

第6回（9月号） プレゼンにおける聞き手との距離感

プレゼンテーション（以下、プレゼン）について、前回はコンテンツ（内容）についてみてきました。今回はもうひとつの柱であるデリバリー（伝達）について考えていきましょう。

発音より重要なことがある

「発音がよくなる方法を教えてください。」という相談に対して「あまり気にしなくても大丈夫ですよ。」と答えると、たいてい怪訝な顔をされます。でも、これはまじめな答えです。発音はいいに越したことはありませんが、それが原因で堂々と話せないとしたら、それは本末転倒だからです。

英語がグローバル言語となった今、母国語の訛りを残しながら英語を話すことはごく自然な時代です。例えば、著書『21世紀の資本』で有名なトーマス・ピケティ氏の *New thoughts on capital in the 21st Century* というセミナーを YouTube で聞いてみてください。見事なフランス語訛りの英語です。hの音は脱落し、rの音は喉を鳴らし、theのthも舌をかんでいません。それでも、発音なんかお構いなしと言わんばかりに堂々としゃべっています。BBCでスコットランドなどの現地からの報道では、レポーターはその地方の訛りの強い英語を話します。ネイティブの発音とは何なのかを考えてしまうくらいです。

発音は練習である程度矯正できますが、一度身についた発音を直すのはそう簡単ではありません。発音矯正に多くの時間と労力を費やすくらいなら、もっと重要なことがあります。

区切り方、抑揚、そして緩急・間の置き方

それは、①区切り方、②抑揚、そして、③緩急・間の置き方、の3つです。

① 区切り方

今月のレッスン42の文を例にとって、2つの読み方を比較してみます。

To begin with/, let me touch upon/ the history/ of our company.

To begin/ with, let me touch/ upon the history of/ our company.

前者は意味のかたまり（チャンク）で区切っていてわかりやすい一方、後者は区切るべきところで切っていないので、とても聞きづらくなります。

②抑揚

日本語は抑揚があまりない言語ですが、特に欧米の言語はアクセントや抑揚が大切です。棒読みすると、お経のように（？）響いてしまいます。

③緩急・間の置き方

スピードに緩急をつけ、特にキーワードははっきりと話すこと。特に重要な部分は、その直前に少し間を置くことで、強調する効果があります。

非言語（non-verbal）コミュニケーションのツボ

話し方以外の要素も重要です。なかでも、聴衆との距離を縮める最大の武器はアイコンタクト（eye contact）。笑顔で楽しさ・温かさを示しながら、ここぞ！というときは真剣な表情でグッと聞き手を見つめます。聞き手があたかも自分に話しかけているかのように感じるのができたら大成功。ボディランゲージも、気持ちを伝えるのに欠かせない道具です。大げさ過ぎず、自然体で臨みましょう。

Q&A セッションは最大のチャンス

プレゼン後の質疑応答は、どんな質問が飛び出すかわからないので、話し手としては緊張する場面です。しかし、話し手が緊張していると、聞き手にも伝染して相手も楽しめません。

Q&A セッションを聴衆と話をして楽しむ機会と捉えてみてはどうでしょう。楽しもうと考えるだけでも自然と顔の表情は和らぐので、聴衆もリラックスしていきます。登壇して PC の前に張り付いているときは、前に出て聴衆に近づき物理的な距離を縮めてみましょう。それだけでも効果があります。

うまい解答できないときは、ごまかさずに Does anyone in this room would like to comment?（どなたかコメントして下さる方はいますか）などと会場に振ってみてはどうでしょう。答えてくれた人に Thank you. That was insightful.（洞察が深いですね）などと言えば、みんなハッピーです。こうした対話によ

って、会場との一体感が生まれていきます。こうした会場とのコミュニケーションこそが、デリバリーの鍵なのです。