

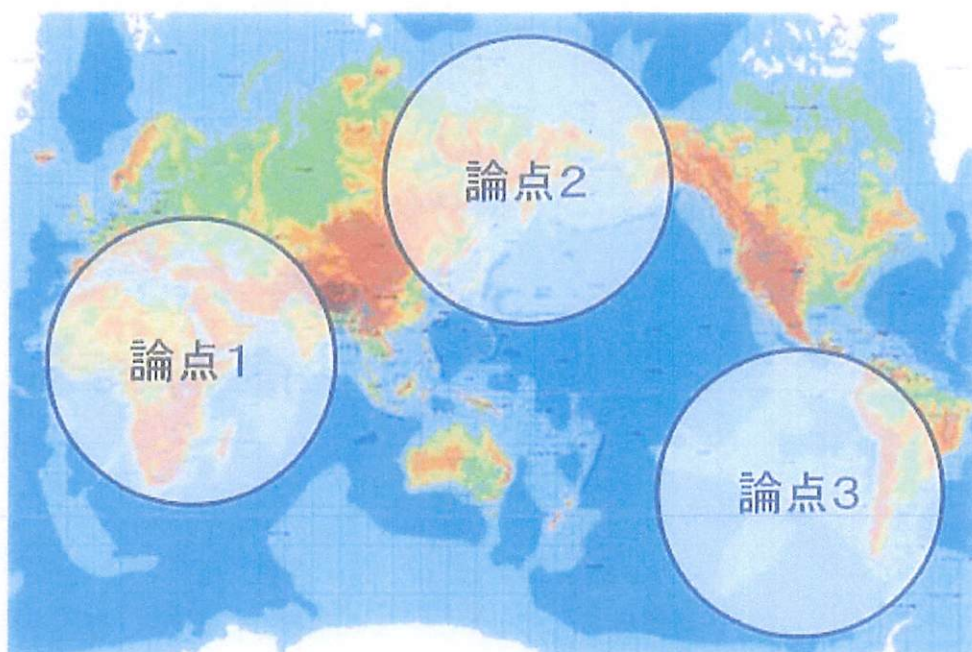


目からウロコ！
エグゼクティブのための10分間トレーニング

「MAP」を書いてプレゼンの全体像を示す

第7回 胸を打つスピーチ構成(2)

2015年7月14日(火)山口 博



前回は、BIGPRIによるセット・アップを演習しました。今回は、BIGPRIに続いてMAPを描いて全体像を示すスキルを演習していきましょう。

MAPを描いて、全体像を示す

スピーチの冒頭で1分程度のBIGPRIを実施した後は、30秒程度でMAPを実施します。MAPとは、地図を描くがごとく、「本日のスピーチでは、AとBとCの3点についてお伝えしたいと思います」「早速、本題に入りますが、まずは、上司の〇〇からご挨拶をさせていただき、その後、私のスピーチ、そして、質疑応答の段取りで進めてまいりたいと思います」というように、スピーチの全体像を示すことです。

■演習 ご自身が実施する次回のスピーチ、または、顧客訪問を想定して、MAPの内容を付箋に書き出しましょう。伝達したい内容が2点なら付箋2枚を使用し、3点なら3枚を使用しましょう(1分間)

スピーチ資料は、解説資料とは違う。全体像は3点程度で

スピーチの次第、アジェンダを示すことと意味合いは重なりますが、仮にアジェンダが8項目あったとしても、3点程度に話す内容を大括りにして、示すことをお勧めします。8項目話しても、聴衆の頭に残るとは思えないからです。

アジェンダに8項目あるのに、3項目を大括りで示すなど、「いい加減なのではないか」と疑問をお持ちになった方もいらっしゃるかもしれません。相当程度スキルを訓練されたビジネスパーソンでも、8項目全て説明すべきではないかという反応に直面することもあります。

私がお薦めしているスピーチ構成を示すパワーポイント資料は、相手の胸を打つためのスピーチのための資料を指しています。何か知識を伝授させていただいたり、資料の内容を解説したりする場合を想定していません。

