

平成22年度 すぎなみ大人塾 夜コース

はじめてのソーシャルアクション 自分らしい社会貢献の実践力を身に付ける

平成23年2月2日(水) 19時より 場所: セシオン杉並

学習支援者: 広石拓司 (株)エンパブリック 代表取締役

学習支援補助者: 手塚佳代子 NPO 法人 チューニング・フォー・ザ・フューチャー

テーマ: プレゼンテーション

広石氏による講義

はじめに

次回で一年間の講座が最終回となります。次回の最終回では、みなさんに一人ひとりのこの一年間の感想や感じたことを述べてもらうとともに、本日配布したワークシートをもとに、プレゼンテーションをまとめていただこうかと思います。

プレゼンテーションってどう思いますか？

広石氏:

プレゼンテーションについてみなさんはどうお考えですか？ 私はプレゼンテーションが得意だ、苦手だ、いろいろ思うところがあるかと思いますが、いかがでしょうか？ 苦手だと思う方、どの点が苦手ですか？

受講生A: 自分がいいたいことを伝えきれないこと。

受講生B: 自分の思いをきちんと伝える資料をどうつくればよいかわからない。

広石氏: では、逆に自己紹介についてはいかがですか？ いろいろな会で、一分間で自己紹介のような機会はあるかと思いますが...

受講生C: 苦手...というより、嫌いみたいな。

受講生D: 初対面の人に、何をどう伝えればよいかわからない。

受講生E: その場の空気や集まっている人から、どういうことを求められているのか、図りかねることがある。

広石氏: なるほど。そういうときってありますよね。来ている人がどんな人たちかわからないときに、どんなことを話せばいいんだろうとってしまうことってありますよね。ありがとうございます。

プレゼンテーションの一番コンパクトな形が自己紹介だと思うのですが、以前にNPO活動や市民活動の話をしたときに、相手に理解してもらうことの大切さについて話をしました。自己紹介やプレゼンのときに考えることは、「自分の伝えたいことを正しく理解してもらおう」ということだと思います。でもそういう風に正しく理解してもらおうと考えると、何をどう話せばよいのだろうと、不安になったり、焦ったりします。

ですが、なかなか人に理解してもらうのは大変です。それよりも、自己紹介やプレゼンの目的として、相手に正しく理解をしてもらおうとするのではなく、自分がメッセージを出すことによって、自分のいいたいことを理解してもらうための「足がかり」をつくっていくことが大切だと思います。極論を言えば、正しく理解されなくても、後で話しかけられやすいような「きっかけ」を与えられたらそれでいいのかもしれませんが、少し自己紹介をするときの気持ちが楽になるかなと思います。

自己紹介とプレゼンテーション

つまり、自己紹介は、話のきっかけを与える時間です。そういう意味では多少の誤解を与えたとしてもまったく問題ありません。では、どういった言葉が会話のきっかけとなるのでしょうか。

それは、相手と自分にとっての「共通項」を示すということだと思います。例えばこのすぎなみ大人塾の場であったら、「杉並のどこに住んでいるか」、「この講座にどうして参加したか」といったことが自分と相手との共通項として考えられます。つまり、同じ属性・経験・情報といったことが、自分と相手の間の共有項になりやすい話題だと思います。そうした共通項は、相手にとって自分とはあなたと同じ部分があるという点で、安心感を与えるものになります。

しかし、ただ共通項だけを話しているだけでは、会話が発展していきません。そこでその次に、私は「みなさんとは、こういうところが違うのです」、ということを示す必要が出てきます。共通項を話して安心感を持ってもらった後に、今度は違う部分を示すと相手の注意をひきつけることができます。

例えば、具体的な会話の場面を想像してみると、こんなことが考えられます。

「今日は寒いですね」、「そうですね」という共通項にあたる会話があって、そのあとに、自分と相手が異なる部分として、「でも実は僕はここに来る前に辛くてアツアツの韓国料理を食べてきたので、上着がいらぬほど今は暑いです」といった感じでしょうか。

このように、共通項を話してから、自分と相手の異なる部分話す、という順番が大事であるように思っていて、はじめに異なる部分だけ伝えると、「この人、自分とは違う人だな」と敬遠されてしまうかもしれません。もちろんその違いに惹きつけられる人もいますが、そうではない人も出てきます。同じ側面があって、違う部分がある。この順番が結構大切です。こうしたことを、自己紹介や1分間スピーチなど人前で話をするときに心がけるとよいかもかもしれません。プレゼンテーションも、相手の注意をひきつけるという点では、このような心がけは同様です。

プレゼンテーションで大切なこと

プレゼンテーションにおいて大切なのは、そのプレゼンのあとに何をしたいのかということです。自己紹介も同様ですが、自己紹介ではその時間に自分のすべてを知ってもらおうと思って行うわけではなく、話をするきっかけを与えること、誰か自分に声をかけてくれないかな、ということが、目的となります。

ではプレゼンテーションのときの目的とは何か。それはもちろん時と場合によって違うわけですが、自分がプレゼンをした相手との間で、どんなアクションが生みだしたいのかが大事だと思います。例えば自分の事業のプレゼンをするときに、自分が仲間をつくりたいと思っているならば 自分の仲間候補はこんな人であるとか、どんな思いで事業に取り組むのか、簡単に参加できるのか、などが重要になってきます。このように自分の目的にそって、何をどう伝えたらよいのかを考えることが、プレゼンの組み立てをする際に大切なことだと思います

