



プレゼンテーション

第4講 プレゼンを構成する3つのステップ

東京デザインテクノロジーセンター専門学校 講師 石川敢也

プレゼンテーション3つのステップ

▶ (自分が、ではなく)相手に

▶ ① 理解して

- ▶ 自分が伝えたい情報を、相手に正しく理解してもらうことが、プレゼン成功への第一歩になる

▶ ② 納得して

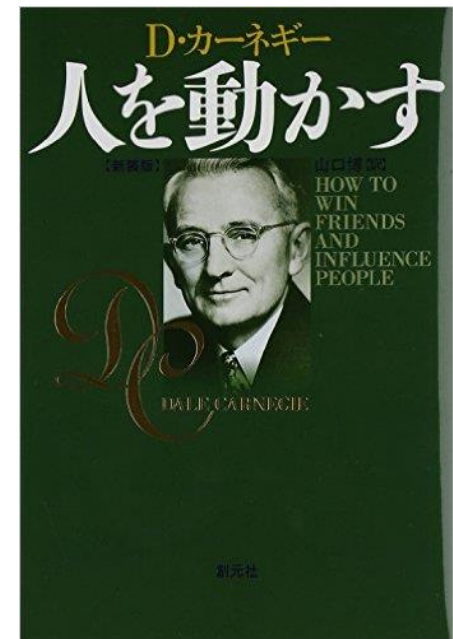
- ▶ 言っている意味は理解できるけど腑に落ちない、という状況のままではプレゼンは失敗に終わる

▶ ③ 行動してもらう

- ▶ プレゼンの目的は、営業なら「買ってもらおう」や「契約してもらおう」、就職活動なら「採用してもらおう」など、人を動かすことにある

デール・カーネギー「人を動かす」

- ▶ Dale Breckenridge Carnegie (1888-1955)
- ▶ 「人を動かす」は、1937年に出版された不朽の名作。他に「道は開ける」などの著作も有名。
- ▶ 他人にその考えが自分のものだと感じさせる。自ら動きたくなる気持ちを起こさせること。
- ▶ 経済的成功の15%は専門的知識から生み出されるが、残りの85%は、考えを表現する能力、リーダーシップをとる能力、そして、人々の熱意を引き出す能力による。
- ▶ 状況を一度自分以外の視点に立って観察し、他人の中に強い欲望を喚起させることで、可能になる。



ストーリー×発信力

- ▶ プレゼンのチカラは「**ストーリー×発信力**」である
 - ▶ ストーリー
 - ▶ プレゼンのシナリオ、全体の構成
 - ▶ 提案する内容
 - ▶ 動かしたい相手は誰なのか？何をして欲しいのか？
 - ▶ たとえ怪しい壺でも、売る人がいて買う人がいる
 - ▶ 発信力
 - ▶ 力のある強い言葉によるメッセージ
 - ▶ 採否の判断材料にもなる優れた配布資料
 - ▶ 伝える人の個人的な魅力(信頼感・情熱など)
-

基本は「導入・展開・まとめ」の3ステップ

- ▶ 最初はストーリーの基本形をマスターしておく
 - ▶ 型がある人が型を破るから「かたやぶり」。
 - ▶ 型ができていない人が型破りなことをやるのは「かたなし」。
 - ▶ ① 導入
 - ▶ 主題を理解してもらう
 - ▶ 今から伝えることの全体を把握してもらう
 - ▶ ② 展開(本論)
 - ▶ 「結論から先に述べる」など多様なパターンがある
 - ▶ ③ まとめ・結論
 - ▶ 聞き手の頭の中を整理して、質疑応答に備える
-

