

リハーサルをしよう！

1 時間を計り、本番どおりに声を出して練習しよう

プレゼンテーションで右のような失敗をしたことはありませんか？

もし、あなたがプレゼンテーション未経験者であれば、本番でこのような状況に陥った自分を想像してみてください。

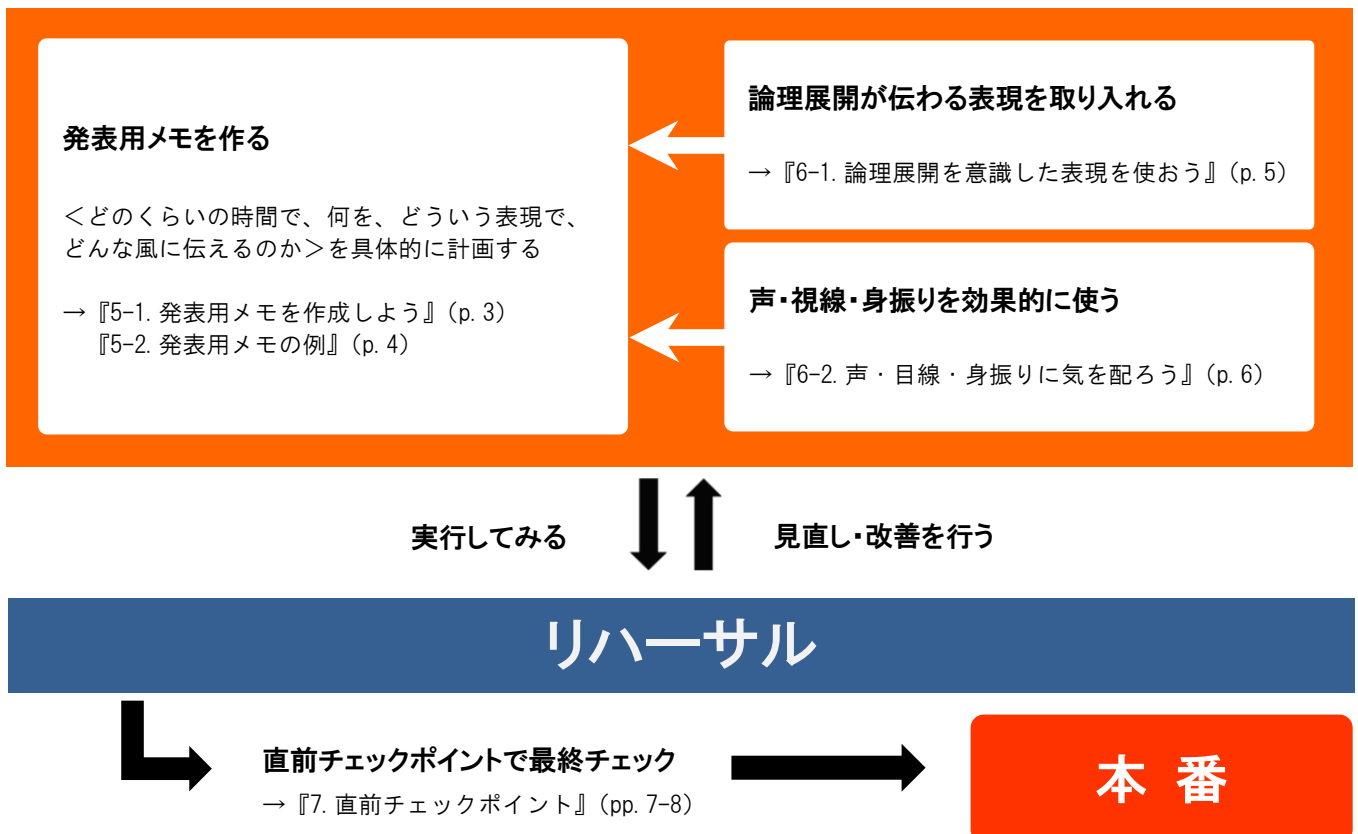
- ガチガチに緊張して、第一声が出なかった
- 時間が足りなくなってしまった
- せっかく準備した資料なのに、うまく利用できなかった
- 話しているうちに、何を伝えたかったのか、分からなくなった
- 原稿を読み上げてしまい、聴き手に何も伝わっていなかった

