

# 「ビジネスプレゼンテーション」コースについて

梅田敏文

## 1. はじめに

私は、ビジネスプレゼンテーションという科目を担当しています。また、私の基礎演習 I、II では、学生の皆さんのプレゼンテーション能力向上を主要目的としています。したがって、本稿では、これらのコースで、何を狙っているのか、何を学習するのか、学生の皆さんは、どのような心構えで受講すればよいのか、以下にまとめてみます。

## 2. ビジネスプレゼンテーションコースの狙い

### (1) 意見を伝える仕事

人と人が集まって意見を交換し物事を決めることは、私たちの社会生活に、絶対必要な活動です。学校や家庭の日常生活の中でも、自分の考えや意見を相手に正しく伝えることがいかに難しいか実感することがあります。行政やビジネスをはじめとする多くの組織の中では、自分の考えや意見を正確に説明することや、自部門で作成した提案書を他部門の人々に説得することが、重要な仕事とみなされています。

### (2) プレゼンテーションの機能

組織のあらゆる場所、組織活動のあらゆる局面で行われる説明や説得の活動がプレゼンテーションです。プレゼンテーションは、たとえば、自部門の人々、他部門の人々、他社の人々、顧客などに自分の意見やアイデアを伝えて相手の意思決定を促し、彼らが直面する問題の解決を支援したり、彼らの進むべき道を提示したり、彼らを取り巻く状況の認識を一変させたりする機能を持ちます。

### (3) 米国の幼稚園児の話

米国の大学で、長年、教鞭をとった先生が、私に米国のプレゼンテーションの訓練について話してくれたことがありました。その中で5歳の幼稚園児の話が印象深かったことを覚えています。その話によりますと、ある時、幼稚園の先生が、「先週の土曜日、何をしたか、話のできる人は手をあげて」と呼びかけると、手をあげた園児の中から、一人が指名されて次のように土曜日の出来事を説明しました。

「土曜日の5時すぎ、わたしはパパとママと、3丁目の角にあるマクドナルドに行きました。わたしは、ビッグマックを食べました。おいしかったよ。帰りに店員さんがビッグマックをひとつただでもらえる券をくれました。この券は今週末までお店に行った人ももらえるとっていました。皆も行ってみるといいと思うよ」

#### (4) 具体的で明確な内容と提案

この話は、小さいときからプレゼンテーションの訓練を受ける人の素晴らしいスキルを示しています。話の内容として、誰が、いつ、どこで、が明瞭に語られているからです。それは、土曜日の昼でも夕方でもなく5時すぎであり、1丁目や5丁目のマクドナルドではなく、3丁目なのです。そして、話の最後に、聞き手にむかって、聞き手のメリットをふまえた具体的で明確な提案を行っています。この提案は、聞き手の意思決定を促します。もし、聞き手がマクドナルドに行ってみようとするなら、このプレゼンテーションは聞き手に新しい状況を創造したと考えられるのです。

#### (5) 情報提供から状況創造へ

効果的なプレゼンテーションは、特定テーマの情報提供や、情報共有のみを目的とするのではなく、そのプレゼンテーションの出席メンバーに新たな行為を決意させる創造的な機能を持ちます。もちろん、情報提供を目的とするプレゼンテーションも考えられます。しかし、最終的には、そうした情報を活用して、聞き手が行動を起こす状況を作り上げていくことがプレゼンテーションの目的です。

#### (6) 私の担当するコース概要

私が担当するビジネスプレゼンテーションのコースでは、プレゼンテーションのこうした効果に焦点を当て、特にビジネスの分野において、出席メンバーに新しい状況を創造して提供するプレゼンテーションのあり方とその運営方法を分析し追求しています。また、プレゼンテーションツールとしては、黒板、ホワイトボード、OHPではなく、最近広く使われているパソコンによるプレゼンテーションを想定し、パワーポイントによるスライド作成の手順を取りあげて、その活用技能を習得します。

### 3. ビジネスプレゼンテーションコースで、学ぶ内容

#### (1) 創造するプレゼンテーションとは？

プレゼンテーションの内容を理論的に分析するために、プレゼンテーションの創造性とは何かを検討します。プレゼンテーションの研究と洗練化が最も進んでいると考えられるのがビジネス分野のプレゼンテーションなので、ビジネスプレゼンテーションを取り上げて、その目的が、聞き手に対する新しい状況の創造にあることを検討します。

#### (2) プレゼンテーションのシステム分析

プレゼンテーションをシステムとして捉えた場合、プレゼンテーションはどのような要素から構成されるか、ということを考えていきます。プレゼンター、聞き手、資料がプレ

ゼンテーションを構成する三大要素です。プレゼンテーションは、この要素がダイナミックに影響しあうシステムであり、このシステムのアウトプットを最大化することは、プレゼンターの能力に依存しています。

### (3) プレゼンテーションの計画

プレゼンテーションを効果的に実践するためには周到な準備が必要です。ここでは、プレゼンテーションを行う場合、どのような計画を立てればよいかを分析します。プレゼンテーションの目的を明確にし、大まかなシナリオを作成して、プレゼンテーションの内容をいかに構想していくかが焦点になります。また、プレゼンテーションの場所、時間、聞き手の人数など、物理的な環境を検討して最適のプレゼンテーションシナリオを構想します。

