

伝わるプレゼンテーションを構成する要素

自己紹介

- 大串肇
 - おおぐしはじめ
 - 1978年生まれ
 - 神戸出身
- 仕事
 - 株式会社mgn 代表取締役
 - Webサイト制作
 - <https://www.m-g-n.me/>
- これまでの登壇実績
 - AWS SUMMIT
 - 10000人
 - WordCamp Tokyo
 - 1000人
 - CSS Nite
 - 500人
 - HTML5カンファレンス
 - 3000人
 - スライド集
 - <https://www.slideshare.net/hajimeogushi>
 - <https://speakerdeck.com/megane9988>
- 執筆活動
 - <https://www.amazon.co.jp/大串-肇/e/B00BHHWSKU>

amazon.co.jp

お届け先: 大串肇さん 215-4035

カテゴリー: Amazonプライムビデオ 100 マイストア タイムセール ギフト券 Amazonで見る ヘルプ

本 詳細検索 ジャンル一覧 新刊・予約 Amazonランキング コミック・ラノベ・BL 雑誌 文庫・新書 Prime Student パーグン 古本ストア 直接取引で販売促進

プライム会員特典 映画・TV番組見放題 サブスクリプション

アカウント & リスト 注文履歴 プライム カート

大串 肇

+ フォローする

1978年生まれ 兵庫県神戸市出身 株式会社mgn代表取締役

Web制作会社にてデザイナー兼ディレクターとして勤務後、独立。2012年よりフリーランスmgnとして独立。同年、現役制作者が共同執筆するブログWP-Dを立ち上げ。2013年WordCamp実行委員長、WP-D Fes主催。HTML5 Japan Cup 2014 by html5j 部門賞受賞。2015年より株式会社mgn代表取締役および、Team LENSとしての活動を開始。

Webサイト制作ディレクション業を主な仕事とし、一般企業や開発会社と一緒にプロジェクトを円滑に効率的に進めるためのお手伝いをしています。

こんな商品も買われています

著者の更新

大串 肇の著書

13件の検索結果を表示 本: 詳細サーチ

すべてのフォーマット 単行本 単行本 (ソフトカバー) Kindle版

並べ替え: おすすめ順



本日の目的

- 今後のプレゼンテーションに役立つ、考え方やノウハウの共有

様々なプレゼンテーション

プレゼンテーションを行うシーン

- イベントでの登壇
- 打ち合わせでの企画提案
- 家族への旅行の提案
- 洋服店での新作ジーンズの提案
- お薦めの本の紹介
- youtuber
- 就職試験

そもそもプレゼンテーションの意味は

- <https://ja.wikipedia.org/wiki/プレゼンテーション>
 - 英語で、「表現」「提示」「紹介」という意味。広告業界では「プレゼン」という略語で早くから浸透している。同業界では、クライアントに対する自社の経歴や作品の提示のほか、広告活動に関する計画、表現戦略の提案など、幅広い解釈でプレゼンという言葉を用いている。
- <http://shuokamura.com/presentation/about-presentation.html>
 - プレゼンテーションとは、相手に**情報を伝え、行動を促す**技術である

先程の例より

- 本イベントでの登壇
 - 聴衆者にプレゼンテーションのノウハウをつたえ、今後のプレゼンテーションに役立ててもらおう
- 打ち合わせでの企画提案
 - 依頼者（クライアントや上司）に新規の企画の内容の素晴らしさを伝え、採用してもらい予算を確保する
- 家族への旅行の提案
 - 家族に次回の旅行の計画を伝え、準備をしてもらう。楽しみにしてもらう
- 洋服店での新作ジーンズの提案
 - お客様に、新作ジーンズのかっこよさ、履き心地などを伝え、購入してもらう
- お薦めの本の紹介
 - 聴衆者にお薦めの本の内容を紹介し、興味を持ってもらう

だれかに、何かを伝え、それこれをしてもらう

- このことが最重要
- だけど見失いがち

プレゼンテーションのどういうことに悩んでいますか？

- 緊張する
- 上手くまとまらない

どんなプレゼンテーションがしたいですか？

良いプレゼンテーションをしている人はいますか？

伝わらない理由は目的が不明瞭だから

目的の方向性が本来と異なってしまう。

- 上手に話さないといけない
- 緊張や不安を隠さないといけない
- 忘れないようにせねば
- 恥を書きたくない
- 笑いを取らねば
- かっこいいスライドをつくらなくては

