

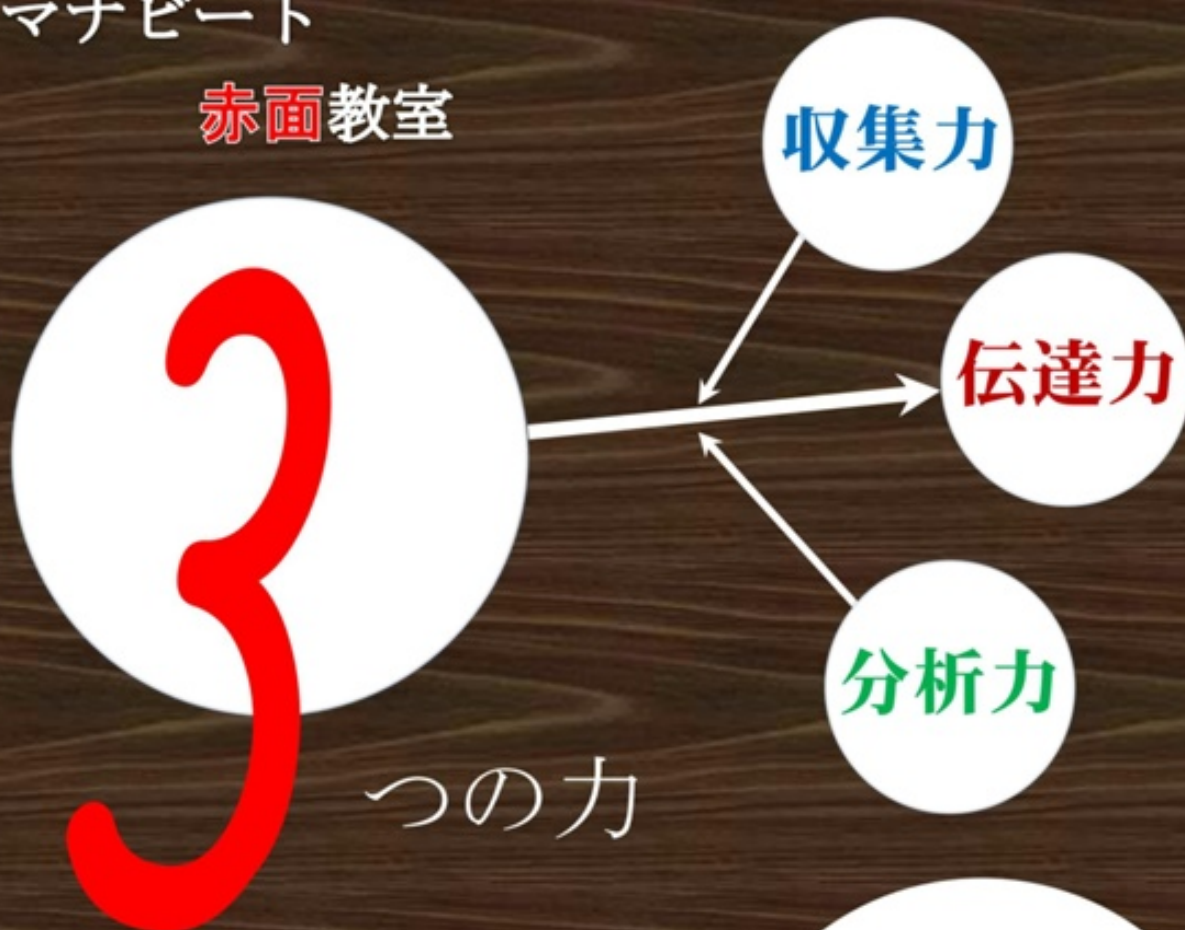
自分の中に

趣味を持って！

趣味と仕事には繋がりがあった！！

「趣味を広める」ことによって得るビジネススキル
マナビート

赤面教室



中村 雄介

Manabeat

電子書籍化シリーズ

第4弾

はじめに

「その好むところ見て、
以（もつ）てその人を知るべし」

皆さまはじめまして。
私は中村雄介（なかむらゆうすけ）と申します。

上記のフレーズは
中国の明代の儒学者

「王陽明（おうようめい）」の言葉です。

意味は...

