

プレゼンテーションの基礎

JBCC株式会社

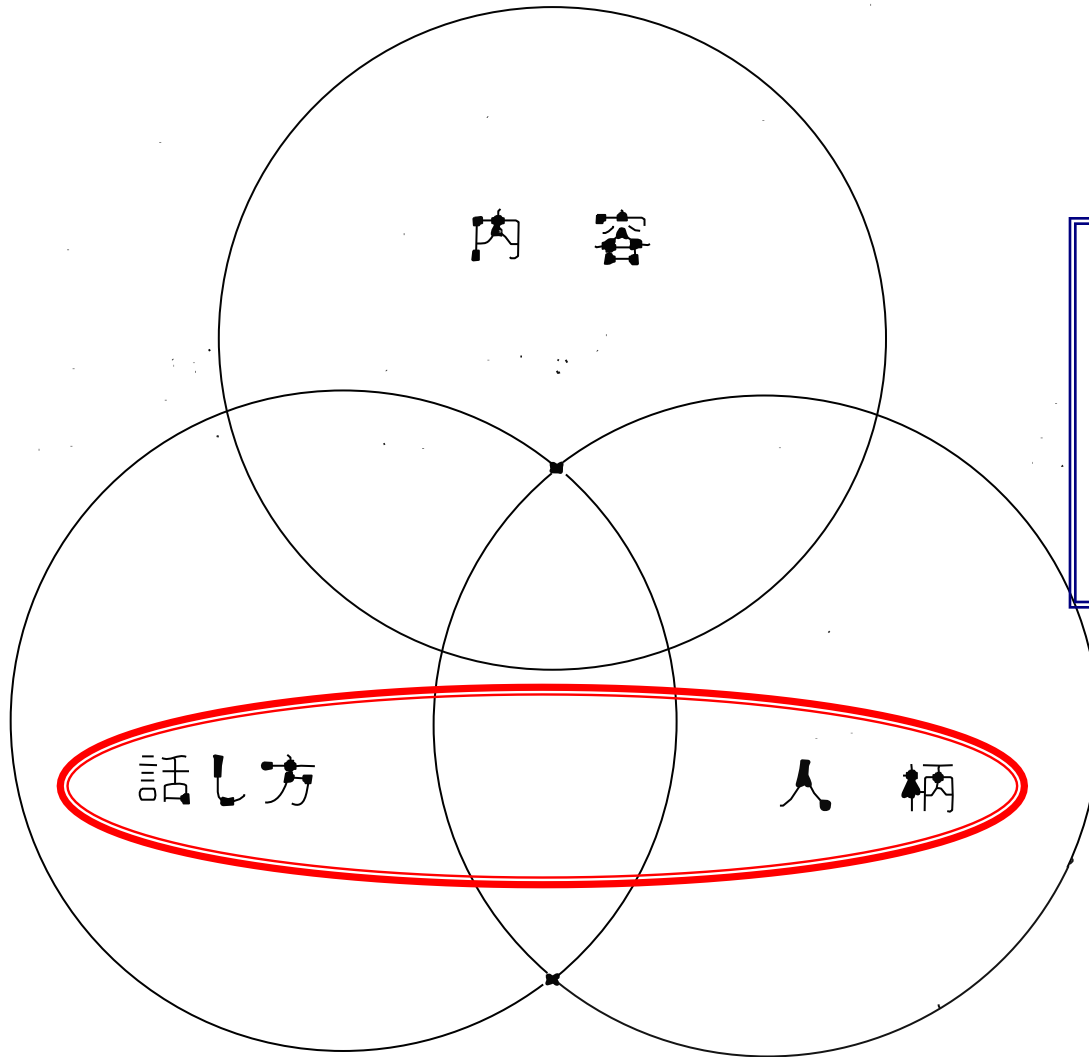
さらばレガシー移行センター長

板垣清美

ビジネス・コミュニケーションの手段として効果的なプレゼンテーションの方法を理解できる。

1. プレゼンテーションとは何かを説明できるようになる。
2. プレゼンテーションの基本的構造を理解し説明できるようになる。
3. 効果的なプレゼンテーションのプログラム立案の仕方が理解できる。
4. 説得力のあるプレゼンテーションを理解できる。

