

2020 프레젠테이션 교육과정

# Live Presentation

더지람 윤석소 대표 >

## \* 목차

- ✓ 프레젠테이션의 구성
- ✓ 프레젠테이션 핵심 기술
- ✓ 전달력을 높이는 재스처

# \* 이상적인 프레젠테이션의 구조



## POSST구조

### 1. Punch Line

프레젠테이션 시작 직후 이야기하려는 주제와 약간 다른 이야기를 하다가 원래 주제로 돌아옴으로써 집중도를 높이는 기법



아침드라마의 오프닝



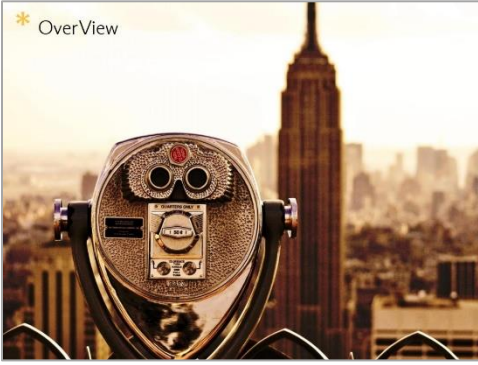
질문하기

가장 바람직한 펀치라인 기법으로는 청중에게 질문을 던지는 것입니다. 질문을 받은 청중은 그 답을 생각해보려고 하기 때문에 무의식적으로 발표자의 발표 내용에 집중하게 됩니다.

EX1) 우리나라 발전량 중에 태양광이 차지하는 비율은 얼마나 될까요?  
(정답이 있는 닫힌 질문)

EX2) 4차산업혁명 시대를 맞아 우리 삶의 모습은 어떻게 바뀔까요?  
(정답이 없는 열린 질문)

## 2. Overview



발표할 내용의 목차를 미리 알려줌으로써 청중으로 하여금 발표 진행상황을 놓치지 않고 잘 따라오도록 유도하는 기법

3은 완전숫자이기 때문에 기왕이면 목차를 3가지로 구성하면 청중으로 하여금 완벽하다는 느낌을 줄 수 있습니다.

Let's Do This!

3가지가 모여 완벽한 한 쌍을 이루는 요소들을 찾아봅시다!



목차

핵심 내용을  
3가지로 미리 제시!

- ✓ 프레젠테이션의 구조
- ✓ 프레젠테이션 핵심 스킬
- ✓ 실전 프레젠테이션



### 3. Story

발표하는 내용의 전달력을 높이려면 문장을 함축시켜 6단어 이내로 정리하고, 개체를 나열할 때에도 6개를 넘지 않도록 주의합니다. 전체 주장의 개수도 6개를 넘어서면 위험합니다.



“다양한 크기의 형태, 점들의 위치  
선의 방향이나 곡도, 물체의 색도  
소리의 주파수나 음량  
진동의 위치와 강도  
냄새와 맛의 강도 등의 판단에  
5~9개까지의 항목만 다룰 수 있다”

