



【コンセプト】

相手に何かを説明したり、プレゼンテーションすることは、日常生活においても、ビジネスのシーンにおいてもたくさんあります。説明な苦手な人は、知識が不足して失敗するのではなく、知識が多すぎて失敗することがよくあります。受け手に理解してもらうためには、知っていることを全部並べるのではなく、幹の部分に話す必要があります。

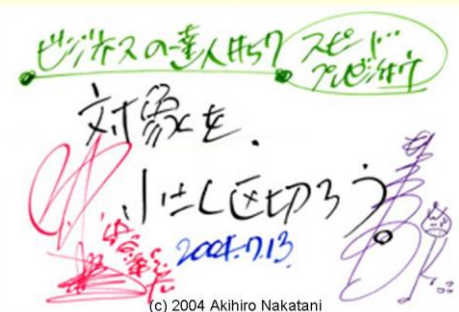
また、相手の共感を得るプレゼンテーションを行うには、まず相手を信頼することが何より大切です。受け手の立場にたったわかりやすい説明の方法、プレゼンテーションの技術について解説します。(講義時間 2時間)

【講義資料より】

メール紹介

- 説明で苦労することは、自分の理解している事柄を上手くまとめて相手に伝えることができず、長ったらしく回りくどい説明になってしまうことで
- 説明の究極は、シンプルに徹することだ。
- 「一言で言うと・・・ということだ」と説明された方が分かり易い。
- まず、概略が分かることが大切だ。
- 4コマ漫画は説明が足りないと思えない。状況説明が描かれていないと落ちで笑えない。
- しくじっているのは、4コマ目ではなく、1コマ目(状況説明)だ。
- 何でもかんでも突っ込んだ説明をするのは、送り手の自己満足だ。

まとめ



【テーマ】

第1回 スピード説明術

第2回 スピードプレゼン術



中谷 彰宏

(なかににあきひろ)

株式会社中谷彰宏事務所

代表取締役

早稲田大学第一文学部演劇科卒業、博報堂でCMプランナーを担当。その後、中谷彰宏事務所を設立。ベストセラー書の就職マニュアル「面接の達人」以来、就職、ビジネス、恋愛でまず若者向けに数々の指南書を提供。テレビ、ラジオ、舞台でも活躍。

Copyright (C)2008 Business Breakthrough, Inc.

Copyright (C)2008 Business Breakthrough, Inc.

12