導入部分の基本形

▶ ① トピックから話し始める

- ▶ 「今日、ここへ来る前にこんなことがありました……」
- ▶ 「最近、こんなニュースを目にしました。それは……」

▶ ② いきなり問いかける

- ▶ 「大事な時に限ってPCが起動しない、ネットに繋がらない、こんな困った経験って、したことありませんか？」

▶ ③ 過去のできごとから話し始める

- ▶ 「私が学生時代にアルバイトをしていたときに……」

▶ 自信がなく自分を卑下する言葉は禁止！

- ▶ ×「私なんかでは無理かもしれませんが（中略）
精一杯がんばりますので、よろしくお願いします」
-

導入部分をちょっとだけ、試してみませんか？

▶ ① トピックから話し始める

今日、この教室に来る途中で、_____。
いやあ、本当に_____と思いました。

▶ ② いきなり問いかける

ところで、皆さん、_____？
なるほど、それは_____でしょうね。

▶ ③ 過去のできごとから話し始める

先週、_____なことがありました。
やっぱり、_____ってことですね。

展開部分の基本形

- ▶ 10分程度の短いプレゼンなら1つのテーマに絞る
 - ▶ このプレゼンの相手は誰なのか、目的は何なのか、何を理解して、どうして欲しいのかを明確にする
 - ▶ **奇抜な演出は上級者限定** (基本の型ではない)
 - ▶ 1センテンスを短くした方が伝わりやすい
 - ▶ 小泉元首相や蓮舫民進党党首はワンフレーズの達人
 - ▶ 「反対する者はすべて抵抗勢力なんです！」
 - ▶ 「2番じゃダメなんですか？」(多額の予算は不要では?)
 - ▶ メリハリのある発声、大きめなジェスチャーも特徴的
-

簡潔に伝えるために「2W1H」を意識する

- ▶ 簡潔に分かりやすく伝えるために「2W1H」を意識する
 - ▶ Who (誰がやるのか)
 - ▶ What (何を)
 - ▶ How (どうやってやるのか)
 - ▶ プレゼンの前に、この「2W1H」が盛り込まれているかどうかを、もう一度、確認しておこう！
-

どちらが分かりやすい文章でしょうか？

▶ (A) 結論が先-頭括型

ラクパスの「ITパスポート試験合格講座」では、教科書の重要ポイントを空欄にした“書いて覚えるワークブック”を作成・公開しました。これは、「テキストを読んだだけでは頭に入っていない」、「どこが重要なのか分かり難い」などの受講生の声に応えた新しい教材です。

▶ (B) 結論が後-尾括型

「テキストを読んだだけでは頭に入っていない」、「どこが重要なのか分かり難い」などの受講生の声が寄せられました。そこで、ラクパスの「ITパスポート試験合格講座」では、新しい教材として、テキストの重要ポイントを空欄にした“書いて覚えるワークブック”を作成・公開しました。

猿蟹合戦を「結論から先」にしてみた

- ▶ 因果応報の教訓を含む昔話を以下に紹介する。
- ▶ 蟹は猿を退治し、親の仇を打つことができた。
- ▶ かつて、この猿は青くて硬い柿の実を、ある蟹に投げた。
- ▶ 柿が当たった蟹は、その衝撃で子を産むと死んでしまった。
- ▶ そのときの子蟹が、猿を退治した蟹である。

(中略)

- ▶ 蟹が猿を退治できた主たる要因は下記の3点に集約できる。
 - (1) 猿を誘い出して急襲を仕掛けるという優れたシナリオ
 - (2) 栗、臼、蜂、牛糞との完璧なパートナーシップの構築
 - (3) 「自分が負けるはずがない」という猿の慢心と油断
-

