

技術プレゼンテーション I

第2回 (1)

授業の目的と概要

2024.4.13

田口 亮



なぜオンデマンド？先行公開？

社会人学生発表

4月**23**日（火） & **25**日（木）

発表時間 **7**分

PowerPoint等で作られたスライドを用いて発表

今回の講義の内容を踏まえて準備をお願いします！



今回の授業の内容

動画1. 授業の目的（この動画）

動画2. 発表する内容を取捨選択し論点を明確化

動画3. スライド作成のコツ



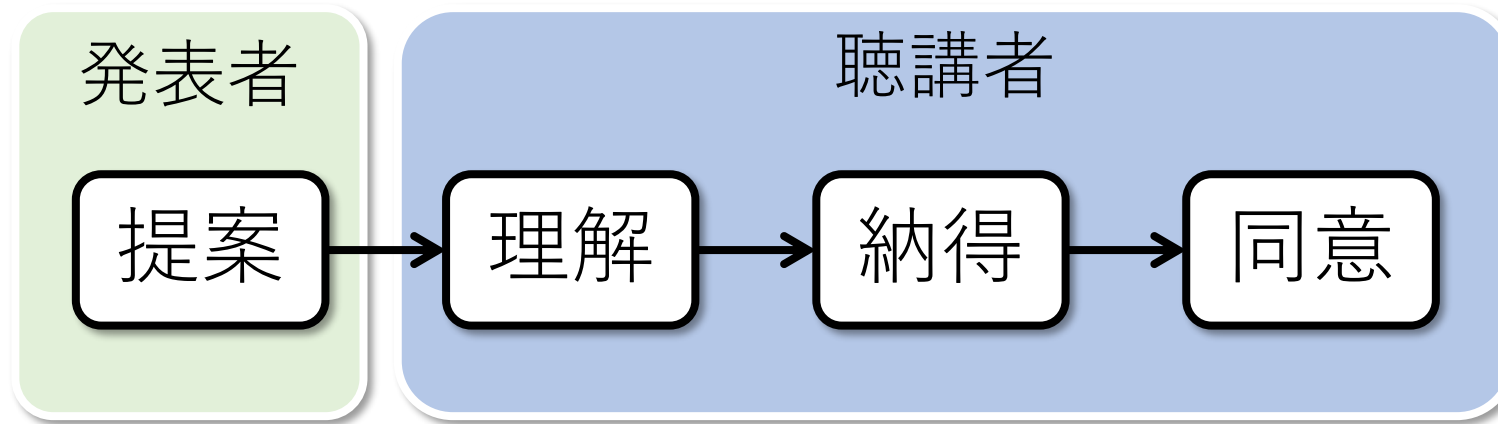
プレゼンテーションの目的は？

自身の**提案**に**同意**してもらおうこと
(≡自身の提案に沿って行動してもらおうこと)

- 研究発表 . . . 研究の価値を伝えたい
→ **論文を通せ**, **研究費をくれ**
- 企画の提案 . . . 企画を**採用**してもらおう
- 商談 . . . 自社の商品を**購入**してもらおう



