



ねたぼらし



ねたばらし…の前に重大な訂正

授業後に

「尊敬するお笑い芸人は誰ですか？」
と質問してくれた方へ>

ぜんぽさんの尊敬するお笑い芸人は、

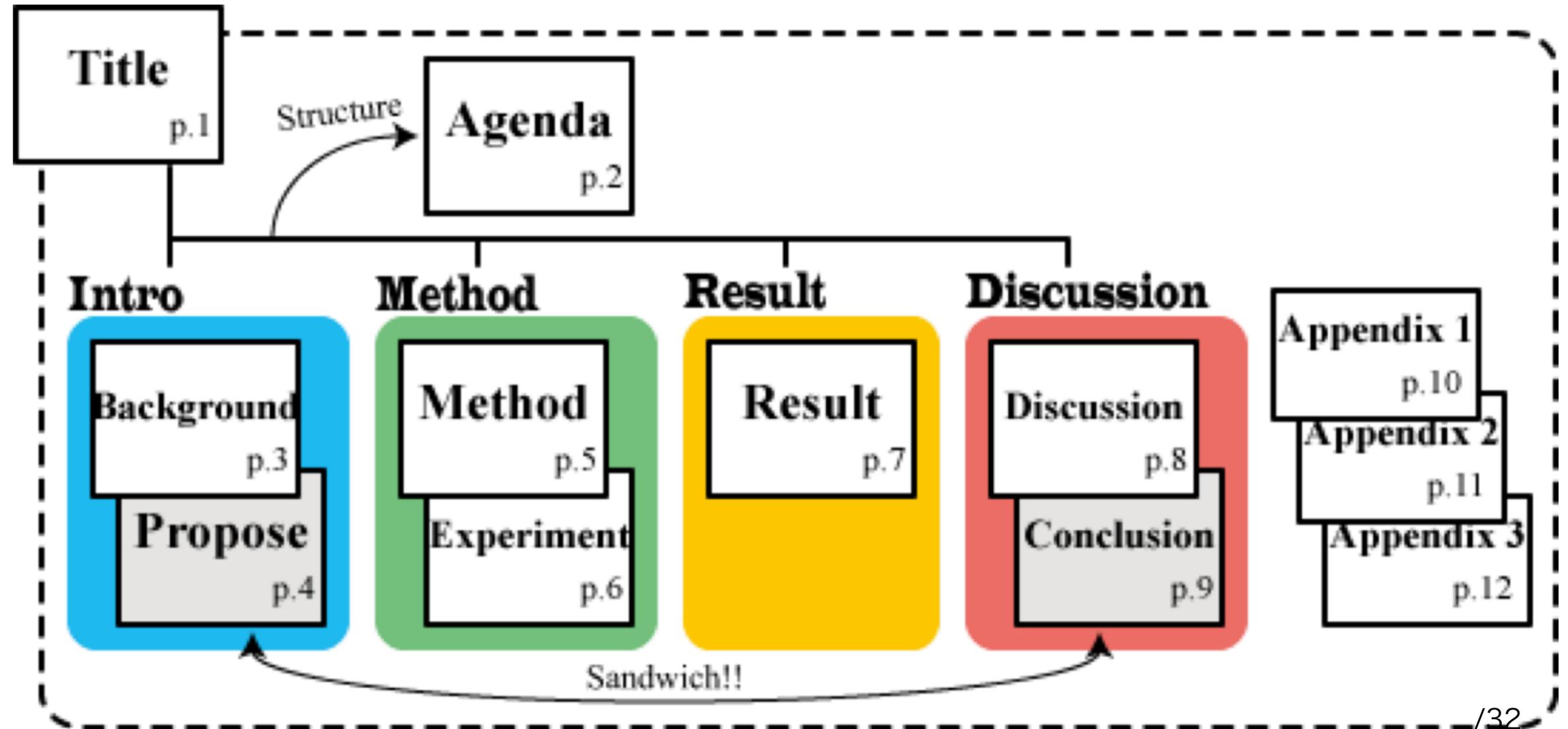
西川貴教さんです！！



まずは、要点のまとめ

1. 発表の目的設定
2. 戦略を立てる！
3. 百見は1体験に如かず
4. 聞き手の当事者意識
5. 1人で修行しない。
6. (……最後は、キャラと口で稼ぐ。)

