

# 心が動くプレゼンテーション の秘密

都立戸山高等学校 SS情報 樋口葵

# 動機

- ▶ 悪質商法
- ▶ スティーブジョブズ、孫正義
- ▶ 先生

# 代表的な構成

SDS法



PREP法



DESC法

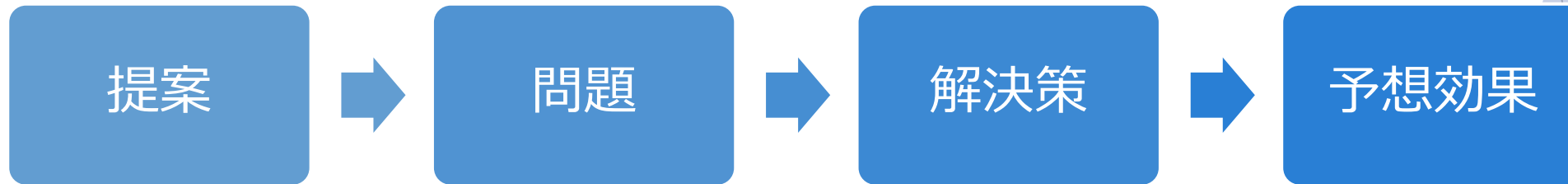


# 日本人と外国人の違い

日本人



外国人



# 特徴

**パワーワード**：自分の情熱や熱い思いを短く伝える方法

**1 2歳**：小さい子でもわかる簡単な言葉を使う

**笑い**：所々に冗談を入れる

**3**：マジックナンバー  
人間が受けいれやすい数字

# 話し方

声のトーン	特定の言葉や伝えたいメッセージを強調する。低くすると重要性や信憑性が増す。
声の大小	小さな声は自信のなさを感じ、大きな声は自信や積極性を感じる。
話のスピード	早く話すことでポジティブな印象になり、ゆっくり話すことで深刻さや重要性を感じる。

アイコンタクトや姿勢、表情、手の使い方でも印象は変化する

# 聞き手

## 聞きたい

- ・ 自分にとってメリットがあること・もの
- ・ 興味のあること

## 聞きたくない

- ・ 自慢話
- ・ 抑揚のない話

# 結果

- ▶ プレゼンには決まった型がある
- ▶ 日本人のプレゼンは最後まで結果がわからないが、外国人は先に結果がくる
- ▶ 共通のポイントは4つある
- ▶ 非言語が重要
- ▶ 聞き手は自分のメリットになることしか興味がない



# 考察

- ▶ 日本人と外国人の違いは文法によるものであると考えられる
- ▶ プレゼンは聞き手側のことを考えて構成を練るべきである
- ▶ 同じトーンやスピード、大きさを話していると重要な部分が伝わりづらいので伝え方の部分にも配慮する必要がある

# 展望

- ▶ 相手への影響が大きい非言語についてもっと詳しく効果などを研究したい
- ▶ 相手のことを考えながら自分の意見を言う方法なども含め、研究を続けたい
- ▶ 騙される人の数が少なくなればいいなと思う

# 参考文献

- ▶ 書籍「世界最高のリーダー育成機関で幹部候補だけに教えられているプレゼンの基本」
- ▶ 動画サイトTED
- ▶ <http://rules-of-success.jp/technique/presentation-structure/>
- ▶ 中野はるみ著：非言語コミュニケーションと周辺言語 『長崎国際大学論叢』 レイ・L・バードウィステルの研究
- ▶ Shelle Rose Charvet 「Labprofile®consultant/trainer certification program」 アンバディーとローゼンタールによる研究
- ▶ <https://life-and-mind.com/talking-7skills-4333>

ご清聴ありがとうございました