

助成金獲得のための プレゼンテーション術

by using Microsoft PowerPoint ®

1. プレゼンテーションの必要性
2. プレゼンテーションの方法 1-3
3. 資料の作り方 1-2
4. 参考

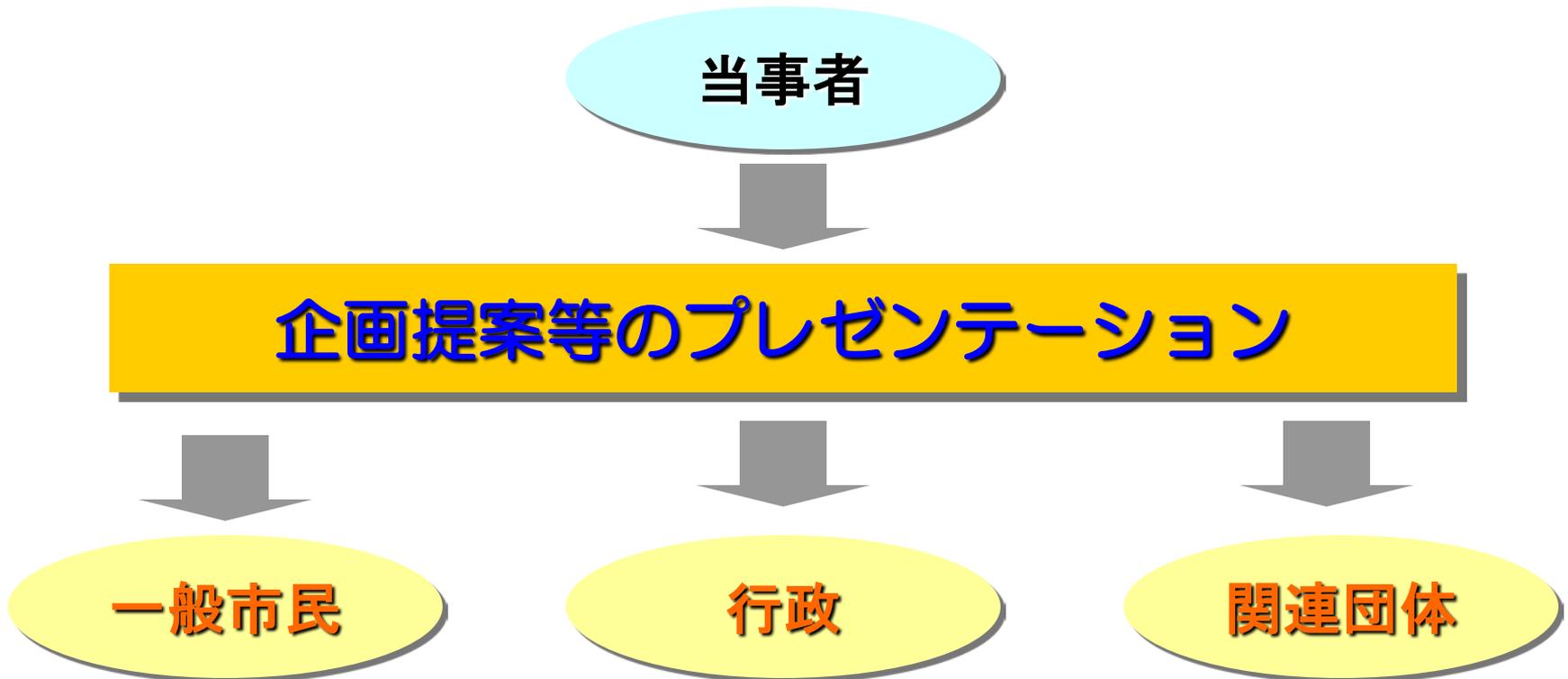
ブランドウ・アシスト

白田 明

NPOを始めとする市民活動団体においても、外部団体、たとえば行政等と協働で活動を進めてゆくことが必要な場合が多々発生します。

そのような場合、話し手が自分の考えを聞き手に説明する行為、すなわち**プレゼンテーション presentation** をうまく行うことができるということが成否の重要なポイントになります。