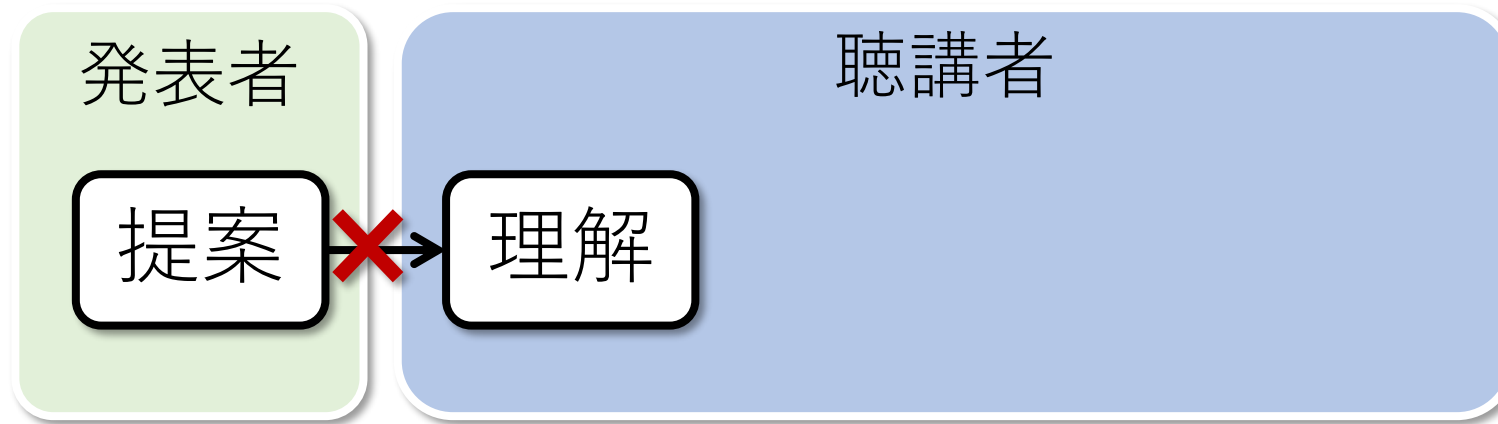
提案が同意されるまでのプロセス



理解・納得・同意って何が違うの？



(1) 理解できない



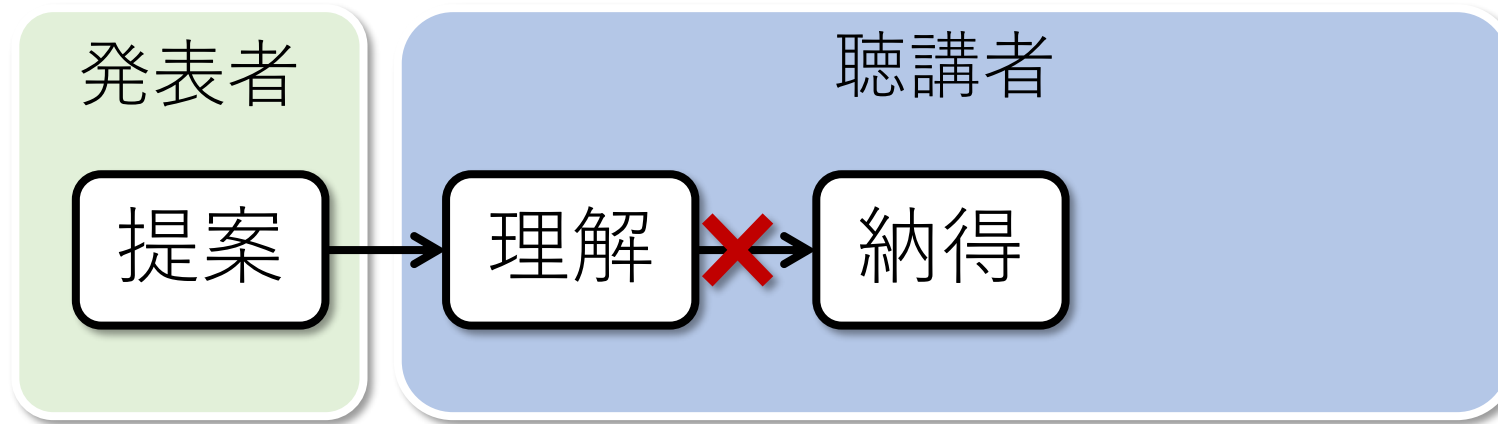
発表者 「あなたは産匠会に入るべきだ！」

聴講者 「??? 産匠会って何？」

言葉の意味がわからない



(2) 理解できたけど納得できない



