

第3回 パブリックスピーキングセミナー

2009年9月12日土曜日 東京 青山

こんにちは。
パブリックスピーキング・ラボラトリーの林洋一です。

パブリックスピーキング・ラボラトリー
通称 PS ラボの第3回目のセミナーが9月12日行われました。

その日の天気はあいにくの雨模様。
会場は、青山の一等地のセミナールーム。です。

今回は青山でビジネススクールを開講する準備をされている藤井晃さんの要請により
こちらのビジネススクールでの開講一発目の講義として
パブリックスピーキング・セミナーが選ばれ行われました。

ですので、今回はいつもに比べると

- ・年齢層が高い方
- ・銀行など大企業に勤めている方

の参加が多いという特徴がありました。

セミナーはまず私の挨拶から始まりました。



そしてビジネススクール代表の藤井さんの挨拶です。



さて、パブリックスピーキングにおいて一番重要なテーマは

「戦う前に勝つ」

ことです。

人前で話すというとき、普通

- ・当日緊張せずちゃんと話せなくちゃいけないな、とか
- ・当日どんなパフォーマンスをしようかな？

などその場で努力していかうまく話をするか
ということに意識を向けてしまいがちです。

でも、実際は、スピーチが成功するかどうかは
「話し始める前に」ほぼ決まっているのです。

その「戦う前に勝つための方法論」というのも
パブリックスピーキングノウハウの特徴なのですが

その戦う前に勝つ方法の一つに

「前ふり紹介」

があります。

何かというと司会の人でもいいのですが、可能であればある程度信頼の高い権威のある方に、話を始める前に

「自分を紹介してもらい、持ち上げてもらう」

ということなのです。

例えば、今回で言えば藤井さんは

- ・私が藤井さんの友人としてお付き合いをさせていただいていること
- ・講師の蔭山先生については、とても優秀で日本で唯一のノウハウを提供している人物であること

を一番最初に話してくださいました。

このような前ふりをしてもらうと「すさまじく」話しやすくなります。
なぜなら話す前から

- ・話し手に対する聞き手の信頼が高まる
- ・話し手に対する聞き手の好感度が高まる
- ・聞き手の話を聞いてみようという意識が高まる

というように「場」が出来るからです。

前ふりのポイントとしては別に「すごい人ですよ」ということを大げさに言う必要はありません。ただ、「信頼のおける人物であること」さえ伝えればいいのです。

ぜひあなたも、後輩や同僚がスピーチをするときは事前に最大限持ち上げてあげてください。そして、自分が話す機会があるときは、誰か信頼ある人に前ふり紹介をしてもらえないか。探してみてください。かなり話しやすくなることを保証します

Public Speaking Laboratory

さて、そろそろ、第3回セミナーのレポートを始めます。



今回は定員ちょうどの挑戦者3名、一般参加者12名の計15名でセミナーは行われました。
いつもどおり気合十分の蔭山先生です。

今回も3名の挑戦者の方が張り切って
「10分間スピーチ」
を披露します。

まず最初の挑戦者である池田泰弘さん。



住宅建築会社を運営されておられる方です。
今年4月には家作りについての本も出版されました。



大阪出身の方らしく、特に緊張された風もなく、親しみの持てる大阪弁と、かなり話されたトーク運びで住宅説明会にこられた人向けのスピーチを実演されました。

先生のアドバイス

さすがにうまいですね。ただ、シナリオのフレームが曖昧ですね

「うきうき勉強会」に勧誘するために、本当に何を話すべきか。

そこさえ固めればすごいことになりますね。

次の挑戦者である赤石崇士さん。



公認会計士を現在されており、今後税理士業務にも乗り出そうとされているアグレッシブな方です。

顧問契約を取る、ということを想定された「10分間スピーチ」を披露されました。普通にお話されている分にはかなり雄弁で、話しなれている感じがする方なのですが、このスピーチでは、いつもと具合が違うのか、かなり戸惑いもあるようでした。

先生のアドバイス

目が死んでいます。なにより「臨場感」がないのが厳しいです。

「臨場感」を上げるためのシナリオを作りましょう。

たった10分のスピーチですがその中で

「ドラマ」を作ればいいのです。

そのやり方は…

最後の挑戦者である林智子さん。



インターネットのアフィリエイトで収入を得られたということをしておられる方ですが、現在は主に地域ブログシステムを販売されています。

なんと、セミナー開催前日に「挑戦者コース」で申し込まれるという勇気に溢れる行動をされたかなり意欲と行動力に溢れる方です。

先生からのアドバイス

彼女が何が良かったか、伝わった人いますか？

あなたはもしかしたら、今、自分が本当におもしろいと思っている

ことと違うことをしゃべっているのではないですか？

もしそうなら説得力がある話し方をするために

すべきことは一つです。

それは・・・

Public Speaking Laboratory

挑戦者が一通りいじめられたところでパブリックスピーキングの一般的な座学講義です。



今回は、挑戦者の赤石さんを初めとして質問がかなりバンバンと出ましたのでいつもの講義とは違う話や実例が引き出されました。

「自分が今聞きたいこと」ほど価値のある知識はありません。与えられる知識が 1 万円の価値があるなら、自分が今聞きたい知識は 10 万円の価値があるのです。ぜひ、セミナーに出られる際は「自分が今聞きたいこと」を聞いて元を取ってください。



