



明日から使える プレゼンテーションのテクニック

株式会社Blue Planet-works
上席セキュリティアドバイザー 鳴原祐輔



組織：株式会社Blue Planet-works

役職：取締役 上席セキュリティアドバイザー

氏名：嶋原祐輔（しぎはらゆうすけ）

<略歴>

株式会社インターネットイニシアティブにて政府機関の業務システムやネットワークの最適化を実現するための設計・構築業務やコンサルティング業務に従事した後、株式会社シマンテックにてセキュリティアドバイザーとして人材育成やサイバーセキュリティに関する啓蒙活動に従事する。活動範囲を広げるため株式会社Blue Planet-worksに移り、セキュリティアドバイザーとして啓蒙活動に従事する傍ら、民間企業のCSIRTや公的機関のセキュリティアドバイザーを務める。

<その他>

- ANAグループのセキュリティ対応チーム「ASY-CSIRT」外部支援メンバー
- 日本原燃株式会社のセキュリティ対応チーム「JNFL-CSIRT」外部支援メンバー
- 福井県警察本部警備部公安課サイバー攻撃対策係 アドバイザー

プレゼンテーションの定義を書き換えよう

プレゼンテーションは「説明」ではなく「贈り物」であるべき

多くのプレゼンテーションが退屈なのは、話し手が「自分が持っている情報」を、そのまま相手の脳に流し込もうとするからである。プレゼンテーションはアイデアという「贈り物」を聞き手の脳に移植するプロセスである。プレゼンテーションにおける「贈り物」とは、コンテンツの奥にある「聞き手の頭の中に新しく構築されたアイデア（視点・気づき・変化・解決策）」を指す。

項目	説明型プレゼンテーション	贈り物型プレゼンテーション
主役	話し手（「私が」何を言いたいか）	聞き手（「彼らに」何をもち帰って欲しいか）
目的	正確な情報を伝える、自分を賢く見せる	聞き手の世界観をアップデートする
感情	義務感、情報の消化	驚き、発見、感謝、行動への意欲
結果	「よくわかった（けど、何？）」	「私の人生にはこれが必要だ」

プレゼンテーションを「贈り物」にするために満たすべき条件

プレゼンテーションとは、聞き手の頭の中にある「知識のレンガ」を使いながら、話し手しか持っていない「新しい設計図」を渡し、一緒に「新しい認識の家（新しい世界の見方）」を建てる作業の様なものである。

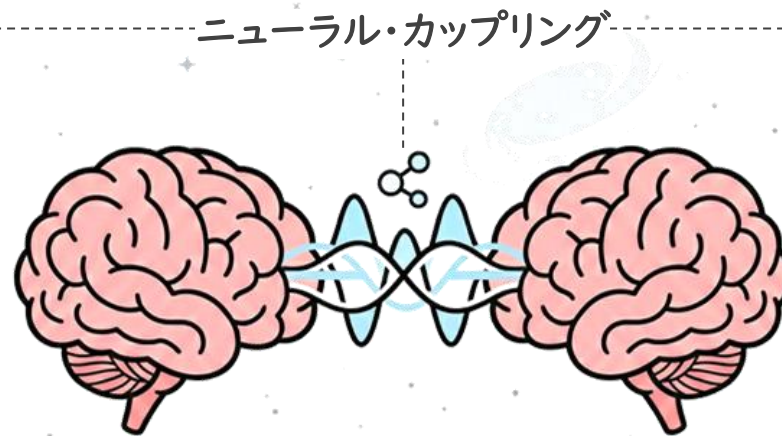


「贈り物」が満たすべき3つの条件		
1	利他 的	これを教える（伝える）ことで、相手の人生が少しでも良くなってほしいという純粋な動機があるか？
2	再 現 性	プレゼンテーションが終わった後、聞き手が自分の言葉で誰かに話せるほどシンプルであるか？
3	価 値 提 供	聞き手にとって、時間という貴重な資産を差し出すに値する「新しい視点」が含まれているか？

「贈り物」を届けるために必要な「ストーリー（物語）」

「贈り物」は聞き手に持ち帰って欲しい価値である。そして、その価値を聞き手の脳に届けるための輸送手段が「ストーリー（物語）」である。プリンストン大学のウリ・ハッソン教授（神経学者）の研究で、物語を話している人の脳とそれを聞いている人の脳を同時にスキャンしたところ、話し手と聞き手の脳波が同期する現象（ニューラル・カップリング）している事実が科学的に証明された。

