

「スティーブ・ジョブズ 驚異のプレゼン」

人々を惹きつける18の法則

まとめKeynote

# 世界一のプレゼンを、学ぶ

スティーブ・ジョブズのプレゼン・テクニックは活用できる！

つまり、真似できる！？



# ストーリーをアナログで作る

- 優れたプレゼンには優れたストーリーがある。  
出来るだけ、ストーリー作りに時間を投入しよう。  
Ex. 作成ソフトのことを考えない、紙と鉛筆を使う、絵を描く

効果的に伝えるためには、一番大事な問いに答えること。

答え方はどうする？



# どう答える？

- twitterに入るような、シンプルで力強いメッセージ

「今日、Appleが電話を再発明する！」

- わかりやすいメタファー・アナロジー

「Keynoteを使うというのは、プロのグラフィックス部門にプレゼンを作ってもらうようなものだ」

- 効果的なデモ

実物を見せる・生の声を伝える・開発者をヒーローにするetc.

.....という風に、メッセージを3つに絞って表現すること。

# メッセージをどう伝える？

- 禅のようにシンプルに。  
「洗練を突き詰めると簡潔になる。」



# メッセージをどう伝える？

- 切れのいい言葉を使う。

「iPodはトランプ1組の大きさしかない。」

- 数字を効果的に使う。

「iPhone 3G。速度は2倍、価格は半分だ」



# メッセージをどう伝える？

- $+α$ をプレゼンに付ける。

仲間を呼ぶ、小道具を使う、「うっ  
そー！」な瞬間を演出する！！





# 仕上げをして、練習する

- プレゼンを最高のものにするには、練習が欠かせない。  
そして、プレゼンそのものを楽しむこと。

# ONE MORE THING

- あの演説も、プレゼンのテクニックがふんだんに活用されている。

*”Stay hungry, stay foolish.”*