

# 学生向けのプレゼンテーション作成 ガイドの提案

金沈譚<sup>†1</sup> 湯浦克彦<sup>†2</sup>

大学生は学校でのプレゼンテーションを行う機会が多い。そこでより効果的なプレゼンテーションを実施するためのガイドを提案する。スライド作成の前提になる発表シナリオを製作する際にチェックすべき項目、スライドを作成する際にチェックすべき項目、発表実施にあたってチェックすべき項目に分けプレゼンテーションを改良する手順をガイドする。学生のプレゼンテーション作成例を元にガイドの期待効果を分析し、重点的に提供すべきガイド内容を策定している。

## A Proposal for an Effective Presentation Creation Guide for Students

YEONSEO KIM<sup>†1</sup> KATSUHIKO YUURA<sup>†2</sup>

College students have many opportunities to make presentations when at university. In this proposal, we will provide a guide for implementing effective presentations. The proposal will be divided into three parts. The first part will encompass ideas to consider whilst drawing up a presentation scenario, the next part will involve considerations to make whilst creating a slide, and the final part will observe considerations to make whilst implementing a presentation. This proposal will include analysis of student's previous work in order to explain what a desirable presentation should look like. It will also offer a focused approach in order to provide a full understanding of this subject.

### 1. はじめに

情報化時代の変化と共に情報を伝達したり、表現することにおいてプレゼンテーションを利用し、より効果的にコミュニケーションを行う事の重要性が高まっている。近年は企業のマーケティングとして顧客とのコミュニケーションを取る際にプレゼンテーションを利用する機会が増加している。また、課題の発表や自己アピールなど学生においても様々なプレゼンテーションを経験する時代になった。学生時代に身につけたプレゼンテーション能力が、卒業後、企業や社会の中で使える重要な能力要素の一つになったということである。

プレゼンテーションというのは、与えられた時間内に必要な情報を効果的に伝達し、聴衆が興味を持って理解をした結果によって判断と意思決定をするようにする双方向的なコミュニケーション方法である。図1のように限られた時間内に多くの情報を伝えたり聞き手を説得しないとイケないためその構造が論理的で、複雑な内容を簡単明瞭に説明し聴衆から好感を得ないとイケない。プレゼンテーションは聴衆に最大の効果を与え、読むより見ることを通じて注目度を高めることができる。発表者は聞き手をより効果的に理解させることによって理解度と満足度を最大値まで引き上げることができるため、プレゼンテーションの重要性がますます大きく評価されている。

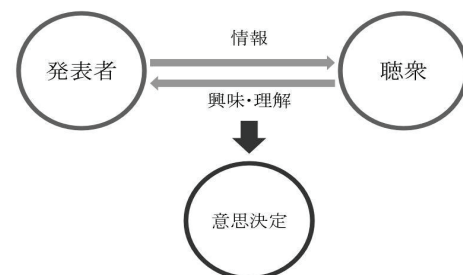


図1 プレゼンテーションの双方コミュニケーション

しかし、現在の学生のプレゼンテーションではその効果が必ずしも最大限に発揮されているとは言えない状態である。プレゼンテーションの教育が専門的に行われているところは少なく、学生が自らの経験のみでプレゼンテーションをおこなっているため、プレゼンテーションの根本的な意義を明確に理解しているとは言えない。そのため自分自信のプレゼンテーション能力を確認し、様々な分野で使えるプレゼンテーションスキルを向上させる機会を講じる必要がある。

本研究では、効果的にプレゼンテーションの品質を高めるためのチェックリストを制作する。チェックリストに必要なとされる項目は、ビジネス向けのパワーポイントスキル文献や書籍を元に必要とされる全般的なスキルを取り出し、学生に必要な内容を選別する。制作したチェックリストを学生に与え、彼らが先に発表に用いたプレゼンテーションに適用し、チェックリストによる改善効果を分析する。

<sup>†1</sup> 静岡大学情報学部  
Shizuoka University, Faculty of Informatics

<sup>†2</sup> 静岡大学大学院情報学研究所  
Graduate School of Informatics, Shizuoka University

## 2. プレゼンテーションの目的と現状

### 2.1 プレゼンテーションの概要

プレゼンテーションとは何か、「プレゼンテーションとは、情報伝達手段の一種で、聴衆に対して情報を提示し、理解・納得を得る行為を指す」と専門書籍で記述している[1]。言葉通りにプレゼンテーションは説得することである[2]。17世紀イギリスの有名な哲学学者フランシス・ベーコン(Francis Bacon)は彼の著書”学問の進歩(The Advancement of Learning)”で、説得というのは他人の意地を誘発させるため感性に異性を結び付ける手段だと言っている[3]。つまりPlatonの分断法やアリストテレスの三段論法みたいな異性的な方法だけで一般大衆の意地を誘発させるのは難しいので、感性的な方法を加えて彼らの意地を動かす方法だからこそ説得であるということである。したがって、プレゼンテーションは限定された時間内に情報を異性的、感情的で正確に伝える結果として聴衆の判断と意思決定まで取り出す説得コミュニケーションの一つの方法だと言える。

プレゼンテーションと説得コミュニケーションは、発表者が伝えたい情報に対して聴衆から関心を受けなければならない。関心を得るためには視聴覚的でシンボリックな刺激を与える必要がある。その刺激によって聴衆から共感と感動を感じさせ、彼らの行動が変化するように決心させる段階まで届かなければならない。また、その決心が実際の行動の変化まで行ったらプレゼンテーションや説得コミュニケーションを成功したと言える。図2は、プレゼンテーションの過程の効果を合わせて示したものである。ここで、プレゼンターは聞き手に自分の経験・アイデア・ノウハウ・提案・情報など伝えたいメッセージを聴衆にプレゼンテーションを通じて伝達する。また、聴衆はそこから得たプレゼンターのメッセージに対し関心を持ち、理解・意思決定・満足度の決定・判断をする。そしてプレゼンターにメッセージに対する決定や判断の表現として、信念・態度・行動の変化を見せることでプレゼンターと聴衆の体系的な伝達行為が成立することになる。