プレゼンテーションの3要素



プレゼンテーションとは

特定のグループに対し、さまざまな場所で、限られた時間内に事実、数字、考え方を視覚資料等を使って、話し言葉で示し、こちらの望む行動をするよう聴き手を動機づけること

言動の3要素

● 態 度 _____ %

● 声の調子 _____ %

● 言 葉 _____ %

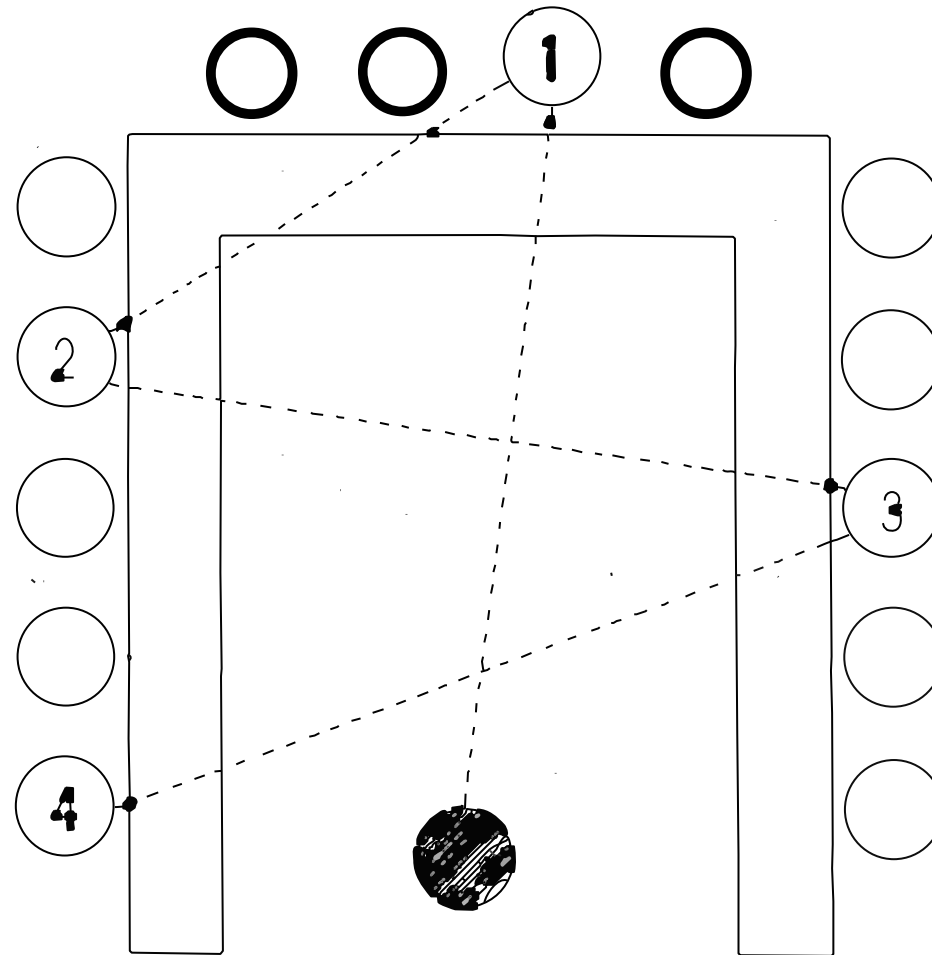
ノンバーバル・コミュニケーション

- アイコンタクト
- ジェスチャー(身ぶり/手ぶり)
- 表情
- 姿勢/身体の移動
- その他……………
 - 服装
 - 視聴覚器材

1. 視線(アイ・コンタクト)

