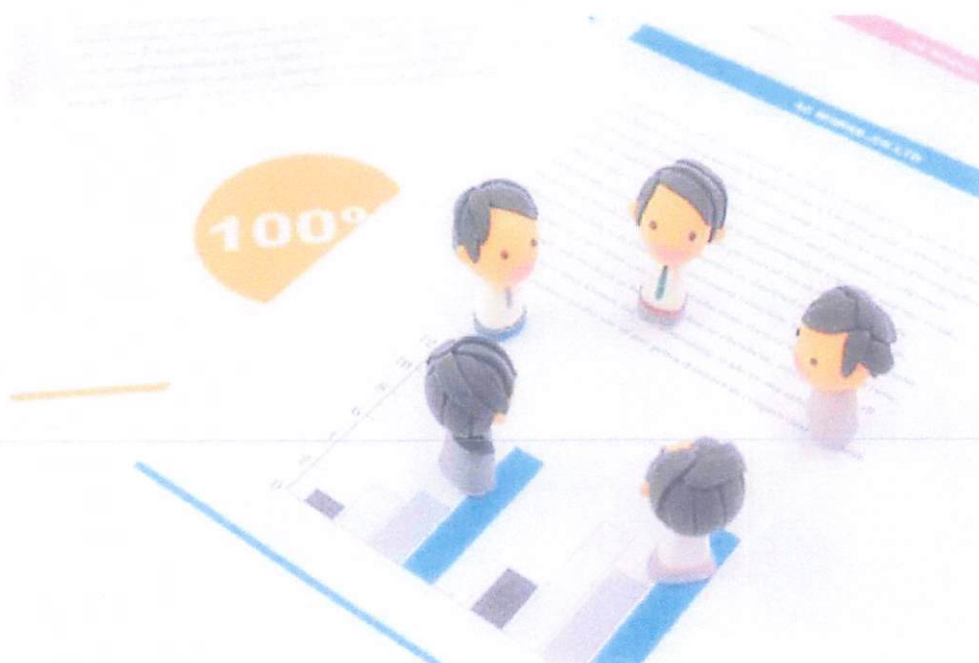


目からウロコ!
エグゼクティブのための10分間トレーニング

ワン・パーソン・ワン・センテンスで目配りと間合いづくり

役に立つプレゼンテーション技術(2)

2015年8月11日(火)山口 博

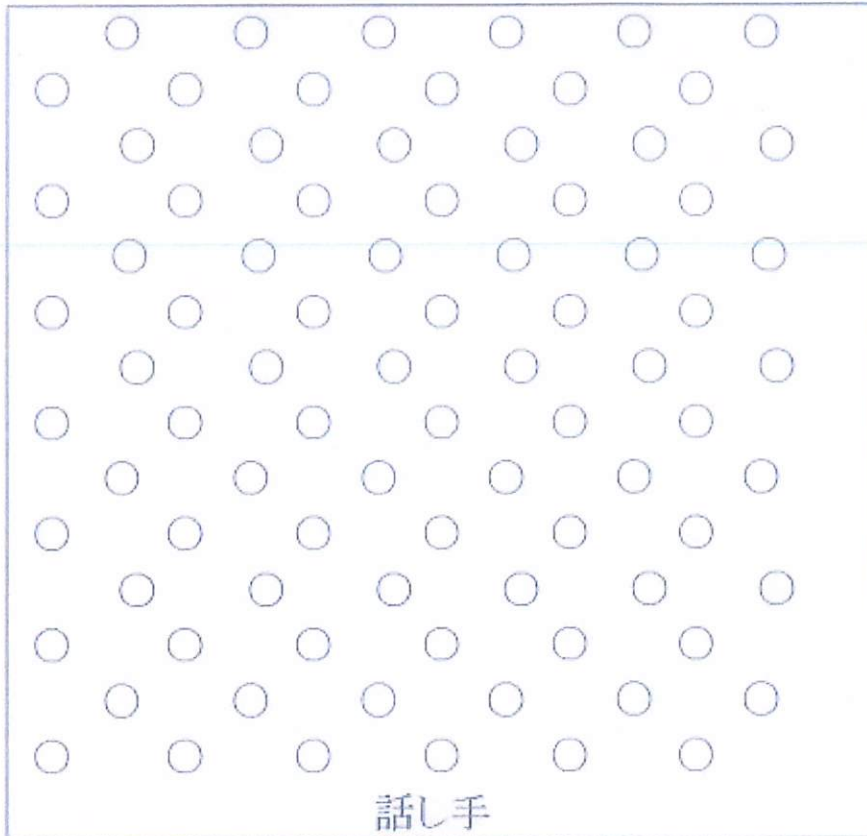


先週、演習したアイ・コンタクトは、主として1対1で話をする場合の視線の外し方です(前回記事)。では、1対多数でプレゼンテーションをする場合は、どのように視線を動かしていったらよいでしょうか。一緒に演習していきましょう。

