

意外と大事！！

「プレゼンテーション前の心構えと準備」

日本プレゼンテーション協会理事 佐藤彩有里

今回はプレゼンをする際に「あがってしまい、うまく話せない」という方のために、いくつかのコツをお伝えしたいと思います。

「うまく話せない」という方に尋ねると、下記のような理由で「自分はプレゼンがうまくできない」と悩んでいることが多いようです。

1. 頭が真っ白になる（何を話せばいいかわからなくなる）
2. 肝心なところでどもってしまう
3. 時間より早く終わってしまう・時間オーバーになってしまう
4. 相手が飽きてしまう（寝てしまう）

それぞれは全く違う悩みのようにですが、共通したいくつかのコツがあります。



① 「相手はそれほどあなたに興味を持っていない」ということを知る

人間の集中力には限界があり、誰もが皆さんのプレゼンの細部まで、しっかり漏らさず聞いているというわけではありません。

人は「真剣に聞こう」と思っているときですら、すぐに自分勝手な解釈を加えたり、何かと比較したり、どこかにだけ集中して自分の中で考え続けたり、全く内容には関係のない雑念に囚われたりしているものなのです。

特に長時間、集中し続けて聴くということは大変難しく、後日記憶に残っていることは僅かです。

あなたが折角がんばって準備したプレゼンについても同じで、残念ではありますが、他の人があなたと同じ程度に内容を覚えていることはほとんどありません。これは社会心理学の実験などでも実証されていることです。

ではここで、皆さんに聞いてみたいことがあります。

あなたがプレゼンをする場合、主役はあなたでしょうか？

いえ、違います。

実は主役はあなた自身ではなく、あなたの話す「**内容**」なのです。

あなたが美しいかどうか、かっこいいかどうか、うまく話せるか話せないかというのは実は二の次で、「**相手に内容が伝わるかどうか**」という、この一点こそが一番重要です。

しかし、ついつい私たちはそれを忘れて、「みんなが自分に注目している」と思い込んでしまうのです。

そしてここから緊張が生まれます。

あなたが旅行に行くが決まっていて、天気のことを気になるとします。テレビで天気予報を見るときに注目するのは「旅行の当日に晴れるのかどうか？」「何時ぐらいに雨が降り出すのか？」といったような情報（内容）であって、ニュースキャスター自身のことではないですね。

「自分は内容を伝えるためのキャスターに過ぎず、自分が目立つ必要はない」と分かれば気が楽になるでしょう。

体に動きを加えたり、声に抑揚を効かせるなど、人を惹き付けるようなパフォーマンス力を身につけることも大事ですが、最初から欲張りすぎてはいけません。一つずつできるようになれば良いのです。

「プレゼンが上手い」と言われている人に憧れて真似するのは構いませんが、その人のようになろうとすることがプレゼンではありません。

「相手にしっかり伝えるんだ！」というところからスタートしましょう。

②「自信のあるように」見せる

よく、「私は自信がないのでできません」という方がいますが、それを言っているだけでも自信が湧いてくることはありませんし、プレゼンがうまくなることもないでしょう。

①で見たように、相手の立場から考えると、あなたに自信があるかどうかはそれほど重要ではないのです。

自信がありそうに見える態度や姿勢を取っていれば、見ている人は、「あの人は自信があるんだな」と錯覚します。それでいいのです。

私は小学校の時から、よく日本語と英語の弁論大会に出場していました。同級生からは、「よく緊張しないで堂々と話せるね」と言われていましたが、実は心臓はバクバク、失敗したらどうしよう、と心配もしていましたし、「なんで応募しちゃったんだろう」と自分を呪うこともありました。英語の発音も決していいとは言えず、自信もありませんでした。

しかし、そのような内面は、態度に出さなければ周囲にはわかりません。私には他の人に伝えたいこと（内容）があったので、それを伝えたい一心だったので。

そうこうしているうちに、「なんとかできるもんだ」という自信がついてきました。自信というのは最初からあるものではなく、経験とともについていくものなのだとわかりました。

「自信があるように見せる」ためにできることがいくつかあります。

1. プレゼンする場所に実際に足を運び、場所に慣れておく

これを私はよく、講義の中で「マーキング」と呼んでいます。

「この場所はよく知っている、慣れている場所（自分のなわばり）だぞ」と脳に認識させておくことで、安心感を持つことができます。

PCやポインターなどのプレゼンツールを使う場合も同様に、日頃から自分が使い慣れているものを使用し、電池の替えの用意など、何かあったときに対処できるような準備もしておきましょう。「不慮の事態」をなるべく減らすことで精神的なゆとりが生まれます。

2. 当日に何を着るか決めておき、アイロンをかけておく

「今日の服、失敗したな」と思うと、プレゼンの前に嫌な気持ちになり、ドキドキが高まるものです。

「勝負服」とはよく言ったもので、自分を一番輝かせてくれるものでありながらも、**着慣れた、居心地の良いもの**を選ぶと良いでしょう。

大事な場面では、必ず前日までに**試着**をしてシワやシミがないか確認します。間違っても新品の服、新しい組み合わせの服、シワシワの服・・・を当日初めて着ることがないようにしましょう。

