

パワーポイントを活用した 効果的なプレゼンテーション

システム化・共同化PT

Seiko Yoshida

プレゼンテーションはプレゼンテーション

- 一定の時間内で (時間)
- 「テーマ」について (目的)
- 聴衆に説明すること(聞き手)

本来「プレゼンテーション」とは、一定の時間内で、
与えられたテーマについて聞き手に説明することです。
その対象は企業における顧客や大人数とは限らず、
学校においてはとくに、研修や報告会なども、これに含まれます。

特徴・・・聴衆の反応を直接見ることができる



自己を表現し、
相手とのコミュニケーションを通して
相互理解を深め、
人間関係を築くための基本的な能力



プレゼンテーションスキル

3

「プレゼンテーション」の最大の特徴は、相手の目の前で行われるということです。書面などでは受け手側と直接コミュニケーションを取ることはできませんが、プレゼンテーションでは、聴衆の反応を直接見ることができます。そこで必要となるのが

自己を表現し、相手とのコミュニケーションを通して相互理解を深め、人間関係を築くための基本的な能力

である「プレゼンテーションスキル」ということになります。

パワーポイントをうまく活用することもこのスキルのうちの一つです。

スライドへの入力は...

- スライドに入力する文字は「箇条書き」が基本。
- 長いたらだらとした文章は、
伝えたい内容がわかりにくい上に、
聞き手が文章を読んで理解する手間が発生する。
- 聞き手が文章を読んでいる間は、プレゼンターの
説明は耳に入らない。
- スライドには重要なポイントだけを
箇条書きで列記し、
詳細はプレゼンターが口頭で補足

ということで、作り始めますが...

このように長い文章をだらだら書き込んだのでは
伝えたい内容が分かりにくいだけでなく、

ほら今、このように説明していても

誰もプレゼンターの言葉を聞いておらず

画面の文章を読んでおられますよね。

スライドでは、重要なポイントだけを箇条書きで示し、

詳細を言葉で補うのが効果的です。

書きましたが、箇条書きしましたが、箇条

必要な情報を主体的に

収集

判断

表現

処理

創造

受け手の状況などを踏まえて

発信

伝達

5

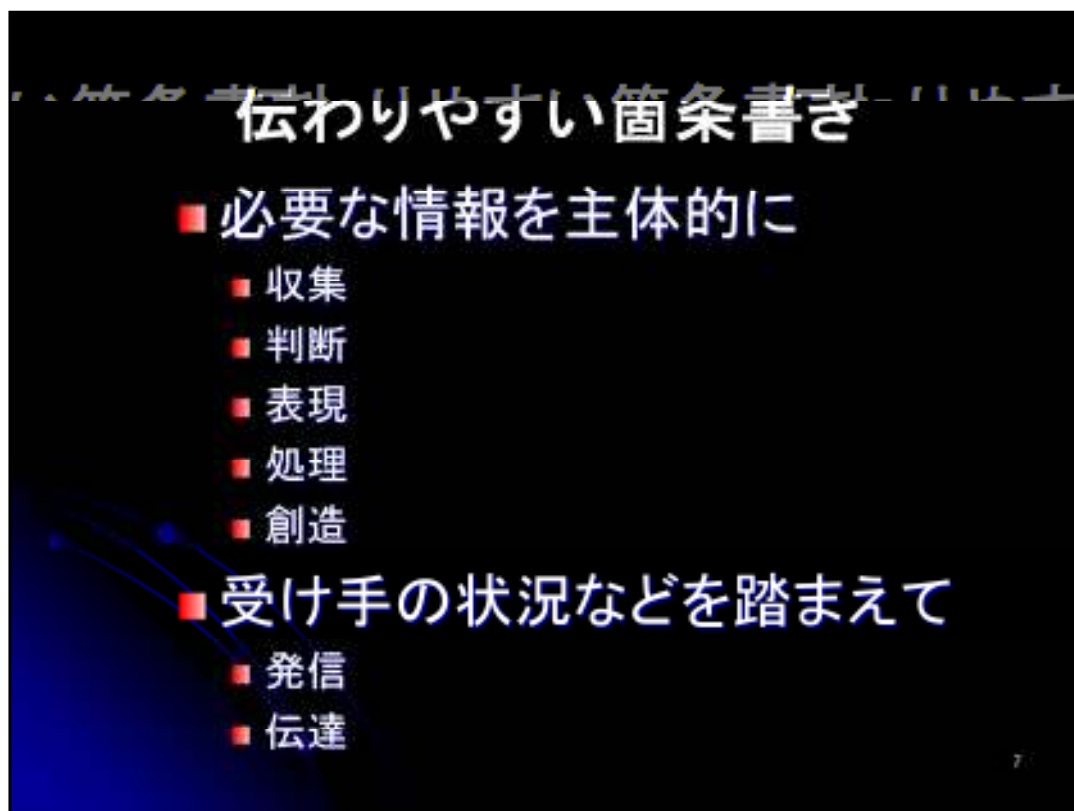
ただし、箇条書きにすれば何でもいいというわけではありません。
箇条書きを読みやすくわかりやすくするためには、
次に挙げる3つのコツがあります。