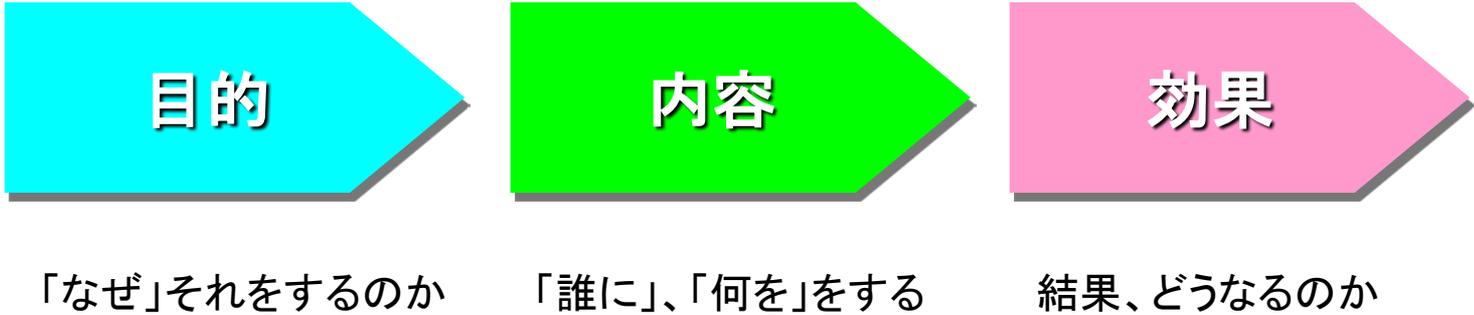
最近では、パソコンのプレゼンテーションの代表的なソフトウェアである Microsoft PowerPoint® 等を活用することが殆どですが、**重要なのは、何を訴求するか**です。



企画提案の場合、提案者が聞き手(行政の職員や審査員)に対し、**提案を正確に伝える**必要があります。

1. 提案内容は、ストーリー性をもたせる

企画提案では、審査する側には、あらかじめ選考基準がありますので、提案する側は、その**選考基準に対し、応えていかなければいけません**。その際、重要なことが**提案内容にストーリー性をもたせる**ことです。



目的

「なぜ」それをするのか

内容

「誰に」、「何を」をする

効果

結果、どうなるのか

2. 説明においては、まず結論を述べる



要点は、
繰り返す

何はともあれ、**まず結論を述べましょう**。その後、その根拠を説明します。
そうすることで、聞き手は理解しやすくなります。

根拠の説明には、なるべく公共性の高い材料を使います。

法律・条令、行政の立案している計画、全国的な動向、成功事例、数値データ

3. 説明は、具体的に

抽象的な表現の後には、**具体的な比喻や実例を用い、聞き手が理解しやすくなるよう心がけましょう。**

4. 説明は、時間厳守

プレゼンテーションの審査において、**規定の時間内にきっちり納めましょう。**
これは、事前に準備することで実現可能なことです。

5. 聞き手に好感をもってもらおう

企画提案の内容は、内容が陳腐であっても、提案者のしゃべり方や態度によって、聞き手にすばらしい内容と錯覚を起こさせてしまう効果があります。そこまで、ゆかないにしても、**聞き手に好感を与える説明をしましょう。**

