

勝てる

プレゼンテーションの基本

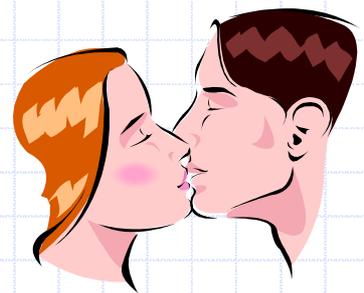
石原進(静岡大学創造科学技術大学院)

2006/4/7 改訂

1

KISSの原則

- ◆ **Keep it short, stupid.**
短く、サルでもわかるように
- ◆ **Keep it short and simple.**
短く、単純に
- ◆ **Keep it simple and straightforward.**
単刀直入に
- ◆ **Keep it small and simple.**
小さく、簡単に

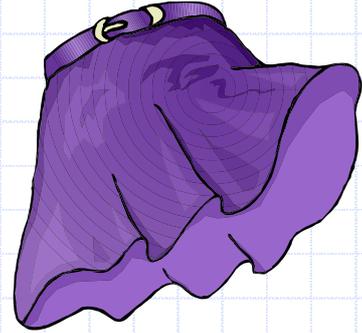


複雑なことだからこそ、簡潔に単純に伝えよう

2

プレゼン＝ミニスカート？

短いには超したことはないけど、
度が過ぎてても目のやり場に困るよね。



短く・簡潔に、ただし言葉足らずにならないように

3

「言いたいこと」は三度言う

1. 概略 : 「これから何を話すか」
2. 説明 : 「伝えたいこと」を話す
3. まとめ : 「話した内容のまとめ」を話す

ふむふむ

概略

なるほど

説明

そういうことね

まとめ

4

話すこと＝「相手が知りたいこと」

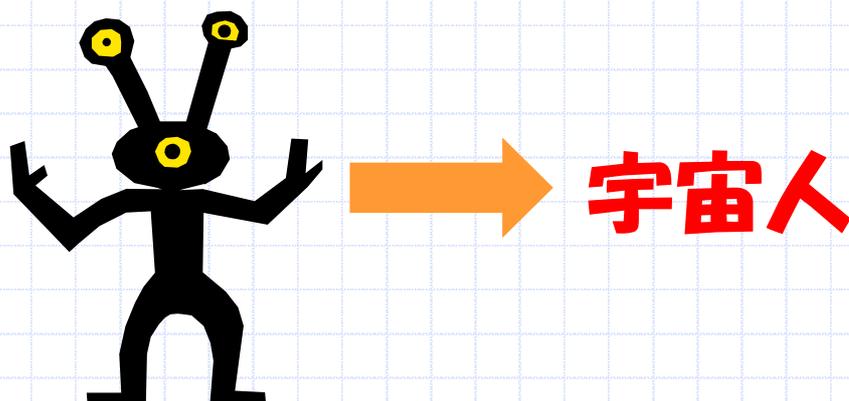
- ◆相手の気持ちになって考えよう
- ◆「自分がしゃべりたいこと」＝「相手が知りたいこと」になるように、し向ける



5

「イメージ」から「キーワードへ」

- ◆百聞は一見にしかず
- ◆まずわかりやすいイメージで見せる
- ◆その後に、言葉でまとめる



6

プレゼン＝階段

- ◆ 急階段は禁止
- ◆ 「余計な段差」はダメ
- ◆ Keep It Step by Step.

- ◆ 前のスライドと一部重ねながら説明する



7

「決めゼリフ」で決める！

- ◆ プレゼンを強く印象づけよう！

- ◆ 売れる商品には強力なキャッチコピーがある
 - 「スプーン一杯で驚きの白さに」
 - 「説明書がいらないくらいカンタンな通話専用ケータイ」
 - 「お口でとけて手でとけない」

8

プレゼン=見た目

- ◆堂々とした姿勢
- ◆アイコンタクト
- ◆清潔さ
- ◆大きな声



9

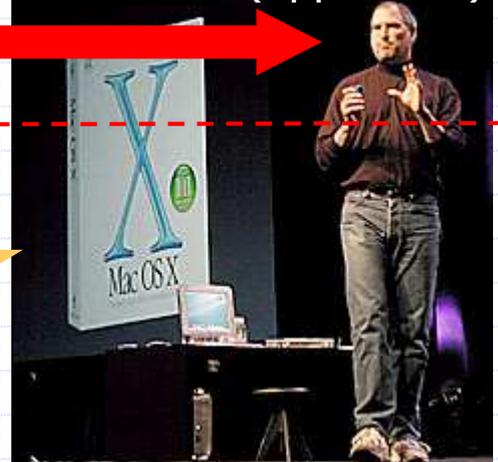
両手=聴衆の視線の地平線

- ◆「両手」で聴衆の視線を自分の顔へ
- ◆余計な下半身は聴衆の視線から消す



聴衆の視線からは消えている

Steve Jobs (Apple CEO)



まとめ

- ◆ 複雑なことを簡潔に
- ◆ ただし短かくしすぎるのも禁物
- ◆ 言いたいことは3度いう
- ◆ 相手の聞きたいことを話す
- ◆ イメージからキーワードへ
- ◆ プレゼン=階段:少しずつ進もう
- ◆ 決めゼリフで印象づける
- ◆ 見た目が大事
 - 堂々と, アイコンタクト, 両手の位置

参考図書

- ◆ 日経BP社出版局監修,
「説得できるプレゼン・図解200の鉄則」,
日経BP社, 2001
- ◆ 平林純「プレゼンが簡単にうまくなる」
Life Hacks PRESS,
技術評論社, 2006