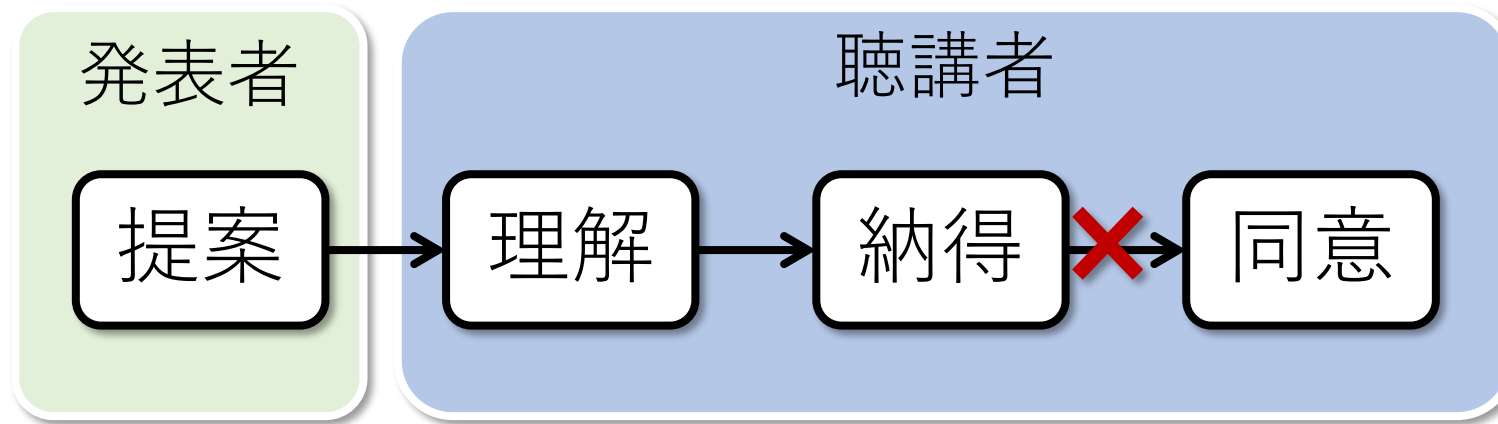
発表者 「あなたは産業戦略デザインコースの
同窓会に入るべきだ！」

聴講者 「なんで？」

意味はわかるが疑問が残る



(3) 納得できたけど同意できない



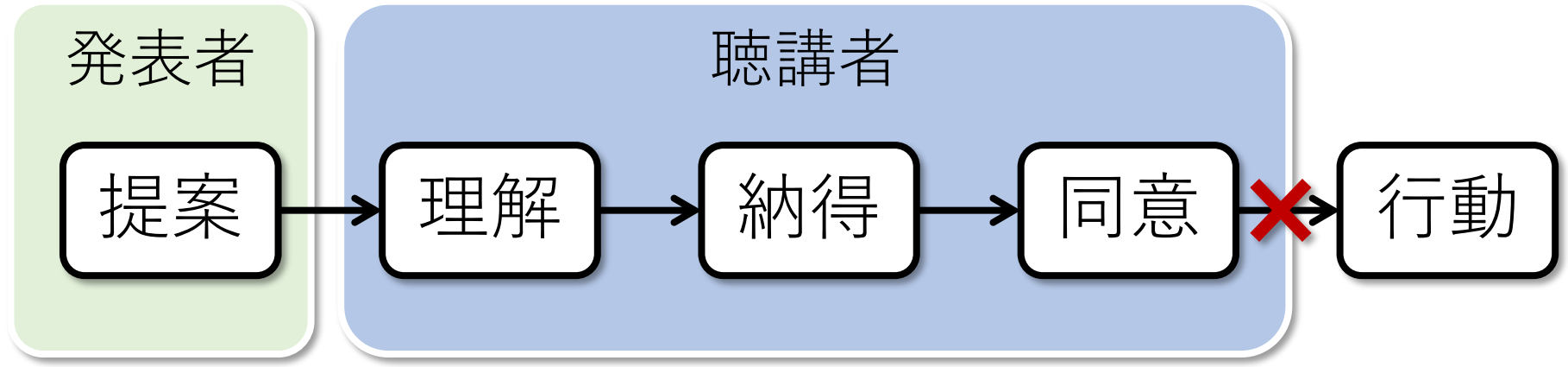
発表者 「これまでOBが在校生を支えてきた。
私達も後輩たちを支える義務がある！」