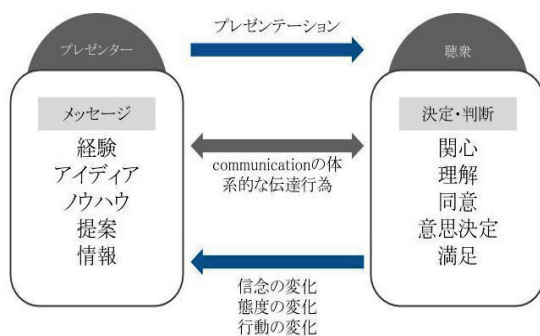


図2 プレゼンテーションの効果

### 2.2 理想的なプレゼンテーション

#### 2.2.1 プレゼンテーションの3大構成要素

理想的なプレゼンテーションの制作は「3本脚の椅子」にたとえることができるとジム・エンディコットは述べている。メッセージ、ビジュアルストーリー、デリバリーの3つが重要な3大要素だと訴える[4]。プレゼンターは自分のプレゼンテーションが上手く進んでるのかばかりを気にする傾向があり、コンテンツやビジュアル、デリバリーが相手にどう映っているかについてはあんまり考えようとしないものなので、この3つを常に意識すべきであるとナンシー・デュアルテも述べている[5]。

##### (1) メッセージ(Message)

もしくはコンテンツとも述べる。メッセージは伝えようとする内容を様々な面で綿密に分析して聞き手の立場で一目瞭然に論理的な構造として整理、展開しなければならない。メッセージの要素に充実する方法は、聴衆に認証を残すためにトレンド・コンテンツ・環境をチェックし、アイデアを出すためのブレインストーミングを行うことでテーマを設定し構成を立てることである。また、文章化するためにストーリーを立てて台本や筋書きを作成し、最後に検証を行う。

##### (2) 視覚的表現(Visual)

どのような形式、どのようなビジュアルで表現するのかを意味する。整理されたコンテンツをもとにして視覚化する過程であり、様々な技法を効果的に活用して伝達内容の核心を浮き彫りにさせるものである。メッセージの視覚化は伝達しようとするメッセージをより早く、簡単に理解できるように助けてくれる。このような視覚的資料は言語や数字による情報よりずっと明確かつ機敏にそれぞれの要素の関連性を表す能力がある[6]。視覚的表現要素に充実するためには、ビジュアル思考を持つため文章を絵コンテンツ・図表・ワードマップなどの資格化を行う。また、フォント・配色・背景・テンプレートなどのグラフィック技術とともに資料を動きで見せるアニメーションを身につける必要がある。最後に、ビジュアル資料を目的・聴衆の反応・統一感などに合わせて検定をおこなう。

##### (3) 伝達(Delivery)

プレゼンテーションは、コミュニケーションである。伝達者の声とビジュアル資料を同時性を持って提示するのが重要である。したがって伝達は、一方的な資料の停止ではなく聞き手が一緒にプレゼンテーションに参加できるように誘導する双方コミュニケーションが成立させる必要がある。伝達の要素に充実なプレゼンテーションを行うためには、ジェスチャーやアイコンタクトなど対人と自然なコミュニケーションをとる方法を考案し、使用するメディア・音声・デザインなどのデバイスをチェックする。また、配布資料やパンフレットなどメッセージの伝達を援助する資料を準備する。最後にリハーサルを通じて自分の姿を確認

し、他人からのフィードバックを受けてより質が高いメッセージ内容を伝えるための検証を行う。

ナンシー・デュアルテはさらに3大要素を図3に示すような12種類の要素に分解している[5]。

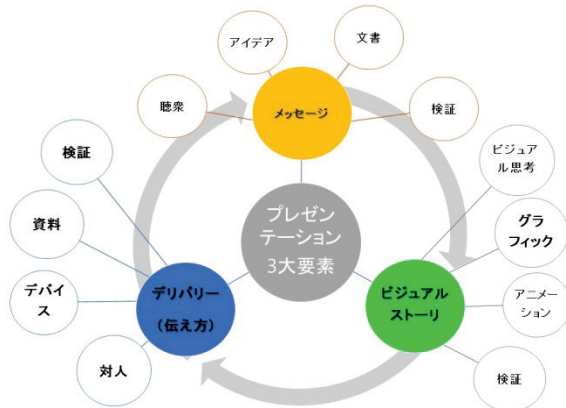


図3 プレゼンテーションの3大構成要素

（[5]をもとに作成）

本研究では、以上述べた3大要素と12の要素を満たすプレゼンテーションの制作支援を大きな目標とするが、後で述べる学生のニーズに合わせて要素を選択していく。

### 2.2.2 理想的なプレゼンテーションの流れ：3P(Plot, Preparation, Performance)

理想的なプレゼンテーションを制作するには、プレゼンテーションの3つの段階によって制作される。この段階を表す英語 Plot, Preparation, Performanceの頭文字を合わせてプレゼンテーションの「流れの3P」と呼んでいる。（参考文献[7]）

#### (1) Plot(具象)

目的に合わせてプレゼンテーションのメッセージを決め、プレゼンテーションの状況を明確にする段階である。この段階を明確に準備しないと、次の段階に異常が発生する可能性が大きくなるだろう。努力と時間を一番多くかかる必要がある段階である。

