

例会日：毎週木曜日 12 時 30 分
例会場：岐阜県郡上市八幡町小野 67(八幡建設 2F)
TEL (0575) 67-0314 FAX (0575) 67-0005
E-mail:rc-8man@abeam.ocn.ne.jp
URL:http://gujohachiman-rc.com/

会 長 : 岩尾 誠
副 会 長 : 水上成樹
幹 事 : 三原慎也
公共イメージ : 西川 昇
会報担当者 : 長尾信幸・河合和也

2020 年度国際ロータリー会長：ホルガー・クナーク (Herzogtum Lauenburg-Mölln ロータークラブ・ドイツ)

2020 年度国際ロータリーテーマ：Rotary Opens Opportunities(ロータリーは機会の扉を開く)

<本日のプログラム>

第 2688 回 令和 2 年 11 月 5 日 第 1 木曜日
外来卓話 チームまちや様

<次回の予定>

第 2689 回 令和 2 年 11 月 11 日 第 2 水曜日
郡上長良川 RC との合同例会
白鳥町：覇楼館にて

<前回の記録>

第 2687 回 令和 2 年 10 月 29 日 木曜日
会員卓話 大川達也会員

司 会 進 行 酒井智義副 SAA

点 鐘 岩尾 誠会長

ソ ン グ 我等の生業

出 席 報 告 大川達也出席担当責任者

会員数	出席	補正	出席合計	出席率
39 名(免除 2 名)	34 名	5 名	39 名	100%

ニコボックス 山下友幸ニコ BOX 担当責任者

- ・大川君、卓話よろしくお願ひします。 岩尾 誠
- ・大川君の卓話、楽しみにしています。 三原慎也
- ・田中君、村井君 入会おめでとう。 大畑於左武
- ・坂本先生、先日は人間ドックでお世話になりました。 酒井智義
- ・大川君の卓話 30 分ご苦労様です。 楽しみにしています。

遠藤一史・畑中伸夫・林 健吉・平岩憲政
広瀬泰輔・岩出明喜・可児一彦・河合 修
川井昭司・國田大雄・前田伊三夫・松本英樹
松森 薫・松良 努・水上成樹・森下 光
村井裕孝・村土時男・長尾信幸・西川 昇
西村 肇・小笠原正道・大川達也・坂本 仁
竹内巧治・田中義久・田代東次郎・和田英人
渡邊 剛

幹 事 報 告 三原慎也幹事

- ・地区事務所より、公共イメージ向上マスク完売のお礼
- ・郡上市役所環境課より、環境シンポジウム開催のご案内
- ・各務原、可児、各務原かかみの、美濃 各 RC より例会変更のご案内

<拝受>

- ・美濃加茂 RC より週報
- ・四日市南 RC より創立 30 周年

I D M 報 告 可児一彦会員



10 月 15 日 みはらやにて
テーマ：社会奉仕

今年には新型コロナウイルスの関係であまりできていないが、その中でマスクの寄付や郡上踊りの支援ができたことは良かった。本当は体を使った奉仕が望ましいが、今年には仕方ないという意見がありました。AED のもっと有効な活用方法についても議論がありました。入会して日の浅い会員さんが多く出席されていたので、ロータリークラブの掲げる社会奉仕についての分かりやすい説明もあり、大変有意義な会合でした。

委 員 会 報 告

広瀬泰輔親睦委員長

- ・新会員歓迎会、合同例会について

会長の時間 岩尾 誠 会長



皆さん、こんにちは。昨日ですが、幼児向けの手洗い習用品を市内 19 施設の幼稚園、保育園等に寄贈して頂くよう、郡上市に贈呈してきました。寄贈品は、

手洗い練習用スタンプ、自動のハンドソープディスペンサー、詰め替え用ハンドソープです。郡上市長と面会した時の様子が、早くも ING で放送されているようです。郡上市の関係でもう一つ、毎年協賛している郡上かるた大会ですが、今年の大회는中止になりましたが代替企画を行います。詠み詞に「下の句」をつけてみよう、きみだけの絵札を作ろうという企画で作品の募集をします。協賛各団体の賞があるということで、当クラブでも郡上八幡ロータリークラブ賞として審査を頼まれています。下の句、絵札それぞれ審査して頂く人をお願いしますので、よろしくお願ひします。その他、郡上長良川ロータリークラブさんが行ないました GTM の報告書等が置いてありますので、参考のため皆さん見ておいて下さい。

