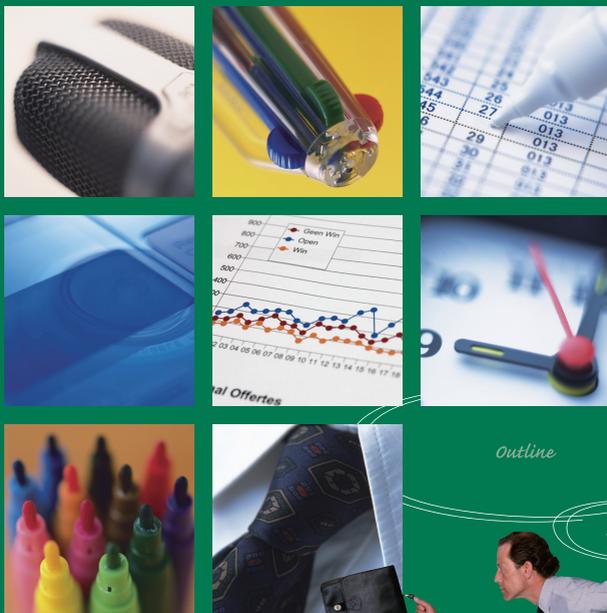


英語で発信

プレゼンテーション



UNIT 1

Level B

実務で最低限必要なビジネススキル

プレゼンテーションの準備とイントロダクション

1週目に学ぶ Target Skill

Session 1

プレゼンテーションの準備 …… 10

Target Skill プレゼンテーションの目的を明確にするとともに、聴衆の属性や会場についても確認する。

Session 2

アウトラインを作成する …… 14

Target Skill プレゼンテーションのアウトラインを作成する。

Session 3

イントロダクション(前半) – 目的を伝える … 18

Target Skill 聴衆の興味を引くと同時に、プレゼンテーションの目的を伝える導入部を作成する。

Session 4

イントロダクション(後半) – 流れとメリットを伝える … 22

Target Skill 導入部の後半で、プレゼンテーションの構成についての説明と聴衆が受けるメリットを説明する。

プレゼンテーションの準備

今回はプレゼンテーションの準備をする上でポイントになる事項を学習していきます。最も重要な点は、プレゼンテーション実施によって達成したい目的を明確にしておくこと、聴衆に関する情報を手に入れておくこと、そして、使用可能な発表時間と機材をできるだけ有効に活用することです。

Target Skill

プレゼンテーションの目的を明確にするとともに、聴衆の属性や会場についても確認する。

プレゼンテーションを実施する前に、明らかにしておくべき3つの重要ポイントがあります。

- POINT** 1. プレゼンテーションの目的(何のために行うのか)
- POINT** 2. 聴衆の年齢、性別、知識レベルなどのバックグラウンド
- POINT** 3. プレゼンテーションにかけられる時間と、利用可能な機材

こうした作業を事前に行うことのメリットは以下のとおりです。

- プレゼンテーションの目的を明確にすることで、プレゼンテーションの組み立てが明確になると同時に、各段階でのプレゼンテーションの目標を設定することができます。「聴衆全員に新製品の機能について理解してもらう」といった具体的な目標があれば、その達成に向けて提示する情報の選択や効果的な構成の組み立てが可能となります。
- 聴衆の特徴を理解しておけば、聴衆のバックグラウンドに合わせて言葉遣いや具体例を選択することが可能となります。また、聴衆が一つの組織に属している場合は、その組織の目的や価値基準といったものを知っておくことも重要です。この点が理解できていると、その組織が何を求め、何にメリットを感じるかが予測でき、組織の期待に応じたプレゼンテーションを作り上げることができます。
- プレゼンテーションの組み立てを考える上でも、また、どのような補助資料を用意するか決める上でも、プレゼンテーションにかけられる時間と会場で利用可能な機材の確認は欠かせません。

プレゼンテーションを組み立てる際に、以下のような「事前準備リスト」を作成しておくことで役に立ちます。

Recommended Example

自社の最新型のレーザープリンターを紹介するプレゼンテーション例

事前準備リスト

- | | |
|---------------------|---|
| ① Purpose(目的) | I would like to talk to you about the newly developed functions of our latest laser printer. (新製品レーザープリンターの新機能についてお話しいたします) |
| ② Audience(聴衆) | |
| • Date(開催日) | May 13, 20XX(20XX年5月13日) |
| • Place(場所) | The Hotel Tokyo, Event Hall(ホテル東京、催事場) |
| • Size(参加人数) | About 50 people(約50名) |
| • Age(年齢) | Mid-30s(30代中心) |
| • Position(職責) | Appliances Section staff from high-volume retailers(量販店家電製品売り場担当者) |
| • Knowledge(知識) | Highly knowledgeable(精通) |
| • Handout(配布資料) | Product specifications, A-4 size leaflet(製品仕様書、A4版チラシ) |
| • Sex(性別) | Mainly men(主として男性) |
| • Acquaintance(面識) | None(なし) |
| ③ Duration(プレゼンの時間) | 30 minutes(30分) |
| ④ Equipment(使用可能機材) | Projector / Screen(プロジェクター / スクリーン) |

Situation

家電メーカー A社の宣伝部に所属する山本さんは、プレゼンテーションの目的を設定するために、前ページに記した内容で、試しにプレゼンテーションの冒頭の草案を作ってみました。

Defective Example

どこに問題があるのか一緒に考えましょう

- (1) At last we have developed the best laser printer ever.
(2) Firstly, I will briefly explain to all of you about the mechanism of a laser printer for your information.