●会場の大きさに応じた声の大きさで

小さな声がボソボソでは、聞きづらく、提案の意欲も感じられません。自信をもって、はっきりとした口調で説明しましょう。

●説明は、ゆっくりと

一般的に人前にたつと、早口になる傾向があります。聞き手が説明内容を聞いて、咀嚼するには、時間が必要です。ゆっくりめに話すことを意識しましょう。

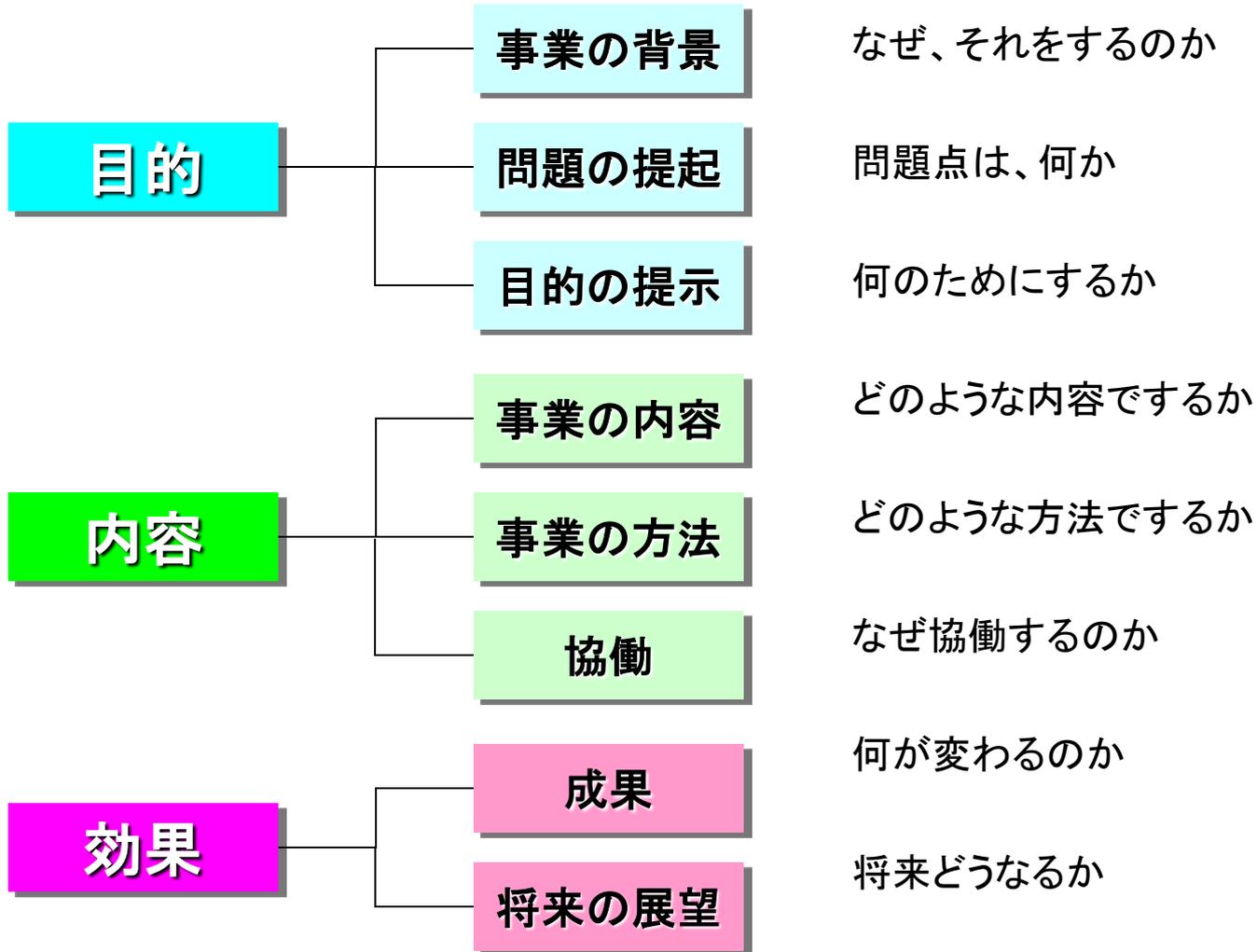
●強弱やアクセントのメリハリをつけて

一本調子の説明でなく、重要な部分では、少し間をおいて、大きな声で。

一人に
話しかけるように

同意してくれる人を
中心に

作成する資料も、目的、内容、効果を明確に！



表・グラフの活用

- 表作成、グラフ作成の機能もあるので、活用しましょう。
Excelの表やグラフも挿入できるが、操作性がいまひとつなので、注意。

演出を加える

- ページ内の文字や図形をアニメーションで動かすこともできますので、強調したい場合には活用しましょう。
- ページの切り替えにスライドイン等の効果を加えることもできます。
ただし、全ページを統一した効果で使いましょう。
- スライドショー実施時にペンで手書きを加えることもできます。

編集上のポイント

- プレゼンテーションはカラーで行えますが、
配布資料はプリンタの関係で白黒となることもありますので、
白黒になっても判読できる配色に考慮しましょう。

★PowerPoint互換の無料ソフト Impress

OpenOffice.org <http://ja.openoffice.org/>

他にWord、Excelの互換ソフトWriter、Calc等の無料ソフトもダウンロードできます。

◆ブランドウ・アシスト関連

- ・「ブランドウ・アシスト」のサイト <http://www.pd-assist.com/>
- ・「わたらせからの風」サイト http://www.pd-assist.com/wind_wat/
- ・経営戦略支援ブログ「何はともあれPlanDo!」

<http://plando.cocolog-nifty.com/blog/>

ご質問がありましたら、ashiota@pd-assist.comまで。答えられる範囲でお答えします。

プレゼンテーションは、
話の中身 7%、パフォーマンス 55%、話し方 38%です。
情熱をこめて！