Public Speaking Laboratory

座学のあとはエクササイズです。このエクササイズ・・楽しみながら出来るものなので毎回「笑顔」がたえません。老若男女が集うセミナーでありながら、このような一体感を感じることができるというのは本当にすごいことだと思います。こういう「楽しみながら」のトレーニング法というのはいよいよアメリカ生まれのノウハウだからかもしれませんね。



Public Speaking Laboratory



先生「もっと」



みんな本気、全力、です。

Public Speaking Laboratory

さらに講義の中で教えられる「劇構造 5ステップ」に従って、絶対にすべらないパブリックスピーキングのシナリオライティングとチェックが行われます。



その場でシナリオライティング



Public Speaking Laboratory

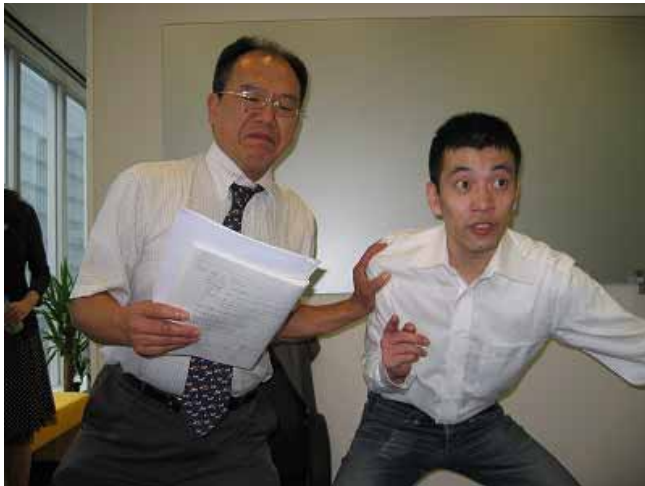
そして最後に実演が行われいつものようにその人の癖や習性が指摘、矯正されます。



目線が常に右上に泳いでしまう癖



ここをじっとみて話しましょう。
そこまではっきりと指摘されない限り
長年の癖というものはなかなか消えないものなのです。



腰が落ち着かない癖



「営業マン」癖。常に「営業マンスタイル」で話をしてしまう癖。
話すときは自分のセルフイメージを変え、格をあげる必要があるのです。

Public Speaking Laboratory

このようにして、今回も 10 時～18 時までのセミナーはあっという間に終わってしまいました。



今回は、フォーラム主催の藤井様のご好意により、特別に簡単な懇親会がセミナー会場にて行われました。

参加者の皆様、蔭山先生、藤井様、佐々木さま、ありがとうございました！
またお会いできる機会がありますことを祈っています！

次回セミナー日程は

12月13日（日曜日）10時～18時 都内某所

に決まりました。是までは、海外も含め、全国からこられる方が多かったので常に土曜日の開催にしておりましたが

「土曜日は休めないんです」

という声を多くいただいたため、日曜日に初開催することになりました。土曜日は参加できないという方はぜひこのチャンスをご利用

ください！

今回もみなの前で発表できる挑戦者コース（3名以内）
9万9700円 このレポートをご覧の方に限り6万9800円

一般聴講者コース（10名以内）
59800円 このレポートをご覧の方に限り3万円

です！

これからはまさにDRMやマーケティングといった「書く」能力が重要な時代から
このように人前で「リーダーとして」話をする能力が重要な時代に変化していきます。
ぜひ、このセミナーでその能力を高めてください。

お申し込み・詳細情報はこちらからどうぞ
<http://publicspeaking.jp/seminar/index.html>

それでは

林 洋一

PS 今後、パブリックスピーキングに関する無料情報、最新情報を
受け取りたい方はこちらからご登録をお済ませ下さい。

<http://www.publicspeaking.jp/>

PS2

第一回セミナーレポートはこちらからご覧下さい。

<http://www.stoneconsultinginc.com/psreport.pdf>

PS3

第0期レポート「DRMとパブリックスピーキングの相性が抜群である理由」はこちら

<http://www.stoneconsultinginc.com/psl5.pdf>