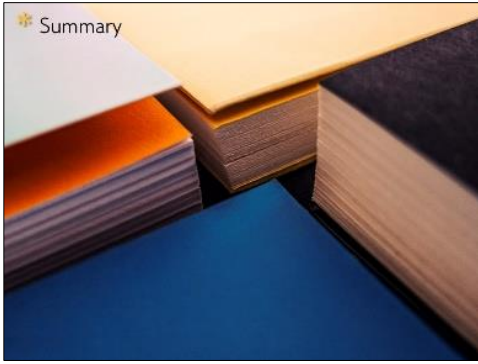
George Miller, Princeton University

“The Magical Number Seven, Plus or Minus Two” 1956

### 발표용 슬라이드 작성 시 주의점

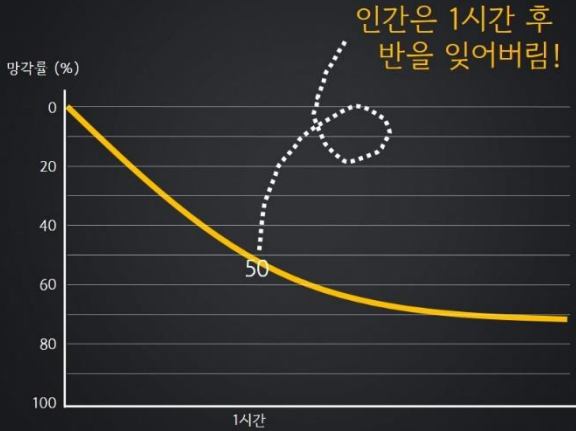


- ✓ 한 문장이 6단어를 넘지 않게
- ✓ 한 화면 속 개체 수가 6개를 넘지 않게

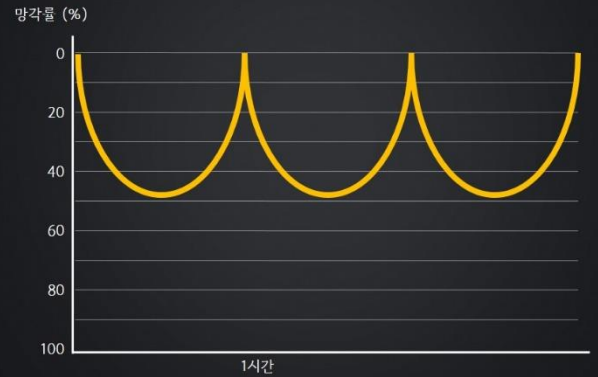


## 4. Summary

### \* 에빙하우스의 망각곡선

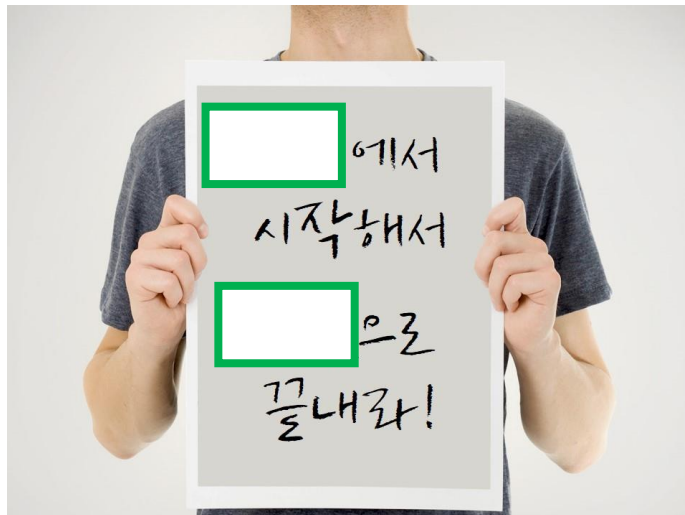


### \* Summary의 효과



## 5. Touch Line

이성에만 계속 호소하다 보면 오히려 설득력이 떨어지고 반발이 생기거나 피로도가 높아집니다. 프레젠테이션의 마무리는 감정에 호소하여 감동을 통한 변화를 유도해야 합니다.





# \* 프레젠테이션의 준비

P

People

P

Place

P

Purpose

Let's Do This!

우리의 3P를 분석해봅시다!



