上手なプレゼンテーションとは（前回のグループワーク）

- 課題（関心のあるテーマ）
- 発表の構成（話の組み立て、作るに当たってのテクニック）
- 見やすいスライド
- 発表練習
- 配布資料
- 発表の心得（テクニック、マナー）
- 質疑応答

プレゼンテーションの3つのP（箱田忠昭「成功するプレゼンテーション」日本経済新聞社）

- 人物（Personality）
- 内容（Program）
- 伝え方（Presentation Skill）

良いプレゼンテーションのポイント

- 明確な目的（発表者と聞き手で共通のゴールを持っていること）
- 聴き手主義（聴き手が聞きたいことを理解し、聴き手視点でプレゼンテーションが構成されていること）
- 一貫性（内容に一貫性があること）
- 簡潔論理（ストーリーが論理的で提示する事柄と理由が明確でなおかつわかりやすいこと）
- 厳選情報（必要な情報が盛り込まれ、無駄な情報やわき道にそれる意味のない情報が削られていること）
- 客観的（個人的見解よりも客観的事実が優先されていること）
- 効果明快（プレゼンテーションで提示したいことを採用するとどのような効果が得られるか明確であること）

顧客から見たプレゼンテーションの評価基準（岩下貢「戦略的プレゼンテーション」慶応義塾大学出版会）

- 目的：何がプレゼンテーションの目的なのか。どのように目的を絞り込み、何を訴えようとしているのか。
- 要望：顧客組織のニーズ、要望をどの程度理解しプレゼンテーションしているのか。換言すれば顧客組織をどの程度理解しプレゼンテーションしているのか。
- 準備：顧客組織のニーズを理解し、どのようなプレゼンテーションを準備しているのか。プロジェクターもしくはOHPを用いるプレゼンテーションとして、どの程度誠実に、準備してきたのか。
- 資料：どのような資料やデータを使ってプレゼンテーションの論理構成をしているのか。その資料、データはプレゼンテーションの目的を立証するものであるか。
- 熱意：スピーカーがどの程度熱意を持ってプレゼンテーションしているのか。プレゼンテーションから「ぜひともわが社の商品を」という熱意、情熱が感じられるか。

プレゼンテーションの 10 原則 (岩下貢「戦略的プレゼンテーション」慶応義塾大学出版会)

- テーマは絞り込む
- 意思決定を伝える：テーマの大胆さ、スピーカーが意思決定者であることを示す（自社の代表としてメッセージを伝えているという印象を与える）
- 徹底的に聴衆、顧客の視点に立つ
- 建設的な内容を：肯定的・積極的な言葉、将来への希望・目標、問題解決の方向性を示す
- スピーチは創造的に：自らの独自な見解、アイデアを語る（新規性、有用性）
- 説明は具体的に
- 重要な事柄は早く伝える：結論から始める
- 日常のやさしい言葉で
- ドラマチックな展開を：聴衆をハラハラさせたり、楽しませたりする。ユーモア
- 非言語コミュニケーションの大切さ

池上彰「伝える力」(PHP ビジネス新書)

- 自分自身がしっかり理解していること
- 自分が物事を知らないことを理解し、謙虚になること
- 重要なことと重要でないことを取捨選択すること
- もう一人の自分を育て、第三者的にチェックすること
- プリントアウトして見直すこと
- 音読すること
- 寝かせてから見直すこと

SHARP (立命館大学 東照二；黒木登志夫「知的文章とプレゼンテーション」(中央公論新書))

- S : Story (話の物語性、筋書)
- H : Humor (ユーモア)
- A : Analogue (たとえ)
- R : Reference (資料)
- P : Picture (図解、写真)

3 点ルール (スティーブ・ジョブズ；黒木登志夫「知的文章とプレゼンテーション」(中央公論新書))

- 3 項目にする (無理なく理解し、思い出すことができるのは、せいぜい 3 項目であるため)
 - 「皆さんに 3 つのことをお話したいと思います」「iPod には画期的なポイントが 3 つある」

課題①

「上手なプレゼンテーションとは」の内容を精査し、必要に応じて追加、修正してみよう。

課題②

「高校生に公益大を紹介する」というテーマでプレゼンテーションを行う際にはどのように準備し、何を話せばよいか考えてみよう。