

Network & Footwork

有限会社メディアハウスエイアンドエス Vol.37



◎ 経営者の持つドラマが教えてくれる

当社はこれまで多くの企業の社史を制作させていただきました。その過程で何人もの経営者・創業者にお話をうかがいながら取り上げなかったことがあります。

会社の歴史の背景にそのときのトップがひとりの人間として困難に立ち向かったドラマがあり、またご自身がときに大病を患ったり、親や家族の状況や支援によって判断や行動に大きな影響を与えられたりしますが、これらは通常、社史には残されません。

しかし、これらのドラマは得意先や従業員、協力会社から信頼を構築していったり、組織をまとめたりしていくプロセスであり、あるいは大きな失敗したときには失敗を失敗のままにしないで、そこから学びを得て、成長していく歩みであったりします。

お話を聞く場で、ほとんどの方は「人に語るようなことではないけれど」ということから始まり、やがて「あのときは、ほんとにたいへんだった」と言いながら、私の問いかけに対して答えてくれる中で、話は広がり、深まりを見せ、語るご本人も気づいておられなかった思わぬつながりを発見したり、不確実な状況で答を出してきいたりした様子を語ってゆかれます。

◎ 昨年12月の大雪で思い出したこと

たとえば、こうしたことがあります。

昨年12月中旬から年末にかけて、関越自動車道や北東北などは豪雪にみまわれ、高速道路で千台以上のトラックや乗用車が立ち往生しました。私は、テレビで

この光景を見て、お二人の創業者から聞いた「三八（さんぱち）豪雪」のときの体験を思い返しました。

「三八豪雪」とは1962年末から1963（昭和38）年二月初めまで、約一ヶ月の間、新潟、富山、石川、東北の一部に起こった歴史的な雪害で、人々の生活や国鉄（現在のJR）や道路交通に大きな打撃を与えました。

お話をうかがったお一人は新潟県で畜産関係の仕事をされ、昭和37年12月20日、例年通り西日本で牛16頭を買い付け、自社のある新潟に配送の手配をして帰宅しました。いつもどおりなら12月30日か31日には自社の近くの駅に牛を積んだ貨車が到着する予定です。

しかし大雪で貨車は到着しませんでした。調べてみると貨車は途中の富山駅でストップしていることが分かり、急遽一緒に仕事をしている義弟と大雪の中、牛の救出に向かいます。ようやく着いた富山駅で二人が見たのは水も餌も与えられず痩せてしまった牛の姿。このままでは牛はどうなってしまうかわかりません。

二人は寒さに耐えながら、牛の身体を懸命に藁でこすって体温を上げ、水と餌を与え続けました。やがて列車は運行を再開して牛は無事にいつものように自社の近くの駅に到着することができました。

もうひとりの創業者は新潟県で薬販売の仕事をされ、三八豪雪で国鉄がストップし、予定の得意先への集金に行くことができなくなりました（裏面に続く）。

裏面に『オンラインプレゼンの技術』（研修の内容より）飯田英明があります。

(表から続く) そこでこの創業者は、1メートルを越える雪が積もっているなか、得意先のところに歩いていくことにしたのです。

得意先は県内各地に点在していたので、何軒も回るのはかなりの時間を要し、たいへん疲労しましたが、必死で予定の得意先を回り切りました。この果敢な行動の結果、多くの得意先から「すごい奴だ」と高く評価されることとなりました。

想像してみてください。携帯電話で連絡を取ったり、インターネットで詳しい情報を調べたりすることはできない状況で、今よりもずっと重く、防寒性能に劣る服を着て、降り積もる大雪の中を何時間も歩いていく様子を。

このお二人の行動は困難にぶつかったとき、思うようにいかないとき、窮地に陥ったときに突破していく姿勢と、どこまでのことができるのかを教えてください。

たとえば、ふだんならたいへんだった昔の話で終わってしまうことでも、あとに続くひとが不遇のとき、「もうこれ以上できない」「仕方がない」と諦めかけて下を向いていたときに道しるべとなり、顔を上げ、前を向いて、ふたたび意欲を掻き立てるきっかけを与えてくれます。

◎「語り残しておくこと」

こうした経営トップの記録を昨年「語り残しておきたいこと」という企画で進めています。それらは社史のように外部に出すこともありませんし、部数も多くありません。

しかしそれらはその人のこれまで生きてきたことの証しです。私は残しておきべきことや、今だからこそ

の思いのたけを語って頂くなかから記録していく、そのことに手ごたえを感じています。

私自身、昨年のコロナの影響もあって自分の仕事をふり返り、これからの方向を考えた結果から出てきたこの仕事を、今年はより広げていきたいと思っています。

高橋明紀代
(日本ペンクラブ会員)

「オンラインプレゼンの技術」

●さまざまなオンライン研修

昨年は「図解」や「わかりやすい資料作成」といった内容でオンライン研修をやらせて頂きました。

全国各地の三十数カ所にある事業所や自宅にいる受講生に向けての研修や、九州の会場に集まった四十名ほどの受講生と、東京から双方向でやりとりする形式でも行いました。

その中のひとつに「オンラインで映えるプレゼン資料」というテーマの研修があり、そこで教えた内容の一部を以下に紹介します。

●対面は映画、オンラインはテレビ

対面型のプレゼンは映画と同じです。始まってしまえばプレゼンを聞く相手は興味がなくても最後まで座ったまま耳を傾けてくれます。

一方、オンラインプレゼンはテレビと同じ。興味や必要性を失ったら、すぐに他のことに関心を移されてしまいます。

またプレゼンする側の課題もあります。対面型であれば、その場で相手の反応を見て説明を変えたり、補足したりできます。

それに対してオンラインでは相手の反応は十分に把握できません。

●オンラインで効果を上げる

こうした点を踏まえて、効果を上げるポイントを三つ示します。

(1) 「読ませる」より「見せる」

モニタ画面を凝視し続ける行為は疲れます。文字が入りきらないから小さくしたり、画面に表示されたスライドの文字をただ読み上げるような説明では伝わりません。

(2) 迷子にさせない

聞き手がわからなくなっても、プレゼンする人は気がつきません。聞き手が迷子にならないように目次で説明の順序を示し、説明の途中で「これまで問題を取り上げたので、次にその対策を説明します」といったつながりを伝える言葉を入れます。

(3) 相手の環境に配慮する

プレゼンの相手は説明者が見ているモニタと同じサイズで、同じ音質の声を聞いているわけではありません。またネット環境や機器の性能によっては遅延や解像度の違いが発生します。こうした点を考慮してスライドショーの切り替え効果・アニメーションなどスライドの見せ方や話し方などを調整します。

飯田英明

本年もよろしくお願ひいたします
有限会社メディアハウスエイアンドエス
〒108-0071
東京都港区白金台3丁目16番10-709号
PHONE (03) 3449-0785
FAX (03) 3449-0736
m-hmail@nifty.com
<http://www.m-h.co.jp/>