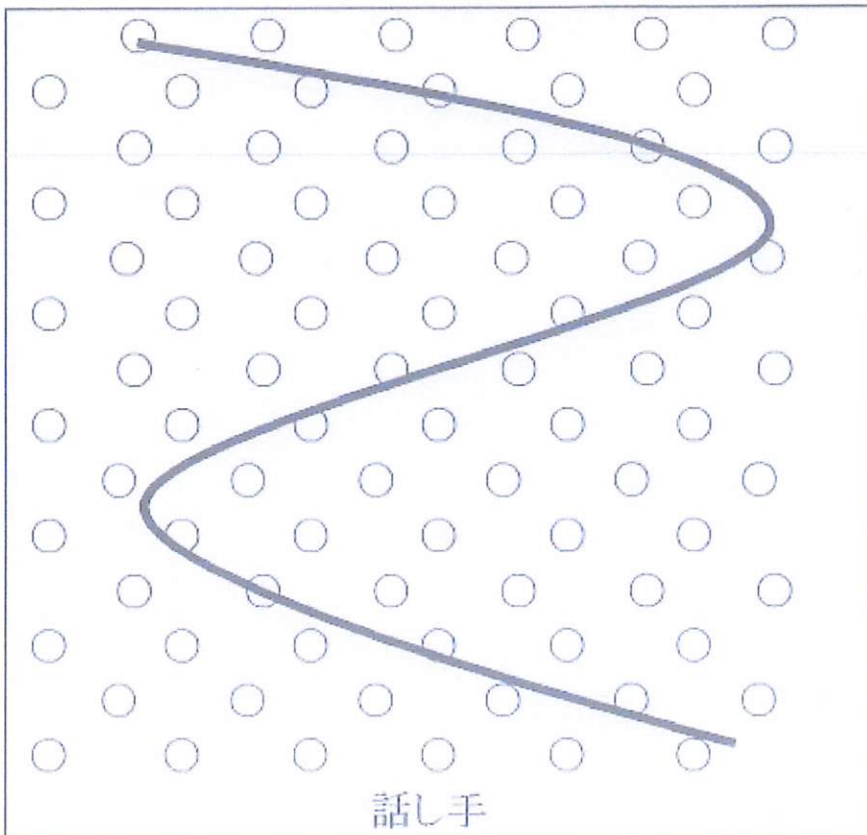
1対多数のプレゼンテーションでの視線の動かし方

1対多数で実施するプレゼンテーション会場と聴衆を想定して、どのように視線を動かしていったらよいのか、以下の図に、図示してみましょう。

■演習 多数の聴衆に対する視線の動かし方を図示しましょう



多くの方がジグザグに視線を動かしていくように図示されたのではないのでしょうか。そして以下の図の後ろから前へ、四隅の方に視線をおき、ジグザグに動かしていくことを心がけている方が多いようです。



多くのプレゼンテーション・トレーニングでも、ジグザグに視線を動かすということが伝授されています。ですが、その中身はここまでで、「ではモデルの例をみましょう」、「では実践しましょう」ということになる

のですが、素晴らしいプレゼンテーションの担い手のモデル例を何度みても、なかなかうまくジグザグ視線を実践できないという経験を持った方も多いのではないのでしょうか。その先は、ご本人のセンスにまかせるということでは、いつまでたってもスキルが身につきません。

ここでは、このジグザグ視線を、誰でも出来るようになる方法を伝授させていただきます。スキルを分解して、ひとつひとつ体得していく方法です。分解されたひとつひとつのスキルは、実は、誰にでも、繰り返し反復練習すれば、出来るようになるスキルなのです。

