

# プレゼンテーション向上委員会

## ● 2010/05/13 確認質問で聞き手を誘導！

質問への回答で注意しなければならないのは、プレゼンテーションであることをしっかりと意識することです。

つまり、相手の疑問点を解消することが重要なのですが、プレゼンテーションの場合なので、それだけではいけません。

返答の効果として、「相手の疑問解消」+「プレゼン目的への誘導」が出来なければ、何のためにあなたは質問に答えているのか？となってしまいます。

そのためにも大切なのが、確認質問による誘導です。

前回、例えば「〇〇システム導入のメリットについてもう少し詳しく知りたい」とした質問があった時に、単純にそのメリットを列挙し説明するのではなく、可能な限り「仮に〇〇を導入したとすると、御社にとって具体的にどのような効果があるのか？」を絡めて返答するのが理想型です。

これは当然ですよ。システムを売り込むためのプレゼンテーションなので。ここで「一般的なメリットは数え切れないほどありますので、御社が導入した場合のメリットを具体的かつ優先的にお話しして宜しいですか？」と確認質問で誘導します。

この状況で「いや、一般的なものを時間の許す限り解説して下さい」と切り返す聞き手は、まず居ないはず。まず居ないはず。まず居ないはずです。

要するに、表面的な解釈で質問に答えるのではなく、プレゼンテーションの目的達成に一步でも近づけるための回答に仕立てる工夫がとても大切です。

それが出来なければ、よくある発表会となってしまいます。

日本プレゼンテーション研究所  
**Japan Presentation Labo.**