#### (2) Preparation(準備)

プレゼンテーションを実施する準備の段階である。メッセージをより効果的に伝えるためのスライド作成段階である。メッセージをストーリー化した視覚的な要素を制作することをメインとして行う。

#### (3) Performance(実行)

プレゼンテーションを実施する段階である。聴衆とのコミュニケーションをとるために行うパフォーマンスを用意する。メッセージの内容や視覚的な要素だけではなく声や行動、表情など身体的な魅力が影響を与える段階である。また、事前に予想される質問などを決めリハーサルを行ったりプレゼンテーションの後に反省を行う。

本研究では学生の作成するプレゼンテーションが、必要な要素を含む理想的なプレゼンテーションに近づくことを目的としており、チェックリストも流れの3Pを意識し作ら

れる。流れ3Pを遵守することが理想のプレゼンテーションの根幹となるため、製作の際にも常に意識する必要がある。

## 2.3 学生のプレゼンテーション

### 2.3.1 学生プレゼンテーションの特徴

上のようなプレゼンテーションの発展は教育ツールとしても大きく影響を与えた。教師が授業を行う時や学生が課題を発表する時など学校内でもプレゼンテーションは活発に行われている。特に大学では小・中・高校より多く学生がプレゼンテーションを行っている。

大学生が主に行うプレゼンテーションは、課題の発表や課外活動まで様々な目的で活発に行われているのでプレゼンテーションスキルを高める機会も多いと思われる。

報告者の一人（静岡大学情報学部のIDプログラム）の場合は、卒業のために67科目を履修し、その中でプレゼンテーションが必要となった科目は、29科目であり計35回のプレゼンテーション発表を行った。また、コンテストや合宿、セミナー、面談、論文発表など授業外の目的として行ったプレゼンテーションはおおよそ21回であった。

静岡大学情報学部のISプログラムに所属している友人の場合には、卒業のために69科目を履修し、その中でプレゼンテーションが必要となった科目は、26科目であり計33回のプレゼンテーション発表を行った。また、コンテストや合宿、セミナー、面談、論文発表など授業外の目的として行ったプレゼンテーションはおおよそ24回であった。

報告者らの学部特有のこともかもしれないが、大学生の勉学にはプレゼンテーションに重要となっている。

### 2.3.2 学生のプレゼンテーションに求められるもの

学生のプレゼンテーションに求められるものについて、報告者は、自分の授業等での経験から以下の項目が重要だと考えた。

#### ● 論理的

学生のプレゼンテーションは自分が得た情報を相手にあたえることを目的としている場合が多い。相手に情報を伝達するためにはまず自分が情報を把握しておく必要がある。学生はプレゼンテーションを行うことによって学んだ内容を確認したり、足りない内容を調べることで、プレゼンテーション制作の準備過程でも学習を行うことになる。プレゼンテーションは論理的な学習のひとつの段階でもあるのだ。授業の中でより論理的な発表を行うために自分の意見を支えてくれる様々な書籍を読み、資料調査を行う。そして事実に基づいた客観的な主張を行っていく。

#### ● 説得力

プレゼンテーションは説得コミュニケーションのツールである。欲しい目標を得るために説得コミュニケーションを行う。授業で良い成績を得たりサークルの参加勧誘をしたり自分が計画を他の人から良い評価を受けたりするた



めのプレゼンテーションが多い。学生が得たい結果物のため説得力を高めるプレゼンテーションスキルを高める必要がある。例えば報告者の一人の場合は、研究室の選抜の際に現在の指導教員との面談を行った。そこで、私が研究室に入りたい事を切望した結果、その熱意が認められ望んだ研究室に入ることができた。その熱意を相手にきちんと伝えて初めて説得力となる。

### ● 創造力

また、プレゼンテーションは視覚的資料を作る必要がある。学生同士にプレゼンテーションを比べたり、多くのプレゼンテーションを接するのは学生にプレゼンテーションの完成度の基準を立てる感覚的な能力を上げさせる。伝えたい情報を視覚化する段階で、学生の想像力を高め、より創造的な視覚資料を作成するスキルを向上させるきっかけになれる。報告者らの身の回りの例を挙げるとビジネスコンテストがある。発表ツールをパワーポイントからプレジに変えたことで、オリジナリティーが生まれ、さらに話の要素ごとの一連のつながりがイメージしやすくなったことで審査委員から高く評価された。

### 2.3.3 学生プレゼンテーションの目的による種類とその理想的な例

学生がプレゼンテーションを利用する際に目的によって大きく2つで区別することができ、その種類は以下のようになる。

#### (1) 情報提供形及び報告形のプレゼンテーション

情報提供形プレゼンテーションは、有益な情報や価値がある知識を伝達するための手段である。教育機関もしくは企業で授業やゼミを行う時に聴衆の理解を助けることができる。効果的な情報の伝達を達成されるためのプレゼンテーションを表す。調査や考察を目的とした授業等における課題によく使われている。

報告形プレゼンテーションは、授業で学習成果を発表し評価されることを目的とするケースが多い。評価基準に従って、簡潔かつ分かりやすく伝える目的を持ったプレゼンテーションである。報告型プレゼンテーションは発表テーマの意図と状況、結果等を明確かつ具体的に伝える必要がある。そのため場合によって、追加的に配布資料や添付資料を用意することがある。

情報提供形プレゼンテーションと報告形プレゼンテーションの理想的な例には以下のようなものがある。以下の事例には、プレゼンテーションの発表用であるスライド資料のみ掲示している。

#### ● ジェフ・ブランマンのプレゼンテーション

ジェフ・ブランマン(jbrenman)のプレゼンテーションは、World's Best Presentation Contest[8]で1位を入賞した作品で「グローバル化と21世紀のアメリカに未来があるのか」という問題を眺望する内容である。このスライドは、オンラ