具体的な組み立て方

具体的にプレゼンテーションの構成を組み立てるにあたって、まず自分が誰に話すのかということ、そして先ほど申し上げたとおり、自分が相手と何をしたいと思っているのか、それを重点的にどう伝えるのが大切です。そのためには、プレゼンの最初に結論、つまり「何をしたいのか」を話さなくてははいけません。

ここで、大体プレゼンを作るにあたって、みなさん1ページ目から作ろうとするけれど、順番的には最後につくるように心がけます。なぜかという、プレゼンの中身を作っていく際に出てきたキーワードをつなげて、結論、つまりタイトルを組み立てるからです。一番大切な結論部分=タイトルを見て、人は興味を持ったり、もしくは持たなかったりします。そのタイトルでいかに関心を引くかが

大切です。また、タイトルには、これから中見の資料の中でこんなキーポイントを話していくんですよ、というのが伝わることも大切です。

さて、1ページ目のタイトルは、このように一番最後につくるものとして、タイトルの次に来るのは「概要」です。これは、先ほどの自己紹介の話でお伝えした、「共通項」の部分にあたります。それは、自分の伝えたいテーマの背景や前提となる情報です。例えば、自分が子育て支援の活動をしたと思っていたとしたら、「日本はいま少子化で子育て支援が求められていますが、一方で共働き夫婦が多く、保育園は待機児童でいっぱいです」のような。つまりこの「概要」の部分は、相手と自分が同じことを見えています、ということ伝えることとなります。相手と自分が共通の経験をしていますよ、ということ伝えることで、相手が理解し、納得できるための土台をつくること、とも言えるでしょう。

さて、こうした「概要」＝「共通項」の次は、自分が相手と違う部分＝「メインメッセージ」を伝えていきます。先ほどの子育ての例をとれば、「こうした背景の中で、若い母親は子育てと仕事を抱え大変な状況にある。だから私はこのような母親たちが、つらくならない子育ての仕組みを考えたいんです」のような形。「だから私は～を考えている」というのが、大切なメインメッセージとなります。

その上で、このメインメッセージとなる部分が、どれほどの実現可能性やリアリティを持っているか、もしくは実はあなたにとっても身近なところがあるのです、といったメインメッセージの裏付けのようなものを伝えると、さらに相手の関心を引くことができると思います。

そして、こうした話の展開を踏まえた上で、一番最後に、自分が相手とどのようなアクションを生み出したいのか伝えること。つまり、結論は、聞き手と何をともにしたいのか、ということになるかと思えます。一緒に活動したいのか、話し合いたいのか、意見を聞かせてほしいのか、もしくは応援してほしいということでもいいかもしれません。

まとめると、プレゼンの構成は、「タイトル」、「聞き手との共通項」＝「概要」、「自分が相手と異なるところ」＝「メインメッセージ」とその裏付け、最後に「一緒に何をしたいのか」。こうした構成でプレゼンを作れるとよいかと思います。もちろん、それぞれが工夫することも大切ですが、こうした大きな流れ・枠組みがしっかりしているとあまり戸惑わないと思います。

また余談になりますが、実際に人前で話をするときの鉄則としては、一人でもよいので自分の話につながる人を見つけること。そういう人が見つかる嬉しいし、その後から落ち着いて話をすることができます。とくに共通項の部分の話すとうなずく人は多いはずですよ。

Q & A

受講生A：概要や背景の部分ですが、最近のデータとか、理論とか、どのようなことを伝えたらいいのか、またどこまで話せばいいのか、分かりません。アドバイスいただければと思います。

広石氏：先ほども申し上げましたが、この概要部分は、自分と相手と同じものを見ているよね、考えているよね、ということ伝えることです。例えば子育ての問題1つとっても、情報や背景はとても幅広いものです。子育てから働き方の問題、さらには少子高齢化まで広がっていきます。ですが、自分が持っているメインメッセージにつながるように、概要部分の情報は取捨選択をしていけばよいと重なります。報告書を書くわけではないので、共通のものを見ているということが伝わればOKですから、情報もデータもピックアップすればよい。また、もっと幅広い情報を持っているのならば、プレゼンの後にコミュニケーションをとることだって可能です。

それでは、こうしたことを踏まえて、次回までに本日お配りしたシートを書いてきていただければと思います。次回は、このシートをもとに3～4分のプレゼンテーションをしていただきます。みなさんがこれからソーシャルアクションをしていくときに、自分の思いを伝えることはとても大事ですが、ちょっとした順番を工夫していただくと伝わり方が全く異なります。ぜひチャレンジしてみてください

各自が書きこんでいったプレゼンテーションシート

すぎなみ大人塾2010「はじめてのソーシャルアクション」

○年後の自分 目標宣言！ **1**

2011.2.2

お名前

すぎなみ大人塾2010「はじめてのソーシャルアクション」

大人塾を通しての気づき・得たこと **2**

こんな体験・経験から こんな気づき・得たことが！

すぎなみ大人塾2010「はじめてのソーシャルアクション」

目標宣言への思い、現在の自分の夢 **3**

すぎなみ大人塾2010「はじめてのソーシャルアクション」

目標宣言の実現計画 **4**

年後 ヶ月後 ヶ月後 現在