### (4) プレゼンテーション資料の設計

プレゼンテーション資料とは、このコースでは、パソコンの画面を意味します。プレゼンテーションを効果的に行うには、プレゼンテーションシナリオに合致したスライドの設計が必要になります。ここでは、スライドを作成するときに重要になる要素、すなわち、レイアウト、文字の表現、図形、色、グラフなどをどうすれば効果的に活用できるかなどを検討していきます。

### (5) プレゼンテーション資料の開発

プレゼンテーション資料の開発とは、設計された資料を実際に作成していくことです。ここでは、パワーポイントというソフトウェアを利用して、スライドを作成していきます。受講者各自が、テーマに従って、スライドを作成していきますので、パワーポイントの操作、機能の活用技法を身につけることができます。

### (6) プレゼンテーションのリハーサル

作成したスライドを効果的に利用するには、スライドとスライドの切り替え効果、文字の表示効果、音楽やアニメーションの挿入など、いろいろな工夫が必要です。ここでは、プレゼンテーションのリハーサルを行う場合、リハーサルの所要時間の見積もりやスライドの自動実行機能など、パワーポイントの持つ種々の機能を確認して、その活用を検討します。

### (7) プレゼンテーションの実施

プレゼンテーションの実施は、いままでの活動の焦点となるものです。また、プレゼンテーションの実施形態は、聞き手の要求や環境に応じて臨機応変に行うべきものであり、

ひとつとして同じ形態のものはありません。しかし、プレゼンターが理解しておくべきプレゼンテーションの構造は確かに存在します。プレゼンテーションを進める基本的流れがプレゼンテーションの構造です。ここでは、その構造に沿ってプレゼンテーションの実施局面の内容を検討します。

#### (8) プレゼンテーションの技法

プレゼンテーションを成功させるには、プレゼンテーション内容（資料）を、聞き手に理解してもらうことがポイントになります。そのためには、資料の見易さ、わかりやすさだけではなく、プレゼンターの持つプレゼンテーション技法が大きな力を発揮します。プレゼンテーション技法とは、プレゼンターがプレゼンテーションを行う際の言葉の選び方や発声の仕方であり、表情やアイコンタクトの活用技法であり、態度や服装なども含めた自己アピールの方法です。ここでは、実践を通じて学生の皆さんのプレゼンテーション技法を向上させます。

#### (9) プレゼンテーションの評価

プレゼンテーション実施の後に、その結果を評価し、プレゼンテーション内容を反省することは重要な活動です。プレゼンテーション後の聞き手との関係においても、プレゼンター自身の能力やスキルの育成、強化の面においても、有用な情報を提供してくれるからです。プレゼンテーションの評価は、聞き手側とプレゼンター双方の評価を総合的に分析します。また、改善点は、プレゼンテーションの計画から実施にいたる全ての過程を見直して追求します。

### 4. このコースを受講する学生の皆さんに期待すること

#### (1) 意欲を持ってほしい

ビジネスプレゼンテーションコースは、単に講義を聴いて済ますだけのコースではありません。受講生の皆さんが自身で資料を構想し、作成し、プレゼンテーションしていく必要があります。したがって、学期末にレポートを提出して終了するコースと比べると、皆さんの作業負担も多くなるでしょう。学生同士で互いにプレゼンテーションを批評しあうこともあります。そこでは、啓発されたり、落胆させられたりする場合もあるでしょう。しかし、意欲的にこのコースに取り組んだ学生の皆さんには、コース終了後、ビジネスで即役立つ実践的なスキルが身につけていることと確信します。

#### (2) 自分自身で考えること

資料の計画や作成にあたっては、与えられたものをただこなしていくだけではスキルとして身につけません。一定の方法論を理解したうえで、自分で努力し、苦勞して実践し、

一步一步積み上げていく必要があります。このコースは、システム分析を方法論として取り上げます。したがって、プレゼンテーションをシステムの観点から分析し、テキストもシステムの観点から構成してあります。コースの各テーマについて、自分で調べ考えることによって、システムティックなアプローチで物事を分析する力が開発されます。

### (3) 他の人とコラボレーションを行いながら、課題を解決していくこと

最終的には、学生の皆さん一人一人の能力やスキルを育成することを目指しますが、課題をグループ活動で解決することも行います。グループの中で自分の意見をはっきりと説明し、他人の意見を明確に理解することも必要なスキルです。グループによるコラボレーション（協同作業）によって、プレゼンテーション資料を作成します。こうした活動を通じて、自分の強み、弱みを認識し、能力、スキルを蓄積していきます。

### (4) 継続して、繰り返し、推進していくこと

プレゼンテーションのスキルは一朝一夕には、身に付きません。はじめは、簡単な資料を作成することからスタートします。作成した資料を使ってグループの前で発表し、いろんなコメントを受けて、資料を改良していきます。そして、次第に複雑で、内容豊かな資料作成に進みます。こうしたスパイラルな活動によって着実にスキルを育成します。

## 5. おわりに

プレゼンテーションのスキルは、これからビジネス世界で生きていく人には、必要不可欠なスキルです。いや、ビジネスのみならず、日常生活でも重要なスキルとなるでしょう。なぜなら、プレゼンテーションは、結局、自己を効果的に表現し、聞き手に受け入れてもらうことだからです。このように有用なプレゼンテーションに関する知識と、スキルの向上を、皆さん、わたしと一緒に学習していきませんか。