イン上で見せる目的で製作したので発表者がいなくても内容を強調できるストーリーテリングを強調している。このプレゼンテーションの全体スライドの内容は<http://www.slideshare.net/jbrenman>で確認できる。



図4 ジェフ・ブランマンのプレゼンテーション (Shifthappens)抜粋

#### (2) 提案形及び広告形のプレゼンテーション

提案形プレゼンテーションは、緻密な構成と内容で聴衆により分かりやすい説明とともに肯定的なイメージを持たす。プレゼンテーションを説得力をもって提示することにより、聞き手に興味と共感を誘発させる。主にプロジェクト提示やビジネスプランの提案、紹介などに使われている。コンテストやプロジェクト形式の授業に使用される。

広告形プレゼンテーションは、様々な環境で紹介や広告を目的として行われる。発表や配布の形式として作られ、個別的な媒体との相互作用が可能でありデジタルメディア活用が容易である。サークル、研究室、イベントの広報など課外活動で活発に利用されている。

提案形プレゼンテーションと広告形プレゼンテーションの理想的な例には以下のようなものがある。

#### ● ガイ・カワサキのプレゼンテーション

ガイ・カワサキ(Guy Kawasaki)は「ウェブ2.0、ユーザー生成コンテンツ、市民ジャーナリズム、ロングテール、ソーシャルメディアサイトを\$12,107.09で構築した方法」というタイトルでプレゼンテーションを行った。彼は大きい数字を提示し、その数字が表す意味を説明する独特な方法のプレゼンテーションを行った。本来に印刷を目的として作ったスライドではなく発表を目的として制作したスライドであるため、スライドだけで話の要点を理解するのは難しいだろう。実際の講演では、単純明瞭なスライドと発表者の発言が調和を成している。具体的な説明よりもキーワードを見せることで、発表者の言葉を補完する程度にしか使われないスライドだが、聴衆のため簡潔ながらも記憶しやすいプレゼンテーションの良い事例である。このスライド内容は<http://www.slideshare.net/GKawasaki>から

確認することができる。

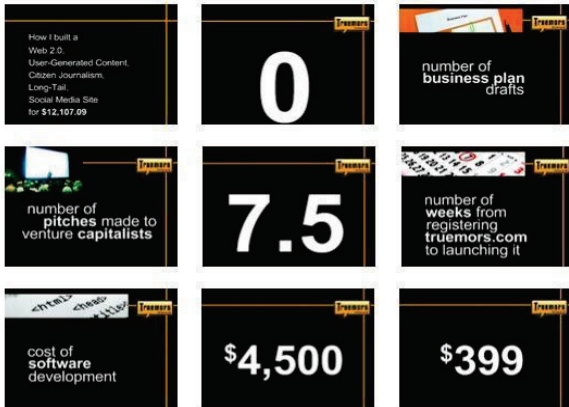


図 5 ガイ・カワサキのプレゼンテーション(truemors)抜粋

### 3. プレゼンテーション・チェックリスト制作

#### 3.1 学生により効果的なプレゼンテーションスキル向上の方法

##### 3.1.1 学生のニーズ

学生という側面でプレゼンテーションスキル向上の方法を利用する際のニーズを考察して述べる。

##### (1) 短時間

学生は、いろんな分野のプレゼンテーションを製作しないといけないので、プレゼンテーションスキル向上の自体に長い時間を割けない。なるべく時間をかけずにプレゼンテーションスキルを向上させる方法を考察する必要がある。

##### (2) 単純な

様々な媒体を通じない単純な形でプレゼンテーションスキルを向上する必要がある。講義に参加もしくは有料である方法よりも学生は気軽にスキルを向上させる方法を求める傾向がある。プレゼンテーションを専門的なものとして考える学生が少ないため、このような傾向となる。

##### (3) 応用可能な

便利な方法だとしても実際のプレゼンテーションスキルに影響を与えてないとその利用する価値がない。専門性より学生が効率的に応用できるようなプレゼンテーションスキルの向上方法を考案しないといけない。

#### 3.1.2 学生のニーズに合わせたプレゼンテーション・チェックリストの提案

前述した学生のニーズを満たすには、3.1 で提示した様々な方法では手間がかかり効率的ではない。ここで本研究では、学生のニーズに合わせてプレゼンテーション・チェックリストを提案する。

プレゼンテーション・チェックリストは、項目をチェックしながらプレゼンテーションを進行する方法である。様式さえあれば簡単に必要な要素を検討しながらプレゼンテーションを進むことが可能である。この論文で提案するチェックリストは、図 6 のように 2.2 で論じた理想的なプ

レゼンテーションと 3.2.1 の学生のニーズを考慮して学生向けに利用する際に効果的になることを目標とする。

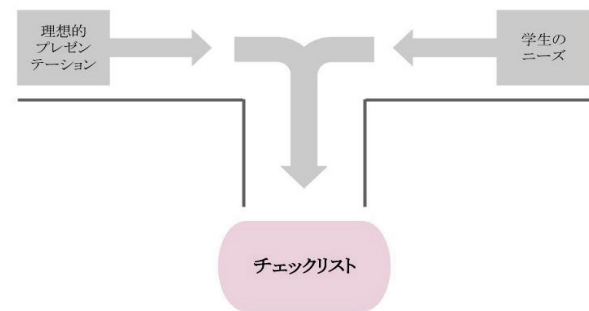


図 6 学生のニーズに合わせたプレゼンテーション・チェックリストの提案

#### 3.2 プレゼンテーション技法の調査

チェックリストの制作の基盤として使われる技法に関する書籍の比較調査をおこなった。比較の基準としては、書籍の内容のバランスとともに流れが具体的に示されているかを評価した。

