

企画プレゼン・スキルアップ ネット・セミナー

⑭ 基本スキル (プレゼンテーション)

2020年5月
二松學舎大学 国際経営学科
非常勤講師 宮地 克昌

目次

1. はじめに
2. 市場環境（情報収集）
3. 傾聴力（情報収集）
4. ベスト・プラクティス（情報収集）
5. マーケット（MTPCマーケティング戦略）
6. ターゲット（MTPCマーケティング戦略）
7. ポジショニング（MTPCマーケティング戦略）
8. コンセプト（MTPCマーケティング戦略）
9. 企画（MTPCマーケティング戦略）
10. 「企画」と「計画」の分離
11. 発想力（新規性）
12. 表現力（明快性）
13. 段取力（実現性）
14. 基本スキル（プレゼンテーション）
15. 論理構成（プレゼンテーション）
16. 説得力（プレゼンテーション）
17. プレゼン力（補足）

プレゼンのスキル “問題点あるある”

相手の身体と心に声が響く “発声法”

一語一語を大切にする “母音法” (演習)

滑舌を改善する “子音法” (演習)

「速さ」と「声量」で創出する “メリハリ”

“つなぎの言葉” で伝える 「論理の流れ」

「説得力」にも影響する “目の動き”

モノに込める “相手への思い”

モノに思いを込める (演習)

様々な概念をジュアル化する “ジェスチャー”

改善が必要な 身体の“不自然な動き”

新聞記事の内容を ジェスチャーで伝える (演習)

ジェスチャー (参考)

ヴィジュアルなことば (参考)

「番場の忠太郎」 長谷川伸の戯曲《瞼の母》 (演習・音声解説)

⑭ 基本スキル

プレゼンのスキル

“問題点あるある”

- 声が小さい。
- 声が通らない。
- 声が暗い。
- 生理的に嫌われる濁声。
- キンキンする高い声。
- 声が裏返ってしまう。
- 語尾がハッキリしない。
- 語尾の声が細くなる。
- 早口になってしまう。
- 滑舌が悪く、聞き取りにくい。
- 「え～」「あの～」「ま～」などが多い。
- 視線が定まらない。
- 視線が斜め上に行く。
- 姿勢が良くない。
- 身体が変な動きをする。
- ジェスチャーが不適切。
- 「自信の無さ」が現れている。
- 資料を持つ手が震える。

相手の身体と心に声が響く “発声法”

- 「胸式呼吸」は、空気中の酸素を取り込むため、肺をつつむ肋骨を広げて空気を吸い込むことにウエイトがある。
- これに対して「腹式呼吸」は、胸とお腹を仕切っている横隔膜を上下に動かし、吐く息をコントロールできる。
- 頭の頂上から上から吊られているイメージで背を伸ばし、背骨が自然のカーブを描いて、骨盤の上に無理なく乗っている状態をつくる。
- お臍やお臍の下丹田を意識する。
- 口角挙筋をはじめとする表情筋を上げて、鼻腔を広げて中の空気を振動させて声を増幅し、その振動を外へ伝える。

一語一語を大切にする “母音法”（演習）

- 表情筋を上げ、口をしっかりと開いて一語一語を明快に発音する練習方法の一つに“母音法”がある。
- 「おはようございます」は、母音の「あいうえお」だけで「OAOUOAIAU（オアオウオアイアウ）」となります。
- おはようございます。

O A O U O A I A U

- ありがとうございました。

A I A O U O A I A I A

- よろしく申し上げます。

O O I U O E A I I A U

- ド・レ・ミ・ファ・ソ・ラ・シ・ド

O E I A O A I O O I A O A I E O

滑舌を改善する “子音法”（演習）

- 「よろしくお願いします」に子音のK、S、T、N、H、M、Y、Rをつけて発音する。

— O O I U O E A I I A U

— KO KO KI KU KO KE KA KI KI KA KU

— SO SO SI SU SO SE SA SI SI SA SU

— TO TO TI TU TO TE TA TI TI TA TU

— NO NO NI NU NO NE NA NI NI NA NU

— HO HO HI HU HO HE HA HI HI HA HU

— MO MO MI MU MO ME MA MI MI MA MU

— YO YO YI YU YO YE YA YI YI YA YU

— RO RO RI RU RO RE RA RI RI RA RU

「速さ」と「声量」で創出する “メリハリ”

- はじめはゆっくり話し始め、常に相手がしっかりと聞き取れる速さで話す。
- 1分間で文字数(300～400字)を目安にして、論理構成に合わせて文字数をチェックして速さを調整する。
- 流暢に話をしているにもかかわらず、「立て板に水」というような状況にならないようする。
- 大事なフレーズや、しっかりと訴えたい部分に向けて、速さと声量を調整して“メリハリ”をつける。
- 大事なフレーズの前に少し間をあけてから、相手の目を見ながら、ゆっくり、声に張りを持たせて、ハッキリ発音する。