- 日記の朗読ではないので、ストーリーは構造体を有しているはず。
- 論理的な整合性は大前提





デザイン：最低限守らなくてはならないルール

センス：個性を光らせるための +α

良いスライドの例

■ 守りたいルール

- 体言止め
- 高解像度画像
- 有テーマカラー

説得のプロセス

G - F - E - D - **C** - B - A
 決 確 比 欲 連 興 注
 心 信 較 望 想 味 意

□ 視覚的な色配分目安



連想し易い高解像度画像



悪いスライドの例ですー。

- 本発表では、**研究**を発表するにあたり注意する点について述べる。
- **研究プレゼン**の目的とは、自身の**研究**を**聴者**に、誤解なく伝え、互いに議論を出来るほどにまで理解してもらおうことである。従って、理解のプロセスをしっかりと理解し、**聴者**に興味を持たれるシナリオを演出する必要がある。
- 又、**プレゼン**は**下心**を持って、**聴者**にその後どのような行動を促したいかを明確に考えないと、意味を失う。**研究プレゼン**においては、**プレゼンター**も**聴者**も目的として**研究**を理解してもらい、有意義なディスカッションを行うことである。



1.発表の目的設定

発表を通して、その後、聞き手にどうしてもらいたいのか目標設定が重要。

(研究の目的とは別ね。)

今回の場合だと、

「これからの時代の価値観を一緒に考える仲間が欲しい。」

でした。どうです？

AIDMA モデル	AISAS モデル
A ttention	A ttention
I nterest	I nterest
D esire	S earch
M emory	A ction
A ction	S hare

説得のプロセス

G	F	E	D	C	B	A
決	確	比	欲	連	興	注
心	信	較	望	想	味	意



2. 戦略を立てる

マーケット分析！：

レギュレーションを確認。明確化されていない→チャンス
そして、現地の下見。脳内シミュレーション。

戦略を立てる！：

周りの発表とに比べて、どの要素で勝負するのかを、自分のキャラと睨めっこしながら、考える。

今回の場合だと、

「チャライ兄ちゃんのクセして、あれ？ 意外とマジメだなあ。」

でした。どうです？

/32



3. 百見は1体験に如かず

当然ながら、

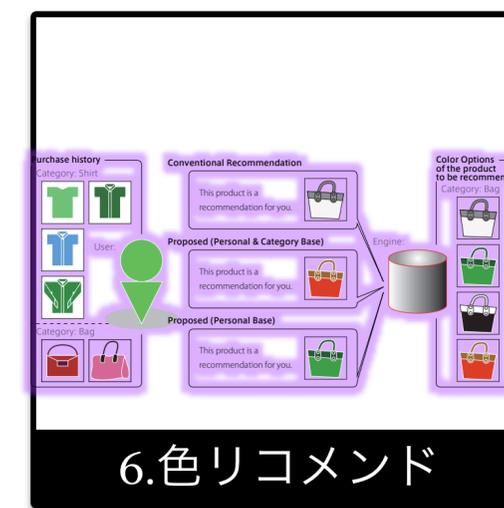
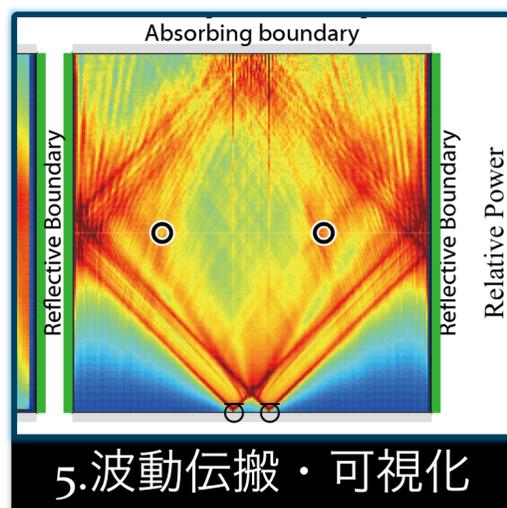
10000聞 < 100見 < 1体験

