

聞かせるプレゼンテーションのために (2)

常識の真逆を言うのは難しい

常識を知り、そこから外れたことをプレゼンで主張しようとしても、いきなり常識の真逆を言おうとするのは困難です。常識は、世間の人々がそれは当たり前だと認めている空気のような存在であるからこそ「常識」なのであり、何の工夫もなく常識の正反対を言おうとするのは無謀です。

では、常識から外れたことを主張するには、どうすればよいのでしょうか。

常識が成り立つ暗黙の前提を明らかにする

常識から外れたことを言うためのファーストステップは、その常識が成り立っている暗黙の（みんなに気づかれていない）前提や条件をあぶり出してやることです。言い換えると、常識がなぜ常識として世間一般に認知されているのか、“相対化”して考えてやることです。

そうすると、いずれの常識も、その常識が成り立っている（ないし暗黙のうちに前提されている）条件が明らかになってきます。そして、その前提条件が崩れると、必ずしも今いわれている常識は成立しえないことを明らかにしてやるのです。

そうすると、もはや「常識」は「常識」ではなく、ある特定の状況下や前提があった場合のみに成立する一現象であると位置づけることが可能になります。

“ひねくれ者”のススメ

常識を常識として受け取らず、その前提条件を考えるのは、簡単なようにみえますが、実はかなり難しい作業です。常に、世の中の現象に対し、あるいは世間一般の考えに対し疑問を投げかけ、自分なりのユニークな視点でもって議論を展開しようとする「ひねくれ者」でなければなりません。

実は、あまり知られていないことですが、ユニークな発想を出来る人間は、ほぼ 100%、こうした“ひねくれ者”の視点をどこかに備えています。ひねくれ者というと、社交性がなく殻に閉じこもった人間を想定しがちですが、そうではなく、他者とのコミュニケーションは円滑にでき、そのうえで常識に流されない「ひねくれ者」精神を持っていることこそ重要なのです。

結論から逆向きにさかのぼって問いを考えていく

プレゼンで、こうして常識とは違った角度からひとまず結論がひらめいたと仮定しましょう。次に重要となるのが、そのひらめいたユニークな結論を、どうやって聴衆に説得させるかです。

そこで肝要な点は、その結論をいうためには、どういうことを予め述べておいてやらな
いといけないかを考えることです。いわば、結論から逆方向にさかのぼっていき、この結
論をいうには、どういう論点が事前に述べられていれば、聴衆はこの結論に納得するかを
考えてやることです。Answer の方から逆に question を考えてやる、結論から徐々に1つ
ずつ手繰り寄せるようにさかのぼっていく——この、いわば“手繰り寄せ”作業を行うの
がセカンドステップとなります。

常識とは異なった結論は、それだけ主張しても聴衆は聞く耳を持ちません。常識を崩す
には、結論へと至る途中の議論の組み立てにそれなりの工夫が要るのです。

聴衆は白紙状態

こうして、結論から逆に手繰り寄せていき、出発点となる問いをたてることが出来れば、
あとはしめたものです。今度は、最初から順に、このロジックの流れで聴衆を説得できる
かどうかを入念に確認し、プレゼンの資料を作成していけばいいのです。

プレゼン資料を作成する際（実際のプレゼンの場でもですが）、常に念頭に置くべきは、
聴衆はその自分が論じようとする論点については全くの白紙状態であるということです。
白紙状態の人を、「なるほど、それはあなたの言うとおりで」と思わせるには、極力、単純
明快なロジックで議論を組み立てることが肝要です。

多すぎる資料は整理が悪い証拠

時折、パワーポイントのスライドの枚数が何十枚にも及ぶプレゼンに出くわしますが、
スライド枚数の多いプレゼンは、内容的に聞くに堪えないプレゼンの場合が大半です。20
分間のプレゼン時間なら、スライド枚数で10枚を超えると、聞く方はロジックの流れにつ
いていけないでしょう。

「プレゼン資料は多い方がよく準備している証拠なので良い」というのは、プレゼン初
心者が陥りがちな誤りです。資料の多さは、むしろ整理のまずさの現れなのです。

株式会社インソース <http://www.insource.co.jp/>

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 1-19-1 神田橋パークビル 5階

TEL : 03-5259-0070 FAX : 03-5259-0075