

# さくっと

テーマ

プレゼン



「さくっと」とは？

興味のある分野について、さくさくと勉強が進むように作成された調べ方ガイド(パスファインダー)です。みなさんの学習支援を行う図書館学生サポーターが作成しました。

ぜひ学習の際に参考にしてください。

図書館学生サポーター 古瀬

# 1. プレゼンとは

英語で「提示・提案」を表すプレゼンテーションの略称で、聞き手に対して、話し手の考えやアイデア、提案などをプレゼントすることを指します。プレゼンをするものの最大の目的は「聞き手に行動してもらう」ことです。例えば、営業の方がお客様にプレゼンをするのは、その商品を「購入」してほしいからです。相手に希望通りの行動をしてもらいたいという点で観れば、プレゼン能力は学生・社会人に関わらず必要であると考えられます。

一般的に、日本人は欧米人よりもプレゼン能力が低いと言われています。これは日本教育の中で「人前に立って、何かを発信する教育」があまり多く見られないからです。この欧米とのギャップを埋めるためにも、早いうちからプレゼンの「勉強・練習」をする必要があります。さて、そんな日本人が乏しいと言われるプレゼン能力ですが、具体的にはどういった能力のことで、どのように練習すればよいのでしょうか？

- テーマに関するキーワード
  - 2つのP(Purpose目的・People聞き手)
  - 4Mat(Whyタイプ,Whatタイプ,Howタイプ,Ifタイプ)
  - 10/20/30の法則
  - TED Talks

# 2. プレゼンのコツって何だろう？-参考書-

- ① 『わかる！伝わる！プレゼン力:プレゼンテーション虎の巻, パワーアップ版』 佐藤佳弘著  
所在:戸畑本館 閲覧室2階 可動式書架  
請求記号:336.4/S-43/2  
資料ID:001107384
- ② 『プレゼン資料のデザイン図鑑』 前田鎌利著  
所在:飯塚分館 閲覧3階 社会科学  
請求記号:336.4/M-23  
資料ID:006080838
- ③ 『建築プレゼン15の流儀:人を動かす見せ方、伝え方』 守山久子著; 日経アーキテクチュア編  
所在:戸畑本館 閲覧室3階  
請求記号:525.1/M-8  
資料ID:001105239

### 3. プレゼンの落とし穴！

「プレゼン」と言うと真っ先に思い浮かぶのは「パワーポイント」ではないでしょうか？大学や企業では「パワーポイント」が浸透しており、今ではなくてはならない存在になっています。ですが、この「パワーポイント」こそが、プレゼンの落とし穴となる可能性があります。

パワーポイントとはMicrosoftが提供しているアプリケーションソフトであり、プレゼンの準備から本番までをサポートします。日本に限らず多くの国がプレゼンの際にはこのソフトを利用しています。しかし、パワーポイントはあくまでも“補助的なツール”に過ぎません。パワーポイントの技術を身につけることはプレゼン能力の一部にしか過ぎません。パワーポイント作成に時間を割きすぎた結果、最も重要なところまで手が行き届かなくなることもあります。これが「プレゼンの落とし穴」です。

では、プレゼンで最も重要なことは何でしょう？

### 4. プレゼン能力

「プレゼン能力」は、「論理展開」、「伝達力」、「対応力」で構成されています。

「論理展開」とは、プレゼンをする際に「何を話して、何を示すのか」です。開口一番に「我が社の商品の強み」を話すのか、「その商品分野における動向や背景」を話すのか、「批判を紹介し、それに対する反論」を話すのか。聞き手に行動してもらうために有効的な「大まかな話の流れ」を決める力です。

「伝達力」とは、話し方は勿論、身振り手振り、パワーポイント能力もこれに含まれます。いかに相手に伝えられるかです。

「対応力」とは、相手のアクションに対していかに上手く答えられるかです。プレゼンは一方的なものではなく、話し手と聞き手との双方向的なやり取りで構成されます。相手の欲しい情報を与えられるか、相手から情報を得ることができるか、臨機応変な対応が求められます。

## 5. トレーニング

では、どのようにトレーニングするのが良いのでしょうか？

「論理展開」は、一般的な「型」があります。「起承転結」や「序破急」、「背景・原理・手順・実験・結果・まとめ」などもその一種です。これ以外にもたくさんあります。まずは、どのような「型」があり、「いつ」使うのが効果的なのか調べてみましょう。次に「型」を意識しながら人のプレゼンに耳を傾けてみましょう。

「伝達力」の向上には「実践」が有効的です。いくらコツを押さえていても使えなければ意味がありません。人との対話で注意してみましょう。パワーポイントも練習すれば見栄えがぐっと良くなります。

「対応力」を鍛えるには「経験」が大事です。相手のアクションをあらかじめ予想できれば、対策を練ることは可能ですが、予想しないアクションは必ず起こります。その場合は「経験」、つまり「場数」が物を言います。早いうちにいろいろなことを経験しましょう。

## 6. 参考

- TED Talks  
<https://www.ted.com/>
- メンタリスト流のプレゼンのコツとは？ メンタリストDaiGo  
<https://youtu.be/oifN4P7FQuo>
- 緊張せずに人前でプレゼンをするためのメンタルコントロール 中田敦彦のYouTube大学  
[https://youtu.be/8q\\_rP3hYigl](https://youtu.be/8q_rP3hYigl)