退屈だ

- 何が言いたいかわからない
- いつ終わるのかもわからない

目標を明確にするために

- プレゼンテーションのゴール設定
 - このプレゼンテーションを聞いたことで、どうなると正解なのか
 - プレゼンターとして嬉しいのかを先に伝える

伝わらないのは観客を向いてないから

独りよがりだ

- 自分では素晴らしいプレゼンテーションだとおもっている
- 話すスピード
- 言葉が専門的

声が聞こえない

- スピーチでなくリーディングになっていないか
- 読むことに必死

文字が読めない

- コントラストが低い
- 文字が小さい

顔が見えない

- 聞いてもらう誰かの方を向いていない
- スライドの方を向いてしまう

意味がわからない

- ゴールが見えない

聞きたかった話と違う

- 思っていた話と違う
 - 会の趣旨と違う
 - 求めている話が始まった
-

観客を考えたプレゼンテーションの作り方

- 伝えるための考え方
 - 自分におこった体験をもとに話す
 - プレゼンテーションのフィルターを通しての共感
 - 自分ごととして捉えてもらう
 - 同じ価値観かちょっと先の知識をもつ
 - 自分もそうなれると思ってもらう
- 望まれる内容を話す
 - そこに参加した時点で、そこで聞きたい内容がある。
 - それを無視することはできない
 - 驚きを与えるとしてもそれに答えてから

伝えたい人のレベルに合わせてられているか

- 何を望んでいるのか
- 今理解できているのか
- 言葉は適切か
- 興味をもっているのか
- 腹が立っているのか
- 集中力がなくなってきているのか

スライドよりも重要なプレゼンテーションの構成要素

- 一般的に必要なもの
 - スライド
 - セッション内容
 - 実はそれ以上に必要なもの
 - 見栄え
 - 声
 - 立ち振舞
 - これまでの背景
 - 笑顔
 - <http://gogo-move.net/>第一印象-何秒-メラビアンの法則-心理学/
-

人の興味を惹きつける方法

人の興味の段階

- 誰も聞いてない
- 見る
- 聞こうとする
- 興味を持って聞く
- 手を挙げる
- 拍手をする
- 動作を支配する

手をあげてもらふことはとても通りにかなっている

観客の最大公約数を掴む

- 1人なら1人
 - 3人なら2人
 - 10人なら7人ぐらい
 - 100人なら70人ぐらい
 - 1000人なら700人ぐらい
-

自分やチームを売り出すために必要なのは説得力

- 情熱が必要
 - プレゼンテーションに必要な愛
 - 聴衆者への愛
 - 毎日の過ごし方が重要
 - 本当のことしか伝わらない
 - 立つ前に7割は決まっている
 - イチローさんの野球論とわたしの野球論
-

プレゼンテーションの型

- スライドについて
 - 大きくとにかく大きく
 - 高橋メソッド
 - <http://www.rubycolor.org/takahashi/takahashi/img0.html>

上達方法のtips

- 練習は誰かに聞いてもらう
- ビデオ
- マイクの持ち方
- 声のトレーニング
- 時間配分
- プレゼンテーションの型を使う
 - <http://rules-of-success.jp/technique/presentation-structure/>
 - SDS法
 - 最初に要約（Summary）を伝え、次に詳細な説明（Details）をした後、最後にまとめ（Summary）を述べる構成です。
 - PREP法
 - まず結論（Point）を述べて、次に理由（Reason）を説明し、具体的な例（Example）を出した後、最後にまとめ（Point）を述べる構成です。
 - DESC法
 - まず客観的に状況を描写(Describe)し、主観的な意見・問題点(Express [表現])を表現します。Suggest [提案]：（2）に対する解決方法を提案します。
- a. Consequence [結果]：（3）によってもたらされる結果を述べます。

- 毎日がプレゼンテーション
- 普通に立ち、堂々と振る舞う
- 自分の型を見つける

実録

- スライド
 - <https://www.slideshare.net/hajimeogushi/wordcamp-tokyo-2011>
- 考え方
 - 目的
 - もっとWordPressを好きになってもらう
 - WordPressのコミュニティに入ってもらう
 - 手段
 - そのためにWordPressの素晴らしさを伝える
 - 自分におこった素敵なことを伝える
 - オチ
 - それがあなたにも起こるよという形で自分ごとにしてもらう
- 最後まで合わせる

参考

Document関連

- <https://matome.naver.jp/odai/2141267733990293601>
- <http://minnanokyokasho.com/businessskill-presentation-before>
- <https://codeiq.jp/magazine/category/sawamadoka/page/2/>
- <http://www.atmarkit.co.jp/ait/articles/0702/08/news123.html>
- 効果的なプレゼンテーションとは
 - <https://www.youtube.com/watch?v=cVR7GK4ViUw>
- TED
 - <https://www.youtube.com/watch?v=8S0FDjFBj8o>
 - https://www.youtube.com/watch?v=u4ZoJKE_VuA
- 堀江さん
 - <https://www.youtube.com/watch?v=fc64T5QVZyU>
- スティーブン・ジョブズ
 - <https://www.youtube.com/watch?v=4wtcy4mJrvE>
 - https://www.youtube.com/watch?v=XQB3H6I8t_4
- 夜のブルリクエスト
 - <https://www.youtube.com/watch?v=dNQ4ZY2c5rA>
- 大串のプレゼン
 - <https://www.youtube.com/watch?v=zesYaCw-o3o>