A-1 GRAND PRIX 2011

打ち勝つ プレゼンノウハウ

最終回 対面プレゼンの心得

聞き手の心をつかむには工夫が必要……と思っていても、どうすればいいか分からない読者もおいでだろう。このコーナーでは、プレゼン・コンシェルジュとして活躍する天野暢子氏にプレゼンのコツを教えていただく。A-1グランプリ出場者はもちろん、新規顧客への営業を検討していたり、各種勉強会での講師をお願いされたり、異業種との連携などを視野に入れている読者は読んでおいて損はない！

秒単位まで段取りを決めた台本を用意する

「人前で話すのが苦手です」とか「あがり症なんです」と言われる方は案外多いものです。そういう方がぶっつけ本番でプレゼンに臨んでうまくいくはずがありません。ほとんどの場合、持ち時間が決まっているはずですから、時間内に終わらせることが第一です。そのために台本を準備します（図1）。

演劇や映画の台本はタテ書きで役名とセリフが全員分びっしり書かれています。芝居は丸暗記して臨むものなのでそれでいいですが、プレゼンで使う台本は時々目を落として見るものですから特別な工夫が必要です。

まずは普段読み慣れている「ヨコ書き」にしましょう。登場人物はあなたしかいませんし、あなたしか使う人はいないので、読みやすい、目に飛び込んできやすいように書きます。

次に、区切りのよいところで改行します。ひと呼吸置きたいところではさらに改行、1字下げ。次のまとまりまで1～2行空けてもいいでしょう。途中、話題が変わる場面では「次にご紹介するのは」「さて、ここからが本題ですが」のように、**切り替え言葉**も事前に考えておきます。

30分以上のプレゼンであれば、各パートの時間割は「分」単位で決めておいてもいいでしょうが、3分、5分といった短い時間の場合、それでは時間内に収まりません。あいさつに15秒、テーマの紹介に20秒と「秒」単位で詳細に決めます。ここで持ち時間ぎりぎりで組み立てると、途中で ド忘れした時や何か起こった場合に時間がオーバーしてしまいますので全体の1割は余裕をみておきます。つまり5分（300秒）のプレゼンであれば、1割（30秒）を残して、270秒で構成を考えるということです。

肝心の構成ですが、主題は最初に伝えます（図2）。続いてプレゼンの流れも説明します。これで時間切れになって重要なことが伝えられなかったとか、「この話にいつまで付き合わされるのか」と聞き手がイライラすることがなくなります。

成功したければ必ずリハーサルを

さて、全体の進行が決まったあとはリハーサルです。段取りを決めた台本といってもそれはあくまで机上のことです。30秒で説明できると思っていても声に出してみると終わらないかもしれませんし、時間が余ってしまうかもしれません。なるべく本番に近い状況を準備してリハーサルを行ないます。本番に近い状況とは、部屋の広さ、聞き手の人数、機材などです。まずは1人以上に聞き手役になってもらい、アイコンタクトをとる（視線を合わせる）練習をします。マイクを使うような場合はどちらの手にマイクを持って、どち

A-1グランプリ2011 連動企画

ライバルに

1

台本（例）

強調したい部分を大きな文字にしておく

まず最初に、来年の「おにぎり市」についてご紹介します。
会場は、札幌
東京
名古屋　字下げをしておけば読みやすい
大阪　の４会場になっています。
福岡会場もあたっていますので、５会場になる可能性もあります。

日本地図を示す（20秒）

スペースを１行分あけて、ひと呼吸置く

では、ここから各会場をご説明してまいります。
札幌会場の来夢ホールは、８００人収容のイベント会場です。
上下水道、ガス設備のほか　読みにくい漢字にはふりがなを
ご希望によって、調理器具のレンタルも可能です。



情熱を伝えるために 冷静な頭で構成を考える

プレゼンのモットー「分かりやすく」は、伝えるべき相手だけでなく、自分に対しても同じことがいえる。そのために何が効果的なのか、冷静に考えたい。

2

プレゼンテーション 基本構成

	所要時間（分・秒）	内容		備考（備品や資料）
導入				
あいさつ・自己紹介		○○の皆さん、おはようございます 本日は、○○のところ… 私は、○○の△△と申します	←名前を記憶してもらう	
概要・進め方		今回はお伝えするのは……です 本日は、まず…次に…最後に… その後、皆様からご質問をいただき…	←主題を最初に ←最後に質疑応答もあることを予告する	
本論				
本論①		まず初めに、○○の件ですが…		
本論②		次に、○○について…		
本論③		続いて3番目には…	←多くとも3つまで	
相手の利益		以上からもたらされるメリットは…です このように、問題が解決が図られると同時に、		
結論				
全体の整理		以上、ご説明してきたことを、まとめますと… 1番めは…　2番めは…　3番めは…	←再確認	
最終説得		これらのことから… 私からの説明はここまでですが…	←結論で説得	
質疑応答				
		それでは、これから皆様からのご質問をちょうだいしたいと…		
まとめ				
		…をぜひ、ご検討ください …このような機会をいただき、ありがとうございます	←プレゼン機会の感謝	

らの手で資料を持つというところまでシミュレーションしなければいけません。

プレゼンの時にはジェスチャーも有効な方法です。これは大げさなアクションをするということではなく説明に有効な動作をしてみせるということです。「お伝えすることは3点です」と言って指を3本立てる、「Aはこちら、次のBはこちら」と言って、スライドや資料を指し示したりする行為です。手で示す行為によって説明は自然とゆっくりし、全体に落ち着きやゆとりが生まれます。

あなたの見た目も評価の対象

最後に、プレゼンの身だしなみについてもご紹介しましょう。人々が情報を得る手段は**ビジュアル（視覚）からが55%**と言われています。スライドや資料もビジュアルですが、なんといっても聞き手の前に立っているあなたの見た目が重要です。いくら説明の内容が素晴らしくても、あなたがみすぼらしい格好やだらしない態度をしていたのでは第一印象で嫌悪感を持たれてしまいます。

基本はスーツです。ダーク系のスーツと革靴で臨みましょう。けれども、A－1グランプリのような農業ビジネスプランコンテストにおいては、普段の作業着もアピール材料になるのではないでしょうか。プレゼンの間じゅう、事業を、そしてあなたの人となりをアピールできます。

最終回までありがとうございました。練習を重ねればプレゼンは必ず上達します。皆さんのプレゼンが成功するよう、心より応援しています。



イー・プレゼン代表
天野 暢子

あまの のぶこ●広告代理店媒体担当、業界記者、大手ゲームメーカー広報担当などを経て、2006年にプレゼンテーションを中心としたコンサルタント「プレゼン・コンシェルジュ」として独立。広告代理店、媒体、広告主サイドの立場からプレゼン現場のすべてを経験。著書は『図解 話さず決める！プレゼン』『プレゼンはテレビに学べ！』のほか、最新刊にプレゼン初心者にQ&A方式で回答する『プレゼンかけこみ寺』（ナナブックス）。
http://www.11epresen.com/