

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より

＝目次＝

まとめ

総論

各論１：コンテンツの作成

各論２：表現スキルの向上

結論

＝まとめ＝

- ・プレゼンの目的： 聞き手に気づき、発見を与えること
- ・プレゼンのコンテンツ：①オープニング、②本論、③結論
- ・プレゼンの考慮要素： ①聞き手の関心、②プレゼンの目標
- ・プレゼンの作成方法： ①ブレスト、②グループ化、③システム化
- ・プレゼン時の意識： ①聞き手を絶えず関連付ける、②プレゼンの目的、目標を全面で展開する

＝総論＝

○プレゼンテーションの問題点

- １．わかりにくい。「要点は何なの？」
- ２．聞き手にとってメリットがない。「だから何？」
- ３．論理の流れがスムーズでない。「なんでそうなるの？」
- ４．詳しすぎる。「いったい、どういう意味なんだろう？」
- ５．長すぎる。

○プレゼンテーションの目的

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より

聞き手を説得して、今の立場から別の立場（ゴール）へ移動させること。このゴールがプレゼンを行う目標であり、そこへ聞き手を動かすことが目的。

- ・そのためには、この目標、目的をいつも念頭において準備する。
- ・いつでも聞き手のことを考え、特徴とメリットを分けて、メリットを強調する（「聞き手にとってこういうメリットがあるんです。」）。
- ・「なるほど！」と一回だけでなく**プレゼン全体で連続して**聞き手に思わせる（人の頭の上に豆電球がピカッと輝いて、ひらめきをイメージするアニメーションがあるが、まさにそれをプレゼンでやろうということ）。

聞き手志向！

- ・これは皆さんにとって重要です。なぜなら・・・
- ・これは皆さんにとってどんな意味があるかというと、・・・
- ・なぜこれをお話しているかというと・・・
- ・これはどうでもいいというわけではないんです。なぜかということ・・・

＝各論１：内容の作成＝

準備段階ではたくさん情報を仕入れ、しかしそれを舞台裏に残しておく。

○プレゼンテーションのコンテンツの作成方法

コンテンツ：１強力なオープニング、２ゆるぎない本論、３決定的な結論

ステップ１ ブレストで右脳を使おう。ただし**焦点を絞って**。

＊ブレスト（ブレインストーミング）とは？

グループで集まって、関連するアイデアをどんどん出し合い、そのアイデアをホワイトボード等書き込んでいく。この際、**絶対に**他のアイデアを批判してはいけない。そして他の人のアイデアからさらに別のアイデアを思いつくこともあり。

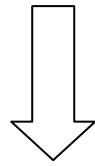
- ①プレゼンの目的、②聞き手が何を知っていて何を知らないか、
③プレゼンの目標

ステップ２ バラバラに並んでいるアイデアを、いくつかのグループ（ローマの円柱と呼ばれる）にまとめる

ステップ３ グループを**論理的な順番**に並べ、流れを作る。

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より



タイプ	内容	注意点
時系列型	発生順に並べていく	
空間構造型	アイデアを空間的なイメージで説明する	
問題・解決型	問題点と解決法を中心に する	
コア・応用型	中核部分を提示した後で 応用例を紹介する	
ケース・スタディ型	事例を物語風に紹介する	
反証型	反論を取り上げ論駁し自 説を主張する	
比較型	比較表を作成し、それを もとに説明する	
マトリックス型	縦横2列以上の表を作成 し、複雑な概念を整理し て伝える	
疑問解明型	聞き手が疑問に思ってい ることを提示し答えてい く	本当に聞き手の頭の中 にある質問であるべき
ナンバリング型	各アイデアに番号を振っ て順番に説明する	

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より

○プレゼンのスライド作成方法

◆スライドの問題点

- ・一貫していない
- ・1枚に盛り込みすぎ
- ・字が小さすぎ
- ・無意味なスライドが多い

◆解決法

- ・スライドと配布資料は異なる。配布文書とスライドを区別するように
- ・目の動きは自然になるようにし（左から右へ流れるように）、最小限に
- ・文は1行にまとめる
- ・スライドを端から端まで利用する必要はない
- ・区切りのスライドを入れる。