聴講者 「なるほどお・・・
でも私はそんな必要ないと思う」

根拠はわかるが、価値がわからない



(4) 同意したけど行動できない



発表者 「社会で活躍しているOBとの繋がりには、あなたの仕事にも有用だ」

聴講者 「なるほど！確かに！
でも入会金が払えない」

価値もわかるが、リソースがない



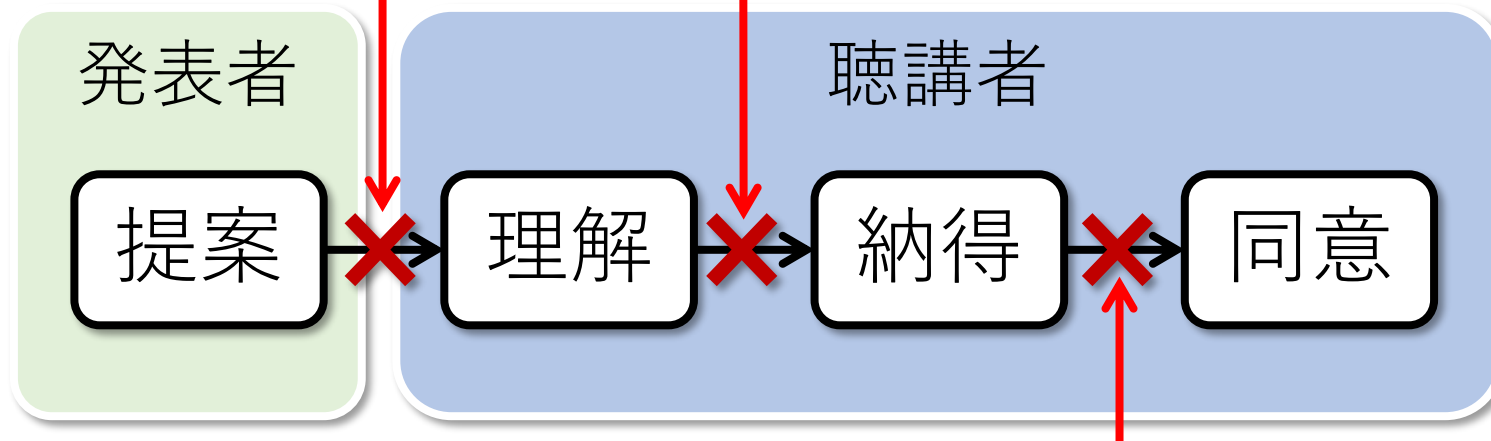
提案が受け入れられない場合とは？

(1) 相手の話が理解できない

…言葉の意味がわからない

(2) 意味は理解できるけど、主張に納得できない

…意味はわかるが疑問が残る = 論理的な問題がある



(3) 主張の正しさは納得できるけど、同意できない

…根拠や論理はわかるが、自分にとって価値がない

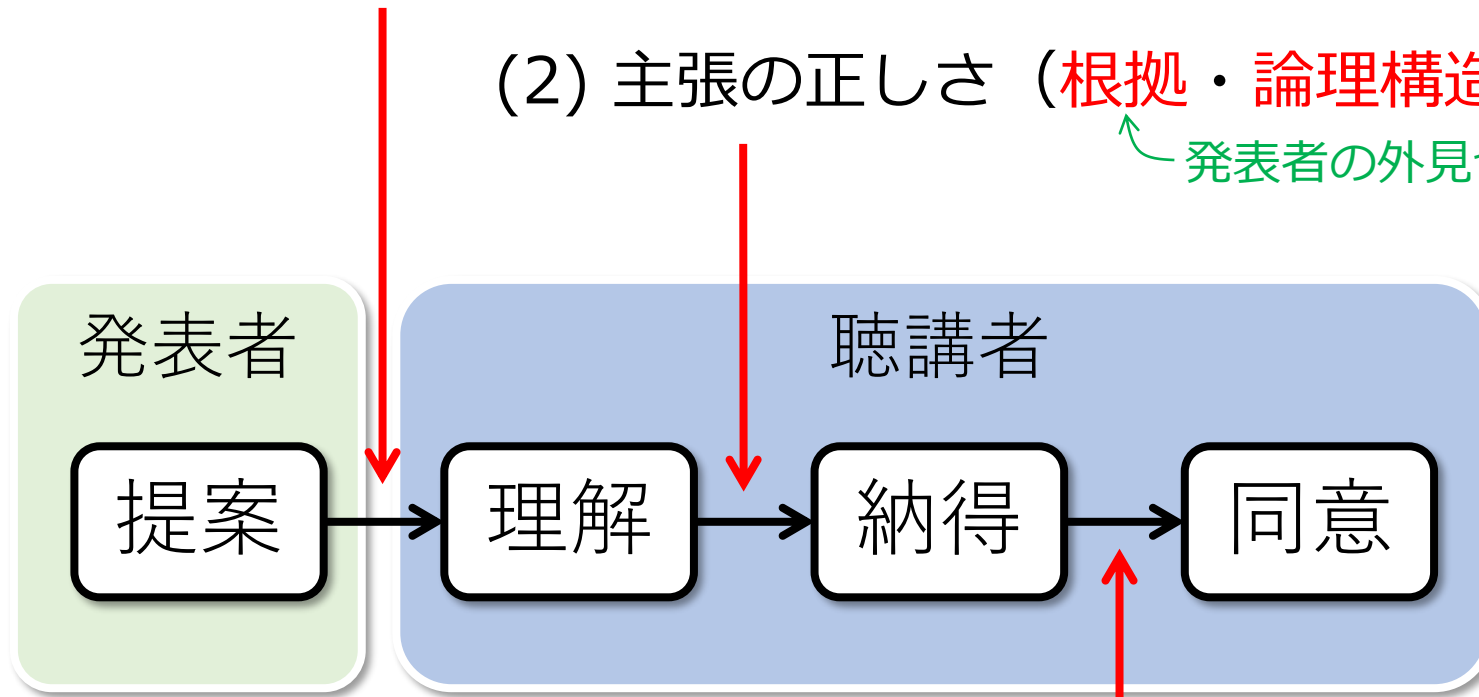


提案が受け入れられる条件とは？

(1) 言葉の意味が伝わる

(2) 主張の正しさ（**根拠・論理構造**）が伝わる

← 発表者の外見や地位が根拠になることも…



(3) **価値**が伝わる



まとめ：プレゼンテーションとは？

プレゼンテーションとは
提案を相手に**同意**してもらうための情報伝達

そのためには

- (1) **わかりやすく**