「ストーリー（物語）」を話している人の脳とそれを聞いている人の「脳」は、話し手の脳が特定の活動パターンを示すと、少しのタイムラグを経て、聞き手の脳も全く同じ領域で同じパターンの活動を示す。



「ストーリー（物語）」を話している人の脳とそれを聞いている人の「脳」は、単に言葉を理解する領域（言語処理）だけでなく、感情、視覚、身体感覚を司る領域までもが同期する。

情報の伝送ではなく体験の共有



プレゼンテーションは、話し手の脳にある「体験」をニューラル・カップリングを通じて相手の脳にコピーする作業である。

聞き手とのチューニング



脳の同期を起こすには、相手が理解できる言葉や比喩を使う必要があり、難解すぎる言葉は同期を阻害してしまう。

贈り物が届く瞬間



脳が同期した瞬間、聞き手は話し手のアイデアを「他人の意見」ではなく「自分の内側から湧き出した気づき」として受け取る。

ストーリー構成を考える

すべての要素を貫く15文字の「スルーライン」

「スルーライン」とは、プレゼンテーションの全要素を貫く「一本の細い糸」を意味する。この「スルーライン」がないプレゼンテーションは、聞き手にとって出口のない迷路になってしまう。そのため、どれほど複雑なテーマでも「要するにこういうこと」と言い切れる一本の主軸を決めることが重要である。



説明型プレゼンテーション

推測されにくいパスワードの作り方と
多要素認証が重要である



贈り物型プレゼンテーション

あなたの家の玄関に鍵はいくつある
(複雑なIT用語を避け「家の防犯」というストーリーに変換して自分事化)

構成の黄金律「スパークライン」でV字の谷を作る

優れたプレゼンテーションは一直線には進まない。「今の絶望的な現状 (What is)」と「輝かしい理想の未来 (What could be)」を交互に行き来する。話の中で「V字の谷」を作り、聞き手の感情を揺さぶる。その落差が大きいほど「贈り物」は輝く。



iPhoneをプレゼンするスティーブ・ジョブズ(2007年)

現状 What is	<ul style="list-style-type: none">• 当時、スマートフォンと呼ばれていた製品を並べて「スマートじゃないし、使いにくい」と現状の指摘を行う。• 画面の下半分をキーボードが占有し、ボタンは固定化されている。アプリごとにインターフェースを変えられないという不自由さを強調する。
理想 What could be	<ul style="list-style-type: none">• 画面全体をディスプレイにし、ソフトウェアでボタンを作る。ペンではなく指で操作するという理想を提示する。• 聴衆は「そんなことが可能なのか?」と期待をふくらませる。
V字の繰り返し (谷と山)	<ul style="list-style-type: none">• 音楽:MP3プレイヤーは操作が面倒 → タッチ操作• 電話:電話帳を探すのが大変 → 名前をタップするだけでつながる• ネット:モバイルサイトは不格好で使いにくい → PCと同じにできる
クライマックス New Bliss	<ul style="list-style-type: none">• iPhoneがある世界では、生活がどう変わるか。音楽を聴きながら電話を受け、そのまま地図でレストランを探す一連のデモを見せる。• 聴衆はiPhoneのない「古い世界」にはもう戻りたくないと感じる。

iPhone発表会におけるスパークライン

プレゼンテーションの冒頭30秒はゴールデンタイム

脳科学の視点から人間の脳は「いつもの退屈な話だ」と判断されると、脳は省エネモードに入り、情報は右から左へ抜けていく。逆に「これは異常事態だ(あるいは自分に深く関係がある)」と判断させると、脳はドーパミンを放出し、全神経を集中させる。これを引き起こすのが「フック(掴み)」である。「フック(掴み)」のテクニックには以下の5つがある。

