

そんなものがあるなら  
誰も苦労しないさ

# プレゼンを成功させる

プレゼンの原則と技法・注意点

水谷正大  
mizutani@meiji.ac.jp

Masahiro Mizutani

## 聴衆あってこそ

- ・ プレゼンの**目的を忘れない**
  - 限られた時間内に聴衆の理解を納得を得ること
- ・ 聴衆が**集中できる時間**は多くはない
  - 重要ポイントか、参考提示かを明確にする
- ・ 緩急をつけて聴衆を**飽きさせない工夫**
  - 分かり易さ
  - 興味を持続または惹起させる
- ・ **礼儀**は大切

Masahiro Mizutani

## 限られた時間

悠長にイントロなんか説明している暇はない

何が問題か

何を解決するために

何をやるのか

聴衆の注意を引きつけて、核心に迫る

Masahiro Mizutani

## こんな出だしで始めてませんか？(1)

タイトル「**XXXの〇〇における課題について**」



タイトルを繰り返すだけで、これから「何」を話すのか説明しない

それではXXXの〇〇における課題について説明したいと思います。




主張したい論点を提示し、プレゼンでの方向性を予感させる


XXXの〇〇における課題に関して、△△△と▽▽▽という要因が得られました。何故このような結論に至ったのかを説明し、幾つかの具体的な対策を提案をしたいと思います。

Masahiro Mizutani

## こんな出だしで始めてませんか？(2)

### タイトル「XXXの動向調査について」

 タイトルを繰り返しているだけで、調べ物をしたことだけを述べているだけ  
それでは、XXXの動向調査について説明したいと思います。

 調査結果を明らかにし、それに対応できる戦略の概要を提示している

XXXの動向調査によって△△△という傾向が判明しました。この事実は私達に▽▽▽という課題を迫ることになります。この結果を受けて、選択可能ないくつかの戦略を検討していきたいと思います。

Masahiro Mizutani

## 聴衆に何をして欲しいかを明確に

- プレゼンの目的を聴衆に理解してもらう
  - 何を伝えたいのか、何に賛同してほしいのか
- タイトルを読んでも意図は伝わらない
  - プレゼンの意図、話がどこに向かうのか
  - 説得したいことを聴衆が理解しないと始まらない

聴衆は聞いてくれているのであり、  
聞きたがっているわけではない  
「これを理解してくれ」「これを分かっ  
てほしい」を浸透させる

Masahiro Mizutani

## 言葉を浸透させてプレゼンを始めよう

新製品の○○という特徴を知っていただき、是非購入を検討してほしい  
○○に関して△△を目指す新規事業の提案を是非実現させたい  
現在の課題と今後の方法について相談したく、先月の営業実績を報告します  
次年度の○○の向上に向けての意見を賜りたく、△△について説明します  
紹介する○○企画は、現在抱えている問題を克服する優れた方向であることを訴える

ビジネス

○○に関する研究で、□□という手法によって得られた△△という結果を紹介する  
○○という結果をさらに分析して△△という一層有用な結果を得ることができた  
○○という結果に△△を適用すると□□という応用が可能となることを説明する  
○○について調査して得られた△△という動向について、その意味を考える

研究

紹介する○○は、△△や□□にとっても有効であり、是非体験してほしい  
○○は、実は△△にも関連しており、見逃せないんです

趣味

Masahiro Mizutani

## 聴衆も参加した意義が欲しい

- テーマに関する理解・洞察が深まる
- 的確な判断材料が提示される
- 新たな知見、ものの見方が得られる
- モヤモヤ感が晴れ、視界が広がる
- 新しい世界の扉が開かれる



参加してよかった

お得感があった(^^)

Masahiro Mizutani

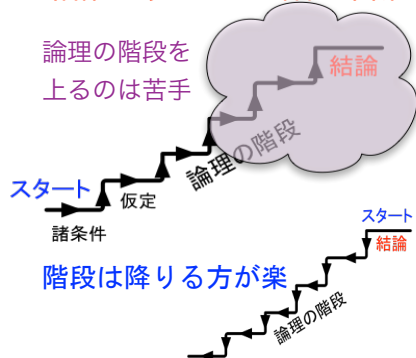
## プレゼンの原則(1)

**結論が先、説明が後** JobsのOne More Thingもある

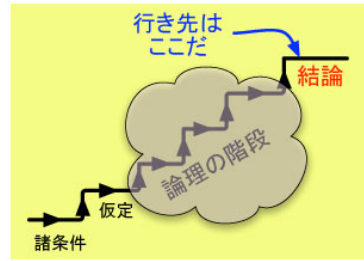
目的を理解させた上で話に集中させる

結論の見えない話は苦痛

論理の階段を上るのは苦手



階段は降りの方が楽



ゴール(目的)を提示する

Masahiro Mizutani

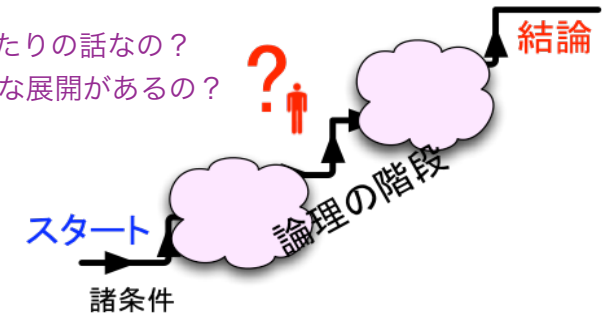
## プレゼンの原則(2)