会員卓話 大川達也会員



私にとって今日が 2 回目の卓話となります。本来なら 3 回目の卓話になるはずでしたが、前回の卓話がコロナの影響で中止になりました。今回もそう

なれば…と不謹慎なことを期待したせいで、卓話の時間が倍の 30 分になってしまいました。ですが、どう頑張っても 30 分は無理かもしれないので、時間よりも内容重視で行ないたいと思いますので、よろしくお願ひします。

私がロータリーに入会したのが 43 歳の時で、それから丸 2 年が経ちました。今年、45 歳という節目の年齢になったということで、先月、実に 15 年ぶりに健康診断を受けました。なぜ、15 年も健康診断を受けなかったかと言いますと、私はこう見えても大の病院恐怖症で、前の職業は病院を回る営業マンだったのですが、あの病院独特の臭いや子供が泣き叫ぶ声を聞くのも苦痛で仕事を辞めたくらいです。肝心の診断結果ですが、幸い血圧が高い以外悪いところはありませんでした。それ以来血圧計を買って毎日測り、食生活を含めた生活習慣の改善にも努めております。やはり、豊かな老後を送るには、ただ長生きするだけではなく、いかに長く健康であり続けるかが重要であると、しみじみと考える昨今です。

前回の卓話では、趣味の登山の話をすると共に、今後も巡ってくるであろう卓話の計画の話もしました。今回もこの計画に沿って、「人前での話し方を学ぶ」をテーマとした卓話をさせていただきます。

まず、卓話という言葉自体ロータリーに入会し

て初めて聞いたので、ロータリーの専門用語だと思い、入会した時に貰った「ロータリー用語早わかり」で卓話を調べてみました。「卓話…スピーチ：クラブ会員の場合は 15 分位をお願いします」との記載しかありません。しかし入会以来、多くの会員の皆様の卓話を聞いた中では、自分の職業のことや伝えたい情報を話すプレゼンやスピーチみたいなものと解釈しています。卓話は、人前で話すトレーニングだといいますが、それ以前に人前で話す基本というものをしっかりと押さえておけば、そのトレーニング効果もより高まるはずなので、まずはプレゼン・スピーチの基本を確認していきたいと思います。

基本 1 視覚を利用する

プレゼン・スピーチでは、話す言葉だけでなく資料や映像を使って、聞く側の聴覚と視覚に訴えかけると伝わりやすくなります。何故かというと、普段私たち人間はどこから情報を吸収しているかというと、資料のグラフをみて頂くと聴覚からは僅か 10%程度で、大部分の 85%は視覚から情報を吸収しているということが見て取れます。またある研究では、プレゼン・スピーチを聞いた人の 3 日後の記憶残量は、言葉だけのプレゼン・スピーチの場合は僅か 10%しか記憶していません。映像だけのプレゼン・スピーチになると、倍にはなりますが、それでも 20%しか記憶していません。それに対して、言葉と映像を組み合わせたプレゼン・スピーチになると、3 日経った後でも 65%も記憶しているというデータがあります。また、資料や映像に使う文字書体によって、聞く側の伝わり方に変化を与えることができます。例えば、明朝体を使うと硬く伝統的な印象を与え、ゴシック体を使うと現代的な印象、行書体を使うと純和風な印象、ポップ体を使うとかみ砕いた賑やかな印象を与えることができます。

基本 2 言葉がメイン

スピーチの主体はあくまでも話す人の言葉であって、資料や映像は補助的なものです。

基本 3 自分の言葉で話す

原稿は用意しても参考程度にして、自分自身の言葉で話すことを心掛けます。

基本 4 分かり易い言葉を使う

分かりづらい言葉や専門用語は不用意に使わないようにします。

基本 5 しっかり間をとる

一般的に、話す時間の 20%を間に充てると聞く側が聞きやすくなり、結果的に内容が伝わりやすくなります。

基本 6 話すスピードに注意

聞く側が聞きやすい話すスピードは、1 分間で 200 文字程度とされています。これに先ほどの 20%の間を加味すると 1 分間で 160 文字、15 分の卓話だと単純に 15 倍して 2,400 文字が最適な話すスピードとなります。

基本7 時間配分に注意

持ち時間より早く終了するのは、さほど問題ではありません。しかし、制限時間オーバーは聞く側の貴重な時間を引き延ばすことになるので、プレゼン・スピーチでは絶対にやってはいけないことのひとつとされています。

基本8 正しい姿勢で話す

姿勢正しく、ジェスチャーを交えつつ会場全体にまんべんにアイコンタクトを送ると、なお良しです。

基本9 はじめに主題を伝える

プレゼン・スピーチではまずはじめに、今から何について話をするのか、はっきりと伝えます。それに倣って今日、私は冒頭で今回の卓話のテーマは「人前での話し方を学ぶ」です、と述べさせて頂きました。

