

プレゼンテーション力～魅せる話し方で心をつかむ～

【講師紹介】工藤 敬子さん 有限会社フェードイン代表取締役

大学卒業後（株）トヨタ自動車イメージレディ「トヨタプリティ」として、アムラックスなどメーカー直営のショールームに勤務。その後フリーアナウンサーとして式典やイベントの司会のほか Radio Berry のニュースなどを担当。平成 17 年 7 月 14 日有限会社フェードインを設立。学校・企業・行政などで NLP=コミュニケーション心理学を取り入れた新しいマナー、コミュニケーション、プレゼンテーション研修を行う。

講座の概略

1.プレゼンテーションの語源は？

→「プレゼント」 相手が喜ぶ贈り物を相手の立場に立って自分の意見を伝えること

2.プレゼンテーションの3つのステップ

①戦略

- ・様々な形のプレゼンテーション
- ・机やイスの並べ方、資料の作り方、音響の準備などを変えて最適な環境を整える

②シナリオの構築

- ・結論→本論→結論
- ・ロジカルシンキング

③伝え方

- ・受け止めやすさのカギは「声」と「簡潔さ」
- ・声→ 大きな声・ゆっくり・高いトーン
- ・簡潔さ→ 文章は短く・修飾語、接続詞は削る、回りくどい表現は避ける



3.3つのP

People 誰につたえるのか

Purpose 伝える目的は何なのか

Place どこで発表するのか

4.聞き手の態度

- ・プレゼンテーションは双方向のコミュニケーション
- ・話し手の目をみて。うなづく

*****受講生の感想*****

・プレゼンテーションとは、相手の立場に立って自分の意見を伝えることを再確認した。

・自分の話し方を客観的にみて、特徴が分かれば良い点を伸ばし、改善点は真摯に取り組んでいきたい。