スピーチの後、パワーポイント資料は、聴衆に渡していくので、誤解のないように、全ての内容を記さねばならないとする文化が日本にはあることを承知していますが、そうした解説的目的のための資料とは異なりますので、使い分けが必要です。

■演習 これまで作成した中で10ページ以上あるパワーポイント資料を一つ取り上げ、MAPの内容を3点、付箋に書き出しましょう(1分間)

スピーチする者の責任を明確に

そして、極論を申し上げるようですが、私が展開している演習は、相手の胸を打つスピーチ構成をすることが目的ですので、「グローバル本社から伝達しろと言われたから、漏れなく伝達します」、「指示されたので、全てのことを伝達します」、「伝達しましたから、私の責任は果たしました。実施するかどうかは聴衆の方々の責任です」という位置づけで行うスピーチとは、全く目的が異なります。

後者のようなスピーチは、私に言わせれば、やるだけ時間の無駄であり、やらない方がましと真面目に思います。

そして、誰からの依頼や指示で実施しようが、それが伝わったかどうかは、スピーチした方、演習をした方のパフォーマンスによります。伝わらなかったら、スピーチした方、演習した方の責任ということになります。私がトレーナーをしている演習で、実施前と実施後に、参加者の方々に実施していただく自己スキルチェックをトレーナー評価に使っているのも、そのためです。

MAPの説明を生かす接続語

MAPの説明を30秒程度で実施する際に、効果を高めるのが、接続語です。例えば、「第1にAを」、「第2にBを」、「第3にCを」お伝えしたいと思います」と、第1、第2、第3という接続語を入れるだけで、3点を訴求したいのだと聴衆に理解させることが容易になりますし、「まず始めにAを」、「次にBを」、「そして、最後にCを」と入れるだけで、リズムが出ます。

加えて、「『まず』始めにAについてご説明します。『そして』、Aと比較する意味で、Bについてご紹介したいと思います。『その上で』、AとBの優劣についてご紹介させていただきます」というように、接続語により、3点の内容の相互関係を示すことができます。

■演習 ご自身が実施する次回のスピーチのMAPを実施し、スマートフォンで収録しましょう(1分間)

■演習 動画を視聴し、改善したい点を付箋に書き出しましょう(1分間)

MAPの前後の接続語に注目

MAPの演習の最後に、BIGPRからMAPへ、そしてMAPから本論への接続語の演習をしましょう。BIGPRを終えた後、MAPへどのようにつなげるか、考えていただき、ロールプレーしてみましょう。そして、MAPの後は、本論になります。MAPから本論へどのようにつなげるか、ロールプレーしてみましょう。

以下のような例示も参考にいただければと思います。全体をつなげるブリッジについては、いずれ演習していきたいと思います。

まずは、オーソドックスな例です。「みなさんには、私の製品説明を聞いていただき、率直なフィードバックをいただければ幸いです(BIGPRのR)。よろしく願い申し上げます。本日お話しさせていただく製品説明の全体像は、AとBとCの3点についてです(MAP)。早速、まずは、Aについてのご説明に入らせていただきます」

次に、少し工夫された例です。「みなさんには私の製品説明を聞いていただき、率直なフィードバックをいただければ幸いです(BIGPRのR)。よろしく願い申し上げます。早速、本論に入らせていただきますが、その前に、本日のお話しさせていただく製品説明の全体像をお示しますと、AとBとCの3点についてです(MAP)。まずは、Aについてのご説明に入らせていただきます」

「後戻り話法」と私は称していますが、「本論に入る」と言えば、聴衆の注目度合いを高めることができます。そして、「その前に」というフレーズを入れて、その注目度合いを維持する方法です。序盤から聴衆の関心度合いの低さが気になる時などに、多用しています。

■演習 BIGPR、MAP、本論を続けて、ロールプレーし、スマートフォンで収録しましょう(1分間)

■演習 動画を視聴し、改善したい点を付箋に記入しましょう(1分間)

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ます。

日経BP社