

プレゼンテーションのスキル vol. 6

ファイナンシャルプランナー 岩城みずほ

6月の台風、集中豪雨と、不安定な気象ですね。私の地元は愛媛県なのですが、水不足になりがちな愛媛では、この時期の降水量はとても重要です。今年は、西日本の雨量が相当多いようなので、夏の水不足は回避できるかなと思っています。

さて、今回は、プレゼンでのポイントは、まず結論をいうことだと言うお話をしました。

今回は、2つ目のポイント 「構成」について考えてみましょう。
構成を考えるときには、聞き手(お客さま)の目線で考えることが大切です。

どうすれば、わかりやすく、納得してもらえるか。
ストーリー展開に破綻や矛盾がないか、など。

多くのことを盛り込みすぎるのは、結局何がしたいのかわからないということにもなり、よくありません。

1時間くらいのプレゼンであれば、項目は3つくらいまでにするとわかりやすいでしょう。

つまり、3項目に話をうまくまとめて話すのです。
あれもこれも話したい。話したいことが30くらいあるとすれば、その30をまず、グループに分けてみましょう。
紙に、書き出して実際に分類すると、論旨も見えやすくなりいいですよ。

大きな3つの項目が決まったら、まずそれを冒頭でお話します。

「本日は、みなさんに○○○○○についてお話したいと思います。そのため、最初に、△△△△△について
2つめは、□□□□□について
3つめは、××××××についてお話しします」

—コラムの無断転写・転載などを禁じます。—

Copyright©2012 Skirr Japan Corporation. All Rights Reserved.

という具合です。まず、①「概要」で結論をお伝えするのですね。
そして、②「本論」で詳しく述べていきます。

「まず、最初の△△△△△についてですが・・・(詳しく述べる)
次に、2つめの□□□□□について・・・(詳しく述べる)
最後に、3つめの××××××について・・・(詳しく述べる)」

そして、さらに、最後に、③「まとめ」でもう一度結論を言います。

「以上、1つめの△△△△△は、・・・・・・ということ、
2つめの□□□□□は、・・・・・・ということ、
3つめの××××××は、・・・・・・ということです。以上で○○○○○はおわ
かり頂けたと思います」

というような感じになります。

①概論 → ②本論 → ③まとめ

という流れですね。つまりは、同じことを3回言うことになりますね。これが、
もっとも基本的なパターンです。

今回は、聞き手の気持ちなど考慮しながら、②本論についてもう少し詳しく、
みていきます。