

あっと驚くデジタルプレゼンテーション資料作成編①

訴求力があるグラフを作れますか？

プレゼン資料作成の講座はさほど多くありません。

しかし、情報を伝えるためには、相手が一目見てわかる資料も大切です。

今回は、プレゼン資料の要素の一つであるグラフについて、どうすれば訴求力のあるグラフになるかをお伝えします。

ITは得意という方は、以下の①はとばして、②からお読みください。

①思い込みを捨てよう

プレゼンの資料作成という言葉を知ると、心にガラガラとシャッターが下りる人がいます。そして、自分はITに弱いから、あなただからできるのよという言い訳をするのです。これは、思い込みです。



一昔前、ワープロ専用機というものが一世を風靡しました。みんな、「ワープロ操作」を覚えたものです。ワープロの時代はメーカーにより操作が違いましたが、現在はほとんど耳にしなくなりましたが、親指シフトという変換方法を搭載しているものもありました。

ワープロの終焉の頃からIT業界にいる私は、あれだけワープロの操作を覚えた人たちが、パソコンができないというのか不思議で仕方ありませんでした。

なぜなら、たとえばWindowsパソコンは、基本操作は統一して設計されています。

一つ覚えれば他でも応用がきき、ワープロのように一つ一つ操作を覚える必要がないからです。

パソコンは難しいというイメージをもっているのは日本人特有のようです。

インターネットが普及している現在では、操作はインターネットで検索すれば、だれから書いてくれています。

覚えるのは操作ではなくインターネットで検索するときの「キーワード」です。

パソコンの研修を受けるときは、操作を覚えるのではなく、まず何ができるのかを覚え、操作をして体験します。自分の業務と結び付け、利用したらもっと効率的になるという機能であれば、操作を覚えるとよいでしょう。

パソコン操作習得の早い人は、頭の中で自分の業務を思い浮かべながら研修を受けます。

仕事に必要なから操作をするわけで、仕事に必要なない操作を覚える必要はありません。どうすることが実現できるのかを知っておき、必要になったときに操作の確認をするとよいでしょう。操作はだれでも数回行えば覚えます。繰り返すことで脳の海馬のところに記憶されます。

まずは、自分は IT に弱い、パソコンは難しいともっている人は、その思い込みを捨てましょう。

そして、どうすれば、できるのかと前向きな心がまえにしてから、次に読み進めてください。難しいと思うと脳が記憶するのに拒否反応を示すそうです。

さて、前置きがながくなりましたが、訴求力があるグラフの説明にはいります。

②訴求力があるグラフ

グラフというと表計算で作成すると考える人がいますが、職場でよく使われている Microsoft Office 製品では、グラフは共通ツールで、Word でも PowerPoint でも同じ操作で作成できます。しかし、先ほど述べたように大切なのは操作ではありません。操作はだれでも簡単にできるようになっています。それがコンピュータというものです。くどいようですが、私たちが習得しなくてはならないのは操作ではなく、なぜグラフにするのかどう数字を見せるのかということです。そこで考えみましょう。

そもそもグラフというのは何のために作成するのでしょうか？

売上がアップしたことを伝えたい、この商品を使うとこんな効果があるか伝えたい、という場合、文字や数字で伝えるよりビジュアル化してパッと見てわかるようにしたほうが、相手が理解しやすいからです。