今回の場合だと、

画像で見た

動画で見た

体験した





4.聞き手に当事者意識を

話し手と聞き手で目を合わせる。

自分以外使い回せないトラペ

- 意外と、自分以外が使えないトラペってのが大事かも。
- i.e.トラペ上にはストーリーがない。→トラペは見るけど、プレゼンターを見る

聞き手を味方にする。

実は、体験の話とも重複

聞き手に話題をフル。イジる。（それでスベっても、その人のせいと思い込む。）

体験のためなら、小道具は凝る。

体験のためなら、サクラは導入する。

聞き手を巻き込む発表をして、相手に当事者意識を持たせる。

国際会議（Demo発表）出張2日前

研究室は全学停電中

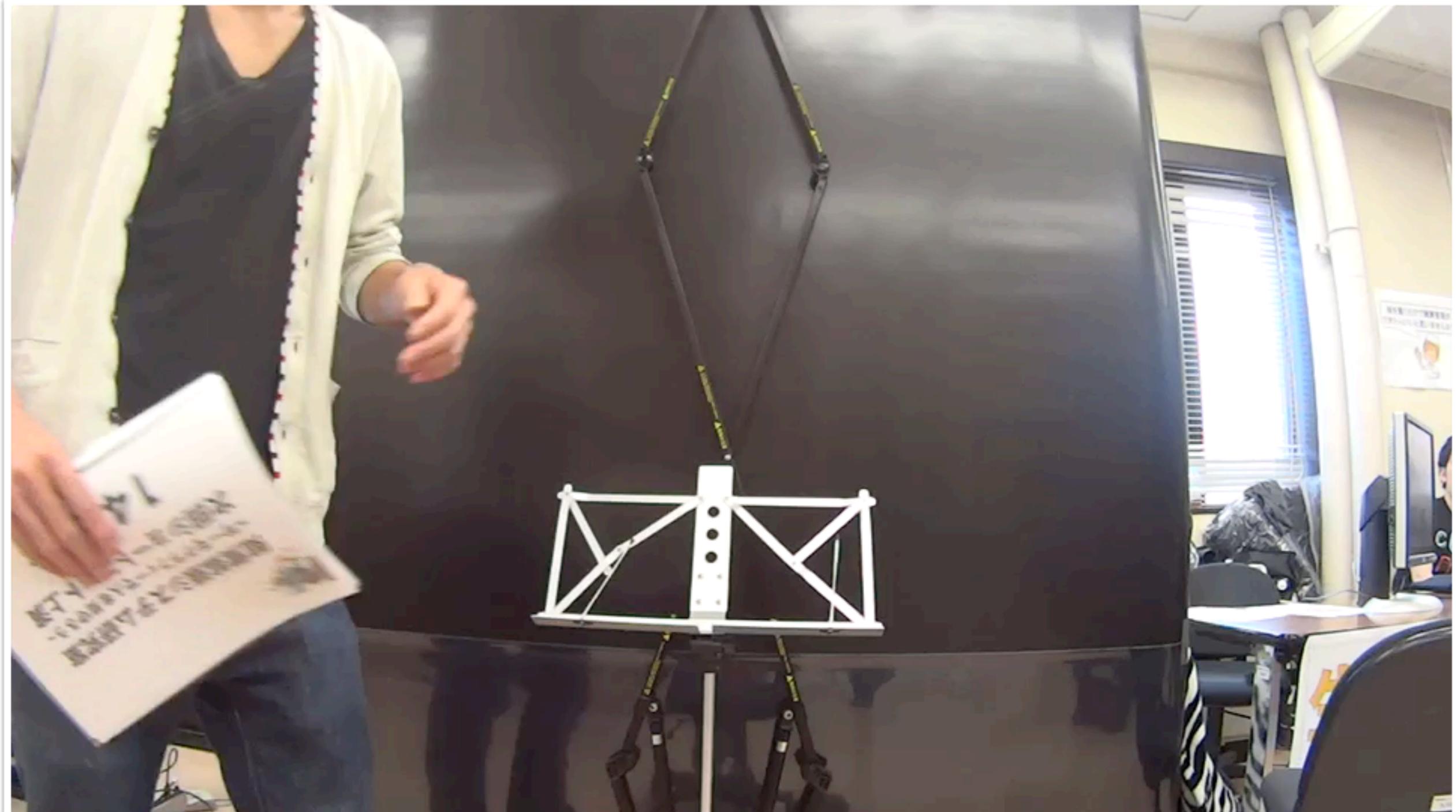
5. 1人で修行しない





研究室紹介ショートコント

- 研究紹介@オープンラボ

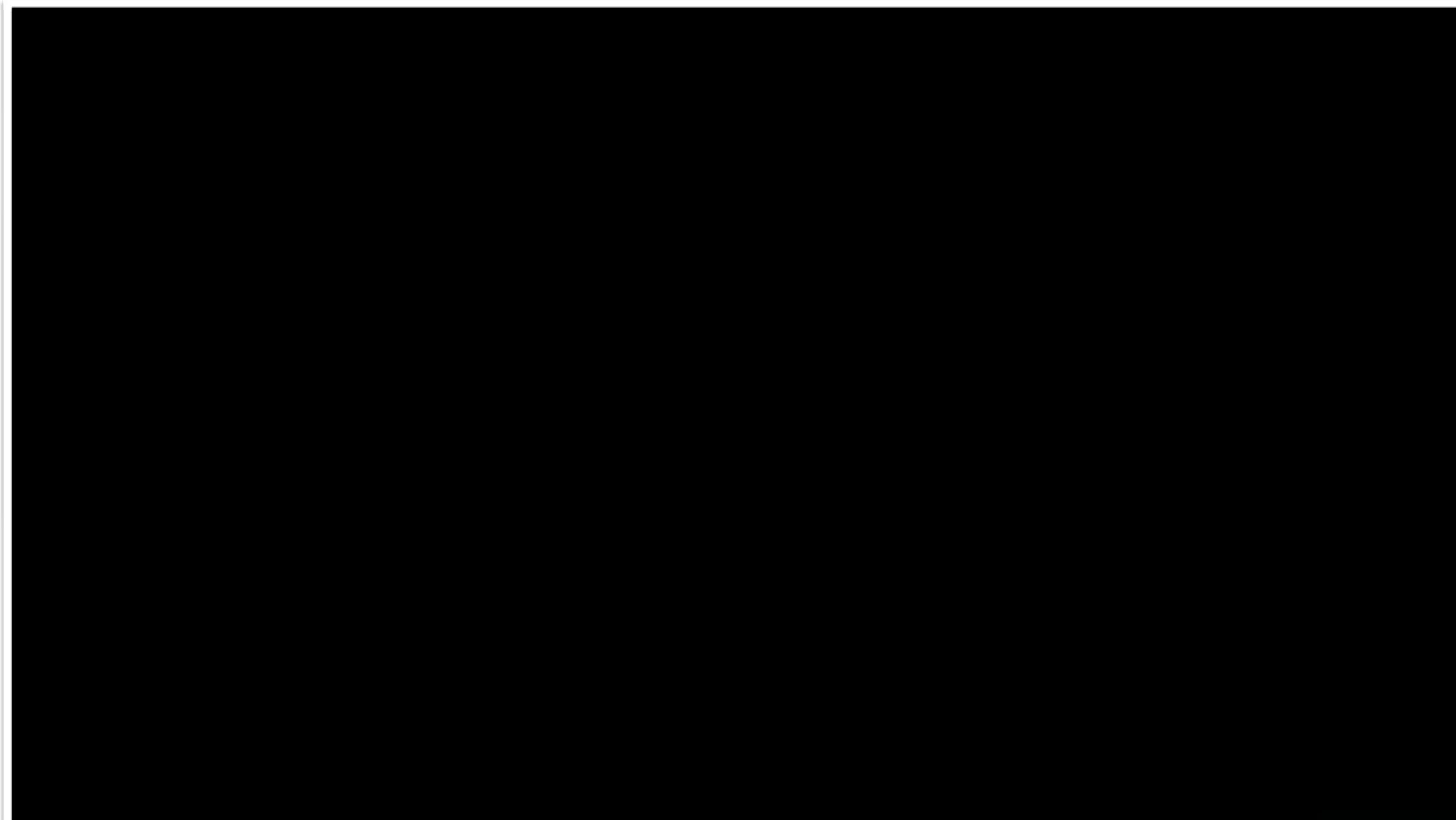




社会運動を起こすには

Derek Sivers / 社会運動はどうやって起こすか