- (1) 当社はついにこれまでで最高のレーザープリンターを開発いたしました。
(2) まず、ご参考までに、皆さまにレーザープリンターの仕組みについて簡単にご説明いたします。

プレゼンテーションの冒頭は、その目的を紹介する箇所ですから、最初にそのことをはっきり述べたほうがいいでしょう。また、プレゼンテーションの目的は「聴衆の理解を得て、聴衆を説得すること」であり、製品の良し悪しを判断するのは聴衆のほうだということを忘れてはなりません。

まず(1)は、よく見られがちな表現ですが、実は押し付けがましい一言です。最高の製品かそうでないかの判断は聴衆がすべき事柄で、話し手が聴衆に押し付ける性格のものではありません。

次に(2)ですが、聴衆がレーザープリンターについてまったく知らない場合は有効な説明になることもあります。しかし、この場合は、専門知識を持った家電製品の売り場担当者ですから、この説明は省略して、ほかのことに時間をかけるべきでしょう。

Improved Example

Today I will talk to you about our latest laser printer. Through my presentation, I hope you will understand why our products are highly competitive not only in the Asian market, but also in the global market.

「本日私は当社の最新レーザープリンターについてお話しいたします。私のプレゼンテーションを通して、当社の製品がアジア市場のみならず、世界市場においても、高い競争力があることをご理解いただけることを期待いたします」





EXERCISE



あなたは上司にプレゼンテーションを行うよう指示されました。p.11で紹介した項目を参考にして、下記の上司の指示を読み、必要な情報の内容を決め、下の表を完成させましょう(日本語・英語どちらでもかまいません)。

上司の指示

先日完成した当社の新型レーザープリンター LSV-3000 を流通各社の担当者に紹介する説明会を行ってください。場所はホテル東京の催事場。まずは適当な日時を決め、招待する流通各社の担当者の人数を確定し、ホテル側に連絡を入れて場所の確保をお願いします。製品の仕様書なども別途用意してください。

事前準備リスト

Purpose(目的) _____

Audience(聴衆) _____

• Date(開催日) _____

• Place(場所) _____

• Size(参加人数) _____

• Age(年齢) _____

• Handout(配布資料) _____

• Sex(性別) _____

Duration(プレゼンの時間) _____

Equipment(使用可能機材) _____

※上記の表は抜粋です。練習のつもりで埋めてみましょう。

このセッションのまとめ

1. プレゼンテーションの目的を明確にすることで、伝えなければならないメッセージが何であるかがわかります。
2. 聴衆の特徴をあらかじめ調べておくことで、どのような内容をプレゼンテーションに含めれば相手を満足させられるかがわかります。
3. プレゼンテーションに割り当てられる時間と使用可能な機材について事前に確認しておくようにしましょう。

アウトラインを作成する

アウトラインとは、プレゼンテーションのうち、導入—本論—結論の骨子を、箇条書きで示すものです。出来上がりは書籍の目次に似ています。建築に例えるなら設計図のようなものであり、この作業がしっかりしていれば、首尾一貫した揺らぎないプレゼンテーションを行うことができます。

Target Skill

プレゼンテーションのアウトラインを作成する。

アウトラインは① イントロダクション(導入)、② ボディー(本論)、③ コンクルージョン(結論)の3つのパートから構成されます。

① イントロダクション

聴衆の興味を引きつけるために、以下の内容を盛り込むようにしましょう。

(1) 今回のプレゼンテーションの目的 (2) プレゼンテーション全体の流れと所要時間 (3) 聴衆にとってのメリット

② ボディー

プレゼンテーションの中心となる部分で、プレゼンテーションのテーマについての情報を発表します。プレゼンテーションの展開の仕方にはいくつかパターンがありますから、アウトライン作成時に決めておきます。

- (1) 「時系列(または年代順)パターン」: 合併事業や共同開発など、事業展開に関するプレゼンテーションでよく用いられるスタイルです。
- (2) 「問題提起と解決策パターン」: モノづくりに携わる産業・企業が行うプレゼンテーションでよく用いられるスタイルです。
- (3) 「比較・対照パターン」: 紹介する製品やサービスのメリットとデメリットを自社製品や他社製品と比較しながら展開させていくスタイルです。

③ コンクルージョン

これまでに説明してきた重要なポイントをまとめるとともに、プレゼンテーション全体を簡単に総括して、相手に具体的な行動を促す言葉、すなわち自社製品やサービスの購入につながる言葉を入れて、終了します。

※ ①、②、③のほか、質疑応答を含めたプレゼンテーション全体の構成方法については本冊の p.7-8 を参考にしてください。

Recommended Example

プレゼンテーション・アウトライン (最新のレーザープリンターを紹介する例)

1. Introduction 「導入」

• Greetings (冒頭の挨拶)

I would like to thank you for your time today.