相手が理解しやすいように情報やデータを視覚的に表現したものを

「インフォグラフィックス」

といいます。

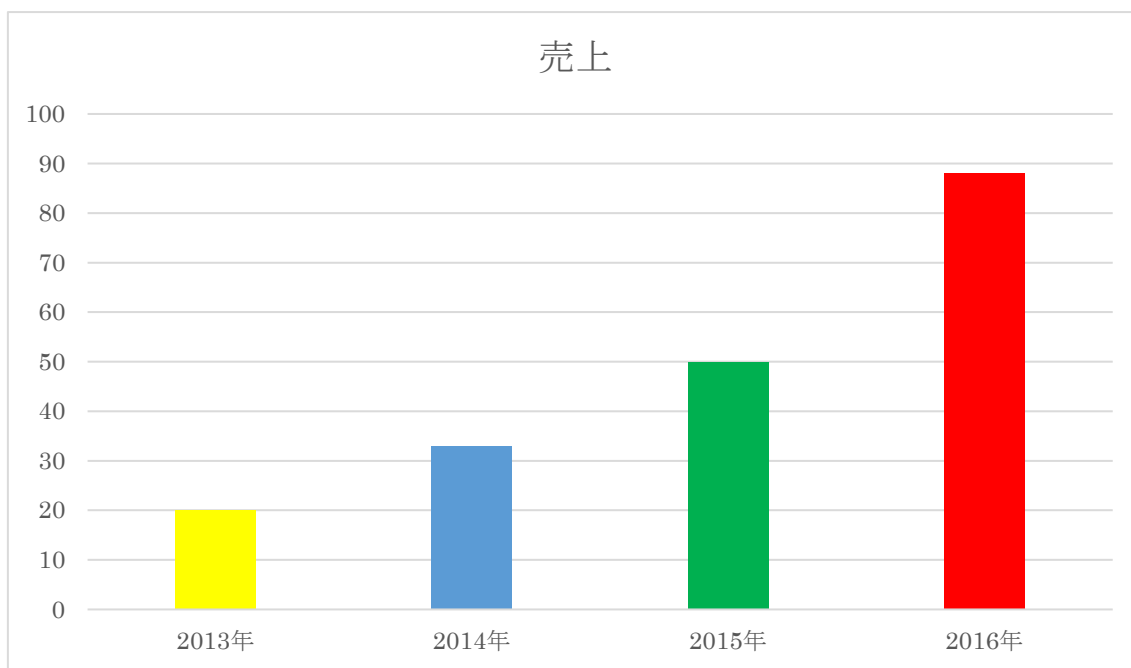
インターネットでインフォグラフィックスを検索してみると多くのサンプルがヒットするので確認してみるとよいでしょう。



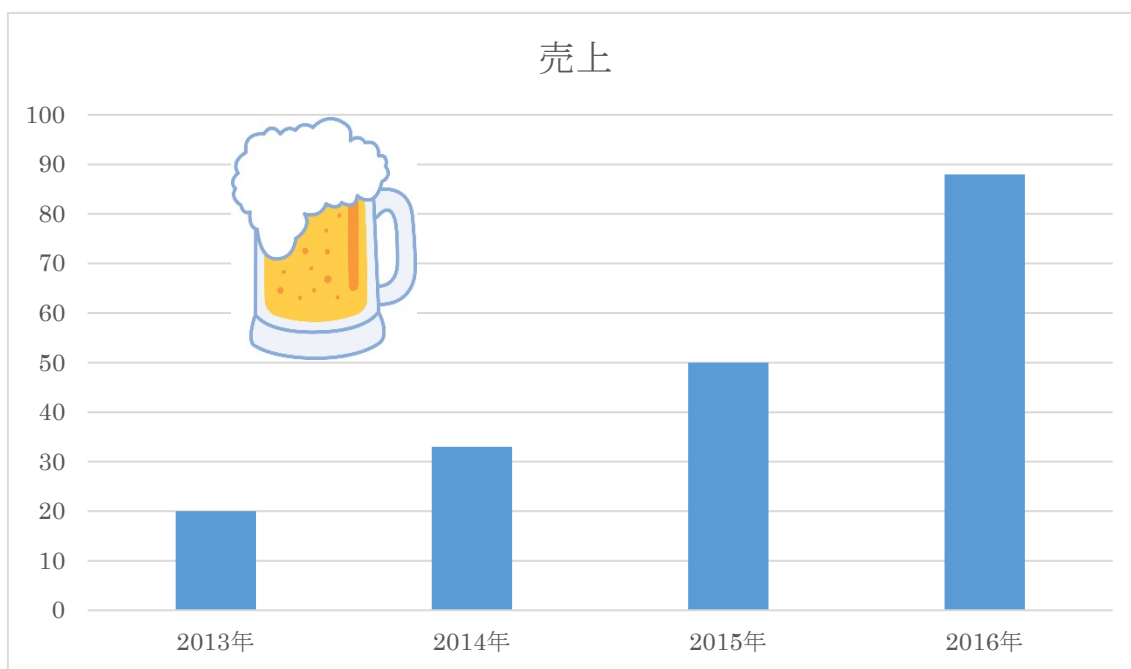
ところで、デザイナーではない私たちでも、簡単にグラフをインフォグラフィックスすることができます。