## \* Check List



- ☐ 용모, 복장 점검
- ☐ PC 설치
- ☐ 영상 음향 체크
- ☐ 청중 입장 현황
- ☐ 발표장 분위기
- ☐ 특이사항

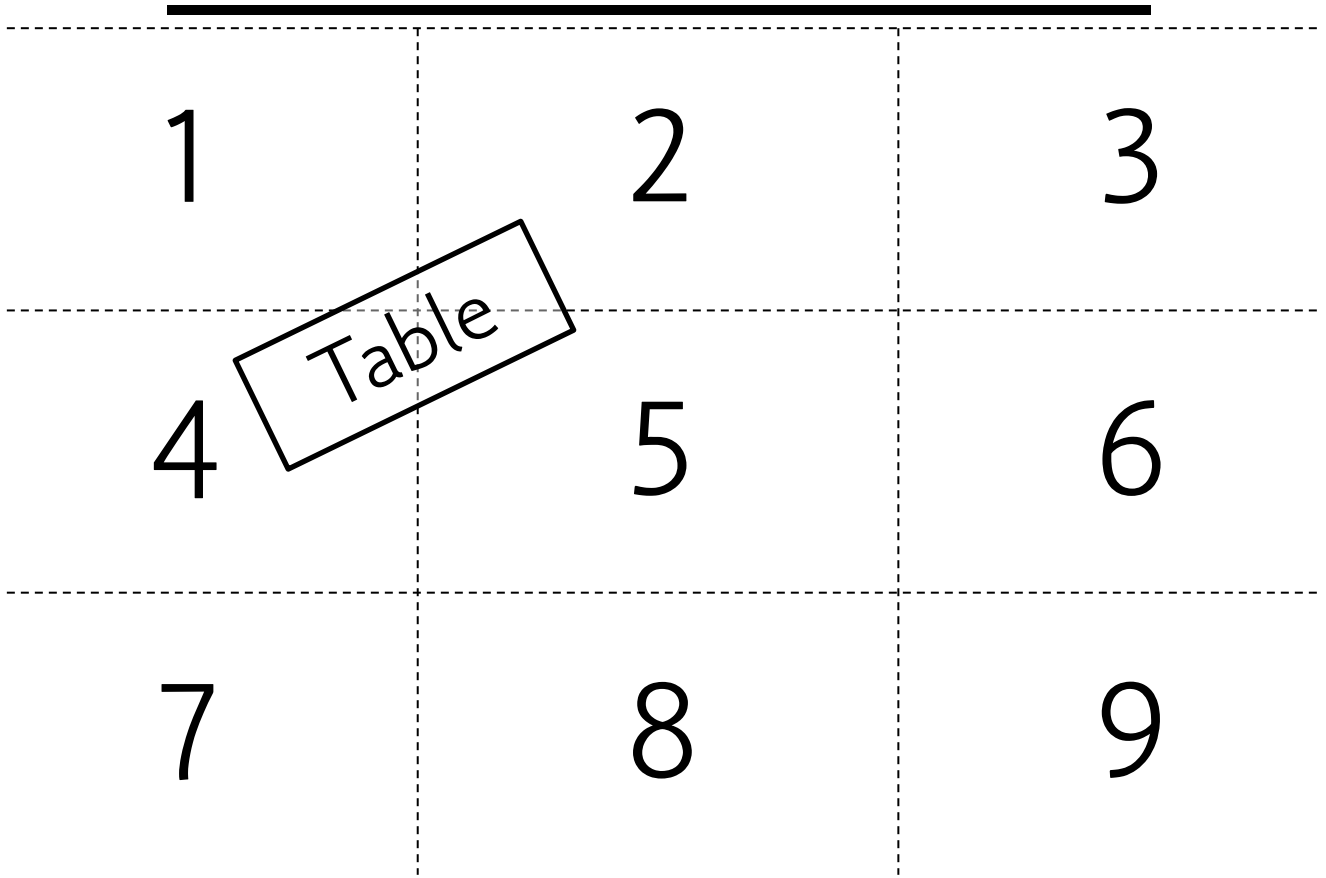
## Let's Do This!

### 나만의 앵커링 만들기

- ✓ 자세를 편하게 하고 눈을 감습니다.
- ✓ 짜릿하게 행복했던 순간을 떠올려 봅니다.
- ✓ 그 때 보였던 영상을 회상해 봅니다.
- ✓ 들렸던 소리나 감촉을 찾아봅니다.
- ✓ 그 때 나의 자세나 몸짓을 기억합니다.

## \* 무대 위치

### Screen



1번 테이블 뒤에 숨으면 안정감을 느끼기 때문에 발표, 강의 경험 적은 초보자가 자주 선택하는 위치입니다. 일방적으로 발표만 하는 세미나에서는 연단이 사용되곤 합니다. 적극적인 교류가 어렵기 때문에 주의해야 합니다.

2번 스크린을 가리기 때문에 피합니다.

3번 화면을 보면서 발표할 수 있기 때문에 선호되나 청중과의 거리가 멀어지지 않도록 주의해야 합니다.

4~6번 5번이 기본위치이며 가장 주목받는 자리이지만 절대로 얼굴이나 몸에 프로젝터의 빛을 직접 맞지 않도록 명심해야 합니다.

7~9번 청중과 적극적으로 교류할 수 있도록 앞으로 다가서는 노력이 필요합니다.



## \* 거리의 개념 (Edward Hall)

---



✓ 7m 이상

[공적인 거리]

서로 알지 못하는 남남이 구경할 때 서는 거리입니다. 프레젠테이션 시 거리가 멀어지는 것만으로도 청중과의 교감이 실패할 수 있습니다.

✓ 3.6m

[사회적 거리]

사회적으로 교류가 활발히 일어날 수 있는 거리입니다. 질문과 답변을 이어갈 수 있고 눈맞춤을 나누기에도 좋아 프레젠테이션 시 권장되는 거리입니다.

✓ 1.2m

[개인적 거리]

개인적으로 대화를 나누기에 좋은 거리입니다. 1:1로 대화할 때 1.2m 거리를 유지하면 예의있고 상대방을 존중하는 느낌을 전달하기에 좋습니다.