こういった失敗を避けるためには、入念なリハーサルが必要です。リハーサルとは、できるだけ本番に近い形、例えば同じ制限時間、同じ資料、同じスタイル（起立または着席）で、実際に声を出して練習することです。自分で録音（または録画）してチェックしたり、誰かに聞いてもらったりすると、さらに効果的です。

スポーツの世界では、「練習以上のものは試合で出せない」とよく言われます。プレゼンテーションも同様です。まさに、「リハーサルなくして成功なし」なのです。

2 伝わるプレゼンテーションの具体的計画を立てる

伝えたい情報や知識を集めただけでは、本番のプレゼンテーションはうまくいきません。大まかなアウトラインと資料をもとにして、伝わるプレゼンテーションの形を具体的に構想し、リハーサルで実践しましょう。本番までの準備のポイントと流れは下図の通りです。図に示した各ページを参照しながら、準備を進めてください。

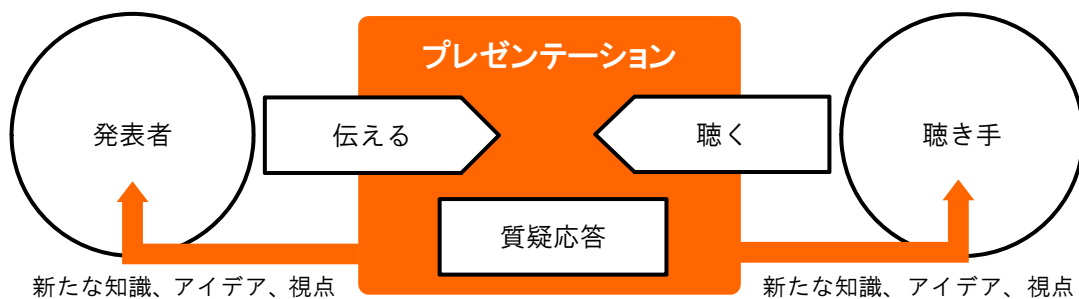


リハーサルをしよう！

3 積極的な聴き手がプレゼンテーションの場を豊かにする

プレゼンテーションは、聴く人の存在があって初めて成立します。プレゼンテーションを、「発表を通して伝えようとする人と、それを聴く人がコミュニケーションをする場」と言い換えることもできるでしょう（下図参照）。

活発なコミュニケーションが生まれ、両者が深い学びを得られるようなプレゼンテーションが理想です。それを実現するためには、伝える側の努力に加えて、聴く側の努力も不可欠です。聴く側がポーズと受け身でいてはいけません。積極的に聴き、その成果を質疑応答につなげていくことが求められます。



- 積極的な聴き方について理解する → 『8-1. 積極的に聴こう』(p. 9)
- 質問の仕方を学ぶ → 『8-2. よい質問をしよう』(p. 10)
- 質問に答える側のマナーとコツを学ぶ → 『8-2. よい質問をしよう』コラム (p. 10)



上級者を目指そう！聴き手を刺激する3つの戦略

聴き手が最も集中して耳を傾けるのは、最初の数十秒だと言われています。つまり、聴き手の心を揺さぶり注意を引くには、「プレゼンテーションの冒頭で何を話すか」が大事なのです。

ここでは3つの方法を紹介します。いずれも、プレゼンテーションの中心的なメッセージと直接関係させて用いるという点に注意してください。常に使えるとは限りませんが、機会を見つけて試してみましょう。

個人的なエピソードを語る

- ・聴き手の感情や五感に訴えるような自分の体験を語る
- ・エピソードは、聴き手が追体験できるように、具体的に語る

質問を投げかける

- ・聴き手に対して「なぜ(Why)」や「どうすれば(How)」で始まる質問を投げかける
- ・聴き手に考えてもらいたい問いを、端的に明確に示す

衝撃的な事実・統計の提示

- ・一般的な常識や通説に反するような事実、統計を示す
- ・聴き手の関心を引いたり、興味をかきたてるような事件や出来事を紹介する

参考文献：ドノバン、J.、2013、『TEDトーク 世界最高のプレゼン術』（中西真雄美訳）、新曜社。