次のセクションにうつるとき、さっそくそのスライドを見せるのではなく、そのセクションのタイトルのみが中央にでている1枚のスライドを見せる。あるいは、もっと巧みにして、たとえばセクションが4つある場合に、その4つすべてを表示し、これから入るセクションを強調すると、今全体の流れの中でどの位置にいるのかが一目瞭然。

（具体例を最下部につけておきました）

＝各論2：表現スキルの向上＝

○プレゼンテーションの出だしの言葉

- 1 質問：聞き手に質問を投げかける。聞き手に挙手を求めることもできる。
- 2 意外性のある事実
- 3 過去・未来志向（「以前はこうでしたが、今はこうで、将来はこうなります」）
- 4 エピソード
- 5 引用
- 6 格言（例：「全体は、部分の合計より大きい」）
- 7 たとえ：複雑な話題をわかりやすく説明する表現

＊上記を組み合わせる。

＊上記をふまえつつ、出だしの言葉をB地点（最終的な目標）と結びつけて言う。またこれから何を話すかを伝える。

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より

○聞き手とのつながりをつくる

- 1 直接聞き手の中にいる個人名に言及する
- 2 聞き手と話し手の共通する情報に言及する（「わたしたちのよく知っている
○○先生は・・・」）
- 3 質問する：聞き手の誰かに直接質問を投げかける。この際、強引な質問や
質問者の意図が見え見えの内容は避ける。
- 4 最新的话题を盛り込む
- 5 地元の話題を盛り込む
- 6 最新データを引用する
- 7 最初のスライドを活用する：聞き手を表示したスライドを使う

○スライドで話すときに

・複数のトピックがあつて、次のトピックへ移行するときのつなぎの言葉を以下のように工夫できる。

- 1 話の展開パターンに沿って主要要素に触れる
例：問題・解決型を選択した場合、その問題点に折に触れる
- 2 論理的に移行する
- 3 クロスリファレンスする：例「この内容は後ほど触れます」「先ほど・・・のスライドの・・・を詳しく説明します」
- 4 問いかける
- 5 テーマをくり返す
- 6 はじめと終わりの2回だけテーマに触れる
- 7 反復するフレーズを使う
- 8 途中で要約をする
- 9 概観する
- 10 プレゼンの目標を強調する

＊単に「次のスライドへ行きます」ではなくて。】

○必ず声に出して練習する！

○具体的な英語表現

＊以下はビジネスパーソン向けの情報ですが、参考としてください。

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より

・ プレゼンを始めるときに・・・

悪い例 1) "Now I'd like to..."これは、相手の事情は考えずに、自分が話したいから話すというかんじになってしまう。

よい例 1) "I'm going to talk about..."

"Let's look at..."

"Let's..."

・ すでに述べたことと結びつけるときに・・・

悪い例 2) "Like I said..." (さきほど言いましたように)。「私が貴重な知識を最初に披露したとき、あなた方はそれを理解できなかった。だから今、もう一度繰り返さなければならない」というニュアンス。ちなみに文法的にも間違いで、"As I said"が正しい。

よい例 2) "As you recall..."

"We discussed earlier..."

"You saw..."

"Remember..."

・ 時間が足りないときに・・・

悪い例 3) "I'll tell you very quickly..." (駆け足でお話したいと思います)。

"I'm running out of time..."

"If you could read this slide..."

"This is a busy slide..."

"This isn't my slide..."

"Disregard this..."

"Before I begin..."

* 要するに、上記のようなフレーズを言わないで、情報をカットする

・ 気持ちを表現するときに・・・

悪い例 4) "We believe..."

"We think..."

"We feel..."

* 不確実な思いを抱かせてしまう。

良い例 4) "We're confident..."

"We're confident..."

"We're optimistic..."

"We expect..."