- (2) **論理的**に
- (3) **価値**を伝える
ことが重要！



技術プレゼンテーション1の目標

(1) **わかりやすく**, (2) **論理的**に, (3) **自身の提案の価値**を伝えることで
「確かにその提案はやる価値ある！」と相手から同意を引き出すことが目標

4～6月上旬

研究の価値を伝える

各自の研究テーマと
その発展についてプレゼン

6月中旬～7月末

提案の価値を伝える

各グループの提案をプレゼン

※授業内でのプレゼンは試験ではなく, 練習だと思って取り組んで下さい



4月の内容と目標

4月16日，18日

一般学生や社会人学生の研究に関してグループで議論

4月23日，25日

社会人学生発表：発表**7**分（修論計画）＋議論

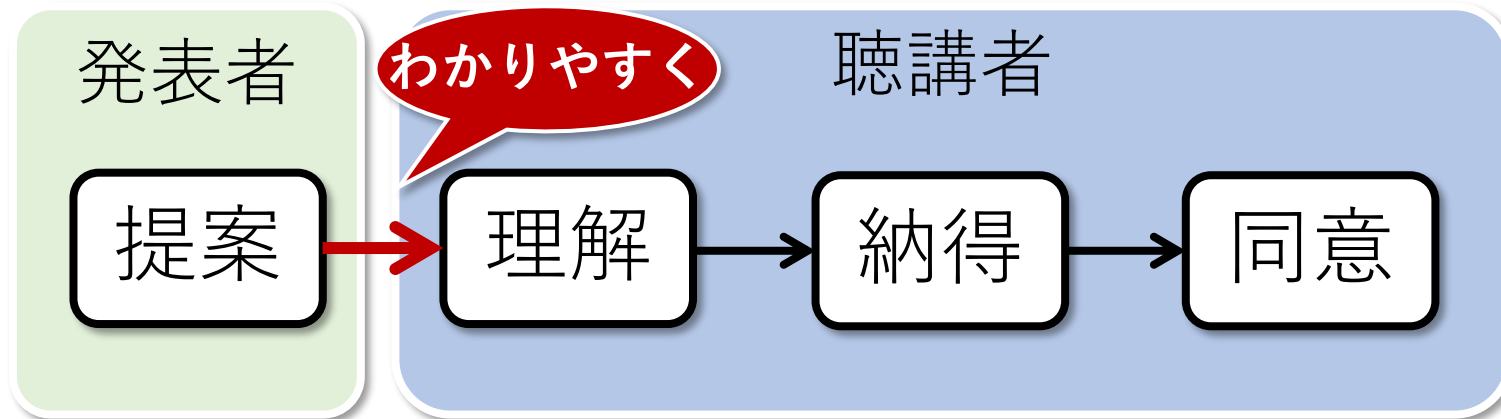
問題設定の深掘りを行う

話し手の目標：異なる分野の人にも**わかりやすい**説明をする

聞き手の目標：異なる分野の問題意識を理解する



第1のハードル「わかりやすく」



問：どうすれば「わかりやすく」なるのか？

答：**内容**， **スライド**， **話し方**を相手に合わせて作り込む！

内容　　：4/13（動画2）

スライド：4/13（動画3）

話し方　：7/18（外部講師）