- 1.グループ全体に話しかけようとしな
(1対1で話している感じ)
- 2.まず、最後列の特定の人を見て話しかける
(声の大きさを決める)
- 3.次にコックリさん(発表者の話にならずいてくれる人)を見つけ約5秒程みて話す
—相手が15人以上の場合、2～3秒でも良い
- 4.次に、反対側のコックリさんを見て話す／順次繰り返す。
- 5.画面交換・ポイント動作以外は、アイ・コンタクトを行う
- 6.アイ・コンタクトの具体的方法 (次頁ZIGZAG法参照)

アイ・コンタクトの方法 ZIGZAG法



数字はアイ・コンタクトの順番を示しています

JBCC SLTC

ZIGZAG法の練習プレゼンテーション

内容	私の趣味 好きな物
発表時間	1 分間
注意点	個人に話かける感じ 最後列の人から コックリさんに約3秒 (ワンセンテンス・ワンパース)
皆さんの役割	まず机の上に鉛筆をたてる 3秒のアイ・コンタクトを感じたら鉛筆を倒す
プレゼンターの役割	全員の鉛筆を倒すべくアイ・コンタクトを行う

2. ジェスチャー

1. 話に合わせて効果的に手で表現する
2. 空中に絵を描くように大きくゆったり
腕全体を使って動かす
手首だけを使って動かさない(小さな動き)
3. 強調点を明確にする
声の調子と合わせて使うと効果的
4. 視覚化を促進させる
グラフ 時系列 大・小
数 場所・位置 比較
増大・減少
5. すばらしい笑顔(ほほえみ)
— 自信に満ちた表情
— 冷静を表す表情
6. 鏡・ビデオで練習する

ジェスチャー練習

内 容 練習課題 8 項目

発表要領 練習問題のアンダー・ラインの所をジェスチャー
を使って表現する

ジェスチャー練習

1. キーマンは佐藤専務と山本常務。しかし我々はまずこの2人のバランスをとりながらも、情報システム部を説得しなければいけません。

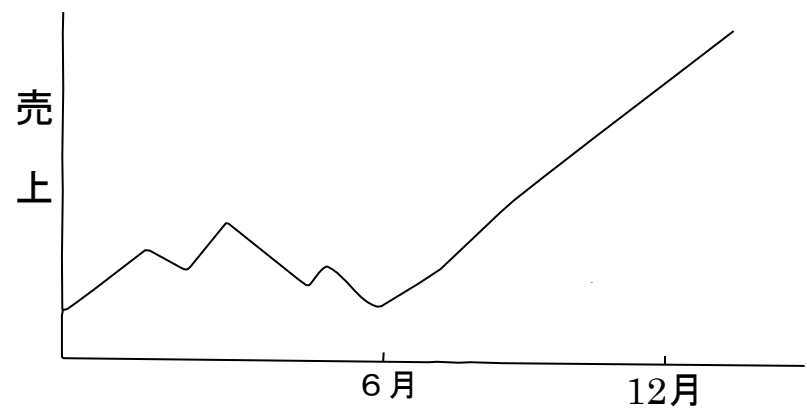
2. 小型パソコン・サーバーから大型サーバーまでカバーするこのマーケットにおいて、全てのビジネス・エリアは拡大しつつあります。

3. 細かい点ばかりでなく、冷静な気持で全体を見ることです。

4. コンペも我々も五分五分です。皆さんこの状況をぜひともぶちやぶりましょう。

ジェスチャー練習

5. 一度は落ち込みました。しかし、 今後は急激な売上の増大が見込まれます。



6. コストの削減効果は販売システムで11億、物流システムで17億そして経理システムで42億となります。投資コストは全てのシステムについて10億です。

7. 今日も、明日も、あさっても

8. 今すぐ、ここで、我々が、皆さんが

3. ポイント動作

- 1.ポイントする時，聴き手の視界を邪魔しない
- 2.必要な時だけ，ポイントする。すぐ離す。
- 3.ポインターの場合，ポインターで遊ばない

4. 姿勢

1. サブウェイ・スタンス

(地下鉄の走行中でも、よろめかない程度のスタンスを取る)