箇条書きのコツ



- 箇条書き同士に適度な間隔が空いている(行間)
- 複雑な箇条書きには、階層関係を付ける(レベル)
- 先頭の記号に手を抜かない(行頭文字)

上記のように、……



さきほどの箇条書きをより効果的に見せたものがこのスライドです。
プレゼンテーションスキルとは

必要な情報を主体的に収集・判断・表現・処理・創造し、
受け手の状況などを踏まえて発信・伝達できる能力

でもあり、
あらゆる情報があふれている現代において、
上手に情報を活用するためには必要不可欠のスキルだと言えるのです。



または、イラストなどを利用して
分かりやすく説明するのも効果的です。
箇条書きの羅列もこのように表すことによって
より視覚に訴えることが可能となります。

ポイント活用パワーポイント活用パワーポイント

- フォント & ポイント
- アニメーション
- カラーバリアフリー
- 配付資料
- 流れと衝撃 & 繋ぎと沈黙

これらは、パワポ利用でのプレゼンにおいて留意しなくてはならないことです。どのパソコンにもデフォルトでインストールされているフォントを使って作成しないといざ本番になってスクリーンにうちしてみると、イメージが違ったり、うまく表示されなかったりする場合があります。特に自分のPCを使わずにデータのみ持ち運ぶときには注意したいものです。

ポイントは、できるだけ大胆に大きく。
見にくい画面は、聴衆の皆さんは読もうとするほうに意識がいきます。

アニメーションは多用するとかえって逆効果です。
スライドに「動き」を付けるものではなく、聴衆をより集中させるためのツールと心得てください。

パワポを利用するプレゼンでは、お手元にお配りしたような「配付資料」を付けるのが原則です。
大きな大会などで当日資料配不可という場合を除いて、つけましょう。
印刷の画面で「配付資料」を選択して様式を設定できます。

シートが切り替わるときの流れの不自然さや
言葉の詰まりがないように心がけましょう。

どんなにすばらしいシート構成にしたところで
プレゼンの「構成」...つまり話す順が練られてなければ

なことも最も大切なこと最も大切

聴衆が自分で考えること

そして、最も大切なことは、このプレゼンによって
このテーマを、聴衆の皆さん一人一人が自分で考えることなのですと
伝えることです。

コミュニケーションを通して相互理解を深め、人間関係を築くことが大切なので
す。



元リクルートのくらたまなぶさんの本に、花火師のプレゼンテーションの話がある。

居並ぶ投資家(エンジェル)達の前で、その花火師は話し始める。
プロジェクターも使わず、資料はA4が2枚だけ。

「私は花火師です」と話し始めた彼は、
長岡の花火大会を楽しみにしながら、見られずに亡くなったガン患者のことを
知って
ショックだったこと、
友人の結婚式で花火を3発打ち上げたら大感激されたこと、
個人ユースに絞って花火を打ち上げていきたいことなどを語りました。
ただただ誠実に。

熱心な質疑の後、なんと投資家全員が手を上げ、投資の意思を示したといいま
す。

パワポのスキルを上げることが最終目的なのではなく
使いこなして、プレゼンすることが大事です。
どのようなプレゼンにおいても
大切なことは、
ただただ誠実に伝える。ということでしょうか。

以上で