

特別講演

主催 医学教育センター 卒後教育委員会

後援 医学部 教養教育

平成29年12月13日 於 本部棟1階第3講堂

プレゼンテーション —説得力を持つ話し方・相手を惹きつける話し方—

大森 有里子

(音楽家, プロデューサー, (株)大紀二プロジェクト代表)

講演内容

本講演は、NTTや富士通をはじめ多くの企業や団体、学校等でプレゼンの研修をされ、また明石家さんまやジャニーズなどのコンサートにも参加された経験を持つ音楽家でもある大森有里子先生から、実際に参加者の状態を見極めながら自分の体を使っての表現、パフォーマンスについてご講演いただいた。当日は、教員だけでなく病棟のスタッフの方も多く、65名が参加した。参加者に直接質問したり、発声練習をしたりなど、ライブ感のある講演会となった。講演の概要は以下のとおりである。

まず、プレゼンテーションに関して困っていることは何か、参加者に質問され、聴衆が眠ってしまう、緊張すると声が出ないなどの意見が出た。

プレゼンテーションには、ソフトとハードの両面がある。ソフトとは、「てにをは」などの文法的なこと、敬語の使い方、内容の構成の仕方等である。ハードとは、滑舌、声のトーン、抑揚、リズム、音量等である。同じ内容でも言い方ひとつで相手に伝わるかどうかは変わってくる。この言い方に関わるのがハードである。

ハードとしてまず大切なのが、腹式呼吸である。

[参加者全員で、腹式呼吸の練習、腹式呼吸を使って大きな声を出す練習、あ行から順番に1つ1つの音をハッキリと発声する練習、文を読む発声練習をする。]

大きな声が出れば小さい声も出る。この時、腹筋を使って、遠くの相手に届けようとする意識を持つことが大切である。また、発声の冒頭にインパクトを付けることを意識する。テニスや野球など身体を使う動作にもバックスイングがあるように、発声にもバックスイングが必要である。声を出す半拍前に(エンカウンドで)鼻から息を吸うことが、発声のバックスイングであり、バックスイングを取ることでインパクトのある出だしとなる。

1秒を長く感じさせるには、点や直線的な発声ではなく、円を描くことである。これがグルーブ感にもつながっていく。グルーブ感、リズム感、スピード感、強弱、抑揚等が一定であると集中力が持たず聴衆は眠くなってしまふ。リズムやスピード、強弱、抑揚に変化を持たせることが重要である。

メラビアンの法則によると、聞き手が受け取っているのは、見た目55%、話し方38%、内容7%である。身だしなみと同様に話し方にも気を付ける必要がある。そのうえで、起承転結を考え、どこに山を作るかを考える。同時に、プレゼンテーションでは、From Heat…心からの思いが重要だが、すべて「心から」話すのは難しく、聴衆全員に愛情を振りまくこともできない。やはりメリハリやヤマ場を作る必要がある。

65分など限りのある時間に単にたくさんの情報を詰め込むのではなく、つまり、「何を」ではなく、「いかに」伝えるかを意識するとよい。パワーポイントが投影され、資料も手元にあるのであれば、プレゼンターは不要である。自分は何のためにいるのかを考えてほしい。それはよりよく声を届け理解してもらうためである。そのためには、相当の変化や大げさとも言える表現が必要である。具体的なコツとして、「これだけは覚えておいて」というきめ台詞を持つことや、鍵括弧(「」)喋り(重要なキーワードや会話文)を取り入れるなどがある。とにかく、いろいろな表現手法を駆使して、うまくパフォーマンスをするということである。

ソフト面では、今回は敬語と語彙力について取り上げる。

敬語で「～させていただく」という用法をあまりに多用している人が多いが、「～させていただく」という言葉は、相手の許可を得る意味が含まれている時に用いるものである。相手の許可を得ない場合にこれを使うのは、本来は日本語として誤っている。例えば、「ご説明させていただきます

す」は聴衆の許可を得て説明しているわけではないので誤りである。「ご説明申し上げます」「ご説明いたします」と言うのが正しい。また「～になります」も、成り立っている場合に使うものであり、「～の方」は2つ以上の中から選ぶ場合あるいは方角を示す場合に用いる言葉である。断定を避けたい気持ちが背後にあるのかもしれないが、正しい日本語を用いるように注意すべきである。

語彙力が少ないと、発言者の心の襞が伝わらない。デリケートなことを言う場合には、語彙力があればより正確に

伝わる。医師の言葉には影響力があるため、例えば「お年寄り」「老人」といった言葉を不用意に用いないようにした方がよい。たとえ当事者が不在で、学生が聴衆の場合でも、そのような発言を聞いた学生が別のところで不用意に発言する危険性もある。

プレゼンテーション、相手に伝わる表現には、相手が何を求めているか、何を言わんとしているかを察知する察知力と、「これを伝えたい」という思いの双方が必要である。

(文責 米岡裕美)