

## あなたの「エグゼクティブプレゼンスレベル」は？

それぞれの質問に対して、右の欄の4つから最も合っているものに○をつけ、それぞれの配点に従って、点数を集計してください。

No.	質問	あてはまる (4点)	やや あてはまる (3点)	ややあては まらない (1点)	あてはまら ない (0点)
1	自分の身だしなみはかなりきちんとしている自信がある				
2	姿勢には気をつけている				
3	歩き方はしっかりとっていて、安定感がある				
4	必要なときには人に笑いかけることができる				
5	ふだんから表情には締まりがある				
6	状況や相手に合わせた声や話し方ができている				
7	日頃から誰に対しても挨拶はきちんとしてできる				
8	感謝や謝罪の言葉ははっきりと言うようにしている				
9	ちょっとした動作や手や足の位置が自分の印象を変えることを知っている				
10	人と話すとき、アイコンタクトや視線の位置に気を付けている				
11	話すときの声も、言葉の伝わりやすさに影響することを知っている				
12	言葉に表情や抑揚をつけて、表現力や説得力を強めることができる				
13	言葉に表情や抑揚をつけて、表現力や説得力を強めることができる				
14	緊張したり、動揺したりしそうになっても、自分を落ち着いているように見せることができる				
15	人前での振る舞いは慣れている				
16	人に紹介される時や、大勢の人に話すときでも、自己紹介がスマートにできる				
17	予定や会う人をチェックしてから、その日の服装を決めている				
18	自分の立場やイメージにふさわしい服装であることを常に心掛けている				
19	ドレスコード（服装のルール）については、知っているほうだ				
20	顧客や上司、尊敬する人との食事の場でも、自分のマナーは大丈夫だと思う				
21	結論をしっかりと言うことができる				
22	自己紹介で自分のどんなところを伝えたいかは決めてある				
23	必要となれば、多少のハツタリもきかせられる				
24	信念に従った行動や態度をとれている				
25	自分のビジョンや信念を言葉にできる				
	小計				
	合計	/ 100			

## 採点結果をご覧ください

エグゼクティブプレゼンスは、ビジネス先進国ではリーダーシップの重要な一部と目されます。経営幹部や管理職などリーダーシップが必要な人には必須です。

また、転職においても組織内の昇格においても、あなたに対しての信頼や期待そして適正な評価を生み出すビジネススキルです。そして、コンサルタントなどの専門職、グレードの高い商品を扱う営業職においては、クライアントの信頼やロイヤルティを獲得しやすいため、関係を強固にするために役立ちます。

---

### 100点～88点=Excellent (よくできている) レベル

今の役割やポジションにふさわしい雰囲気や振る舞いがある程度整っています。しかし、100%安心とは言えません。

あなたへのアドバイスはこちらから



---

### 87点～75点=Developing (成長中) レベル

今できないことがいくつかあっても、意識の持ち方次第ですぐにできるようになれるレベルです。

あなたへのアドバイスはこちらから



---

### 74点～62点 One-step-short (惜しいレベル)

一般社会人としては問題ないですが、役割やポジションによっては頼りなく見られる可能性大のレベルです。

あなたへのアドバイスはこちらから



---

### 51点～39点 Required (見直しが要求される) レベル

社会人として人に信頼や期待を感じさせるには改善の余地がやや多いレベルです。

あなたへのアドバイスはこちらから



---

### 38点以下 Emergency (今すぐ変えるべき) レベル

人に与えるイメージで、日常でもかなり損をしている可能性が高いレベルです。

あなたへのアドバイスはこちらから

