



THOUGHT LEADERSHIP SERIES ビジネスプロ | No. 003

PRESENTATIONS

心をつかむプレゼンの 構成方法 パート1



プレゼンにおいて、明確に伝えたいメッセージは何かを考えることは非常に大切なプロセスです。その為にはまず、こちらのメッセージを伝える『聞き手は誰なのか』を特定します。聞き手のタイプに合わせて、心をつかむ題目を選定します。プレゼンの目的は何であるかを明快にするものが多いでしょう。プレゼンにおいて気を配るべきはいくつかありますが、情報を与えること、明確な説得、楽しんでもらうこと、そしてお勧めの行動を動機付けること、この4つは押さえるようにしましょう。

全体の流れを考えるにあたり、まずは進めたい行動や結論を決めるところから始めるといいでしょう。こちらがプレゼンを通して伝えたい重要なメッセージの要約、つまりゴールです。あれもこれもと情報を入れていくうちに、伝えたいメッセージがぼんやりとしてしまい、強調したいポイントがあやふやになったプレゼンを経験された方もいらっしゃるかと思います。欲を出しすぎず、伝えたいメッセージをひとつに絞ることで、『聞き手が持ち帰りを得やすい』プレゼンにします。

折角内容自体はいいものなのに、聞き手が持ち帰ることが出来なければ、もったいないじゃないですか。

さて、伝えたいメッセージをひとつに絞った後は、何に目を向けるべきでしょうか。メッセージにつながる話題をいくつか考えます。その際、優先順位をつけることで、

伝えたいメッセージがより説得性を増します。優先順位の付けかたは、聴衆にどうしたらこちらの結論に同意してもらおうのかを考えながら逆算することをお勧めします。

話題が多すぎると、聞き手はこちらの話の流れを追うのに苦勞をしますし、逆に少なすぎると『裏づけ』となる証拠を示す機会が少なくなるので、メッセージに説得力がなくなる場合もあります。

話題を選択するにあたり、主軸となるメインテーマを考え、その下に類似性のあるいくつかの論点をいれる構成にすることで、話題にまとまりが出ます。ここで大切なのは、これらの論点の裏づけとなる資料を補足材料として準備することです。資料には、統計、データ、専門家の意見、当局の諸参照資料といったものが使用できます。

話題は通常、三つあると聞き手の頭に残りやすいといわれていますが、話のテーマが複雑な場合、あるいは比較的長く話す時間が与えられている場合は、話題を五つほどに細分化するとよいでしょう。

プレゼンを発表するときの、『伝え方』の流れはいくつかあります。結論・課題・解決策の順にする構成もできますし、逆に課題を最初に持ってきてその解決策を示し、最後に結論を述べる方法もあります。重要なことは、聞き手が可能な限りスムーズに流れを理解できるよう、話の構成を論理的にまとめることです。

Dr. Greg Story

DALE CARNEGIE
TOKYO JAPAN

**Dale
Carnegie**TM

心をつかむプレゼンの構成方法 パート1

聞き手に特に伝えたい重要な話をする際は、強調ポイントをまとめとして話の最後にまとめとしてもう一度復唱しましょう。

まとめが済みましたら、次に聞き手の疑問に対する『フォローアップ』となるQ&Aを行います。Q&Aを行うべき理由は、伝えたいメッセージが意図した通り聞き手に理解されていることを確かめる、2回目のまとめ『クロージング』になります。頭に入れておくべきは、聞き手からでる質問内容はコントロールのしようがないので、本題とはかけ離れた、的外れな質問がでることもありえるということです。コントロールを失った状態のままプレゼンを終えてしまうことは避けなければなりません。こちらが伝えたいメッセージがしっかりと聞き手の耳に残った状態で会場を後にしていただくように締めなければ、折角プレゼンにかけてきた時間が全て無駄になってしまうからです。

Dr. Greg Story is president of Dale Carnegie Tokyo Japan

Dale Carnegie Tokyo Japan

TEL: 0120-987-099, 03-4563-1963 weekdays 9:00~18:00, closed Sat/Sun/Holidays

FAX: 03-4563-1964

DALE-CARNEGIE.CO.JP/EN




**Dale
Carnegie**