**全体概要が先、各論は後**

何をどのような話していくかを事前に説明

つまらない先が見えてしまうと帰っちゃう危険も

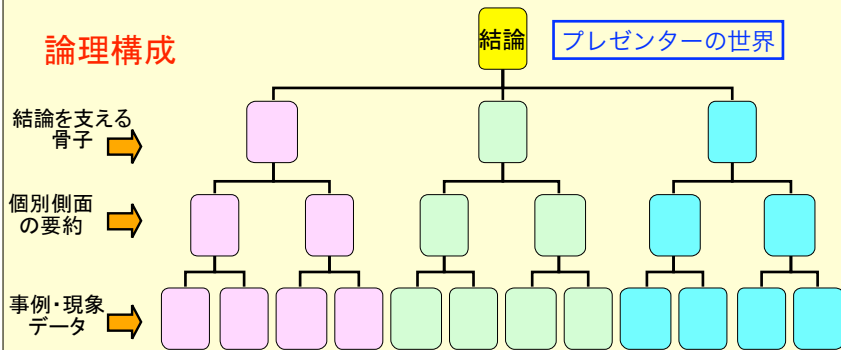
今このあたりの話なの？  
今後どんな展開があるの？



Masahiro Mizutani

## プレゼン論理の宮殿

論理構成



通常はプレゼンターと聴衆の距離は遠い

聴衆はプレゼンターの外の世界にいるため、宮殿内部は知らない

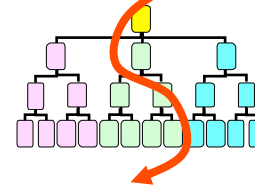


聴衆の世界

Masahiro Mizutani

## プレゼンの案内方法(1) トップダウンかボトムアップか

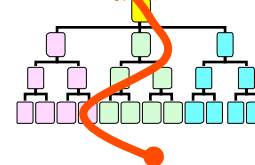
Top Down



プレゼン論理の頂点である結論から先に述べて、それを支える根拠群を後から下位に向かって説明

短時間に要点を主張できるが、聴衆や内容によっては、説得力に欠けることがある

Bottom Up



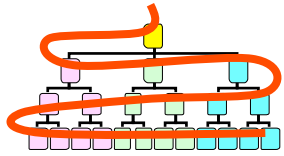
詳細部分から上位に向かって論理の階段を上りながら順に説明し、最後に結論に達する

論証としての説得力はあるが、結論に至るまでに時間がかかり、かえって主張がぼやけることがある

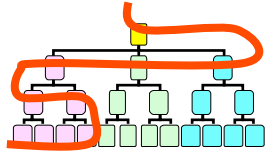
Masahiro Mizutani

## プレゼン宮殿の案内方法(2)

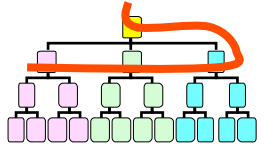
聴衆や時間、TPOに応じた**説明精度を選択する**



プレゼン宮殿のすべてに渡って説明する  
聴衆は大量の説明に混乱し、プレゼンに  
疲れさせてしまう恐れがある。書籍とは  
異なり、プレゼンでは聴衆は前の話を参  
照できない



プレゼン宮殿で、特定の細部は詳しく説明  
し、残りはポイントだけで結論へ  
興味のある部分に言及して  
プレゼンの主張にリアリティを付与



プレゼン宮殿のポイントだけを押さえて結  
論  
プレゼンの主張のポイントは明瞭になる  
が、リアリティ・根拠が薄弱になること  
も

Masahiro Mizutani

## 提示資料は簡素に

図でわかることなら、長い書き言葉で表さない  
概念やデータの相互関係を提示して混乱を回避  
結論や提案は短くわかりやすく

配慮は必要

各種障害者、音声・ビデオ記録への工夫  
音声を併用して視覚だけに頼らない

Masahiro Mizutani

## プレゼンの実施(1)

### 簡素に、理解しやすく

- ・ 提示資料は極力少なく
  - ・ 多くの情報や新概念を一度に理解できない
  - ・ 質問に備えて十分な資料を用意しておく
- ・ スライドは一瞬で把握できるように簡素に
  - ・ 多くの文字・図表を詰め込まずに、大きく
- ・ ことばは短く、浸透・理解できる程度に丁寧に
  - ・ 余り時間は質問や議論に有効活用する

Masahiro Mizutani

## プレゼンの実施(2)

### 浸透する言葉で

- ・ 熱意を持って
  - ・ 伝えたいことを情熱をもって
  - ・ 参加した聴衆への感謝も
- ・ 結論は最後にも繰り返す
  - ・ プレゼンの目的と結論を再確認
- ・ 質問ができる/期待させるプレゼンを演出する
  - ・ 質問を上手に導く
  - ・ 興味がないプレゼンには誰も質問しない

Masahiro Mizutani



## Steve Jobs (1955-2011)

Stanford大学の祝辞

[http://www.youtube.com/watch?v=87dqMx-\\_BBo](http://www.youtube.com/watch?v=87dqMx-_BBo)

his last public speech in Apple Events

<http://www.apple.com/apple-events/wwdc-2011/> from 79min

文字がきわめて少ない 画像が効果的 大切な情報は自身によって語られる

