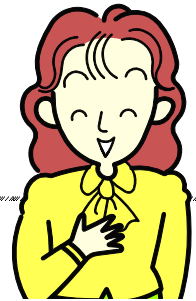




プレゼンテーション研修

● オリエンテーション（自己紹介）



自己紹介の5つのポイント

- ① 背筋を伸ばしてきっちりと立つ
- ② 大きい声であいさつをする
- ③ 自分の名前をフルネームで言う
- ④ 自己PRは魅力的に話す
- ⑤ 余韻の残るあいさつをする

実習

あなたの人間的な面が分かり、聞き手に親近感を与え、共感を呼び印象に残る自己紹介をしてみましょう。

① あいさつ

② 名前

③ 内容

【業務・担当内容、自身の課題（今回のテーマにおける）、本日の目標】

④ 結びの言葉

● プレゼンターとしての心構え

プレゼンテーションとは

自分の伝えたいことを相手に対して限られた時間内に伝え、相手に理解・納得してもらい、自分の望む行動をするよう相手を動機づけること

プレゼンターに必要な3つの“P”

- ① Personality（人柄）・・・人柄の良さが話を通じてにじみ出る
⇒資質、心構え

- ② Presentation skills（話し方）・・・話し方によって伝わり方が変わる
⇒ボディランゲージ、声、表現方法等

- ③ Program（内容）・・・相手に合った内容かどうか
⇒事前準備、話の構成、ツール等

プレゼンターに求められる資質と心構え

【資質】

- ・ 情熱にあふれている
- ・ 会社、商品や技術などプレゼンテーションする内容に関する知識を持っている
- ・ 話す目的、ゴールの到達に対し、強い使命感を持っている

【心構え】

- ・ 自分自身に対する自信を持つ
- ・ 相手の存在や意見を尊重する
- ・ 相手と良好なコミュニケーションを図る

第一印象の重要性

メラビアンの法則

人は他人に何かメッセージを伝えようとするときには、通常次の三つの要素でコミュニケーションしています。つまり、人間関係における三要素とは…

それでは三要素のうち、それぞれどれくらい重要かということを考えてみましょう。

	あなたの予想は	メラビアンの法則
① 言葉 話の内容（話の内容）	%	7 %
② 話し方（声・調子・高低など）	%	38 %
③ ボディランゲージ （態度・姿勢・身振り・顔つき・外見・視線）	%	55 %
	100 %	100 %

表情と姿

表情

目

口



あいさつ

あ	あかるく
い	いつでもどこでも
さ	先に進んで
つ	続けて次の言葉を

姿（ボディランゲージ）のポイント

1. 服装・身だしなみを整える
2. 好感の持てる表情を作る
3. 背筋を伸ばす
4. 動作を機敏にする
5. 動作を丁寧にする

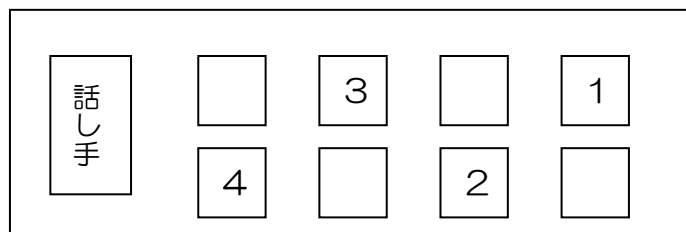
デリバリー技術

アイコンタクトの5つのポイント

1. グループ全体に話しかけようとしない。
2. まず最後の列の人に話しかける。
3. うなづく人を見つけ、約5秒見て話す。
4. 次の人をまた5秒見る。
5. 1対1のつもりで話す。

ジグザグ法の習得

視線をジグザグに聞き手に向けることで、1対1の会話となり、あがり防止に効果があります。また、説得力ある話し方が可能になります。



手の使い方のポイント

- (1) 頭や顔に手をやらない。
- (2) ペンや資料、マーカーをもてあそばない。
- (3) 手のホームポジションを決める。
- (4) ビジュアルハンドで今言っていることを表現する。