① 足は軽く開く

② 両足に体重

2. 聴き手に正対する

① スクリーンに話しかけない

3. 体が揺れないように

4. 手の位置

① 両脇に置く

② 軽くへその前あたりで手を組む

(ジェスチャーに入りやすい)

5. 移動（歩き）

1. 聴き手の気分転換のため多少の移動は必要
2. 歩き方(横ゆれのない前後・左右の動き)により「自信・冷静さ・リラックス」が表現できる
3. 前後の移動
 - ①前に出る時はゆっくりと
 - ②スクリーンの方へもどる時は遠く
4. 左右の動き
 - ①片方のサイドだけに寄らず，多少左右の動きも必要
 - ②プロジェクターのライトの前は横切らない
5. 意味の無い動き・せかせかした動きはしない

6. 話し方

1. 大きさ・速さに変化がないと、聴き手は眠るか強い苦痛を感じる。
 - メリハリをつける
2. 声の強弱
 - 重要な点は強く
 - 関心を引く時は弱く
3. 声の速度
 - 重要な点は遅く
 - 関心を引く時は速く
4. ドッグ・ワード(非単語)
 - 自分では気が付かないが、他人は気になるもの
(例)あの～ え～と ～ね つまり
 - 他人が気にならない程度まで減らす
5. 間
 - 強調したいところで間を
 - 聴きやすくする