✓ 45cm

[친밀함의 거리]

이 거리는 연인이나 친한 친구, 가족에게만 허락하는 공간입니다. 사적으로 매우 친한 관계가 아니라면 이 거리 이내로의 접근은 피하시는 것이 좋습니다.

## \* 프레젠테이션 사용법



Logitech  
Spotlight



3M  
WP-8500



마이크로텍시스템  
ZM220

## Do not

- ✓ 굳이 화면을 향해 프레젠테이션 버튼을 누르는 행동
- ✓ 레이저 포인터를 화면에 빙빙 돌리는 행동
- ✓ 이전 / 다음키를 헛갈려 잘못 조작하는 행동

## Do

- ✓ 눌렀는지 안 눌렀는지 모르게 가볍게 눌러줍니다!

## \* 시선의 배분



### ✓ 잘못된 시선처리의 유형

- 공중을 보는 시선
- 한 사람을 너무 오래 보는 시선
- 계속 떠다니는 불안한 시선

### ✓ Key-Man이 없는 교육, 워크숍, 회의 진행 시

- 한 \_\_\_\_\_ 길으로 \_\_\_\_\_ 시선 처리

### ✓ Key-Man이 있는 보고, 입찰 PT 진행 시

- 모든 시선을 키맨을 거쳐가며 합니다.

## \* 파워 퍼즈 (Power Pause)



1단계

2단계

3단계

중요한 내용을 강조하는 기법으로 '파워 퍼즈'라는 것이 있습니다. 중요 내용을 말하기 직전에 약 3초간 침묵함으로써 청중의 집중을 이끌어내는 방법인데, 단순히 3초를 쉬는 것이 아니라 앞과 뒤의 뉘앙스를 살려주는 것이 좋습니다.

### 1단계 : 말의 어미를 높이면서 말을 멈춤 (5음 이상)

말의 어미를 가늘게 하거나 낮추면서 말을 멈추게 되면 청중은 발표자가 내용을 잊어버려서 멈췄다는 오해를 하게 됩니다. 그러므로 어미를 띄우면서 말을 멈춰야 긴장감을 주기 위해 일부러 멈췄다는 느낌이 생깁니다.

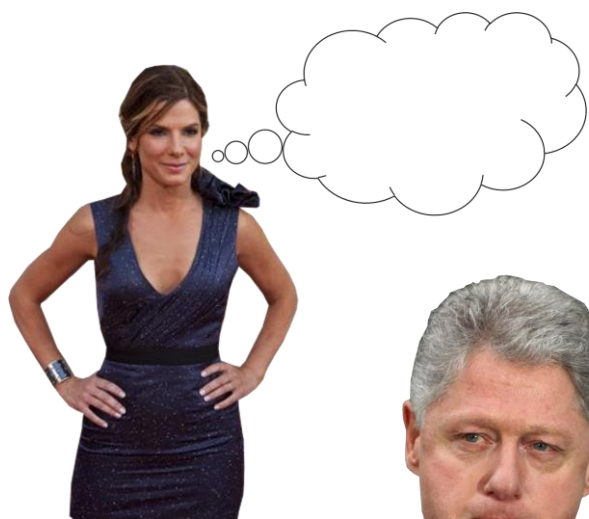
### 2단계 : 3초간 침묵

집중하지 못했거나 딴짓을 하는 모든 청중들이 궁금증을 가지고 발표자를 바라볼 때까지 약 3초 이상 말과 행동을 멈춥니다. 이때 자신감 있게 완벽하게 멈춰야지, 쭈뼛쭈뼛 움직이거나 눈치를 봐서는 안 됩니다.

### 3단계 : 작게 속삭이기

진짜 중요한 내용은 의외로 크게 외치지 않습니다. 친구끼리 중요한 정보를 교환할 때를 생각해보면 작게 속삭이게 되는데 우리 두뇌는 작게 속삭이는 정보를 들으면 오히려 그게 정말 중요하다고 생각하게 됩니다. 그렇기 때문에 3초간 침묵한 후에 내가 정말 강조하고 싶은 내용을 최대한 간결하게 정리해 작게 속삭여 주면 청중의 뇌리에 그 내용이 꽂히게 됩니다.

# \* 다양한 몸짓언어





내용  
7%

음성  
38%



표정이나 태도  
55%

Do

O pen Arms

P oint

E xpansion

N umber

S pace

Do Not

C over

L ock

O ne Leg

S hame

E nemy