

## 研究者に求められるダイナミック・プレゼンテーション

**日本人は、語学力とプレゼン力で世界の孤児になりつつある。**

高野文夫 著

### 1 はじめに

日本は農耕型嫉妬社会の伝統を脈々と引き継いでいますから、口に秀でた雄弁な人は嫌われる傾向にあります。

日本では、たとえ一回の演説やプレゼンテーションが屈指なものであっても、けして信用されません。

長い間のつき合い学の中で、その人となりがじっくりと観察されて初めて受け入れられるのです。

そうなのです、日本人は、受け入れるまでに時間をかけてきたのです。

しかし今や、世界中の人達と一緒に仕事をするグローバルな時代に入りました。

そして、ドクイヤーどころかラットイヤーと言われるようになりました。

タイム・ストラグル（時間との闘い）すなわち的確で性急な判断とアクションが求められる時代になったのです。

日本人独特の悠長な文化はもはや通用しなくなってきました。

そして、一回で評価されるのです。

一回きりのプレゼンの失敗でそっぽを向かれてしまうのです。

海外ではなく、たとえ日本にいても、欧米や大陸の遊牧民族型の人々に一回で納得してもらおうスキルが問われる時代なのです。

日本国内にいても、これからはアメリカ人、中国、韓国、インド、フィリピン、ベトナム、タイ等の人々とコミュニケーションをとり、自分の意見を通し、納得せしめる能力が益々必須になってくるでしょう。

確かに語学力も大きなファクターになりますが、コミュニケーションに難のある人は益々リーダーになれない時代になりました。

リーダーどころか食べられなくなるでしょう。

### 2 プレゼンの大切さを理解できないでいる著名なリーダー達

つい最近の事ですが、ある講演会で著名な国際的経営コンサルタントが、日本人ビジネスマンの平均的な英語力を指して、世界的な言語障害者のレベルと言いました。

語学力はともかくとして、言うまでもなく、コミュニケーションの最たるものがプレゼンテーションです。

つい最近、あるカリスマ経営コンサルタントの講演を聞いてビックリしました。

彼は超一流大学の教授であり、多くのベストセラーの著者でもあります。

彼にトヨタ自動車の改善運動の事を語らせたら右に出るものがないと言われる程、有名な方です。

ところが、彼が以下のように言ったのには、私は自分の耳を疑いました。

“私は、この講演をやるのに当たって、コミュニケーションの本をたくさん買い込んで読んでみた。しかしどの本もアイコンタクトやボディランゲージ等の重要性を説いた、スキル養成のことしか書いてなかった。そんなスキルなんてどうだって良いことだ。そんなのは枝葉であり、なんの意味も無い。そんなことより、なによりも話す内容なのだ。内容さえ良ければ聴衆は聴いてくれるものである。”

私は、この人は世界を歩いていない、甘いなって思いました。せめて、日本人ですから、話す内容と心だ！とでも言って欲しかった。

ひとつ面白い話があります。

世界的に有名な（たぶん世界一）オペラ歌手に・・・カラスという女性がおりました。彼女は数年前に亡くなりました。

どのような設定で行われたのか詳細は不明ですが、大聴衆の前で本来の歌詞を唄わずに（たぶんイタリア語やラテン語だったのでは・・・）アルファベット A,B,C,D・・・をAから順に心を込めて唄ったのだそうです。