<p>① 挑発的な問い掛け ただの質問ではなく、聞き手の無知を自覚させて「答えを知りたい」という渴望を生む質問を投げかける。</p>	<p>例:あなたの個人情報・機密情報が誰かに競売にかけられているとしたら、その正体を知りたいはありませんか? (NG例:皆さんはサイバーセキュリティについて考えたことがありますか?)</p>
<p>② 物語の絶頂から始める 挨拶や自己紹介を飛ばして、いきなり事件の真っ只中へ聞き手を放り込む。</p>	<p>例:2026年3月5日、午前2時。私のデスクにあるモニター3台が真っ赤に染まりました。サーバー室の方から複数箇所警告音が鳴り響いています。私は思いました。「終わった」と。…さて、なぜこんなことになったのかお話ししましょう。</p>
<p>③ 衝撃的な統計と翻訳 統計情報などの数字を出すだけでなく、それを「身体間隔」に翻訳して伝える。</p>	<p>例:8兆ドル。想像もつかない数字ですよ。ではこう言い換えましょう。あなたが今、まばたきを一回した瞬間にハッカーは誰かの高級車1台分のお金を盗み出したということです。この講演が終わる頃には、小さな国の国家予算が消えてなくなっています。</p>
<p>④ 視覚的な謎を提示する 言葉よりも先に聞き手に対して意味深なスライドを投影する。</p>	<p>「これは何だろう?」という視覚的な違和感をフックにする。</p>
<p>⑤ 大胆な約束をする このプレゼンテーションを聞くことで得られるベネフィットを最初に宣言する。</p>	<p>例:これからの45分間で、皆さんの会社からサイバーリスクを完全に消し去ることはできません。しかし、ハッカーがあなたの会社をターゲットにした瞬間に、彼らに別の獲物を探したほうがいと後悔させる武器をお渡しすることをお約束します。</p>

人間には、完璧すぎるものに対して無意識に「警戒心」や「劣等感」を抱く心理がある。逆に「弱さ」を見せると説得力が増す。話し手が自らの弱さを開示すると、聞き手は「この人も自分と同じ人間だ」と安心し、防御態勢（分析的・批判的な視点）を解いて、共感モードに入る。これにより、ニューラル・カップリングが起きやすくなる。

1. 過去の谷を共有

- 自分のキャリアや研究の中で、最も絶望した瞬間や間違った判断をした瞬間を語る。
- 「今は克服しているが、当時は本当に苦しかった」というニュアンスで話す。

2. 葛藤の言語化

- 失敗した事実だけでなく、その時にどう感じたか（恥、恐怖、焦り）を「感情の言葉」で表現する。

3. 脆弱性を贈り物へつなげる

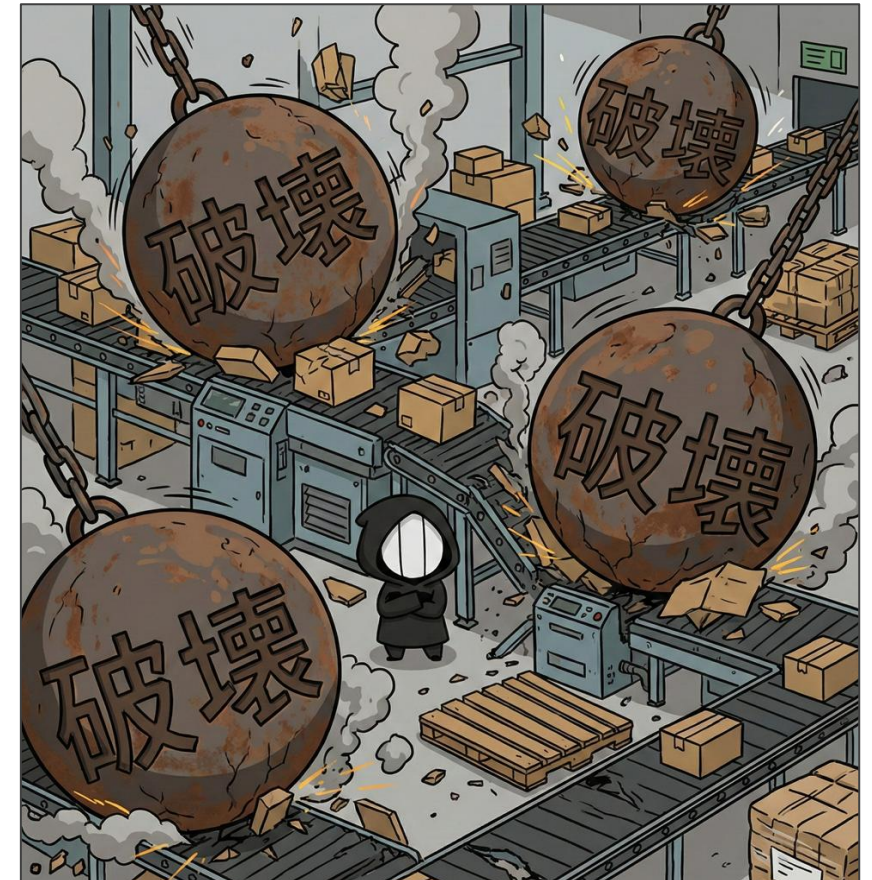
- その失敗や弱さがあったからこそ、今回伝えたい「贈り物」に辿り着いたのだという文脈を作る。

