

プレゼン力向上セミナー ～伝えたいことを正確に伝えるために～

講師：SYPシステム専任講師 内田和俊氏、同代表 丹後佳代氏



コミュニケーションの実態を学ぶ

プレゼンテーションとは思っていることや考えていることを、人に伝える・表現すること。しかしプレゼンをする以前に、表情や身振り手振り、目、視線、態度、雰囲気等のボディランゲージや、声の大小・高低・強弱・リズム・抑揚等のボイストーンであなたはもう評価されている。コミュニケーションには①言葉②ボディランゲージ③ボイストーンの3つがあり、相手に伝わる割合は①7%②55%③38%(メラビアンの法則)。

まず①は情報が多いほど相手に伝わるという訳ではない。ポイントはシンプル・肯定的・具体的に。②で最も意識すべきポイントがアイコンタクト。聞き手の状況を把握する、聞き手に親近感や一体感を与える、聞き手の集中力を喚起する、自身や説得力に繋がる効果がある。常に誰かの目を見たり、まんべんなく見たり、大勢でも1対1で話すよう心掛けたりする。③の注意点は、語尾・声の強弱・スピードと間・声の高低。流暢である必要はないが、単調にならないようメリハリをつける。

プレゼンの準備

一番大事なことはコンテキスト(目的、対象者、時間、ツール)を明確にすること。ワンテーマで最長30分を心掛ける。休憩や質問タイム、映像、実例、エピソードの紹介を効果的に挟む。

プレゼンの3原則

①上記のコンテキストを明確にする。②気づきの能力を高める。質問や疑問の真意や意図を明確に捉える。③変化に対応する能力を身につける。相手のかゆいところに手が届く対応を心掛ける。