“つなぎの言葉”で伝える 「論理の流れ」

- 文章と文章の間に、発言権を保持するための言葉である「あの～」
「え～」
「え～っと」
「ま～」などを繰り返さない。
- 論理構成に合わせて、「また」「そして」「さらに」「なぜなら」「つまり」
「しかし」「ところが」「ただし」「したがって」など、つなぎを言葉を予め整理しておく。
- つなぎの言葉によって、相手が目をつむっていても、「論理の流れ」
がしっかりと伝わるようにする。
- 例えば、「私は「A」です。また、私は「B」でもあります。しかし、「C」と
いう面もあります。したがって、私は「D」です」のように、並列、反対、
因果関係などの“つなぎの言葉”で「論理の流れ」を明快にする。

「説得力」にも影響する “目の動き”

- 相手の不服そうな態度にも同様することなく、親しい人に話しかけるように笑顔で相手の目を見る。
- 相手の無意識の心の動きも目に表れるので、提案に対する反応（理解度、疑問、反感、同意、受容など）を目から収集する。
- 意思決定に大きな影響力があるキーマンにプレゼンテーションのウエイトを置き、同席している人にも、バランスよく視線を配る。
- しかし、すぐに視線を移動させるのではなく、一つのセンテンス（まとまった文章）を言い終わるまで、それぞれの相手と視線を合わせる。
- 大事なポイントを話す時、全員に視線を配るよりも、特定の相手を選んで、集中的に話し、提案に対する自信を伝える。
- 資料やパソコンのモニター、スクリーンなどを単に読んでいるだけの説明にならないようにする。

モノに込める “相手への思い”

- 言葉に思いを込めるトレーニング方法の一つに、自分をモノに例える方法がある。
- まず、「メガネ」「槍」「杖」「ケータイ」「孫の手」「傘」「ベルト」「アンテナ」「貝」「岩」「海」「太陽」「丸」「1（イチ）」など、様々なモノを表す言葉から自分自身とイメージが重なるモノを選ぶ。
- 相手にとって「自分は何であるか」、「どんな役割をするか」という視点で、自分のイメージに合ったモノを選ぶことが大切である。
- 「私はメガネです」と言う時、「私をかけることによって世の中がクリアに見えます」という役割や期待される効果を重ねる。
- また、「私は盾です」と言う時は、「槍のように飛んでくる様々なリスクからあなたを守ります」が役割や期待される効果になる。

モノに思いを込める(演習)

相手の目をしっかりと見て、「私は・・・〇〇です」と伝え、その後、相手にとってどのような役割があるか説明してください。

- 「私は・・・なメガネです」
- 「私は・・・な杖です」
- 「私は・・・なケータイです」
- 「私は・・・な麻姑の手です」
- 「私は・・・な傘です」
- 「私は・・・なベルトです」
- 「私は・・・な靴です」
- 「私は・・・な紐です」
- 「私は・・・なピアノです」
- 「私は・・・な機械です」
- 「私は・・・な鏡です」
- 「私は・・・な水です」
- 「私は・・・な泉です」
- 「私は・・・なアンテナです」
- 「私は・・・な貝です」
- 「私は・・・な猫です」
- 「私は・・・な岩です」
- 「私は・・・な海です」
- 「私は・・・な太陽です」
- 「私は・・・な丸です」
- 「私は・・・な1(イチ)です」
- 「私は・・・な緑です」
- 「私は・・・な事典です」
- 「私は・・・な刀です」
- 「私は・・・な空気です」
- 「私は・・・なハサミです」

様々な概念をジュアル化する “ジェスチャー”

- 「時間」や「関係性」などの抽象的な概念を、“ジェスチャー”で視覚的にフォローする。
- 「ビジュアル・ハンド」という言い方があるように、手の動きが大切である。
- 丸や三角、四角などの形、大きさ、速さ、時間の流れや関係性、歩く、電話をかけるなどの動作、喜怒哀楽などの感情や感覚、考え、摂理などの概念をどのように表現したらよいか、普段から工夫する。
- 強い意志を伝える時、重力に対する人間の感覚を利用して、手を上から下におろしながら話す。

改善が必要な 身体の“不自然な動き”

- 身体の“不自然な動き”は改善しなければならない。
- 手を鼻へ持っていったり、手を揉んだり、頭を掻くなど、自信が無さそうに見える仕草は、改善しなければならない。
- また、身体全体や手が変な動きをすると、その動きに気を取られ、話しに集中できなくなる。
- 言葉をフォローするようにジャスチャーを使うことで、“不自然な動き”をできるだけ少なくする。
- 緊張しすぎると“不自然な動き”がでやすいため、まず、よくうなづく人を相手にすることで自分を落ち着かせる。

新聞記事の内容を ジェスチャーで伝える (演習)