「その人がどんなものを好むかを見て
その人となりを判断しなさい」
ということです。

遅ればせながら自己紹介させていただきます。

私は中村雄介と申します。

かれこれ15年ほど「教育」の仕事に関わらせて頂いております。

2011年の9月に独立し

株式会社マナビートという小さな会社を経営しております。

<http://www.manabeat.jp/>

企業と医療機関の管理部門を専門にして

「面接」のやり方や「いい人財」を見分ける方法をアドバイスさせて頂きながら
ともに管理部門の社員さまと成長できることに
日々喜びを感じながら仕事をさせて頂いております。

これから始める

「マナビート赤面教室」

は「趣味」をキーワードにした

プレゼンテーションを参加者同士で行うことで

自然とビジネススキルの中でも重要な

「プレゼンスキル」

を磨くことを目的とした研修になります。

基本的には参加者同士のワークが中心となっております

そのワークが研修の大部分を占めるという

重要な役割になっております。

この度は

その中でも貴重な

講義部分を一部分のみ紹介させて頂き

皆さまのプレゼンスキル向上のヒントに役立てて頂ければ

これ以上の幸せはありません。

それでは

どうぞ最後まで楽しんで頂けると幸いです。

【収録内容】

1. 趣味を広めることと『プレゼンスキル』の関係は？
2. 最強の『プレゼンスキル』って何？
3. 最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント
 - 1) シナリオ【起承転結のあるストーリー】
4. 最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント
 - 2) 時間 ~その1~【文字数】について
5. 最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント
 - 2) 時間 ~その2~【想い】について
6. 最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント
 - 3) 準備【プレゼンの成功は準備で決まる】について
7. まとめ

趣味を広めることと『プレゼンスキル』の関係は？

そもそも趣味を広めることがどうして『プレゼンスキル』につながるの？
...という疑問からスタートしているかもしれませんね。

ではいきなりですが！
二つ質問です。

「あなたの趣味は何ですか？」

「その趣味の魅力をプレゼンして下さい！！」

...

「プレゼンテーション」って仕事でしか使わないと思っている方が多いですよね？

それをいきなり

「趣味をプレゼンしろっ」

て言われてびっくりしたかもしれませんね。

でもプレゼンはコミュニケーションを取る手段の一つですから

仕事でもプライベートでも

シチュエーションを選ばず日常的に行っているのです。

例えば皆さまがデートに誘いたい相手に対して思いつきで

「あれやろう！ここに遊びに行こう！」

と藪から棒には誘わないですよね？

「相手の喜ぶことは何？どのような方法？どのようなタイミング？」

その切り出し方などを綿密に計算して

（ある時は仕事以上の情熱で）

誘うことですよね？

これだって立派なプレゼンなんですよ。

プレゼンはコミュニケーションの手段の一つ。

そして大切なのは「いい情報」「プラスの情報」

を『最も効果的』に交換し合うこと。

そのために「プラス面」である『魅力』を十分に理解している
「趣味」を十分に理解できるように相手に伝えることが
「プレゼンスキル」＝「コミュニケーションスキル」
を向上させるのにとても役立つことになるのです。

最強の『プレゼンスキル』って何？

成功するプレゼンとはどんなものなののでしょうか？

それには3つのポイントがあります。

- 1) シナリオ【起承転結のあるストーリー】
- 2) 時間【「文字数」と「想い」】
- 3) 準備【プレゼンの成功は準備で決まる】

この3つがそろって

あなたの「プレゼン」により

相手はあなたの伝えたいことを充分理解することができます。

つまり...

