

1. オリエンテーション

本章の構成

- 1-1 学習の狙いと目標
- 1-2 プレゼンテーション資料の役割
- 1-3 『見やすさ』の重要性

1-1 学習の狙いと目標

■狙い

良い提案内容であるにもかかわらず、プレゼンテーションの結果が思わしくない原因のひとつに、「相手の興味にプレゼンテーションの内容が繋がっていない」、あるいは「アピールできていない」ことが考えられます。

その点を改善するために、本コースでは次の3点を中心に学習します。

- デザインの基本セオリー
- 興味を惹く画面デザイン
- 訴求力のあるビジュアル化技法

■目標

- 1.ビジュアル化技法を学び、それぞれの要素技術を説明できる
- 2.見やすい資料の作成ポイントを理解し、実践に生かすことができる

1-2 プレゼンテーション資料の役割

プレゼンテーション資料は、プレゼンターを支援するための情報表示

プレゼンテーションの主役は相手です。
 プレゼンテーションの目的は、話し手の内容を相手に理解・納得していただき、何かしらの行動を起こしていただくことです。
 それをサポートするのがプレゼンテーション資料です。

そのためには、**わかりやすさ**や**伝わりやすさ**に配慮する必要があります。
 基本を実践するとともに、人の目を惹くためのテクニックや、大切な情報を目立たせるための技法などを取り入れて、プレゼンテーション資料を作成しましょう。



1-3 『見やすさ』の重要性

相手を意識した『見やすさ』を重要視する

わかりやすいプレゼンテーション資料を作成するためには、『見やすさ』を考慮します。
 見やすさを実現するキーワードは次の通りです。

	【機能】	【事例】
誘目性	人の目を惹きつけることができる度合い	鮮やかな赤や橙色が誘目性が高く、注意を喚起する色として、危険表示などに活用されている。
視認性	注意を向けて対象を探するときの見つかりやすさ	背景との違いを際立たせることで有効となる。特に黄色と黒の組み合わせは、案内サインなどで使われる。
明視性	情報の理解しやすさ【図形】	背景と図や字の区別がはっきりしていると理解しやすくなる。
可読性	情報の理解しやすさ【文字】	誘目性や視認性などとも関係が深く、非常口誘導灯などで使われる。
識別性	複数対象の区別と認識のしやすさ	蛇口の温水(赤)と冷水(青)の表示分けや、地下鉄路線図などで活用される。