

古い支度セミナーで上手に話をする秘訣を大公開!

セミナーで上手に話をするにはポイントがある

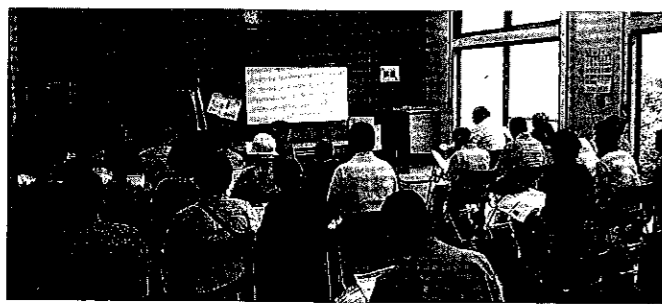
古い支度セミナーなどの講演会で上手に話をするためには、いくつかのポイントがあります。今回はそのポイントをいくつかピックアップしてお伝えしていきたいと思います。人前で話をするのが苦手な方は、是非ともご参考ください。

講演が上手 ≠ 話術がある

ほとんどの方が職業講師ではありませんから、人前で面白おかしく話をする話術を持っているかという、そうでは無いと思います。しかしながら、大前提として知っていただきたい点は、講演が得意とか苦手とか言う前に、講演をするためには前準備が必要である事ということは認識しておかなくてはならないということです。私自身も、これまでに古い支度のセミナーはもちろん、さまざまなセミナーの講師を担当し、200回を超える講演を行ってききましたが、そうした経験があっても前準備を怠りません。それでは、どのような準備が必要なのかを一緒に見ていきましょう。

講演の前準備のポイント

- ① 1ページ、1テーマにして、話す内容を決めておく。
- ② また、その際の話のネタも準備しておく。
- ③ 講演するテキストには、1ページごとに時間配分を書き込み、何時何分でどこのページを話していないとペースが遅いのかなど、講演のペースが分かるようにしておく。



古い支度セミナーの講演風景。セミナーを成功させるには、事前の準備が最も重要

以上のような点は、話が上手とか下手とか、苦手という前の話です。そもそもこうした前準備ができていなければ、話をする前から失敗するリスクを抱えていることとなります。行き当たりばったりのギャンブルのように講演をしては、講演上手にはなれません。最低限の前準備は絶対に必要です。

講演の出だしを整える

講演開始の冒頭は、お笑いでいうところの“つかみ”になりますが、講演においても重要になります。参加者にしてみると、あなたがどんな経歴の人間で、どのような話をしてくれるのか分かっていない場合もありますから、いきなり、見ず知らずの人間が話を始めると多くの方は、慎重になり、注意深くなり、どんな話を始めるのかをつかもうとします。ですから、講演の出だしは丁寧に整えてあげることが重要になります。ここでのポイントは、下記のような点になります。

講演の出だしのポイント

- ① 自己紹介を入れて、自分が何者であるのかを2〜3分で分かりやすく説明する。
- ② 講演の冒頭は難しい話をしない。参加者が心を開いて話を聞いてくれるように、極力分かりやすい話を持って来て、ゆっくりと丁寧に話を始める。参加者がイメージしやすい共通の話から話を始めるとなお良い。
- ③ 始めに講演の全体像を話してしまう。例えば、「今回は、〇〇〇について50分間のお時間をいただき、なるべく分かりやすく解説したいと思います」など。

事例を中心に話をする

講演において、事例を中心に話をすることは非常に効果的です。理屈っぽいことや、知識の説明に終始されても聞き手としても飽きてしまうからです。

もう5年も近く前に、^{ものがたりよく}物語力やストーリーを通じて、相手に説明する技術の重要性が話題となりましたが、これと同じことだと思います。事例を使って話をするポイントは下記になります。

事例活用のポイント

- ① 事例の中に、伝えたいことをしっかりと入れ込む。
- ② 事例は極端な事例を選ばずに、誰もが起こりうる一般的な事例にする。極端な事例を持ってくると多くの方は自分には関係ない大げさな話を聞かされていると感じてしまう。
- ③ 事例では、あえて地域の名前や地域のお寺、地域の病院などの名前を入れて話をする事で、よりいっそう具体性を持たせることができる。

参加者と向き合って話をする

セミナーで話をする場合、しっかりとお客さまと向き合って話をするのも重要なポイントです。これは、参加者が100名を超えるセミナーでは難しいのですが、参加者が50名までのセミナーでは非常に有効です。いくつかポイントをご紹介します。

参加者と向き合うポイント

- ① 参加者の顔を見ながら話をする。参加者の表情は、自分の話が伝わっているのか、いないのかのバロメーターの役割を果たしますので、しっかりと聞き手の表情を読むことが重要になります。参加者がウンウンとうなずいているのであれば良いですが、首をかしているのであれば、話が伝わっていない可能性がありますから、話を進めずに丁寧に説明する必要があります。
- ② 参加者全体を見ながら話をする。最前列に座っている参加者を見て話をし過ぎてしまうと、自然に中列から後列の参加者には話が伝わりにくくなってしまいます。不思議なもので誰に向かって話をしているのか、相手には伝わってしまいますから、全体に向かって話をしなくてはなりません。
- ③ 参加者に質問を投げかける。これは参加者を講演に引き込んでいくテクニックのひとつなのですが、意外にも参加者は講演の内容を他人事のように聞いているものです。そんな時に、参加者に質問をぶつけてみることで、参加者がより話に集中するようになりますし、より話を自分ごとのように聞くようになります。



参加者が50人以下のセミナーでは、全体に向けて話をするのがポイント

最期の③に関連して私自身が、よく古い支度セミナーで使うテクニックとして、「HOW MUCH クイズ」という参加型のアプローチを講演に入れ込みます。例えば下記のようなクイズです。

- ・永代供養料の相場は、300万円前後になる、〇か×か?
- ・相続した不動産の名義変更の際、司法書士の相場は7〜10万円前後になる、〇か×か?
- ・特別養護老人ホームに入居する際の一時金は、1,000万円前後が相場だ、〇か×か?

こんな感じですが、参加者のシニアの方に手を上げてもらって参加型にすることで、古い支度セミナーは非常に盛り上がりやすくなります。講演では、こうしたエンターテイメント性も付加することで満足感を得ることもできます。

今回は、セミナーで上手に話をするためのポイントに絞ってお伝えしましたが、いかがでしたでしょうか。やっぱり侮ってはいけない点は、何よりも前準備ですね。面倒くさくならず、事前の準備をしっかりと行ってより良いセミナーを開催していきましょう。

プロフィール



黒田泰
株式会社オーシャン代表
行政書士・司法書士・税理士
など専門サービス業における、
業務品質を高め、より良い社会
貢献の実現を目指す。主な
著書に相続、遺言、古い支度、
シニアが前向きにエンディング
と向かい合うために準備し
ておくべき基本を分かりやすい言葉でまとめた、『幸せな相続と古い支度の教科書〜プロが教えるチェックポイント57〜』がある。