##### (1) プレゼンテーション・パターン

創造的なプレゼンテーションを行うための伝達カスキルを記載した書籍である。章の数が多く、それぞれの章は短いが文字が多い。メッセージの伝達を中心として読者が自信を持つ方法や適切な表現方法を紹介している。しかし全体を構成している章が多く、マーケティングを目的とした表現の紹介が多いので学生のプレゼンテーションには適切ではないと判断した。[9]

##### (2) Slide:ology プレゼンテーション・ビジュアルの革新

様々な視覚化効果を説明している。著者の経験や作品を紹介したり他の有名人のプレゼンテーションを例としてプレゼンテーション作成スキルを論じている。しかし、美術的な要素が多いため学生のプレゼンテーションに引用するには難しいと判断した。[5]

##### (3) マッキンゼー流プレゼンテーションの技術

ビジネスに使えるパワーポイント資料制作を中心としている書籍である。本の項目が流れの 3P に対応した三つの章で分けて構成されている。流れは本研究の目的にもっとも近い。[6]

##### (4) パワープレゼンテーション説得の技術

説得を目的としたパワーポイント技術を紹介している。メッセージの決め方やメッセージの伝達方法が多く記載されているが、学生のプレゼンテーションは報告する技術も求められているためチェックリストに反映しにくいと判断した。[10]

#### 3.3 チェックリストの要件定義

3.3.1 の比較分析により、チェックリストの制作の手順はマッキンゼー流プレゼンテーション技術で紹介されているものを規範として採用した。[6]

しかし、学生のニーズと論じた理想的なプレゼンテーシ

ョンの3大要素をともに充実させたチェックリストを制作するのでは、要件が多くなり簡便なチェックリストとならないと判断し、学生のプレゼンテーションに重要でない項目を省き調整した上で、学生のニーズに比重をおいたチェックリストを作成するものとする。対象とするプレゼンテーションの規模は、スライドの枚数にして10枚程度としてチェックリストを用いたプレゼンテーションの改良を1時間程度で行うことができるようにする。

2. 2. 1 でじたプレゼンテーションの3大要素を最小限の範囲で充実させるために必要とされる内容として図8に示した項目をチェックリストの項目とする。

メッセージの要素の中のアイデアやテーマ設定のところは、学生の課題から影響を与えられるため明確に定義できないと判断し、今回のチェックリストには含めない。

ビジュアル資料要素の視覚化技術やアニメーション・グラフィックの要件は、美術・デザインなどのセンスと専門的な知識が必要となるため一般的な学生が簡単に使用するチェックリストとしては扱うことができないと判断した。

最後にデリバリーの要素のデバイス検定は省略する。チェックリストはプレゼンテーション実施直前までの段階で使われるのを目的としているので、実施後の反省・評価も省略する。

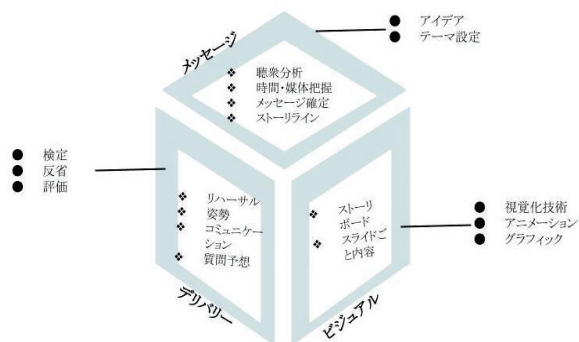


図7 チェックリストの構成要素

一方、本論文が提案するチェックリストでは、理想的なプレゼンテーションの流れ3Pを全体的な項目構成の基盤とする。このチェックリストは、2. 2. 2で述べた理想的なプレゼンテーション流れ3PのPlot(具象)の段階で当てはまる「状況の確認」、Preparation(準備)の段階に当てはまる「プレゼンテーションを設計する」最後にPerformance(実行)段階の内容を含めている「プレゼンテーションを実施する」の3要素で成り立っている。

以下はそれぞれの章の中に含めるべき内容を論じる。

### (1) 「状況の確認」

利用者にメッセージの確定可否を確認させる。プレゼンテーション実行の理由と達成目標を確かめる。また、聴衆とのコミュニケーションをとるために相手を分析する。そのためには「相手にとって何の役に立つのか(What's in it for you?)」と問い続ける必要がある(英語の頭文字をとって

WIIFYと呼んでいる[10]。WIIFYを満足させるには相手の傾向と特徴を把握するべきだ。聞き手の地位、持っている情報力、興味とともに聞き手の立場で考えながら分析していく。また与えられた時間と空間的な条件をもとに機材や媒体を選択する。

### (2) 「プレゼンテーションを設計する」

プレゼンテーションのストーリーラインを決める。ストーリーラインを決める際にオープニング-中身-エンディングの順に考える。オープニングでは、PIPの法則を使う(目的 Purpose-重要性 Importance-予告 Preview)。相手に興味持ってもらうため、プレゼンテーションする目的とその理由をはっきり定義する。その後これから行うプレゼンテーションの予告をして、期待感を持ってもらう。中身は分析した相手の特徴に合わせて相手を理解させる。発表内容に対する理解力が高い人に話す場合は、最初に結論と提言をプレゼンテーションの先に言う。それはより論理的な説明をするためである。また発表内容に対する理解力が低い人に話す場合は、最初に結論と提言をプレゼンテーションの章ごとに言うか最後に述べる。メッセージの強調による説得を行うためである。最後のエンディングでは結論と今後の考察や課題を論じる。