短いストーリーを2パターン書いてみよう！

▶ 結論を後で語る物語

▶ 結論を先に語る物語



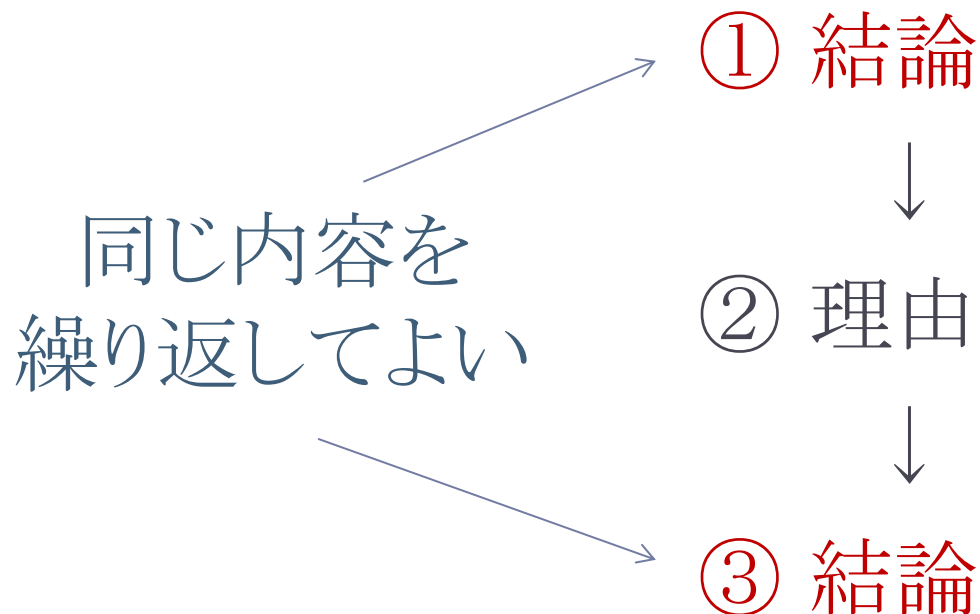
起承転結のスタイルは古いのだろうか？

▶ 起承転結

- ▶ 起: 事実や出来事
 - ▶ 「世界はドラゴンが支配するようになった」
 - ▶ 承: 問題の発見、課題の指摘
 - ▶ 「人間たちはドラゴンから隠れて暮らし……まだ幼い勇者は」
 - ▶ 転: 別の視点からの考察
 - ▶ 「勇者は正義のドラゴンと友だちになり……」
 - ▶ 結: 結論、まとめ
 - ▶ 「……ということがあって、人間とドラゴンは仲良くなりました」
- ▶ **ロジカルなプレゼンテーションには不向きといえる**
- ▶ **ただし、「結論＋起承転結」という流れは使える**
-

結論で始めて結論で終わる「結論サンドイッチ」

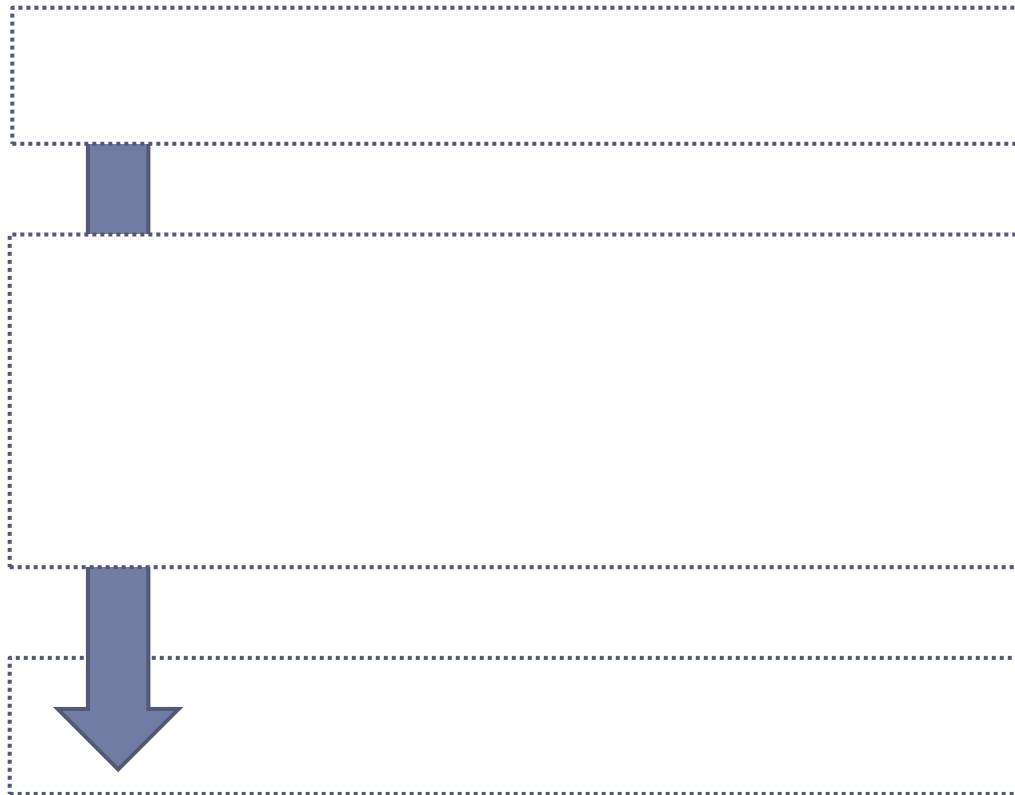
▶ 結論サンドイッチの構成



- ▶ 伝えたいテーマを再確認でき、印象に残りやすい
- ▶ 冒頭で言い忘れたことも言える

「結論を最初と最後に語る物語」に修正しよう！

- ▶ 先ほど書いた自分の「結論を先に語る物語」を、結論サンドイッチの構成に修正してみよう！





お疲れさまでした！