基本10 主題の答えを用意する

この主題に対する答えこそが、プレゼン・スピーチにおいて一番伝えたいメインメッセージとなります。今回の卓話の場合だと、人前での話し方を学んで得られた結論がメインメッセージになります。この答えというのは曖昧なものではなくて、はっきりと断言できるものでなくてはなりません。

基本11 聞く側のゴール地点を想定する

話し終えた時に、聞く側の人にどう感じ取って欲しいのかというゴール地点を、予め想定しておきます。ただ単なるほどと納得してもらうだけなのか、さらに一步踏み込んで実践・行動をしてもらいたいのか、ということ想定しておきます。

基本12 話の構成を組み立てる

話の構成を3部に分けます。第1部が冒頭です。ここで重要なのが、聞く側の関心を掴むことと、主題を伝えることです。次の第2部がメインとなります。ここでは、第1部の主題に対する答え・結論、つまりメインメッセージを伝える部分となります。最後の第3部がエンディングとなります。ここでは、第2部のメインメッセージを繰り返すだけにとどめて、新しい情報はなるべく出さないようにします。何故かという、人は古い情報よりも新しい情報をより鮮明に記憶する習性があるので、最後の最後で新しい情報を出してしまうとせっかく一番伝えたいメインメッセージの印象が薄くなってしまうからです。

基本13 しっかり事前準備する

実は、しっかりと事前準備をするということが基本1から13の中で最も重要なことであって、今回の卓話のテーマ「人前での話し方を学ぶ」の結論の核心となります。今までの基本をしっかりと踏まえた上で、話す内容を決めて、資料・原稿を用意して、できれば練習までして自信を持って本番に臨むべきです。プレゼン・スピーチの基本は以上となります。

ではここからは、プレゼン・スピーチの分野に

おいて最も有名な人物についての話です。その人物とは、iPhoneを世に送り出したアップルの創業者、スティーブ・ジョブズです。ジョブズは既に亡くなっていますが、生前は必ず自ら新商品のプレゼンを大きな会場で行い、たった5分の彼のプレゼンは数千億円の費用効果を生んだと言われています。ジョブズのプレゼンには、聞く側が話に引き込まれて、次の展開がどうなるのか気にせずにはいられなくなるような魔法が掛かっていました。ですがその魔法というのは、なにも特別な才能や高度なテクニックなどではなくて、実は先ほど述べたプレゼン・スピーチの基本1から13を、ただ忠実に実践しただけでした。例えば、ジョブズは視覚を利用するために毎回必ず巨大なスクリーンに映像を流して、自分が話す時には映像を止めて、逆に映像を流す時には自分は話しませんでした。次に、分かり易い言葉を使う例として、iPodという音楽端末のプレゼンの際には、1,000曲をポケットの中にしまえるというように伝え、iPhoneのモデルチェンジのプレゼンの際には、今までよりも速度は2倍・価格は半分というように、難しい言葉は使わずに子供でも分かるようなシンプルな言葉で伝えました。次に、主題を伝えるために、初代iPhoneのプレゼンの際にはまず初めに、我々は全く新しい電話を再発明したと伝え、プレゼンの中で何度もその言葉を繰り返しました。またその時に、今ではごく当たり前ですが当時としては未知の発明だったマルチタッチを説明する際には、「最も優れた入力手段を採用した。それは我々の指そのものだ」と最初に伝えて、それからマルチタッチの詳しい説明に入っていました。そしてジョブズが最も力を注いだのが、しっかりと事前準備をすることでした。プレゼンをする商品について徹底的に勉強して、何カ月も前から準備を始めました。たった5分のプレゼンの準備に何百時間も費やしたそうです。そして本番直前には、プレゼンを行う会場で、時間、姿勢、ジェスチャーなど本番と全く同様のリハーサルを繰り返し何十回も行いました。ジョブズのプレゼンを聞いていると、自信満々で楽しそうに見えますが、実は裏ではこうした綿密な準備と圧倒的な努力があったからこそです。実際にジョブズは、自信を持って自らが開発した商品のプレゼンを楽しんでいました。人前で話しをすることは、仕事やスポーツ競技と同じことで、本番前の準備の段階で既に結果は出ています。昔から言う「備えあれば患いなし」、段取り8分の世界なのです。生まれつき話す能力を持った人というのはごく限られた一部の人で、やはり入念な準備と繰り返しの練習という努力によって、人前で話す能力を高めることができるということを今回学びました。自分自身が自分の言葉で話して、経験を積んで上手く話せるようになっていくのが卓話であると思います。ありがとうございました。