聴衆は涙を流して聴き惚れたというのです。

実に怖い話だとは思いませんか？

人はコンテンツ（内容）というより、むしろそのデリバリー（伝え方）に感激し感動するのです。だから、プレゼンテーションのスキルが大切なのです。

### 3 ダイナミックなプレゼンの成功例（東京ディズニーランド）

コミュニケーションに失敗すると、会社員ならば社内で干され、もちろん社外の競合（コンペ）でも葬られてしまうのです。

私も何度か経験していますが、コンペの場合、1-2時間のプレゼン勝負で何百万円ないしは何千万円もの仕事をゲットできるかどうかが決まるのです。

ここでご紹介したい例は、数千万円どころか、億や兆のレベルのお話です。

いわば見せ方、プレゼンのエピソードなのですが・・・、実際に関わったある建設コンサルタントから直接お聞きした実話です。

ディズニーランドを浦安に誘致する為に、確か御殿場方面に誘致したいグループと戦ったコンペ（最終の2社対決）のお話です。

アメリカのディズニーの幹部たちに、ヘリコプターを使って、いかに浦安が素晴らしい立地条件に満たされているかこれ以上ないという位、上手に見せたそうです。

“浦安は首都そのものの一部であり、海や山などの大自然に恵まれている。

ましてや日本の大動脈である羽田空港、成田空港、東京駅が眼と鼻の先である”と思わせたというのです。ヘリコプターという飛び道具を使ったからできた技なのです。

こんな良い場所にお客がドッと押し寄せてこない訳がないと思わせたのです。

ヘリの代わりに、パワーポイントや列車を使って説明していたら、間違いなく失敗したでしょう。

私は千葉県人なのでちょっとだけ悲しいのですが、その誘致予定地を最後が最後まで、千葉県の浦安と言わなかったそうです。東京のそばの浦安とでも言ったのでしょうか。誘致を決めるその当時の千葉は、埼玉に次ぐダサイ土地というイメージでした。

（今では、埼玉も千葉も決してダサイと言われなくなりました。）

そのせいか、今正に千葉ディズニーランドと言わずに、東京ディズニーランドと言うではありませんか？

今では、私達千葉県民も、東京ディズニーランドが我が浦安にあるので、なぜか鼻が高いのです。

## 4 プレゼンの成否で人生が決められるのを目の当たりにした

さて、私は人材育成コンサルタントになる前の25年間はサラリーマンをしていました。その間の経験ですが、どんなに内容のあるもの（企画、製品等）であっても、コミュニケーションの失敗で没になり世に日の目を見ないものをたくさん見てきました。

**例えば、私が医薬品や家庭用トイレタリー製品のメーカーにいた時のことです。**

実にすばらしい製品を開発しても、社内でのプレゼンや世間への宣伝（コマーシャルや店頭での見せ方）に失敗すれば、ことごとく市場から消されてゆくのです。

内容がいくら良くてもコミュニケーションに失敗すれば、日の目を見られないのです。人も一緒でした。

会社に最大限貢献しているのに（ドル箱製品の開発当事者）、コミュニケーション能力の弱さといえましょうか、加えて不幸にも、社内の力のある上司に妬まれ、成果を横取られて、最後には会社を追い出されてしまった人も見ました。

社内での自分自身のプレゼンスの確立、すなわち、コミュニケーション（付き合い学）の失敗です。

一方弁舌さわやかに（プロ級のプレゼンテーション力）米国や英国の本社のアジア担当者に見込まれて、トントン拍子にトップにまで登りつめた人も見ました。

**良い悪いは別にして、世の中で脚光を浴びるにはコミュニケーション（プレゼンテーション）能力が必須なのです。**

最後に面白い話があります。

アメリカの有名な経済誌『フォーチュン』が、大企業の会長、社長、副社長 1,500人にインタビューしたことがあります。

その質問は、『**貴方がトップに登りつめる為に役立った最大の能力は、一体何だったのですか？**』というものでした。その回答には驚きました。

実に72%、すなわち100人中72人もトップが『**コミュニケーション能力を磨いたから。**』と答えたのです。

ご自身の専門分野の知識の深さでは無いのです。

プレゼンテーション能力は、コミュニケーション能力の最たるものです。

このフォーチュン誌の調査結果に対して、『そんなのはアメリカの企業の話だろう。日本は違うよ！』と反論される方もおられるでしょう。でもよく観察してみてください。

既に日本も、国境の無いグローバルな時代に入っています。

日本国内にいたとしても、アメリカ的なプレゼンテーション能力の高い人しか生き残れない時代に入ったのです。

## 5 オバマ米大統領の名プレゼンテーション（演説）



ワシントンのリンカーン記念堂で行われた就任記念コンサートで演説するオバマ氏（1月18日）〔ロイター〕

プレゼン能力で勝利した代表的な人は、オバマ大統領でしょう。オバマ大統領のプレゼンや演説が人の心を惹き付け沸かせるのは以下の3つの理由（レトリック）があるからです。プレゼンテーションを学ぶ上で大変重要なポイントと言えるでしょう。

