



高野 文夫 NPO日本プレゼンテーション協会理事長

(シリーズの2)

経営層を納得させるプレゼンテーションの工夫

1、成功するプレゼンには、5つの鉄則があります。

① 簡潔に、時には断定的にいう。
簡潔に表現できないということは、実は自分でも分かっていないということです。

② 報告とプレゼンは別物だと心得る。
報告は記録を伝えたり残すことが目的で、プレゼンは理解してもらうことです。

例) 学会発表は、いわば研究報告ですから華美なプレゼンのかえってひんしゅくを買うかもしれません。内容が無いのではと曲解される可能性があります。ですから、ダイナミックなプレゼンテーションも程度ものと言えるでしょう。

③ 無機質なロジックではだめ、ストーリー・テラーであれ。
少々のほら話も時にはインパクトを添えます。
なにしろ、相手を感動させなくてはならないのです。

④ 光る言葉を選べ。
凝集した印象に残る言葉を使うこと。

例) アメリカの旧大統領オバマ氏は言いました；Today is the answer!
貴方達が求め続けてきた理想が今！手に入った。それは、私を大統領に選んだことだ！と言ったのです・・・大衆を酔わせる自信の言葉！・・・こんな光る言葉を所信演説で発した首相がかって日本にいただろうか？

⑤ 華美なビジュアルや図表は、かえって安く思われる。
私は、ダイナミック・プレゼンテーションを標榜しています。
そのような私が言うのは矛盾しているかもしれませんが、パワーポイントの使いすぎは、内容の無さをごまかしていると受け取られやすいと思います。
結局は、コンテンツ（内容）の充実度が成否を決めると思います。



2、感動させるテクニックについて

人はその人の人間的側面を知った時、好意を持ちます。ですからありのままの自分をさらけ出すことが必要です。

よく、袴（かみしも）を脱ぐ、心の鎧（よろい）をはずすと言います。作った自分、見せ掛けの自分ではなく、弱さも見せた裸の自分を見せることで共感を得られるのです。

それを心理学で自己開示（Self-disclosure）と言い、人間関係を良くする方法と言われています。人は理性で20%、感情80%で動いているといわれています。そして、聴衆はプレゼンターの鏡だと思って間違いないのです。いかに感情に訴えるか、熱意（Enthusiasm）が決め手になるのです。

Feelings are contagious.（感情は伝染する）。貴方が熱意を持って接すれば、聴き手も熱意を持って聴いてくれるのです。それをエコー（こだま）効果と言います。

感動させる5つのテクニックは以下の5つです。

- ① 断定的に言う。
- ② キーワードを繰り返す。（オバマ旧大統領の Yes, we can!）
- ③ 短い文章で話す。
- ④ 時々、キーパーソンに対してアイコンタクトを長くする。
- ⑥ 大きな声、小さな声、すばやく、ゆっくり（強弱緩急）を使い分ける。

3、結論から入ること

自分の言いたい事を聞き手に理解してもらう為には、結論から入ることです。日本人は古くから「起承転結」のしきたりに慣れ親しんでいます。結論が一番後になってしまっているのです。

日本人のしゃべりは、往々にして主語を省き、結論を最後に言うというハンディーがあるように思います。

日本人だけに通用する習慣に浸っていたのでは国際競争に置いてゆかれるからです。何はともあれ、良い意味でのグローバルスタンダードには従わざるを得ないのです。



私は、プレゼンにおいては、結論から入る方式としてのPREP法をお勧めします。PREP法は、論理展開がストレートで分かりやすいというメリットがあります。

PREPとは、
Point（結論）
Reason（理由）
Example（事例）
Point（結論） の頭の4文字をとったものです。

先ずは結論から述べ、続いてその理由を述べます。
分かり易く事例を挙げて説明し、最後にもう一度結論を述べて相手の理解や納得度を確認します。

4、プレゼンテクニックとしての5つの原則

上手なプレゼンテクニックとして、5つの原則があります。

- 第一に、わかりやすいこと。
- 第二に、喋っている内容が相手の頭に刷り込まれること。
- 第三に、喋りに明るさと夢があること。
- 第四に、早速やってみよう！と具体的な行動に駆り立てられること。
- 第五に、どうやったらできるのかの方向性が明確なことです。

聞く人をその気にさせるのは、話の「実現性」というより「具体性」なのです。

5、プレゼンテーションの要諦は、ホー・レン・ソー

私は、プレゼンテーションの要諦は、ホー・レン・ソーと言いたいのです。
これは、山種証券の創業者の唱えられた報・連・相とは異なります。

プレゼンを受けた聴衆に対して、まずは、

①ホーと感激してもらえ、心に橋（ラポールの構築）を架けることです。

次いで、

②レン（連想）させることです。

相手の頭の中に生々しいイメージを焼き付けます。

最後に、

③ソーだ！ソーだ！私もそう思う！だから取り入れようと納得させるのです。



自ずと行動に駆り立てることになるのです。これこそが、成功するプレゼンテーション、なのです。

次は11月号に続きます。