最強の『プレゼンスキル』を手に入れることになります！

この3つのポイントを次回以降で一緒に学んでいきましょうね。

最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント 1) シナリオ【起承転結のあるストーリー】

プレゼンを行うに当たって、最初に重要な事は『起承転結のあるストーリーを作り上げる』ということです。

中学校の夏休みの宿題を思い出してください。
自由作文を作成する際のポイントとして、「起承転結」で構成することが大事だと教わったと思います。
仕事の場でも、そのポイントは変わらないのです。

では、「起承転結」とはどのようなことだったのでしょうか？
おさらいしてみましょう。

- ・ 起 → 物語の導入部です。
これから物語を読む上で必要な知識を紹介する部分となります。
- ・ 承 → 「承」は「受ける」を表します。
「起」で提起した事柄を受けさらに進めて理解を促し、物語の導入である「起」から、物語の核となる「転」へつなぐ役目を果たす部分となります。
- ・ 転 → 物語の核となる部分です。
物語の中で最も盛り上がりを見せる部分となります。
- ・ 結 → 「オチ」とも呼ばれる部分です。
「転」での結末が最終的にどうなったのかを描いて物語を締めくくる部分となります。

特に「転」は、最も大きな転機を見せる部分であり、「起」や「承」では想定できなかった展開をすることで関心や興味を「ぐっ」と引き寄せる、大事な部分となります。

ストーリーの軸がしっかりしている話は、

相手に聞き飽きさせることはありません。
逆にストーリー性のない話は、聞いてもらう興味を
なくさせてしまいます。

プレゼンの失敗例が多いケースですので、
十分にストーリーを練り上げましょう。

最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント 2) 時間 ~その1~ 【文字数】について

前回で、「起承転結」のあるストーリーを作りました。
今回は、出来たそのストーリーを伝える際のポイントをお勉強しましょう。

実際にプレゼンを行う上で重要なことは、
ずばり『時間を意識して伝達する』ことです。

伝えたいことがたくさんあるから、
といってすべて盛り込んでしまっても
限られた時間内で終わらせることが
できなければ良いプレゼンとは言えません。
また逆に時間を気にするあまり、
内容が薄くなってしまってもいけませんね。

プレゼンでは、
『内容と時間のバランス』
を上手に取らなければなりません。

参加者の時間は無限にあるわけではありません。
貴重な時間を捨ててしまわないためには、
時間の感覚になれることが必要です。

しかし日常生活では30分、1時間という時間の感覚は
なんとなくあっても、1分、3分と分刻みの感覚は、
プロボクサーでもない限りなかなかありませんよね？
では、どのように時間感覚を養えば良いのでしょうか。

その答えは『文字数で時間を管理する』ことです。

人が1分間で話せる文字数は
『200~250文字』が目安とされています。

この文字数に持ち時間を掛け合わせて、
伝えられる『総量』を導き出しましょう。
『総量』が分かれば、あとは伝えたいことを
要領よくまとめ上げるだけです。

時間を文字数によって可視化させることで、
参加者の時間をロスさせない
最強のプレゼンを行うことが可能となるのです。

最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント 2) 時間 ～その2～ 【想い】 について

前は、「時間の可視化管理」についてお勉強しましたね。
今回は、「想い」についてお勉強しましょう。
ここでは、この「想い」を伝えるタイミング = 「時間配分」
について取り上げていきます。

プレゼンの持ち時間を【10】とした場合、
どのような配分を行えばよいのでしょうか？

冒頭が長くなってしまうと緊張感がなくなってしまいますし
内容にボリューム詰めすぎると、焦点がぼやけてきます。
また、最後に熱く語っても相手に気持ちは伝わりません。

最適なプレゼンの時間配置は
『人にも、世にもいい』の法則です。
これは、
《 【1】 : 【2】 : 【4】 : 【2】 : 【1】 》
の時間配分でプレゼンを行うということです。
では、それぞれ何を配分しているのか、説明します。