①明快な単語やショートセンテンスの繰り返し

（Change、Yes we can、Remaking America）

②偉人を引用し、自分とオーバーラップさせる

（リンカーン、キング牧師、ケネディー）

③踊り歌うように話すリズムカル感

（ダンスを踊りながら登場する、そして会場で皆を巻き込んで踊る）

2009年1月20日に就任したバラク・オバマ米大統領の就任演説や就任前の演説集が大ヒットしています。オバマ演説は言葉だけが重いではありません。表情や身振り、目線なども計算され尽くしているのです。本人の無意識な表現まで加わって、さらに説得力が増しています。仕事でのプレゼンテーションや、結婚式でのスピーチ

など、日常生活で大勢を相手に言葉を発する機会は結構あるものです。オバマ大統領のように聴衆を引き込む必要はないにしても、退屈がらせたり、鼻白ませたりしない程度のテクニックは身につけておきたいものです。例えば、勝利演説でオバマ氏は「この勝利が誰のものか、私は決して忘れない。あなた方のものだ。あなた方のものなのだ」と語っています。「あなた方のもの」を重ねて、聴き手の心に一步踏み込んでみせています。「Yes we can」のスローガンでも分かる通り、聴き手を巻き込んで語るのも、場の一体感を高めます。あれが「Yes I can」では、距離感が生まれてしまったに違いないのです。

自分の生い立ちや、家族の歴史を織り交ぜるのも、親身に聞いてもらいやすくする上で効果があります。就任演説では「私の父が生まれた小さな村」（オバマ大統領の父はケニア西部の出身）とか、「60年前ならレストランで食事をすることもできなかったかもしれない父を持つ男」といったように、自分の父親と絡めて、アフリカ系米国人の歴史に触れています。強烈に同胞感、一体感を喚起しています。



映像で見落としてはいけないのは、オバマ大統領の顔と視線の動かし方です。就任演説では左右いっばいに顔を振って、聴衆の多くに視線を届かせました。「自分を見ている」という気持ちは聴き手の満足感を高めもします。左右に振ってばかりではおかしい挙措になりかねませんが、ゆったりと顔を向ける仕草は、余裕のある様子にも見えて、話す内容に箔を付けてくれます。

顔を左右に振っているのではまったく聴衆の心を掴みません。

## 私が体験した悪いプレゼンの例（〇〇××実践セミナー）

聴衆に語りかけるといふより、一人で演説をしている感じでした。

聴衆へのアイコンタクトは全くなく、視線は机上のカンペないしは聴衆の頭の上の空間のいずれかに向いていました。

そして顔の動きが、あたかも暑い盛りの扇風機の首振り運動そのものでした。

（私は人間嫌いだから、貴方がた聴衆の顔を見たくない！見たくない！といわんばかりに“いやん、いやん！”の首振りをしているように見えたのです。

バラク・オバマ大統領は、まさにボディーランゲージ特にアイコンタクト（視線の持って行き方）のベテランです。そして、文字では分かりにくいオバマ演説の魅力は、声の質、韻の踏み方、絶妙の間（ま）の取り方です。声質はそう簡単には変えられませんが、ペースや間は参考になります。

## 6 ケネディ大統領の名プレゼンテーション（演説）



1月20日、ワシントンでの就任式で演説するオバマ米新大統領〔AP Photo〕

ケネディ大統領は61年の就任演説で「国家が自分のために何をしてくれるかではなく、自分が国家のために何ができるかを問いたまえ（ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country）」と語り、米国民主義の新たな方向性を示しました。オバマ大統領が盛り込んだ「新たな責任の時代」（a new era of responsibility）というキーワードはこのケネディ演説を意識したものと言えます。歴史的な見取り図の中に、自分をどう位置づけるかというのも、語り手が意識すべき点です。「奴隷解放の父」とされる第16代大統領リンカーンに傾倒しているのは、オバマ米大統領のはっきりした傾向となっています。就任宣誓でもリンカーンがかつて使ったのと同じ聖書を宣誓に使用しました。大統領職にあるわけではない私たちでも、前任者の功績をたたえたり、過去の難局と対比したりといった、時間軸

の使い方があり得ます。過去と未来の両方に触れて、現在の立ち位置を際立たせるといった手も使えます。親や子供、孫のような人間に置き換えて話せば、さらに身近に感じやすくなります。オバマ大統領がよく使うテクニックです。