### (3) 「プレゼンテーションを実施する」

リハーサルの際に行う事を確認する。リハーサルはプレゼンテーションの実践準備段階である。第一リハーサルはプレゼンテーションの資料と流れを確かめる。また台本を作り、読みながら練習をする。自分の声を注意しながらプレゼンテーションのリハーサルを行う。自分の声を中心的に確認できる方法は録音である。

第二リハーサルはプレゼンテーションを声と資料と共に行動で行う。適切な練習相手を見つけてプレゼンテーション全体リハーサルを行う。また、順調なコミュニケーションをとるために聞き手の立場で予想される質問も決める。最後に自分のプレゼンテーションの全体を確認するためビデオを録画し、客観的視点で自分のプレゼンテーションをチェックする。

最後に、プレゼンテーションを行う際、注意すべきものである。遅刻をせずに早めにプレゼンテーション会場に着き、設備を確認する。プレゼンテーションの途中には緊張せずに自然な行動や声で聴衆とのコミュニケーションをとる。また、聴衆の集中を邪魔しないように注意する。プレゼンテーションの終了後には、質問の過程にも相手とのコミュニケーションをとるために質問を注意深く聞きながらアイコンタクトを実現する。また、相手が聞いたがっている答えの要点だけを明確に説明する。また、プレゼンテーションと質問の段階を明確に区別する。

上に論じたチェックリスト利用の全体流れを図9チェックリストの流れで示した。



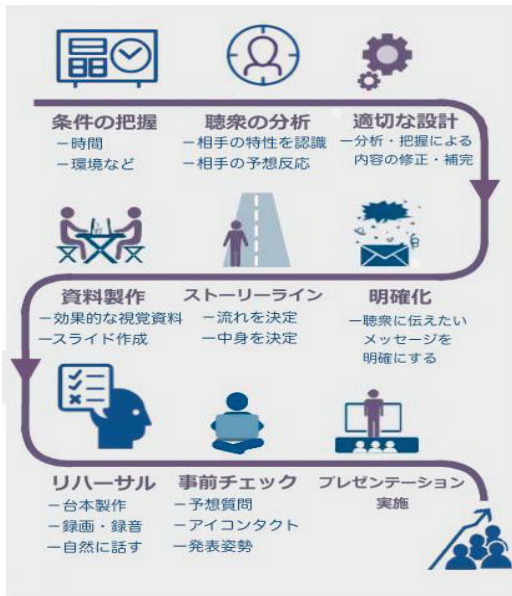


図 9 チェックリストの流れ

### 3.4 チェックリストの期待効果

作業やメッセージの決定の手順が示されているため効率化を図る。

聞き手の分析をチェックするため、相手に伝えたい内容を相手の特徴に合わせて考えることができる。聞き手の状況や与えられた時間・場所と設備に合わせて目的達成にメッセージが適切な要素を含めているのかを確認できるのでプレゼンテーション内容の質を高めることができる。

また、プレゼンテーションの構成の中身に入るべき項目をチェックしながら自分で修正箇所を気づき改善に務めることができる。

プレゼンテーション実施することにおいてリハーサルを行う項目をチェックし、実行準備をより多く行うようになる。また、緊張や質問などプレゼンテーション実施中に起こる可能性があることを事前にチェックし、ミスするリスクを減らす。

## 4. 実験と評価

### 4.1 実験の実施

#### 4.1.1 実験の目的と手段

チェックリストを使用前のパワーポイントと使用後のチェックリストを比較し、チェックリストの期待効果が反映されたかを検証することを目的とする。プレゼンテーションの実行する際の態度変化による伝達力改善は、その基準が明確ではないため本研究では対象外としている。

本研究では学生3人を対象に、以前作成したパワーポイントの slides を、チェックリストを使用して改善を行っ

てもらった。

#### 4.1.2 実験の評価項目

##### (1) メッセージ

資料の順番構成の変化をチェックする。スライド資料の中に目次、結論、主張、目的など相手を認識した上で伝えたいメッセージが含まれているのかを評価する。また、変化したところで見られる特徴を確認する。

##### (2) 視覚的資料の伝達力

スライドのデザイン構成を確認する。写真やイラスト、資料の配置や種類の変化を基盤とし、その数を確認して評価する。また、内容の量の変化を文字の数で明らかにし、メッセージを伝達するために使った文字の効果(文字の色違いや大きさ)の数量も評価する。最後にその変化による特徴を確認する。

### 4.2 結果の分析

#### (1) 実験対象 A

設計したウェブサイトの紹介を目的としたパワーポイント資料である。

##### ● 全体分析

実験対象Aのチェックリスト使用の前後のスライド変化の図9に示した。

目次と結論が追加され、内容をより具体的に説明するための文章が増えた。また、文章をイメージ化したり図やイラストを多めに追加した。



図 8 実験対象 A の前後

##### ● メッセージ分析

スライドの枚数は11枚から13枚に増え、内容の構成もより細かくなった。目次と結論を追加し、メッセージの伝達のためパワーポイントの流れの形式を追加した。

	実験前	実験後
スライドの枚数 (表紙を含め)	11	13
内容の手順	コンセプト ↓ 目的・方法 ↓ 説明 ↓ 考察	目次 ↓ コンセプト ↓ 目次・方法 ↓ 説明 ↓ 考察 ↓ 結論
特徴	目次と結論が形成された。 詳しい説明が増えた。	

表 1 実験対象 A のメッセージ分析

● 視覚的分析

イラストなどの数と文字数が多く増加した。文字に効果を適応した数も増えた。視覚的な効果を使って伝達しようとする努力を行った。

	実験前	実験後
文字以外のコンテンツの数	7	21
文字数	860	1419
効果を使った文字数	124	182
特徴	文字やコンテンツの数が増え、強調の効果も増えた。 説明が多くなった。	

