化工機(株)	水野 秀人
	岡部 吉伸	(株)サンプラテック	辻本 聡		西田 修平
京都電子工業(株)	青木 良太		住野 絵理	(株)モトヤマ	豊國 宏樹
	田中 茂樹	ジールサイエンス(株)	大窪 泰二		穂積 浩二
	岸本 早英子	(株)第一科学	北山 義幸		田中 大
	成瀬 豪		大野 将史		山邊 啓太
ケニス(株)	古井 優		堀内 宏介		
	田邊 憲太	東亜ディーケーケー(株)	篠崎 遼太		
	高畑 博俊	(株)西山製作所	青砥 佳之		

(社名 50 音順・敬称略)