

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

## 日本の発音は、「ジャピィアーンツン」だ！

### 役に立つプレゼンテーション技術(4)

2015年8月25日(火)山口 博



先週まで、3回にわたって、必ず引き付けるプレゼンテーション表現のスキルを演習してきました(前回記事)。プレゼンテーション表現のスキル演習で最後となる今回は、サポーターの作り方です。一緒に演習していきましょう。

### サポーターが表現効果を高める

プレゼンテーション表現の効果を高めることに弾みをつける方法として、聴衆の中からサポーターを見つけ出して、助けを得る方法があります。プレゼンテーションに慣れ、表現スキルの向上度合に応じて、ぜひ試してみたい方法です。

サポーターというと、ポジティブな意見や反応を見せる方々というイメージを持っている方も多いかもしれませんが、ポジティブな意見や反応を見せる方々はもちろん、興味なさそうにしている聞き手や、ひいてはネガティブな意見や反応を見せる方々も活用できます。

## タイプ別サポーター活用の仕方

以下の表は、これまで実施したプレゼンテーション表現の演習の中で抽出された、サポーターのタイプです。サポーターに期待する役割とそれを実現するための話し手のアクション例を整理しています。話し手のアクションを実現するためには、別プログラムである、質問のスキルを活用した、必ず合意できる会議進行を参考にいただき、スキルを高めていただければ幸いです。

■演習 次のプレゼンテーションの参加者を想定して、以下の区分ごとに、誰が各々の区分ごとのサポーターになり得るか洗い出しましょう

| 区分 | サポーターのタイプ            | サポーターに期待する役割    | 話し手のアクション         |
|----|----------------------|-----------------|-------------------|
| +3 | ポジティブな意見を持っている聞き手    | 最終的な賛意醸成へのサポート  | 終盤に意向を確認し意思決定へ    |
| +2 | ポジティブなリアクションをする聞き手   | 後半の賛意醸成へのサポート   | 後半に質疑し、賛意を醸成      |
| +1 | ポジティブに関心を持っているような聞き手 | 後半の進行へのサポート     | 後半に絡み、進行を加速       |
| ±0 | 興味なさそうにしている聞き手       | 話し手の表現力発揮へのサポート | 表現力発揮のバロメーターとして活用 |
| -1 | ネガティブなことを言いたそうな聞き手   | 前半の進行へのサポート     | 前半に絡み、進行を加速       |
| -2 | ネガティブなリアクションをする聞き手   | 前半の反意収束へのサポート   | 前半に質疑し、反意を収束      |
| -3 | ネガティブな意見を持っている聞き手    | 前半の反意洗い出しへのサポート | 初頭に意向を確認し、反意洗い出し  |

## 遠慮と躊躇が表現力発揮を阻害

聴衆を必ず引き付けるプレゼンテーション表現力を体得するために、「アイコンタクト」「OPOS」「ノイズの解消」「サポーターを作る」各スキルのセルフトレーニングをしてきました。私は、プレゼンテーション表現力を高める最も有用で、特にわが国のビジネス・パーソンに不可欠な要素が、表現の殻を破ることではないかと考えます。

日本企業が海外企業に対して行うM&A(合併・買収)プロセスの中で、日本企業の担当者が、仲介をする海外企業とミーティングでプレゼンテーションする場面に出くわします。日本企業の担当者は当然ながら英語能力が高いと評価されるメンバーが選ばれていることが通例です。しかし、日本企業の担当者のプレゼンテーションは必ずしも訴求力があるとは言えません。大半の理由が、担当者の遠慮と躊躇にあるように思います。

## 慎重さが邪魔をし、大胆さが功を奏する

グローバル企業で、アジア全体の新人営業社員が集まるトレーニングで、トレーナーを務めたことがあります。このトレーニングに参加した、TOEIC800点で、国立大学出身の日本では優秀と目されている社員が

最低の評価を受け、TOEIC600点の地方私立大学出身で、日本ではその時点では必ずしも優秀だとは思われていなかった社員が上位の評価を受けた事態に直面したことがあります。

TOEIC800点の社員は、その慎重さゆえに、電子辞書を引き続け、発言するタイミングを一度も得られなかったわけですが、TOEIC600点の社員は、身振り手振りでホワイトボードを使いながら、ブロークンな英語で議論に入っていた結果、評価されたわけです。慎重さが邪魔をし、大胆さが功を奏した例です。