まず、自分の「想い」を「起承転結」のシナリオの前に、
【1】だけ使って伝えましょう。

プレゼンはコンピューターに対して行う“作業”でもありませんし、
コンピューターが行うものでもありません。

「自分の想い」を「冒頭に、簡潔に」
プレゼンのスケジュールに入れることにより
全体に気持ちが入った、緊張感のあるプレゼンとなります。

次に、「起」の部分を【2】で。

参加者全員の認識を共有することを目的として、
テーマについての情報紹介と共有、問題点の共有
を簡潔にまとめあげます。

次は「承」の部分で、【4】の割合で行います。
一般的な物語だと、ここは「さらっ」と流れますが、
プレゼンでは内容を最大限詳細に展開する場ですので
一番たくさんの時間を割り当てましょう。
ここが厚すぎても薄すぎても、相手に伝わる量が減少しますので
時間配分と内容の選択は十分慎重に行ってください。

次が「転」で、ここは【2】の割合とします。
内容すべてが相手に満足させるものではないケースが多いでしょう。
相手が不安になりそうな問題も、ここで事前に解決策を出すことで
相手を安心させることができます。
また、費用対効果など目に見える形で成果を伝えることによっても
相手に安心感を抱かせることができます。

最後に「結」で、ここは【1】の割合となります。
内容についてはすべて伝えていきますので、ここは簡潔に
成果が出たことによって見える将来像などを伝えます。
最後にもう一度自分の『想い』を伝えることも
忘れないようにしてください。

プレゼンでは
「文字数を考慮したから、あとは情報を詰め込むだけ」
「プレゼンに私情は挟まず、ただ商品の情報を伝えるのみ」
と、時間を気にするあまり淡々としてしまいがちです。

そのプレゼンする対象への『想い』や『情熱』は相手に伝わります。
やっています（やらされています）というプレゼンも、
当然相手に伝わりますのでそうとられてしまうと、
当然良い結果とはなりませんよね。

限られた時間の中でも、気持ちのこもった
プレゼンを行うことを心がけてください。

最強の『プレゼンスキル』の3つのポイント 3) 準備【プレゼンの成功は準備で決まる】について

前回までに、内容の組み立て方と時間の管理、配分をお勉強しました。最後となる今回お勉強することは、（これは最も重要なことです）

しっかりと準備をすること、です。

日常の仕事で発揮する場面は、何日後にプレゼン、というケースでしょうか。プレゼンの持ち時間は数時間、さらには数十分ということがほとんどでしょう。

（プレゼンの成否は当日の結果次第！）

という認識の方がいらっしゃると思いますが、実は

『プレゼンの成否は準備段階である程度決まっている』のです。

今までお話ししてきたことも、すべてはこの【準備】に行きつきます。

では、どのようなポイントに注意して準備すればよいのでしょうか。ポイントは大きく3つにまとめられます。

（1）日常的に、周囲に気を配ることを心がける。『敵を知り、己を知れば、百戦危うからず』という言葉があります（孫子の兵法より）。日常から『相手の気持ち』を考えて行動することにより『情報収集力』、『情報分析力』、『伝達力』が培われます。

また、意識して会話することでプレゼンの練習にもなります。

（２）周囲の協力を得る。

何事も一人でやることには限界があります。

周囲の仲間を巻き込むことによって、
自分の意見の立ち位置はどのようにみられているか
また、新たな意見に出会うことも可能です。

プレゼン自体は個人で行うものですが、
準備は周囲（チーム）として行う。
ことを心がけましょう。

（３）効果的な資料を準備する

資料作りこみにもコツがあります。

前回までにお勉強をした

『「起承転結」のシナリオ作成』

『時間の管理と（人に、世にいい）時間配分』

を十分に意識して資料を作成しましょう。

情報を詰め込みすぎて体裁が悪くなくてもダメですし
要点だけに絞って口頭説明が長くなってもいけません。
見やすく、簡潔な資料を準備しましょう。

日常的に問題意識を持っていないと、
周囲に共有してもらうことができません。

また、周囲から有効なアドバイスを貰っても、
効果的な資料を準備できなければ
プレゼンする相手には伝わりませんね。

この3つのうちどれ一つ欠けても、
プレゼンはうまくいかないのです。

3拍子揃ったプレゼンを行きましょう。

まとめ

いかがでしたか？

これまでの中で皆さまに一番お伝えしたいのは

「周囲に気を配る」ことで、すでに「プレゼンの練習」となっており、その意識を、『シナリオ作成』、『時間管理と配分』、そして『資料作成』の各スキルを使って表現することによって『最強のプレゼン』となることです。