表 2 実験対象 A の視覚的分析

(2) 実験対象 B

開発を目的とした新しいシステムの紹介するパワーポイント資料である。

● 全体分析

実験対象 B のチェックリスト使用の前後のスライド変化の図 10 に示した。

内容やスライドの流れの構成変化は行っていない。視覚的な変化が多く行われた。スライドのフォームを統一させたり、フォントの大きさを大きくした。また、文字の色を変える効果を使った。利用前に使っている表を簡単な形式で変化した。



図 10 実験対象 B の前後

● メッセージ分析

スライドの枚数の変化や内容の変化は起こってなかった。

	実験前	実験後
スライドの枚数 (表紙を含め)	13	13
内容の手順	問題定義 ↓ コンセプト ↓ 説明 ↓ 結論	問題定義 ↓ コンセプト ↓ 説明 ↓ 結論
特徴	メッセージの構成の変化なし	

表 3 実験対象 B のメッセージ分析

● 視覚的分析

コンテンツは、グラフの単純化によって矢印のコンテンツや説明のために使われたコンテンツが減少した。また、説明文章を短くてフォントが多き強調効果を使うことによって効果を使った文字数が増えたが全体の文字は減った。

	実験前	実験後
文字以外のコンテンツの数	17	12
文字数	3121	2587
効果を使った文字数	201	228
特徴	スライドをより単純化し、コンテンツと文字数が減った。 文字数が多いスライドで重要なところに効果を使い、その数が増えた。	

表 4 実験対象 B の視覚的分析

(3) 実験対象 C

構想したプログラム構造の紹介とそのアルゴリズムを定義するためのパワーポイント資料である。

● 全体分析

実験対象 C のチェックリスト使用の前後のスライド変化の図 11 に示した。

聞き手を意識し、挨拶と結論を強調するページを追加した。また、伝えたい目的をまとめて説明するページも加えた。流利的な変化は、説明を目的の後で述べ、最後に結論を述べるなどの変化があった。長い文章を項目化したり文章の代わりにイメージコンテンツを使ったりすることで、コンテンツは増えて文章は減らした。



図 11 実験対象 C の前後



● メッセージ分析

内容を手順として結論や挨拶が追加されたことによってスライドの枚数が減少したのを確認できる。また、結論を複数繰り返して手いる。結論を先に論じてから提案をし、強調するため最後にまた結論を追加した。聞き手を認識した挨拶を一番最初に論じたことで聞き手の分析を行ったと思われる。

	実験前	実験後
スライドの枚数 (表紙を含め)	9	11
内容の手順	提案 ↓ 説明 ↓ 結論・考察	挨拶 ↓ 結論 ↓ 提案 ↓ 説明 ↓ 結論
特徴	聞き手を配慮する挨拶を追加した。 言いたい結論を明確にして追加し、結論を複数 回述べている。 結論の内容が減少した。	

表 5 実験対象 C のメッセージ分析

● 視覚的分析

文章の文字の代わりに写真などのコンテンツを追加した。また、長い文章の代わりに効果を使った短い文章を増やした。聞き手の興味を引くため大きい文字効果を使った。

	実験前	実験後
文字以外のコン テンツの数	8	12
文字数	1310	928
効果を使った 文字数	63	74
特徴	聞き手を意識し、挨拶のところを挿入した。 コンテンツや効果が増え、文字数が減少した。	

表 6 実験対象 C の視覚的分析

4.3 チェックリスト利用に対する考察

3人は同じチェックリストによる改善を行ったが、その変化は多様であった。

実験対象 A は、内容の手順に目次と結論を加えており説明も詳細となった。結果スライド枚数と文字数はともに増えた。内容構成の明確化という改善は行われたが、1枚のスライドあたりの文字数が増えたことは聴衆の集中力を妨げる原因となることもあるため、文字の代わりにチャートや視覚化資料を用いて、効率的でコンパクトなスライドにすることが課題となる。

次に実験対象 B は、スライドが簡略化されており文字数が減った。しかし効果を使った文字が増えたため、伝えたい内容を聴衆により強調されるようになった。またバラバラだったフォームが改善により統一されたことで、スライドデザインのバランスが向上した。チャートにおいても、

たくさん引かれていた関係図の矢印が、図を循環型にするといった工夫できちんと整理されたことで見やすくなった。ただまだ全体の文字が多く、小さくて見づらいため、重複で論じた内容を省略することや文字の代わりにチャートや視覚資料を用いて、効率的でコンパクトなスライドにすることが実験対象 A と同様に求められる。

そして実験対象 C は、内容の手順の中ですぐに結論を出すことで結論がより印象に残るスライドとなった。またスライドが増えたにも関わらず、文字数が減少し文字以外のコンテンツや効果を使った文字が増えたためスライド1枚1枚のメッセージが分かりやすいコンパクトなスライドとなった。視覚資料製作の次のステップとして、様々なデザインソースや他のプレゼンテーションを閲覧することでよりデザインの質を高めるスライドを製作することが課題となる。

3つのスライドの変化からチェックリストの作成項目のうち、目的の確認、オープニングに含むべき事柄(目的)、エンディングの結論、資料の表示に適切な形式を選ぶ、の部分が三者共通して改善されたため、これらの項目が有効であったことが確認できる。

5. 結論

これらの分析結果からチェックリストの利用による改善は見られたが、その改善はミスの訂正や内容の補足、イラストの挿入のような利用者の知識の範囲内でのものに留まっていた。したがって、チェックリストでは本研究が目標として掲げた理想的なプレゼンテーションには至らなかった。その原因として、チェックリストが簡単に必要な基本の要素に気付かせる性質を持っているが専門知識を伝達する性質を持っていなかったことが挙げられる。

