

そんなのがあんなら
誰も苦労しないさ

プレゼンを成功させる

プレゼンの原則と技法・注意点

水谷正大 mizutani@ic.daito.ac.jp

Masahiro Mizutani

聴衆あってこそ

- ・ プレゼンの**目的を忘れない**
 - 限られた時間内に聴衆の理解を納得を得ること
- ・ 聴衆が**集中できる時間**は多くはない
 - 重要ポイントか、参考提示かを明確にする
- ・ 緩急をつけて聴衆を**飽きさせない工夫**
 - 分かり易さ
 - 興味を持続または惹起させる
- ・ **礼儀**は大切

Masahiro Mizutani

限られた時間

悠長にイントロなんか説明している暇はない

何が問題か

何を解決するために

何をやるのか

聴衆の注意を引きつけて、核心に迫る

Masahiro Mizutani

こんな出だしで始めてませんか？(1)

タイトル 「**XXXの〇〇における課題について**」



タイトルを繰り返すだけで、これから「何」を話すのか説明しない

それではXXXの〇〇における課題について説明したいと思います。




主張したい論点を提示し、プレゼンでの方向性を予感させる

XXXの〇〇における課題に関して、△△△と▽▽▽という要因が得られました。何故このような結論に至ったのかを説明し、幾つかの具体的な対策を提案をしたいと思います。

Masahiro Mizutani

こんな出だしで始めてませんか？(2)

タイトル 「XXXの動向調査について」

 タイトルを繰り返しているだけで、調べ物をしたことだけを述べているだけ
それでは、XXXの動向調査について説明したいと思います。

 調査結果を明らかにし、それに対応できる戦略の概要を提示している

XXXの動向調査によって△△△という傾向が判明しました。この事実は私達に▽▽▽という課題を迫ることになります。この結果を受けて、選択可能ないくつかの戦略を検討していきたいと思います。

Masahiro Mizutani

聴衆に何をしたいかを明確に

- プレゼンの目的を聴衆に理解してもらう
 - 何を伝えたいのか、何に賛同してほしいのか
- タイトルを読んでも意図は伝わらない
 - プレゼンの意図、話がどこに向かうのか
 - 説得したいことを聴衆が理解しないと始まらない

聴衆は聞いてくれているのであり、
聞きたがっているわけではない

「これを理解してくれ」「これを分かっほしい」を浸透させる

Masahiro Mizutani

言葉を浸透させてプレゼンを始めよう

新製品の○○という特徴を知っていただいて、是非購入を検討してほしい

○○に関して△△を目指す新規事業の提案を是非実現させたい

現在の課題と今後の方法について相談したく、先月の営業実績を報告します

次年度の○○の向上に向けての意見を賜りたく、△△について説明します

紹介する○○企画は、現在抱えている問題を克服する優れた方向であることを訴える

ビジネス

○○に関する研究で、□□という手法によって得られた△△という結果を紹介する

○○という結果をさらに分析して△△という一層有用な結果を得ることができた

○○という結果に△△を適用すると□□という応用が可能となることを説明する

○○について調査して得られた△△という動向について、その意味を考える

研究

紹介する○○は、△△や□□にとっても有効であり、是非体験してほしい

○○は、実は△△にも関連しており、見逃さないです

趣味

Masahiro Mizutani

聴衆も参加した意義が欲しい

- テーマに関する理解・洞察が深まる
- 的確な判断材料が提示される
- 新たな知見、ものの見方が得られる
- モヤモヤ感が晴れ、視界が広がる
- 新しい世界の扉が開かれる



参加してよかった

お得感があった(^^)

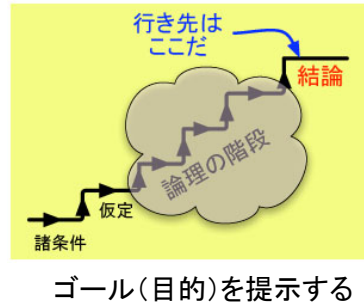
Masahiro Mizutani

プレゼンの原則(1)

結論が先、説明が後 JobsのOne More Thingもある

目的を理解させた上で話に集中させる

結論の見えない話は苦痛



Masahiro Mizutani

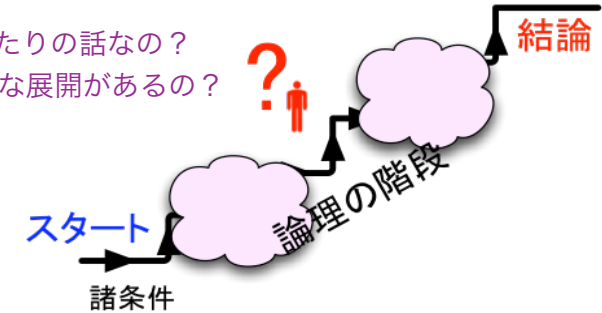
プレゼンの原則(2)