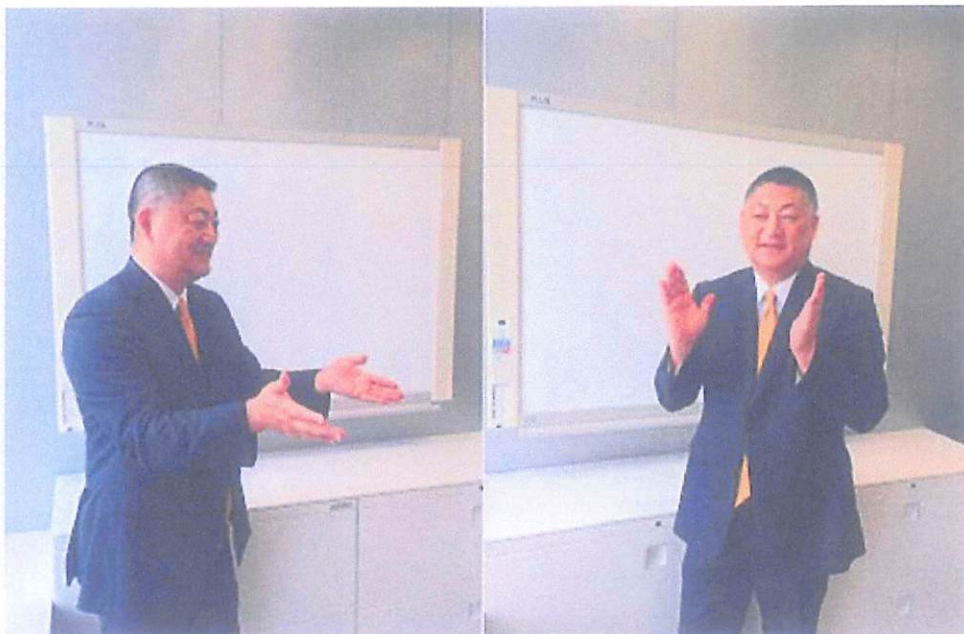
ジグザグ動作を体得する

まずは、ジグザグ動作です。実際に、次の手順で、アクションしてみましょう。

- ① 会場の左後ろの人に視線と体を合わせる
- ② 「右向け右」の要領で、右足を会場の右後ろの人に向ける、左足を右足に合わせるという要領で、会場の右後ろの人に視線と体を合わせる
- ③ 「左向け左」の要領で、左足を会場の左中頃の人に向ける、右足を左足に合わせるという要領で、会場の左中頃の人に視線と体を合わせる
- ④ 「右向け右」の要領で、右足を会場の右前の人に向ける、左足を右足に合わせるという要領で、会場の右前の人に視線と体を合わせる

オーバーアクションだと自分が感ずる以上のオーバーさで動作してみると、身につきやすくなります。

■演習 ①から④のジグザグ動作を実施しましょう



OPOSで、ジグザグ動作に言葉を載せる

ジグザグ動作ができるようになりましたら、その動作に言葉を載せてみましょう。その方法が、ワン・パーソン・ワン・センテンス(略してOPOS)です。OPOSとは、ひとりの方に、ひとつのセンテンスを話す。そして、視線を動かして、二人目の方に、次のセンテンスを話すということです。例えば、以下のように話をすることになります。

- ① 左後ろの人に対して 「本日は、演習・事例研究にご参加いただきありがとうございました」
- ② 右後ろの人に対して 「今回のテーマは、プレゼンテーション表現です」
- ③ 左中頃の人に対して 「所要時間は、全5スキルの演習で、50分を予定しています」
- ④ 右前の人に対して 「75%がアクティブ・ラーニングですので、積極的に参加してくださいね」

ご自身が実際に行う、次のプレゼンテーションを想定し、そのオープニングを、ジグザグ動作に合わせて、OPOSで実施してみましょう。

■演習 ①から④のOPOSを実施しましょう

実施してみて、いかがでしたか。もし実施しづらかったら、ゆっくりと、繰り返し、実施してみてください。

ジグザグ動作、OPOSに身振りをつける

実は、この方法ですが、単にジグザグ動作、OPOSを実施できるようになる以上の、プレゼンテーション表現のスキルを高める効果があります。そのひとつは、身振りをつけやすくなるということです。おひとりでジグザグ動作を実施された際に、ただ足の動作をしているだけでは、文字通り、手持無沙汰ではなかったでしょうか。ジグザグ動作をしていると、手の動きをつけやすくなります。

■演習 ジグザグ動作に身振りをつけてみましょう

OPOSで間をつくる

もうひとつの効果は、プレゼンテーションに間ができやすくなることです。ワン・パーソン・ワン・センテンスのセンテンス毎に、視線と体を動かしますので、一拍おくこととなります。逆に言えば、一拍おくことができなければ、視線だけの動きだったり、OPOSができていなかったりしているということです。

ビデオでさまざまな光景を連続して撮影する場合に、方向を変える際に一呼吸静止しないで撮影したビデオ動画がとても見にくいことにお気づきの方も多いと思います。プレゼンテーションをし始めた際は、間をおくことがこわいものですが、しっかりと間をおいたプレゼンテーションは、相手を引き付けやすくなります。

■演習 OPOSを再度実施し、間をつくってみましょう

[このコラムについて](#)

目からウロコ！エグゼクティブのための10分間トレーニング

グローバルビジネスパーソンの研修歴20年以上の筆者が、そのノウハウを「自主トレ用」にまとめました。1回10分、本コラムのトレーニングを徹底的に習得すれば、ライバルに一步も二歩も差をつけることができるでしょう。

日経BP社

日経ビジネスオンライン会員登録・メール配信 — このサイトについて — サイトマップ — よくある質問・お問い合わせ — 利用規約