

# GLOBAL EYE

前回は初回のインパクトがいかに重要かを話しました。皆さんはクライアントとお見合いのために、サプライズのある提案を用意して準備万端のことでしょう。

今回はその素晴らしいアイデアの伝え方、つまり我々日本人の苦手なプレゼンテーションについてです。「創造性は先天的なものではなく、いかに自分への制約を取り払うかにつける。」つまり、制約の正体を知れば、おのずと各人の持てる創造性を発揮できると主張する人がいます。その制約の主たるものは、「アイデアに夢中になって、聞いてもらう人のことをおろそかにすること。」つまり、アイデアは面白いが、相手にその情熱が伝達出来ていないこと。もう一つは、「アイデアを実現するために協働する人が、心理的に抵抗を感じないように、きちっと踏み込んでフォロー出来ていないこと。」つまり、失敗したら地位が危なくなるとか、そのリスクを冒してまでやらなければならない理由作りと動機付けが出来ていないこと。これらの制約を取り除くことが、素晴らしいアイデアを実現させる鍵になる訳です。そのことを実践したのが、スティーブ・ジョブスだと言われています。あの有名建築家のフォスターでさえも、重要なプレゼンテーションの準備期間の半分は、相手のハートを射止めるための戦略作りとリハーサルに費やすと聞いたことがあります。その結果、多くの創造性の高いプロジェクトを世に輩出させていることに納得できます。

我々はプレゼンテーションの当日まで、アイデアや成果品の質に最後までこだわり続けます。その反面、アイデアの伝え方や説得させる戦略については、ほとんど時間を費やしていません。我々には世界に評価される日本人としての高い感性と創造力があります。よって、戦略的なプレゼンテーションさえ身に付ければ、鬼に金棒と言えます。いずれNSDのブランド力が高まり、侍の持つ「無言の美德」が世界にも通用する日が来ることを楽しみにして。

大久保豊

バックナンバー・・・01、02、03、04、05