- あの～系

あの～， その～， え～と

- ネ！系

あのネ！ それでネ！ ...ですネ！

- 接続詞系

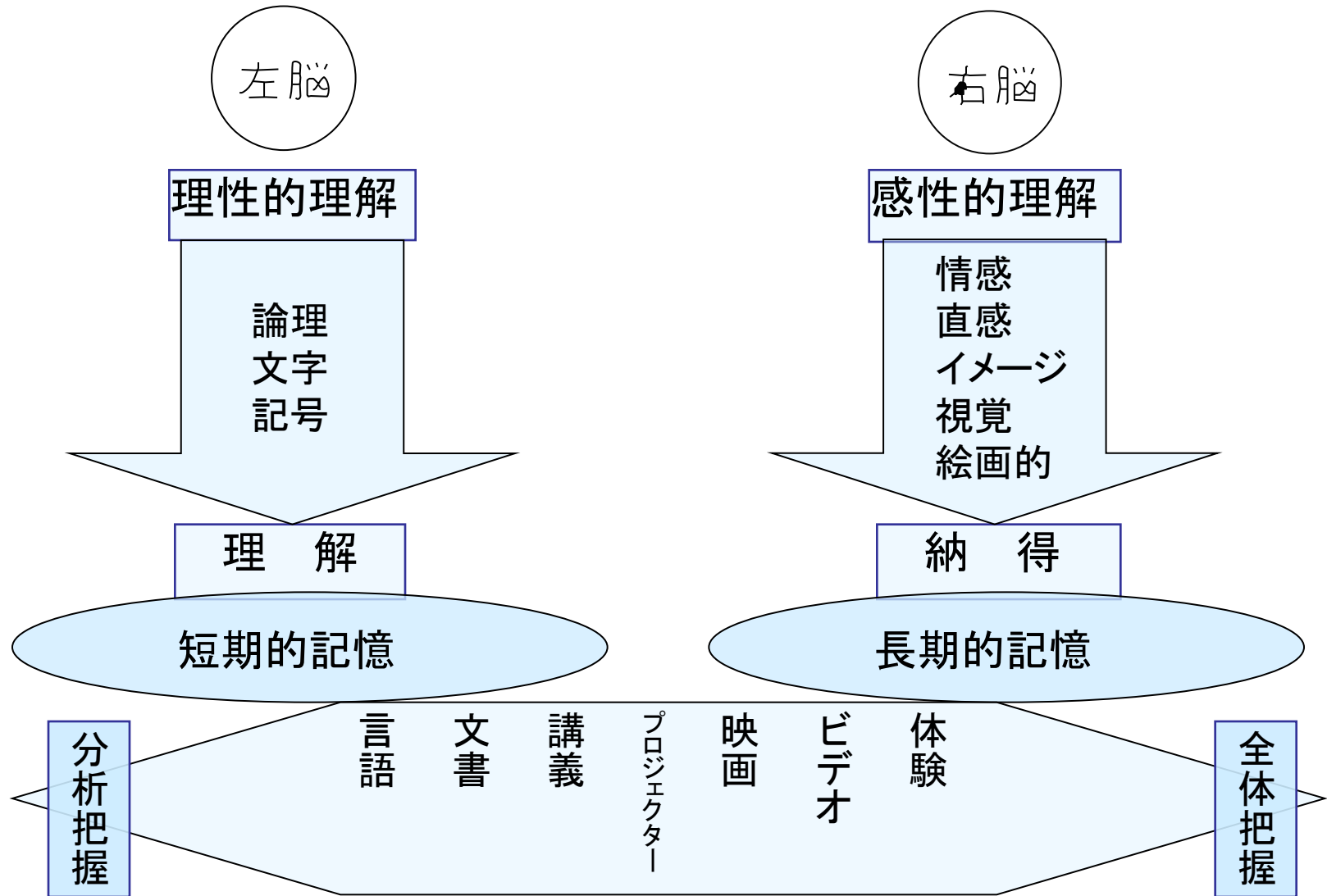
すなわち， つまり， ようするに

●内 容 昨日の出来事

●発表時間 1分

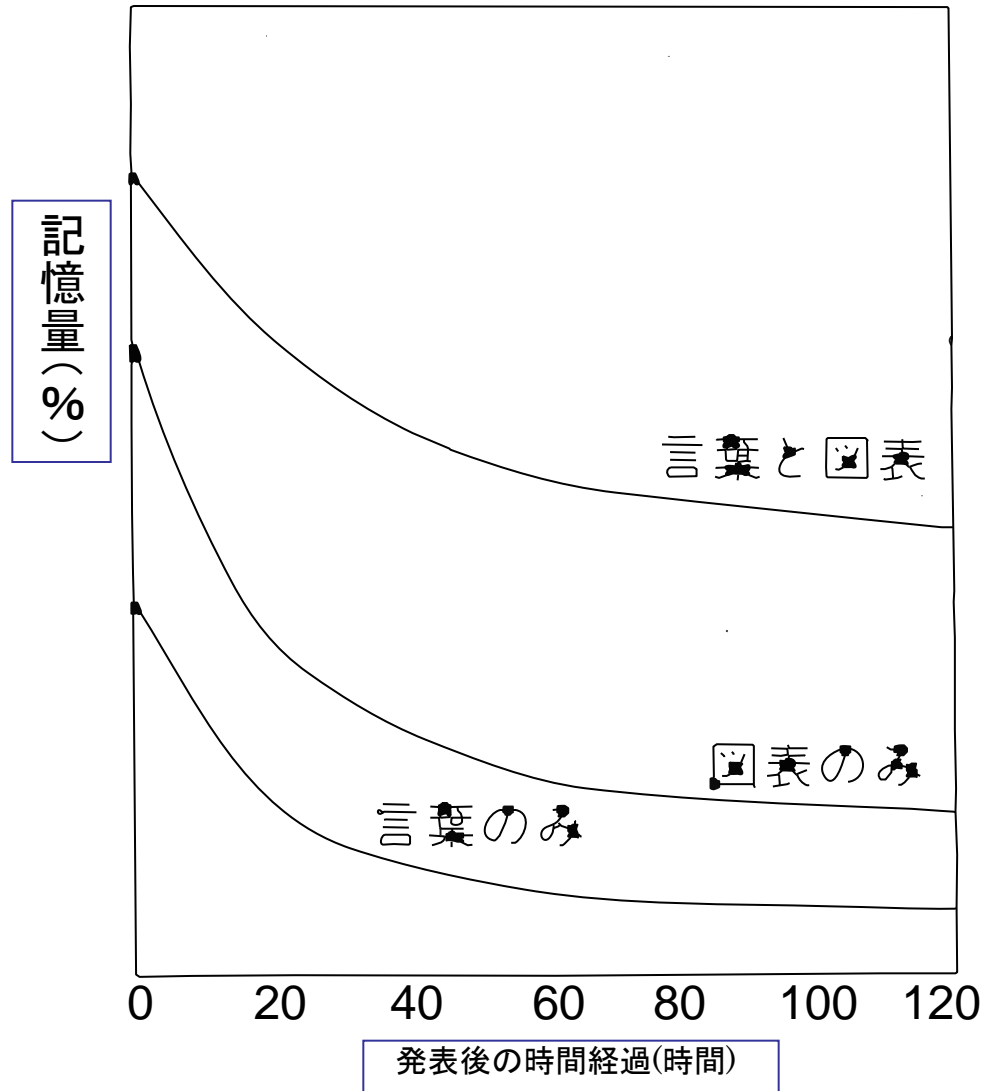
●注意点 1度でもドッグ・ワードが出た時点でプ ‘レゼンテーションは中止する

7. 右脳に訴えるプレゼンテーション 心理学・コミュニケーション理論から



JBCC SLTC

ビジュアル化の効果 経過時間と情報記憶量



JBCC SLTC

8. 聴き手の反応

1. 聴き手の特徴

- ①たいくつしやすい⇒興味ある内容にする
- ②別の事を考えている事が多い⇒質問する
- ③かなり誤解しやすい⇒確認する
- ④集中力が長続きしない⇒休憩をとる

2. 聴き手の肯定的反応

- ①うなずき
- ②ノート／メモを取る
- ③直視している(アイ・コンタクト)

3. 聴き手の否定的反応

- ①眠そうな目つき
- ②目をそらす
- ③無表情／無反応
- ④腕組み／足組み
- ⑤別の事をする
- ⑥私語が多い

9. 質問の仕方

質問—考えさせ、巻き込み、確認するために—

- 1.個別(指名)質問
—個人を指名して質問
- 2.全体質問
—出席者全員に質問を投げかける
- 3.レトリック質問
—自分で質問し、自分で答える
- 4.リレー質問
—沢山の答えをもらう(1人1答)

10. 質疑応答

質問者をほめる、質問内容を繰り返す、全員に回答する

1. 即答型

- 一 簡潔に
- 一 結論から

2. 後回し型