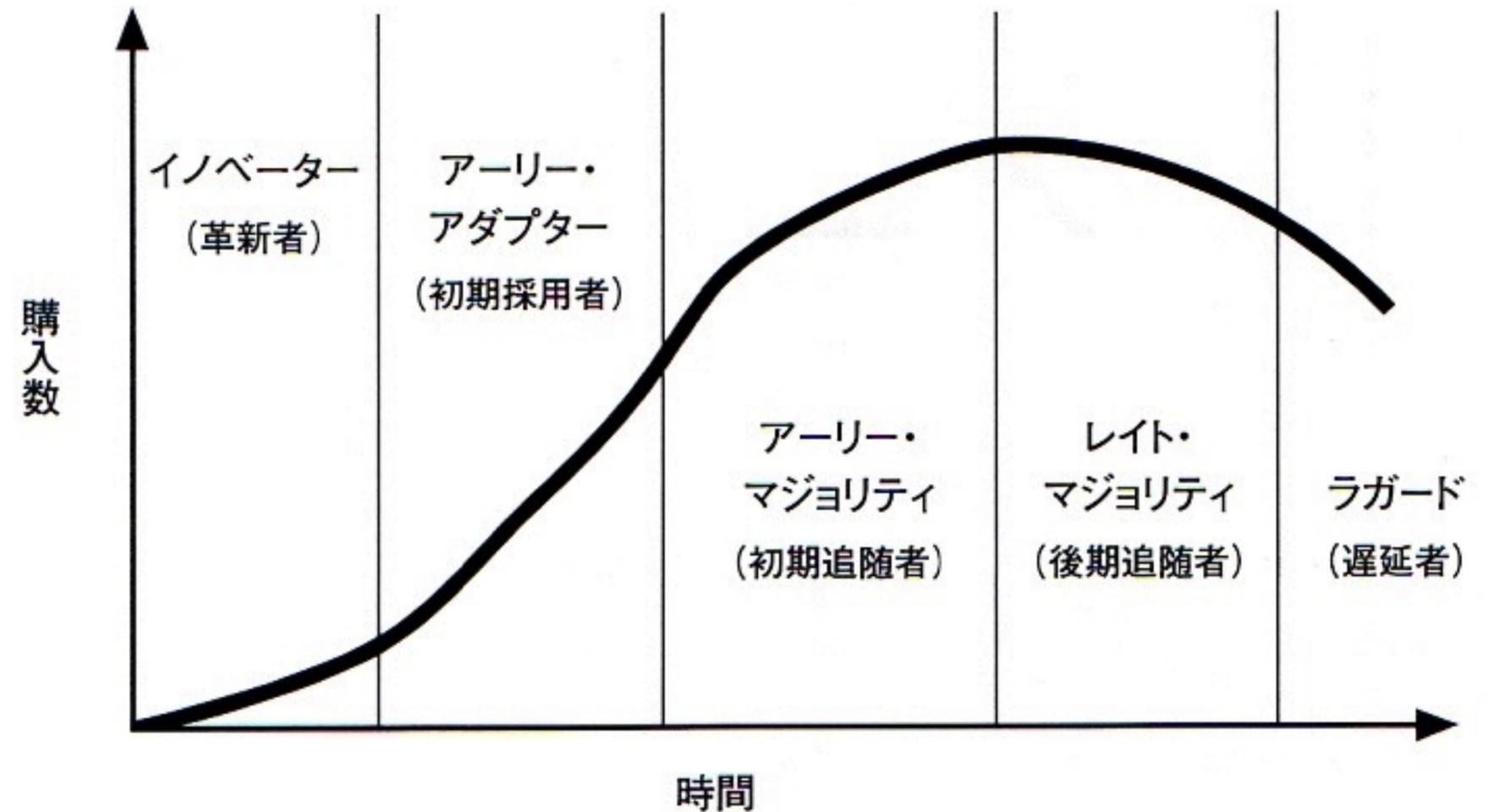
from TED





経営学的観点から

- ・ イノベーターだけでは市場は出来ない
- ・ フォロワーのが重要



(モテるコンサルティング戦略 PHP出版より)



1. 発表の目的設定
2. 戦略を立てる！
3. 百見は1体験に如かず
4. 聞き手の当事者意識
5. 1人で修行しない。
6. (……最後は、キャラと口で稼ぐ。)

ポスター発表& 受賞のおめでとう

オーラル発表だけが
研究プレゼンじゃないよ。