しかし、知識の範囲内でのプレゼンテーションの質の向上は確認できた。そのためチェックリストの効果はあると結論づける。また専門知識をチェックリストの使用前に持った上でこのチェックリストを使用すればさらなる効果が期待できると考える。そのための手段を今後の課題とする。

5.1 今後の課題

チェックリストは、手軽くプレゼンテーションスキルの基本を学習できる手段であった。学生のプレゼンテーション能力をより効果的に向上させるためには、プレゼンテーションスキルをより多く伝える媒体が必要である。今後の研究活動の方針として、プレゼンテーションに必要な要素に対する様々な知識を得ることができる学生向けのプレゼンテーション製作ガイドサイトを製作することを課題とする。

5.1.1 ガイドサイトの提案

本研究で今後の課題として提案するガイドサイトは、学生向けのプレゼンテーションスキルに対する知識を効率的に伝えることができるサイトである。サイトでは理想的な

プレゼンテーションを実現するための知識を提供する。具体的には理想的なプレゼンテーションになるための3大要素と3Pの流れに対する情報、プレゼンテーションの製作目標ごとに様々な参考資料、インスピレーションを受けることができるデザインソースである。また、このサイトではパワーポイントだけではなく「プレジ」や「インフォグラフィック」、「キーノート」など目的に合わせて使える様々なプレゼンテーションツールの利用スキルも提供する。

以下の図12は、構想したサイトマップである。トップ画面の次の段階は共有・イベント案内・PTツール利用スキル・レビューとともに会員ページがある。加入制度であり、会員を管理するための会員ページである。共有ページの中にはプレゼンテーションに関する様々なノウハウやアイデア・デザイン資料・テンプレートなどを記載し、利用者同士に共有することができる。イベント案内ページでは、プレゼンテーションスキルを向上するための講義やコンテストなどのイベントを紹介する。また、プレゼンテーションツールの利用スキルを様々なツールごとに向上できるようにネット掲示物で記載する。最後にプレゼンテーションスキルの向上に役に立てる書籍や講義・サイトなどの利用感想を記載し、ユーザに有益な情報を提供する。

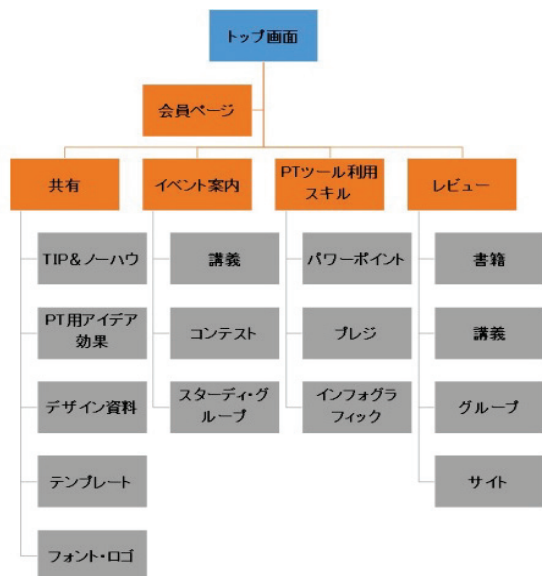


図12 サイトマップの構成

## 参考文献

- 1) ウィキペディア  
<http://ja.wikipedia.org>
- 2) 「Effective Presentation」 by Antony Jay and Ros Jay- Pitman  
 Publishing : London, 1996
- 3) 「Bacon: The Advancement of Learning」 by Francis Bacon -  
 Clarendon Press : 1876
- 4) 「The Presentation Survival Guide」 by Jim Endicott - Paperback:  
 2001
- 5) 「Slide:ology プレゼンテーション・ビジュアルの革新」 by ナンシー・デュアルテ-株式会社ビー・エヌ・エヌ新社 : 2014 熊谷  
 小白合訳
- 6) 「マッキンゼー流プレゼンテーションの技術」 by ジーン・ゼラ

- ズニー - 東洋経済新報社 : 2011
- 7) 「プレゼンがうまい人の「図解思考」の技術」by 永田 豊志 - 中経出版 : 2010
  - 8) World's Best Presentation Contest  
<http://www.bestpresentation.net/best-powerpoint-presentation/>
  - 9) 「プレゼンテーション・パタン」 by 井庭 崇 - 慶應義塾大学  
 出版社 : 2013
  - 10) 「パワープレゼンテーション説得の技術」 by ジェリー・ウイズマン - ダイアモンド社 : 2011

- 1 ウィキペディア  
<http://ja.wikipedia.org>
- 2 「Effective Presentation」 by Antony Jay and Ros Jay- Pitman  
Publishing : London, 1996
- 3 「Bacon: The Advancement of Learning」 by Francis Bacon -  
Clarendon Press : 1876
- 4 「The Presentation Survival Guide」 by Jim Endicott - Paperback: 2001
- 5 「Slide:ology プレゼンテーション・ビジュアルの革新」 by ナンシー・デュアルテ-株式会社ビー・エヌ・エヌ新社 : 2014 熊谷小白合訳
- 6 「マッキンゼー流プレゼンテーションの技術」 by ジーン・セラズニー - 東洋経済新報社 : 2011
- 7 「プレゼンがうまい人の「図解思考」の技術」 by 永田 豊志 - 中経出版 : 2010
- 8 World's Best Presentation Contest  
<http://www.bestpresentation.net/best-powerpoint-presentation/>
- 9 「プレゼンテーション・パタン」 by 井庭 崇 - 慶應義塾大学出版社 : 2013
- 10 「パワープレゼンテーション説得の技術」 by ジェリー・ウィズマン - ダイアモンド社 : 2011