服に限らず、寝癖、剃り残したヒゲ、伸びて汚い爪、靴のすり減りなどにも気をつけましょう。

「自分自身ではなく内容が大事」と書いていたのに矛盾している、と感じるかもしれませんが、内容に集中してもらいたいからこそその準備なのです。

聴いている人の意識の中には”Decent（きちんとした）”という平均値があり、そこから外れると、その外れた部分にばかり目が向いてしまいます。

先ほどのお天気キャスターの例で言えば、そのキャスターが奇抜なファッションをしていたり、寝癖がついていたりしたら、そこが気になって、肝心の天気の情報に集中しづらくなってしまいます。

あなたが折角準備した内容から、**聴いている人の意識が逸れてしまわないように**しましょう。

これらの点に気をつけてプレゼンする場所に立っている自分の姿を想像してみると、いかがですか？

自信はまだなくても、「自信があるように見える」自分の姿が見えませんか？

こういった地道な準備が精神的な余裕に繋がるのですが、疎かにされがちな部分でもあります。プレゼン上手になるために、こういったところから始めてみてはいかがでしょうか。

③伝えたいメッセージを絞り込む

「相手を飽きさせてしまいがち」という方は、「今回のプレゼンで相手に何を届けたいのか？」「目的は何なのか？」ということが明確になっているかをチェックしてみてください。

伝えたいメッセージが複数あるとブレてしまいます。

「今回はこれを伝えるんだ」という一行程度のメッセージを用意し、それに沿った内容になっているかを検証します。

下記のチェックリストも参考にしてみてください。

- (1)アジェンダ(目次) がわかりやすいか？
- (2)相手の興味ある話になっているか？
- (3)相手に話を聴くメリットはあるか？
- (4)相手の心が動かされるか？
- (5)想定される疑問や懸念に答えているか？
- (6)相手の次の行動が示されているか？



ダラダラと話をしていると聴いている方は集中できず飽きてきます。また、何らかの**意外性**や**当事者性**（自分に関係のある話）がないと人は真剣に聴きません。

ロジカル（論理的）に話を進めるだけでなく、**相手の感情に訴える部分**が入っているか？ということも意識してみると良いでしょう。

資料を使う際には、文字ばかりになっていないか、文字が読みにくいかなど、見た目も重要です。

東京が発祥で、今や世界中で行われている「Pechakucha Night(注1)」というイベントがありますが、そこでは20秒×20枚のスライドというフォーマットで様々な人がプレゼンを行います。参加して話を聴いていると、限られた時間とスライド数の中で、どのように自分の想いを多くの人に伝えるか？ということの参考になります。

ビジネスの世界でも、ガー・レイノルズ『Presentation Zen(注2)』などの影響で、スライドの中に文字を極力入れない傾向が出てきています。

プレゼンで伝える情報に漏れがあるというのは本末転倒ですが、伝えたい事の100%を**資料に盛り込まない**ように気をつけましょう。

口頭での説明や、質疑応答など、プレゼンの中で網羅されていれば良いのです。(敢えて「網羅しない」というテクニックもありますが、今回は割愛します)

④ゆっくり・はっきりと話す練習をする

皆さんは実際に「**時間を測って声に出して練習**」をしていますか？
プレゼン資料を作りこんで「準備完了」としてはいませんか？

練習をしたとしても、当日は緊張して多少思い通りにならず、早口になったり余計なことを話してしまったりすることもあります、やはり練習するのとしらないのでは、本番で雲泥の差が生まれます。

「ゆっくり」「はっきり」話す練習をしておけば、頭が真っ白になったり、しどろもどろになることが防げますし、予定時間を大きく下回ったり上回ったりすることもなくなります。

私が新入社員として会社に入社する際、「入社式で10分間の自己紹介」という課題が出たことがあります。自分のアピールポイントを短時間の中でもよく知ってもらえるように、時間を測りながら練習をしたため、本番も時間通りに終えることができ、人事の方にも褒められました。

その時は社内の催しだったのでそこまで神経質になる必要もなかったのかもしれませんが、意外と他の発表者は時間配分を気にしないのだなと思いました。

(注1) <http://www.pechakucha.org/>

(注2) <http://www.presentationzen.com/>

相手の貴重な時間をいただくのですから、時間がオーバーしないように気をつけたいものです。特に商談時などの大事な場面では、時間管理が必須です。

資料作成と練習はもちろん両方大事ですが、緊張しがちだという方は、特に練習をしっかりとするという癖をつけておくとプレゼンに対する恐怖心がぐっと小さくなります。

さらによい練習としては、**動画**で自分が話している姿を撮影して見直すことや、家族や友人などの第三者に見てもらってコメントをもらうことです。

「立ち方の重心が偏っている」

「手の動きが気になる」

「声が小さい」

「滑舌が悪い」

など、自分では気づかない立ち居振る舞いや話し方の癖などが、動画を見て初めてわかるということはい多いものです。

今はスマホでも簡単に撮影が可能です。

練習の際に用いると、プレゼンテーション上達への効果が大きいと思いますのでぜひ試してみてください。



次回は、プレゼン当日の
「あがらないコツ」をお伝えします。

コメントは下記までお寄せ下さい。
sato@balloon-consulting.com