

講義内容サマリー

プレゼンの原則

プレゼンテーションの定義

広義のプレゼン：日常のビジネスシーンにおける話すこと全てがプレゼン。「日々是プレゼン」

プレゼンのゴールデンルール

プレゼンスキルを高めるための3要素は「基礎を学ぶ」「場数を踏む」「レビューする」。特にレビューは重要

プレゼンを構成する3要素+1

プレゼンス：第一印象 コンテンツ：話の中身 ストラクチャー：話の構成 デリバリー：表現技術

プレゼンス

立つ位置

話し手自身ができるだけ真ん中に立つ。そうすることで、自信や熱意が聞き手に伝わり、存在感も大きくなる

手の位置

①前に組む、②横に垂らす、③後ろ手に組む。①の前に組むのが一番安全。その際は、おへその5cm下あたりに両手を置く。出来る限りプレゼンの際は両手をフリーにした方がよい。

コンテンツ

聴衆分析

聞き手を「興味・ニーズの高低」と「知識・理解の高低」の2軸で分類する。特に、ニーズの低い聞き手には事例を活用して話す効果的。

メインメッセージ

プレゼンを通じてもっとも伝えたいことを、一言～二言で表現したもの。プレゼンの際はこのメインメッセージをはっきりさせること。自分の中ではっきりさせることはもちろん、聞き手にもはっきり伝えること。

話を具体化する5つのメッセージ

比喩---自分の言いたい論点を少し事象を離して表現しなおす。ストックを増やす工夫を。例：「人生」を「航海」に喩える
事例・具体例---エピソードで語る。自分の体験談や他社導入事例などをストーリーで表現する。
データ・数字---データ過多にならないように。使う際は、聞き手がイメージしやすい表現に言い換えて伝える
おすみつき---権威を活用したり、第三者の声を引用することで説得力を増す
対比---あえて比較対象物を持つてくることで、メッセージを際立たせる

ストラクチャー

サンドイッチ・フォーマット

イントロ・ボディ・エンディングの3部構成にする。イントロでは全体像を示し、聞く気にさせること。ボディでは、メインメッセージを伝えた後に3つのポイントで展開し、それぞれをPLEPの順番で説明。エンディングでは重要ポイントを再度繰り返す。

PLEP

Point-Logic-Example-Point の順番で話す。

わかりやすく話すポイント

1. 予告してから本題に入る
2. 結論を示してから、理由・詳細に入る
3. 全体像を示してから、細部の解説に入る

デリバリー

バーバル

声の大きさ--大きいほうが自信と熱意が伝わりやすい
話すスピード--早すぎず、遅すぎず。口を大きめに開けて、滑舌よく話す
強調--重要でない箇所は小さく・早く。重要な箇所は大きく・ゆっくりと。コントラストをつけて話す。
間--重要キーワードの前後や、文と文の合間で十分に間を置く。それにより話がわかりやすくなり、落ち着きも出せる。

ノンバーバル

姿勢--頭のでっぺんを糸で上にひっぱられる感じで立つ
ボディラングージ--まずは、指差しとナンバリングが基本。「意味を伴わないボディラングージ」も適度に使うとさらに効果的
表情--基本は口元に笑顔。そして、表情のパリエーションを増やす
アイコンタクト--一人ひとりと目を合わせる。その時間は1～3秒。スライドや手元資料を長く見すぎないこと