パワー・プレゼンテーションへ

ジェリー・ワイズマン「パワープレゼンテーション - 説得の技術」より

＝結論＝

プレゼンテーションは、話の中身がすべてを決する。準備の際、プレゼンを行う理由や目的、あなたがプレゼンで達成したい目標、聞き手の必要を常に念頭に置くようにしたい。そうすれば、聞き手は自分にとって本当に意味のある話を聞けると期待して、あなたのプレゼンテーションを心待ちにするようになるだろう。

図7-11 文字のみのスライドの例 (これが20枚続くと退屈だ)

保険のトータル・ソリューション

- 販売代理店
設備、在庫、従業員
- 被雇用者
生命、厚生、障害
- 顧客
保証、利害衝突、責任
- 経営者
特許、誹謗中傷、作業停止

図7-12 図7-11と同じ内容で見た目の印象を変えた例

保険のトータル・ソリューション

販売代理店	設備、在庫、従業員
被雇用者	生命、厚生、障害
顧客	保証、利害衝突、責任
経営者	特許、誹謗中傷、作業停止

図7-14 グラデーションで陰影をつける

- 簡条書き
- 簡条書き
- 簡条書き
- 簡条書き

図7-15 二重グラデーションで陰影をつける

- 簡条書き
- 簡条書き
- 簡条書き
- 簡条書き

図9-5 | 文字を中央揃えにした区切りのスライド



図9-13 | 1つ目の事業戦略をハイライトする

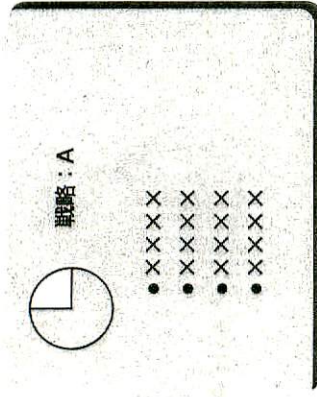


図9-6 | 議題を区切りのスライドに使う

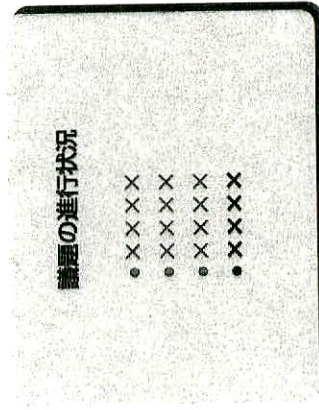
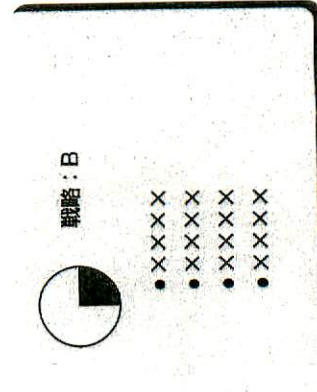


図9-14 | 2つ目の戦略要素をハイライトする



-7 | モデックスの中核事業のスライド



-8 | モデックスの中核事業拡大のスライド

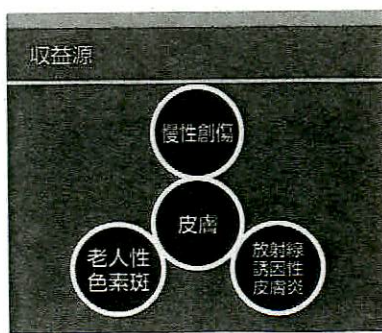


図9-10 | モデックスの放射線誘因性皮膚炎をハイライトしたスライド

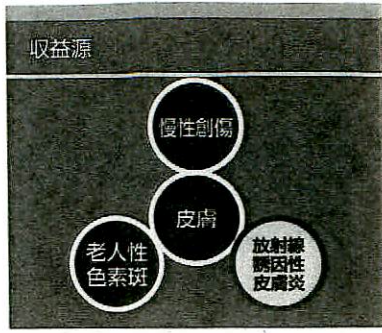


図9-11 | モデックスの老人性色素斑をハイライトしたスライド