- 一 個人的質問
- 一 先走った質問

3. ブーメラン型

- 一 質問の意図を明確にする
- 一 話したい意図がよく見える
- 一 自分で答を考える時間が必要な時

4. 代返型

- 一 話し手が回答すると角が立つ
- 一 回答にふさわしい「スペシャリスト」が同席している
- 一 攻撃的質問

5. 知りません型

- 一 知らない、わからない(素直に)
- 一 微妙な内容の時

6. 無回答

- 一 全員が知っている質問
- 一 質問かどうかハッキリしない

11. 内容(構成)

1. 構成は明確で簡潔にする
 - ①序論／本論／結論(次頁参照)
 - ②しっかりした構成と話の展開

2. 説明資料はキーポイントのみに絞る
 - ①右脳に訴える／視覚化
 - ②グラフ化／絵図化

3. 表 現
 - ①簡潔で、わかりやすい言葉
 - ②つながりの言葉(パラグラフ間のつながり)
 - ③「弁解・消極的表現・否定的表現」より 「積極的表現・肯定的表現」

4. 自信と熱意
 - ①発表態度から自信を醸し出す
 - ②発表者の熱意を伝える

プレゼンテーション構成ガイド

Introduction 序論	起 INTEREST	挨拶、くつろぎ、お礼 自己紹介 注目させる、興味を湧かせる 目的・趣旨 目次・全体構成、問題点 質問・休憩等のガイド
Body 本論	承 NEED	背景 環境 現状 問題点 事実
	転 SATISFACTION	解決策 提案する行動計画 スケジュール メリット
Conclusion 結論	決 KEY MESSAGE VISUALIZATION SUMMARY ACTION	サマリーする 念をおし、確認する 強く勧める 行動を求める 感謝と終わり