「言葉を聞かせる」ではなく「映像を見せる」

言葉の解像度を上げる

抽象的な言葉は聞き手の脳を素通りするが、具体的な描写は感覚皮質を刺激して聞き手に「疑似体験」をさせる。子供でも絵に描ける言葉に置き換えて発信することが重要である。

抽象的な表現 (解像度:低)	具体的な表現 (解像度:高)
私たちの製品は非常に高速です。	ボタンを押して、あなたがまばたきを1回する間にその処理は終わっています。
セキュリティ対策は非常に重要です。	あなたの家の玄関の鍵が、実はガムテープで止められていたと想像してください。
多大なコスト削減が可能です。	このツールを導入した翌月、あなたは社員一人ひとりに新しいiPhoneをプレゼントできるほどの予算を手に入れます。



図を用いて解像度を上げることも可能

多くの話し手は、間が空くことを「放送事故」のように恐れる。しかし、脳科学的に人間の脳は新しい情報を聞いた際、それを整理・統合するのに数秒の「空白」を必要となり、沈黙は「聞き手が情報を咀嚼し、自分のものにするための時間」を作り出す効果がある。

沈黙の使い分けパターン	効果
「期待」を創る沈黙 (フレーズの「前」に置く)	最も重要なキーワードを言う直前に1.5秒~2秒黙ることで「今から重要なことを言いますよ」という予告信号となる。
「余韻」を刻む沈黙 (フレーズの「後」に置く)	核心を突いた言葉や衝撃的な事実を述べた直後に、しっかり3秒黙ることで言葉が聞き手の脳の奥深くまで沈み込み、感情を揺さぶる時間を確保する。
「場面転換」の沈黙 (セクションの「間」に置く)	話の大きな区切りで5秒ほど黙ることで聞き手の脳に「ここまでの話は一旦終わり。次へ行くぞ」という切り替えのサインを送る。

フィラー（えー、あー）の正体

「えー」「あー」「まー」「そのー」といったフィラーは、話し手にとっての「心の贅肉」である。これを削ぎ落とすだけで、自身の言葉は驚くほど筋肉質になり、プロフェッショナルな響きを帯びる。

脳が「無音」を埋めたがる理由	原因
思考と発話のタイムラグ	脳が「次に何を話すか」を検索している時間と口を動かす時間のズレを埋めるために、脳がオートマチックに発動させる「アイドリング音」として発生する。
「発言権」を失う恐怖	脳は「まだ話している最中ですよ!」という信号を出し続けるために、無意識に音（フィラー）を鳴らして「場」をキープしようとする。
防衛本能	沈黙が続くと「忘れたのではないか?」「無能だと思われるのではないか?」という不安に襲われ、その不安を打ち消すために反射的に音を出してしまう。

分類	具体例	印象
非言語 フィラー (音)	あー えー うー	自身がなさそう、準備不足など
言語 フィラー (言語)	まー ー応 基本的には 〇〇的な	内容をぼかしている、責任逃れ、不誠実



詰め込みすぎ

脳の処理能力には限界があり、多くのことを話そうとすると、スルーラインが細分化され、結局「何が贈り物だったのか」が記憶に残らない。



自分を良く見せようとする自惚れ

自惚れが透けて見えると、聞き手は「奪われている(自分の時間を自慢話の代償にされている)」と感じ、ニューラル・カップリングが途絶える。



結論の後回し

聞き手に対して冒頭で「何が手に入るか(贈り物)」が示されないと、結論に達する前に聞き手の脳がシャットダウンしてしまう。

ありがとうございました。