

ビジネスに活かせるプレゼンのコツ（２）

自分なりの主張が重要

前回、プレゼンテーションでは、まず何よりも自分の主張（いいたいこと）があることが決定的に重要であると述べました。そのうえで、①自分の主張のエッセンスが言えること、②その主張が他とどう違うか言えること、③その主張の意義が言えること、の３点が、プレゼンにあたって重要なポイントとなることについて説明しました。

以下はこうした自分の主張がきちんとして存在している場合の話です。それをどういった形で聴衆に伝えていけばいいのでしょうか。

まず結論を述べる

通常、自分なりの主張を聴衆へ伝える場合、最重要ポイントは、自分のプレゼンのエッセンス（要点）を、端的に、プレゼンの冒頭ではっきり伝えることです。

プレゼンの出だしは、聴衆はプレゼンター（発表する人）が何を言うかの予備情報は何も持っていないのが普通です。もちろん、ビジネスのシチュエーションでは、どんなことをプレゼンターが話すのかについてある程度情報が共有されている場合もあります。ただ、そうした場合でも、プレゼンの冒頭は、結論を端的に「私の結論は〇〇〇です」と明快に述べることです。

聴衆に照準を定めさせる

最初に結論を述べること——これはプレゼンでは鉄壁の大原則です。いわば、何の情報も持ち合わせていない聴衆に対し、「私は今からこういうテーマについて、（従来とは違う）こんなことを主張するんですよ」と冒頭で“宣言”してやるのです。そうすることで、初めて聴衆はプレゼンを聞く際の焦点を定めることができます。

聞く側は、その“宣言”を受け、無意識に「自分なら、このテーマならこう論じる」と頭に思い描きます。そして、自分の思い描くストーリーと、プレゼンターの話との異同やその落差に照準を合わせながら、プレゼンターのストーリーを聞こうと努めることになるのです。

ディテールは逆効果

実は、この“冒頭の宣言”は、簡単なようでいて実践するのはなかなかの難関です。

プレゼンに慣れていない初心者は、出だしは、たいてい具体的な話題から入ろうとしがちなのですが、これは頂けません。具体的なトピックスが、いったいどんな主張に繋がるのかわからないうちに、詳細なディテールばかりを聞かされると、聴衆はわけがわからずイライラします。「それはわかった。でもそれは一体どういった主張に繋がるのだ!？」

と訝しい思いを抱きながらプレゼンを聞くことになってしまいます。そのうち聞く側の集中力が途切れ、せっかくいいことをプレゼンターが主張しようとしても聞く耳を持たなくなってしまいます。

結論へのフィードバックが必要

ディテールを述べる際も、そのそれぞれのディテールはどういった自分なりの言いたいことにつながるのか、時々、冒頭の結論にフィードバックしながら進めていくことがコツです。

聴衆は常に集中力を持って聞いてくれているわけではありません。皆さんも経験があると思いますが、プレゼンの興味ある部分はきっちり聞いていますが、必ずしもプレゼンターの話の全てを網羅的に聞いているわけではありません。適当に取捨選択しながら聞いているのです。

具体的なディテールを話す際には、常に「この話はこういうポイントを説明したいから述べているんだ」ということを聴衆に伝えながら進めていくと、たとえ全てを聴いていない聴衆に対しても、自分の主張の要点は伝わります。

「抽象から具体へ」が科学の王道

このように、抽象的な結論から具体化していく説明の仕方は、哲学の世界(K. マルクス)で“上向法”と呼び、科学的には王道の正しい説明の仕方であるとされます。それに対し、具体から抽象へと向かう説明の仕方は“下向法”と呼ばれます。

日常ではいずれの説明法も使われますが、私のここでのポイントは、下向法を採用する場合には、冒頭にひとこと結論を述べてやることで、プレゼンの効力が大きく向上するということです。

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