



◎特集

診断士

の話し力 【プレゼン編】

中小企業診断士の基本スキルの一つ、「話す力」について具体的にノウハウを学ぶ機会は少ない。人前で話すことが苦手という診断士も多く、単に場数を増やすだけでは思うように上達しないのが現実だ。

本特集では、診断士が身につけるべき「話す力」のスキルアップについて、あがり症対策や、安定感の生み出し方、聞き手を惹きつけるテクニックの解説とともに、人気講師へのインタビューや、診断士の成功・失敗体験談なども交えて、多面的に情報提供する。

東京プレゼン塾
<https://www.facebook.com/TokyoPresent/>
川原 茂樹／西本 哲／神宮司 大心／皆川 一弘／喜安 英伸

- 第 ① 章 なぜ「話す力」が求められるのか？
- 第 ② 章 ベテラン講師に聞く「プレゼン上達の極意」
——東京プレゼン塾 代表 橋本 歌麻呂さん
- 第 ③ 章 聞き手に届くコンテンツ
- 第 ④ 章 話し方が上達するノウハウ
- 第 ⑤ 章 スキルアップ体験！ ビフォー・アフター
- 第 ⑥ 章 スキルアップの場はたくさんある！



◎特集 診断士の話し力 【プレゼン編】

第 ① 章

なぜ「話す力」が求められるのか？

西本 哲
中小企業診断士／東京プレゼン塾 1期生

中小企業診断士の基本スキルである「診る」、「書く」、「話す」。この3つのスキルの中で、「話す」ことが最も苦手という診断士は本当に多いと感じます。

しかし、単に場数を増やすだけでは思うように上達しません。「話す力」について具体的に学ぶ機会が少ないことも、なかなか上達しない要因かもしれません。

本特集では、プロの診断士として身につけた「話す力」の理想像や上達方法について、さまざまな角度からお伝えします。皆さんのスキルアップのきっかけになれば幸いです。

1 「話す力」が必要な2つの理由

(1) 話す機会が劇的に増える
診断士になった時に、さまざまな変化を経験すると思います。その変化の一つは、話す機会が格段に増えることではないでしょうか。

企業支援の際は、経営者との対話が必須です。経営課題の把握や、解決策の提案、さらに実行に移してもらうために、話す力がとても重要になってきます。

また、自己紹介の機会も増えます。自分の経験や得意なことを相手に理解してもらい、信頼を得

るには、話す力が不可欠。名刺交換の機会も増えます。わずかな時間で自分の長をうまくアピールできれば、人脈も大きく広がるでしょう。

研究会で講師として登壇する機会も増えます。今まで人前で話す機会がなかった人も、「診断士なんだから、できるでしょう」と先輩診断士から突然振られて困るのは、よくある話。知識は十分に持っけていても、話す力が弱いと残念な結果に終わる場合も多いのです。逆に話す力を持っていると、診断士仲間から信頼され、将来の仕事につながるチャンスも広がります。

このように、診断士には話す力が常に求められています。

(2) 稼ぐ力に直結する
診断士が稼ぐためには、さまざまな専門知識や経験も重要ですが、それらを相手に伝えて価値を感じてもらうことが大切です。

年間数千万円稼いでいる診断士は、例外なく話す力を持っています。ここでの「話す力」とは、流暢な話し方というよりも、きちんと相手に伝えて納得させ、人を動かす力です。セミナーや研修でファンを獲得し、継続的に講師の依頼を受ける。さらに、そこから顧問契約を獲得するといった好循環をつくっています。