

ビジネスに活かせるプレゼンのコツ（1）

プレゼンテーションの重要性

ビジネスの場でプレゼンテーションはつきものです。営業職の方はもちろんのこと、事務職や技術職の方々、そして最近では新人の若手社員でも、さまざまな局面において「プレゼンテーションをすること」が必要になってきています。まさに、ビジネスパーソンに必須スキルの1つがプレゼンテーションであるといっても過言ではないでしょう。

しかし、どのようにすれば優れたプレゼンができるかについては、多くのビジネス書や研修等でテクニックや処方箋が説明されているものの、その本質的な部分は、実はあまり語られていません。

プレゼンテーションの大前提

以前、当メルマガのコーナーでも、プレゼンではMECE (Mutual Exclusive, Collectively Exhaustive: 相互に排他的でかつ全体として包括的) が重要であるとか、大きな声で話すとよいとか、そのコツをいくつか紹介しました。

今日は、むしろそれらのコツの根底にある大前提、最低限、踏まえておくべき事項について述べることにしましょう。

何のためにプレゼンするのか

まずもっとも重要な点は、プレゼンは何のためにしなければならないのかについて、正確に理解することです。

ビジネスのさまざまな局面で求められる、それぞれのプレゼンに期待されている目的を理解しなければならないのはいうまでもないことですが、そうした、いわば各プレゼン固有の目的に加え、そもそも一般論として「プレゼンテーションとは何のためにあるか」について、しっかりと理解しておく必要があります。

コミュニケーションとしてのプレゼンテーション

プレゼンテーションは、当然のことながら「コミュニケーション」の一種です。つまり、コミュニケーションは、何か自分の言おうとしていることを相手に伝えるために存在します。何らかの「言いたいこと」が存在するからこそプレゼンが求められるのです。裏返して言えば、「言いたいこと」のないプレゼンテーションは、そもそもやってはいけないことになります。

端的に自分の伝えたいことを言えること

この点は、あまりにも当たり前すぎて忘れられてしまいがちですが、実は非常に重要な

プレゼンテーションの基本中の基本です。しかも、この基本中の基本をすっかり忘れてしまい（あるいはきっちり理解しようとせずに）、プレゼンに挑んでいる方を、残念ながらよく見かけます。

自分は何をプレゼンで主張したいのか……優れたプレゼンでは、この点が必ず明確に、端的に述べられています。ひとことで伝えたいメッセージをまとめられるかどうか。これが、まずプレゼンテーションで成功する重要なポイントとなります。

セットになっている点

そして、その何を伝えたいかというポイントは、実は「その主張が他の主張とどのように違うか」、そして「なぜ、その主張を言って意味があるのか」といった点とセットになっています。言わずもがなですが、プレゼンの聞き手にとって意義のない情報、換言すれば新たな発見事実がないプレゼンテーションは、聞き手を退屈にさせます。

簡単なことのようにですが、実はこの点をしっかり確認しようとする、その難しさに気づくはず。 「主張を言って意味がある」ためには、当然「自分の主張が他の（これまでの）主張とはどういった点で異なるのか」を意識しなければならないからです。

プレゼンにあたって確認すべき3つのポイント

皆さんはこうした点に答えることができるでしょうか。つまり、①自分の主張のエッセンスを一言で言えること、②その主張が他とどう違うか言えること、③その主張の意義が説明できること。…この3点をプレゼンするにあたってまず確認をすべきです。これらは、普段から論理的で明快に思考する訓練を積んでいないと、なかなか難しいはず。

今回は、これらのポイントは踏まえた上で、どうのようにプレゼンを構成すればよいかについて紹介することにしましょう。

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