本日はお忙しいなかお集まりいただきましてありがとうございます。

• Self-introduction (自己紹介)

My name is Kenichi Takagi, Product Development Team leader.

私は高木健一と申しまして、製品開発チームのリーダーをしております。

• Purpose (プレゼンテーションの目的)

Today I would like to introduce our brand-new laser printer.

本日は当社の最新レーザープリンターをご紹介します。

• Duration (プレゼンテーションの所要時間)

It will take about thirty minutes to finish my presentation.

プレゼンテーション時間は30分です。

• Advantages for the audience (聴衆のメリット)

We will give a discount of 20% during a three-month period.

当初3カ月間価格を20%引きにいたします。

2. Body 「本論」

• Features (本製品の特長)

Name three features centering on high performance and low price

高性能・低価格を中心に3つの特長を挙げる。

• Episodes about the technology development (製品開発のエピソード)

We succeeded in developing the least power consumption ever and an environmentally friendly laser printer.

当社は今までで最小の消費電力と環境に配慮したレーザープリンターの開発に成功しました。

3. Conclusion 「結論」

Summary of the presentation(プレゼンテーションの要約)

Situation

以下は、山本さんが作成した、最新のレーザープリンターについてのプレゼンテーションのアウトラインです。

Defective Example

どこに問題があるのか一緒に考えましょう

1. Introduction

Self-introduction: My name is Ichiro Yamamoto. I'm in the Advertising Division.

Purpose: To introduce the audience to the newest functions of our latest laser printer

2. Body

Main features: The least power consumption ever and environmentally friendly

Episode: Tell them several troubles surrounding the technology development

3. Conclusion

Summing up three main features of the laser printer

自己紹介：山本一郎と申します。宣伝部に所属しています。

目的：聴衆に弊社最新鋭レーザープリンターの最新機能を紹介すること

特長：これまでで最小の消費電力を実現したことと、環境にもやさしいこと

エピソード：技術開発にまつわるいくつかの苦労話をする

結論：レーザープリンターの3大特長をまとめて紹介する

プレゼンテーションの導入部で「目的」を、本論で「製品の主な特長」、「開発にまつわる苦労話」などを紹介するのは、聴衆の関心を引き付ける上で有効ですが、さらにプレゼンテーションを効果的にするには、導入部と本論の最後に、「聴衆のメリットを説明する」箇所があったほうが良いでしょう。「聴衆のメリット」とは、聞いてもらった聴衆に付加価値を与えることを言います。例えば、「当初3カ月間価格を20%引きにいたします」とか、「前回のシリーズでは業界売り上げ第1位を収めたので、今回も御社の売り上げ増につながります」などの情報を入れるようにすると良いでしょう。また、プレゼンテーションの所要時間も忘れずに入れましょう。

EXERCISE

p.15で紹介したプレゼンテーションのアウトラインを参考にして、次の内容を基に、実際にアウトラインの一部を英語で作成してみましょう。持ち時間は30分です。

プレゼンテーションの概要

家電メーカー A社では、今年度より卓上型 (desktop) の全自動食器洗い乾燥機を投入することにしました。ビルトインタイプは高額になるため、安価で性能面でも同等の性能が見込める卓上型に絞ることにしました。従来型よりも給水量が半分ですみ (it requires half the water compared to conventional models)、また、高さ、横幅、奥行きをそれぞれ各社の主力品よりも50ミリ広げて、一度に洗える皿やお碗の数を30%増やすことに成功した (the holding capacity has increased by 30% for the number of dishes and cups it can wash at one time) 上、乾燥時間を従来機よりも5分程度短縮することが可能になりました。しかも価格も、35,000円というお値打ち価格 (highly competitive price of 35,000 yen) を実現しました。

1. Introduction

Self-introduction(自己紹介)

Purpose(プレゼンテーションの目的)

Duration(プレゼンテーションの所要時間)

Advantages for the audience(聴衆のメリット)

2. Body

Features(本製品の特長)

このセッションのまとめ

1. イントロダクションでは、聴衆の注意を引き、目的や結論、プレゼンテーション全体の流れ、聴衆にとってのメリットを伝えます。
2. ボディーでは結論を支える論旨とデータや事例といったバックアップ情報が必要です。基本的な本論の展開のパターンを覚えておきましょう。
3. コンクルージョンでは、重要なポイントと結論を再度伝えます。