**第30期カウンスル№5第1回会合教育**（2017年11月29日）

**１．プレゼンテーションとは何か**

聞き手

内容

ニーズ

ニーズ

**〔コミュ二ケーションの成立〕**

話し手

**プレゼンテーションは**

「聞き手の要望を認識し、限られた時間内で、伝えたい内容を簡潔かつ分かりやすく説明し、聞き手に判断や意思決定などの具体的行動をしてもらうコミュニケーション」と定義できます。従って、自分の言いたいことを一方的に主張することがプレゼンテーションではありません。聞き手と話し手のニーズが一致して、はじめてコミュニケーションが成立します。

**プレゼンテーションというと**

ビジネスの場面での新商品企画の提案を社内や顧客に対して行う様子や、建築設計のコンペ（建物の設計案などを複数の建築家に提出させて競わせること）などを思い 浮かべるかもしれません。学会での研究発表を指すこともあるでしょう。芸術家が自分の作品を芸術祭などで紹介するのも、プレゼンテーションと呼ばれます。

かなり広く考えれば、**「何かの目的のために、何かを、誰かに、どこかで、何らかの方法で、提示すること」**と定義してもいいでしょう。

**プレゼンテーションをするには**

1. 見栄えのよいインパクトのあるプレゼン資料を作る。

2. 説得力のある「○○法」とか「××法」といった構成の仕方を身につける。

3. 人を引きつけるキャッチコピーや話術、聞き手を巻き込むコミュニケーション力。

もちろん、これらは全て重要ですし、そのためのコツも存在します。ですが、それらは実は“枝葉”の部分。“成果の出る最高のプレゼン”を行うためには「幹」となる重要な“コツ”があります。それは････

　**「受け手側の感情を動かすこと！」**

これに尽きます。プレゼンを上手く行うためには様々なコツがありますが、最強にして最重要のコツは、この「感情を動かすこと！」なのです。

“感情を動かすことの具体例”

・「わくわくする」とか「えっ？何、それ？？？早く教えて！」という期待感

  ・ 理屈抜きに「“それ、欲しい！”」という欲求の喚起

・「そうそうそう、そうなんだよね･･･」という共感と納得

・「簡単そう！楽そう！私にも出来そう！」というイメージ

**プレゼンテーションの目的は**

単に資料を説明することではなく、相手にアクションを起こさせることです。例えて言えば、映画の予告編のようなもの告を見ることによって、本編への興味がなくなったり、見なくても内容が分かってしまっては予告編の意味を果たしません。プレゼンテーション資料も、内容を詰め込み過ぎたり、必要以上に長過ぎたりするものはよくありません。相手をいかに次の段階へ導き行動させるか。それがプレゼンテーションのゴールになります。

参考資料 各種団体組織Webサイトより

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　作成　第30期プログラム・教育委員長　遠藤美与子