ここまで読んで頂いたということで

もうすでに！

皆さまの

『プレゼンスキル』がぐんと磨かれているのではないかと私はそう信じております！

5回に渡り

ともに学んで頂けましたことを心より嬉しく思います。

この学びが皆さまの今後の人生にお役に立つことを願って最終の講義を終了させていただきます。

最後まで本当にありがとうございました。

おわりに

最後までお読みくださりましてありがとうございます。

「はじめに」でも書かせて頂きました通り
この度のこちらの電子書籍は
「マナビート赤面教室」として
私が社会人の皆さまに行っている研修の一部を
私のメルマガを登録して頂いた方への特典として
5回の「メールセミナー」
として配信している内容をまとめさせて頂いたものになります。

「マナビート赤面教室」の「赤面」って
ちょっと変わったネーミングだなと思われたかもしれませんが
こちらには意味がありまして
研修参加者の皆さまが
人前で趣味を発表する
その「恥ずかしさ」からくる「赤面」と
その趣味を伝えたいという「熱い思い」
その熱気からくる「赤面」
の2つの意味があります。

趣味に限らず
相手に何かを伝えたい
そのコミュニケーションの場には
人生の至るところで遭遇しますね。
相手に何かを伝えるにはやはり
技術だけではダメですし
想いだけでもダメなんですね。
その両方がそろって初めて
相手にきちんと伝わるんですね。

でも
私はどちらかを重視するかとなると
「思い」のほうを重視したいと思っています。
「技術」は覚えることができますが
「思い」は誰かに教えてもらうものではありません。

「想い」は皆さまそれぞれの中にあるものです。

その「想い」を大事に育てるからこそ
その見えない「想い」
つまり「心」が
「形」になって目の前に現れたときに
「感動」を呼ぶのだと思います。

「感動は人を変える。
笑顔は人を潤す。
夢は人を豊かにする」
という言葉があります。

「心を育て形で表す」
教育こそこれからの時代には絶対に必要なのだと
私は信じています。

こちらの電子書籍の内容が
皆さまのこれからの
「生き方の指針」
に少しでもお役に立てるのでしたら
これ以上の幸せはありません。
最後までお読みくださいませ本当に
本当にありがとうございます。

筆者プロフィール

中村 雄介（なかむら ゆうすけ）

株式会社マナビート

<http://www.manabeat.jp/>

代表取締役 兼 人事総務コンサルタント

昭和48年9月3日生まれ

長崎県長崎市出身

長崎大学経済学部卒

大学卒業後に福岡にて金融業界に勤めるも肌が合わず退職。

心機一転、「教育業界」を目指して

小中学生を対象とした個別塾業界に転職。

二教室を担当する指導者兼教室運営責任者、

生徒募集を専門とした企画開発部員を経て

幼児から小学生を対象としたスポーツスクール運営企業の創業メンバーとして独立。

まったくゼロから管理部門を立ち上げ、

スクール運営を裏から支える「後方支援」に特化した管理システムを構築する。

トップマネジメントの一員として

福岡にて社員数10名からスタートし全国17拠点・海外2拠点

会員数3万名・社員数400名規模までの成長を支える活動を行う。

創業10年を区切りとして2011年に独立。

企業と医療機関のための管理部門の専門家（エキスパート）

株式会社マナビートの代表取締役兼人事総務コンサルタントとして

管理部門（主に人事総務部門）に特化して

「面接」のやり方や「いい人財」を見分ける方法のアドバイスを専門に行い

企業と医療機関の管理部門スタッフの成長に貢献。

致知出版社公認「応援ブロガー」22名のひとり

致知出版社で現在唯一の「致知仲間」認定

パワー&エレガンス魅力学講座修了生

魅力学エグゼクティブ講座修了生

感動魅力学受講生

インターナショナル魅力学協会員