- 記事の内容をジェスチャーを入れて説明してください。

迷走する林檎たち。

「リンゴに注射 イメージに傷」

青森が抗議

注射器がささり無残に
変色したリンゴ……。警
視庁が薬物対策キャンペ
ーン用に、こんな図柄の

警視庁、薬物対策ポスター撤去

ポスター「写真」を作製 象徴しているという。
したところ、リンゴ産地 今月から都内で掲示さ
の青森県から「イメージ されているが、「東京にリ
を損ない、消費低迷を招 ンゴのイメージを損なう
く」と抗議を受け、今月 ポスターがある」との連
いっばいでポスターを撤 絡が同県に寄せられ、同
去することになったこと 県東京事務所長が三村申
が二十六日、分かった。 吾知事名で撤去を求め
ポスターのタイトルは た。要請文では「県にと
「迷走する林檎(りんご) ってリンゴは単なる農産
たち」。五月の薬物取 物ではなく、低迷は県経
り締め強化月間用のコ 済に直結する」と強調。
ンペで選ばれた作品で、 撤去決定に対し、青森県
リンゴは「若者」を、注 は「速やかな対応で有り
射器は「薬物の怖さ」を 難い」としている。

ジェスチャー(参考)

『非言語コミュニケーション』マジョリー・F・ヴァーガス著 石丸正訳 1987年 新潮選書

- レイ・L・バードウィステル

- 「二者間の対話では、ことば(言語的コミュニケーション)によって伝えられるメッセージ(コミュニケーションの内容)は、全体の35パーセントにすぎず、残りの65パーセントは、話ぶり、動作、ジェスチャー、相手との間のとり方など、ことば以外の手段(ノンヴァーバル・コミュニケーション)によって伝えられる」

- メラビアンの方則(the rule of Mehrabian)

- アメリカの心理学者アルバート・メラビアンが1971年に提唱。人の行動が他人にどのように影響を及ぼすか
- 話の内容など「言語情報＝Verbal」が7%
- 口調や話すスピードなどの周辺言語「聴覚情報＝Vocal」が38%
- 動作、姿勢、身ぶり、態度、視線など(特に顔の表情)「視覚情報＝Visual」が55%

ヴィジュアルなことば(参考)

『一流セールスマンの秘密 世界のベスト・ファイブが公開する成功の原則』
J. D. マーフィー編／殖栗文夫訳 1967年 ダイヤモンド社

- エミル・ルドウィグは、ナポレオンが天才といわれるところの秘密は、彼のはっきりした「ヴィジュアルなことば」を使う能力にあるといった。
- シェークスピアは、「行動をことばに、またことばを行動に適応させよ」といった。その意味は、行動と話を同時にせよということである。
- 聞き手に目も耳も働かせよう。聞き手に、あなたのことばが「見える」ようにするためには、話しながら、何か動作を加えなさい。
- 図面にピンを立てるとか、砂に表を書くとか、指で指し示すとか、バケツを指すとか、何かしなさい。ことばと行動とを連動させなさい。

「番場の忠太郎」

長谷川伸の戯曲《瞼の母》

18

忠太郎 おかみさん――当って砕ける氣
持ちで、失礼な事をお尋ね申しとう
ござんす。おかみさんはもしや、あッ
しぐらいの年頃の男の子を持った憶え
はござんせんか。不躰とは重々存じな
がら、それが承わりてえのでござんす。
おはま (びつくりする、答えない)

忠太郎 あッ、おかみさんは憶えがある
んだ(思わず膝を進め)顔に出たその
愕きが――ところは江州坂田の郡、醒が
井から南へ一里、磨針峠の山の宿場で
番場という処がござんす。そこのあつ
しは。(おはまの答えを待つ)

忠太郎 おかみさん、そのお指図は辞退
すらあ。親に放れた小僧ツ子がグレた
るを叱るは少し無理。堅気になるのは
遅蒔きでござんす。ヤクザ渡世の古
沼へ足も脛まで突ツ込んで、洗ったつて
もう落ちツこねえ旅にん癖がついてし
まつて、なんのいまさら堅気になれよ
う。よし、堅気で辛抱したとて、喜ん
でくれる人でもあることか裸一貫たつ
た一人じゃござんせんか。ハハハ。儘よ。
身の置きどころは六十余州の、どここと
いつて決まりのねえ空の下を飛んで歩
く旅にんに逆戻り、股旅草鞋を直に
も穿こうか。（廊下の者が物に触れる、
聞きつけて）だれだツ。（障子を開け
る）

忠太郎（耳にも入れず、廊下へ出て）おかみさんにや娘さんがあるらしいが、一と目逢いてえーそれも愚痴か。自分ばかりが勝手次第に、ああかこうかと夢をかいて、母や妹を恋しがつても、そつちとこつちは立つ瀬が別ッ個――考えてみりやあ俺も馬鹿よ、幼い時に別れた生みの母は、こう瞼の上下をぴツたり合せ、思い出しやあ絵で描くように見えてたものをわざわざ骨を折つて消してしまつた。おかみさんご免なさんせ。（障子を閉める）