## ジャピアー——ツン発音で表現の殻を破れ！

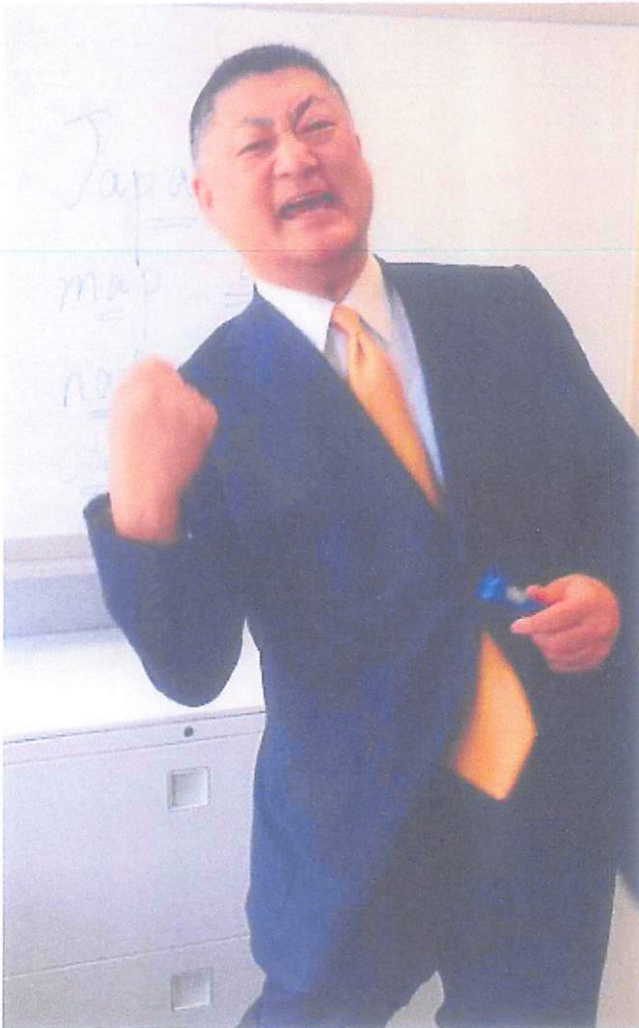
私は、長野県上田市の中学生時代に、入塾希望者が後を絶たず入塾倍率数倍に上った通称「柳田塾」で故柳田芳忠氏から3年間英語指導を受けました。柳田氏の指導方法を、今でも一言一句、かなりの度合いで鮮明に記憶していますが、以下のように独特でした。

「みなさん、Japanの2つ目のa、Cat、Hatのaは、『ア』と発音するわけではありません。aとeの中間音で、イエアアー——ツと発音します。Map、Appleのaも同じです。そして、その発音は、自分が思う以上に激しく発音しなければ、外国人には伝わりません。それではみなさん、私の後に続いて発音してください。ジャピアー——ツン、キャアアー——ツト、ヒヤアアー——ツト、ミヤアアー——ツプ、エアツ——プル。さあ、一緒に、もっと激しく、踊りながら…」と、柳田氏は上半身をくねらせて踊り出し、生徒たちを鼓舞したのです。

みなさん、次にJAL機に搭乗した際、キャビンアテンダントの方の発音に注意深く耳を傾けてください。「本日も日本航空、ジャピアー——ツン・エアラインにご搭乗いただき、ありがとうございます」と発音していますので。

私はその後、この方式を外国人相手のプレゼンテーショントレーニングでも実演し、支持を得ています。そして、この方式をこのシリーズで紹介する、他の演習でも活用しています。プレゼンテーション表現は、自分が考える3倍以上激しくセルフトレーニングして、初めて、本番で効果的な表現ができるものだと、経験的に確信しています。

■演習 Japan、Cat、Hat、Map、Appleの発音を、自分が考える3倍以上激しく、体をくねらせながら発音してみましょう



ボクシングエクササイズではありません

[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](#)  
[日経BP社会社案内](#) — [個人情報について](#) — [アクセス履歴の利用について](#) — [著作権について](#) — [広告ガイド](#) — [ID統合について](#)

Copyright © 2006-2015 Nikkei Business Publications, Inc. All Rights Reserved.