

プレゼンテーション向上委員会

- 2010/04/28 プレゼンテーションは説得の場ではありません。
(メールによる質問)

プレゼンテーション実施時に、どのようなやり方をすれば相手を説得できるのか、とした質問が少なくありません。

説得するコツやノウハウがあったら教えて欲しいとした内容なのですが、プレゼンテーションの場は説得の場ではありません。

間違っても、聞き手と対峙するような場ではありません。もし、そのような雰囲気になってしまったのなら、プレゼンターの誘導ミスです。

以前にもお話しましたが、プレゼンテーションとは、聞き手と同じ方向を向くことであって、対決の場ではありません。恐らく、何とかして説得を試みようとしているプレゼンターは、客観的なデータや、学術的な理論を持ちいて聞き手を納得させようとするのでしょう。

確かに、相手を納得させるためには、夢物語を語っていたのではダメです。それなりの根拠が必要です。

しかし、説得して納得してもらうのがプレゼンテーションの目的ではありません。その後に、動いてもらわなければ意味がないのです。

初対面の人、ビジネス上の面識相手に説得されて動く人なんて、皆無と知っていいでしょう。

また、そもそも聞き手を説得するような、内容を展開しようとしているのなら、そのプレゼンテーションは準備の段階で間違っています。

スタートラインから既に間違っているのですから、そのようなプレゼンテーションが成功するはずがありません。