全体概要が先、各論は後

何をどのよう話していくかを事前に説明

つまらない先が見えてしまうと帰っちゃう危険も

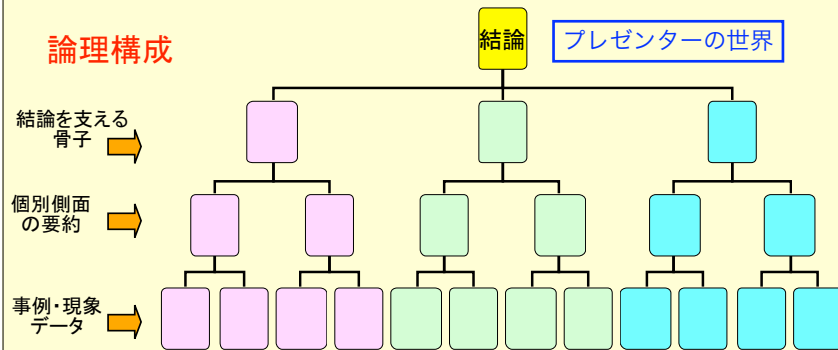
今このあたりの話なの？
今後どんな展開があるの？



Masahiro Mizutani

プレゼン論理の宮殿

論理構成



通常はプレゼンターと聴衆の距離は遠い

聴衆はプレゼンターの外の世界にいるため、宮殿内部は知らない

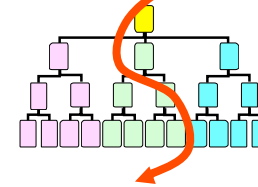


聴衆の世界

Masahiro Mizutani

プレゼンの案内方法(1) トップダウンかボトムアップか

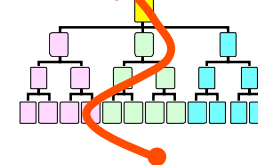
Top Down



プレゼン論理の頂点である結論から先に述べて、それを支える根拠群を後から下位に向かって説明

短時間に要点を主張できるが、聴衆や内容によっては、説得力に欠けることがある

Bottom Up



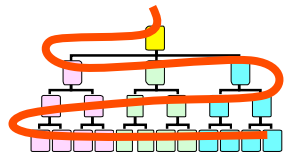
詳細部分から上位に向かって論理の階段を上りながら順に説明し、最後に結論に達する

論証としての説得力はあるが、結論に至るまでに時間がかかり、かえって主張がぼやけることがある

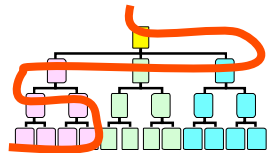
Masahiro Mizutani

プレゼン宮殿の案内方法(2)

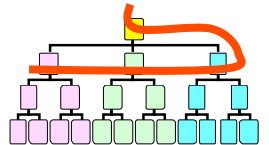
聴衆や時間、TPOに応じた**説明精度**を選択する



プレゼン宮殿のすべてに渡って説明する
聴衆は大量の説明に混乱し、プレゼンに疲れさせてしまう恐れがある。書籍とは異なり、プレゼンでは聴衆は前の話を参照できない



プレゼン宮殿で、特定の細部は詳しく説明し、残りはポイントだけで結論へ
興味のある部分に言及してプレゼンの主張にリアリティを付与



プレゼン宮殿のポイントだけを押さえて結論へ
プレゼンの主張のポイントは明瞭になるが、リアリティ・根拠が薄弱になることも

Masahiro Mizutani

提示資料は簡素に

図でわかることなら、長い書き言葉で表さない
概念やデータの相互関係を提示して混乱を回避
結論や提案は短くわかりやすく

配慮は必要

各種障害者、音声・ビデオ記録への工夫
音声を併用して視覚だけに頼らない

Masahiro Mizutani

プレゼンの実施(1)

簡素に、理解しやすく

- ・ 提示資料は極力少なく
 - ・ 多くの情報や新概念を一度に理解できない
 - ・ 質問に備えて十分な資料を用意しておく
- ・ スライドは一瞬で把握できるように簡素に
 - ・ 多くの文字・図表を詰め込まずに、大きく
- ・ ことばは短く、浸透・理解できる程度に丁寧に
 - ・ 余り時間は質問や議論に有効活用する

Masahiro Mizutani

プレゼンの実施(2)

浸透する言葉で

- ・ 熱意を持って
 - ・ 伝えたいことを情熱をもって
 - ・ 参加した聴衆への感謝も
- ・ 結論は最後にも繰り返す
 - ・ プレゼンの目的と結論を再確認
- ・ 質問ができる/期待させるプレゼンを演出する
 - ・ 質問を上手に導く
 - ・ 興味がないプレゼンには誰も質問しない

Masahiro Mizutani



Steve Jobs (1955-2011)

Stanford大学の祝辞

http://www.youtube.com/watch?v=87dqMx-_BBo

his last public speech in Apple Events

<http://www.apple.com/apple-events/wwdc-2011/> from 79min

文字がきわめて少ない 画像が効果的 大切な情報は自身によって語られる



Masahiro Mizutani