## 7、早稲田大学雄弁会（そのプレゼンの名人達）

日本も多くの名プレゼンターを輩出しています。とりわけ目立つのは早稲田大学の雄弁会の歴史を築いた面々です。

以下は早稲田大学雄弁会のホームページからの引用です。

まさに、人を説得するのはコンテンツのみではない、コンテンツに卓越したデリバリー能力が加わってこそ達成されるものだと言っています。

「我国には、能弁家や達弁家は多いが真の雄弁家は殆ど見あたらない。

我々は事実の説明家や思想の叙述者を以て満足してはならない。

宜しく輿論を喚起し、一世も動かすような雄弁家を作らねばならない」

この早稲田大学の草創の功労者、小野梓の言葉より「雄弁会」は生まれたそうです。この雄弁会の結成趣旨に賛同された大隈重信侯は自ら総裁に就任され、初代顧問に高田早苗博士、初代会長に安部磯雄教授という錚々たる面々を戴き、理論の究明に留まらない社会的実践を基調とする学生団体「早稲田大学雄弁会」は遂に始動したのだそうです。

時は明治三十五年十二月三日でした。その誕生において既に政治的、社会的使命を背負った実践集団であったのです。

結成後、雄弁会はメディアらしいメディアが殆どなかった当時の日本に於いて、唯一の啓蒙手段である弁舌を用い、自由と正義、政党政治と民主主義の意義を日本中に説いてまわったのです。

大正三年、大隈重信侯は雄弁会総裁の立場のまま内閣総理大臣に就任します。

総理大臣になっても大隈侯は雄弁会との遊説への同行をやめようとはせず、むしろ精力的に全国に馳せ参じ、時には各停車駅ごとに汽車の窓から身を乗り出し車外の人々に対し大雄弁を振るったというのです。

この大隈侯の姿を見、同行した会員には、中野正剛、西岡竹次郎、堤康次郎、尾崎士郎らの面々があった。

## 8 おわりに

プレゼンにおいて世界の孤児になるな！

私は最も身近で大切なプレゼンは挨拶だと思っています。

挨拶で人と人との心の橋（ラポール）が築かれるのです。

組織の活性化は挨拶から始まるといっても過言ではないでしょう。

とりわけ研究者や大学の先生方は挨拶をなおざりにする傾向があります。

日頃のコミュニケーションができていないから研究会議や教授会などの雰囲気が悪くなるのです。

ところで、挨拶も、ただすれば良いというものではありません。

相手の目に向かって笑顔を向けるのです。

私の大好きな言葉ですが、これはフランスの航空会社の広告宣伝文句です。

『笑顔と笑顔は、二人の心の距離を最短距離で結ぶ！』

皆様は気付かれませんか？

日本の大学や企業の研究者で、海外経験（特にアメリカ）のある方は大概挨拶やプレゼン能力に長けています。

それはなぜでしょうか？

その能力の重要性を心から理解しているからです。

海外では挨拶やプレゼン能力に難のある人が相手にされなくなる姿を目の当たりにするのです。

仕事までもできない人だと思われ、いわば無能のレッテルが貼られるのです。

一旦海外に出てみると如何に挨拶やプレゼン能力が大切かを身をもって理解できるでしょう。

Speak Out(勇気をもってしゃべる)事なしには生きてゆけないのです。

歴史的に見ても、特にアメリカでは、プレゼン力(コミュニケーション力)のない人は、水も食べ物も（仕事）も分けてもらえなかったのです。

日本国内では、コミュニケーションなんてものは、猿山の猿達の身づくろいだと軽く考える人がいます。人によっては、内輪のおべっか大会やゴマすりの一種だと勘違いされている節もあります。

とんでもないことです。

そんなことでは日本はプレゼンどころかコミュニケーションにおいて世界の孤児になり兼ねません。高崎山の猿軍団のように、保護してもらわなければ生きてゆけない超マイナーな存在になってしまいます。国を挙げて滅びの道をたどりかねません。

思いっきり **Speak Out** すれば、自身が **Speak Up** し（元気が出てもっともっとやる気になる）周りにも支えられて、ますます大きな仕事ができるようになるのです。