

## プレゼンテーションのスキル vol. 7

ファイナンシャルプランナー 岩城みずほ

感動のロンドンオリンピックが終わり、今度はロンドン・パラリンピックです！個人的に、車いすランナーの副島正純選手を応援してきたので、いよいよのレースに期待が高まります！（8.22 現在記）

さて、今回は構成の流れとポイントをお話しました。

①概論 → ②本論 → ③まとめ

ということでしたね。

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

プレゼンの目的は、限られた時間の中で、効果的に、自分の考えやアイデア、情報などを相手に伝え、そして理解してもらうことです。結果として相手に判断や意思決定をしてもらう。そのためのコミュニケーションでなければなりません。

つまり、プレゼンター（話し手）は、明確な目的を持って、本論として相手に説明をし、相手を説得して、こちらの目的にかなった行動をとってもらえるということがゴールとなります。聞き手（相手）が、自分の話を聞いて、態度を望む方向に変容させてくれれば成功ということなのです。

限られた時間内で情報を伝達した上で、相手からの同意を得なくては行けないわけですから、簡単なはずはありませんよね。私は、プレゼンのお話をする時、しばしば、「セミナー（プレゼン）というのは実は大変過酷な環境なんですよ」というお話をします。

みなさんもお経験があると思いますが、無表情で見つめられたり、いかにも退屈そうな表情をされると、途端、緊張してしまいますよね？

—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.

相手の聞き方によって、こちら（話し手）の気持ちは大きく変化します。

多くの場合、セミナーや研修などに臨む受講者の心理は否定的です。自発的に受けるものより強制的にセッティングされるものが多いというのがその理由です。

「ああ、いやだな」「面倒だな」「どうせつまらないだろう」「受けたって仕方ない」などなど。聞き手の心理は、80%の否定的感情と20%の期待といったところでしょうか。

では、こんなアウェイな環境で、本論をどう伝えていけばいいのでしょうか？

NGは、当然ながら、眠くてつらくて退屈なプレゼンです。押しつけがましいのもダメです。人は、「ああしろ」「こうしろ」と言われるのが一番嫌いです。みなさんも子どもの頃のことを思い出すと納得でしょう？

「勉強しないさい！」と言われた途端に勉強する気がなくなってしまったという経験があるのではないですか？

子どもでもそうなのですから、大人ならなおさら。

人は、誰でも自分の考えや石を尊重されたいと思っています。

目指したいのは楽しいプレゼン。楽しくて、わかりやすく、役に立つものです。人は楽しいことなら一生懸命やりますし、自分のためになること、役立つことなら必死で聞いてくれます。

ですから、本編は、とにかく受講者のためになる、実践的なものである必要があるのです。

何を伝えるべきかをしっかり「絞り込む」ことが大切です。相手の理解と共感を得られるという目的をもってです。

すばらしいプレゼンは、相手に信頼感を抱かせ、迅速に人を動かし、組織を動かすといえます。その能力こそが身につけたいプレゼンの技術であり、本編そのものになるのです。

今回は、さらにくわしく「絞り込み」について考えていきましょう。