たとえば、あなたが「ビールの売り上げが 2013 年から 2016 年の 4 年間で 4 倍に増えた」ということをいいたい場合、どのようなグラフを作成しますか？

こんなグラフ？



あるいは、こんなグラフでしょうか？ ビールの挿絵を入れたのでビジュアル化？



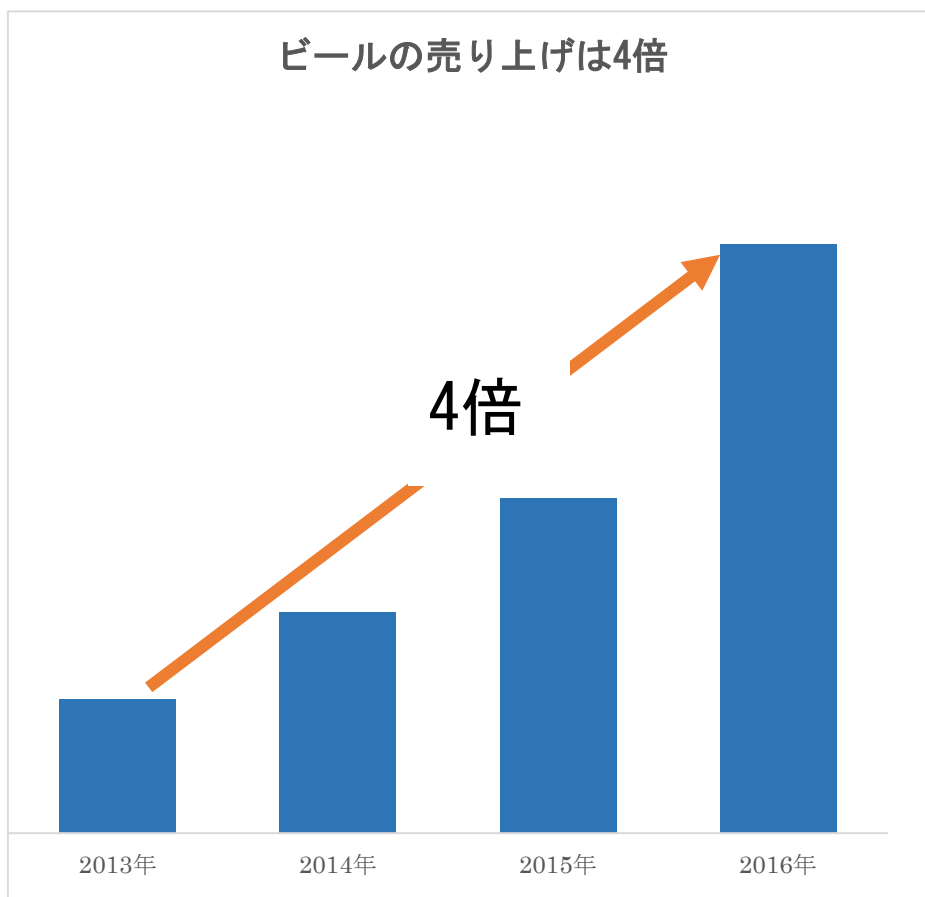
年々売り上げが上昇し、2016年は2013年の4倍以上になったということあれば、
どう表現すればいいのでしょうか？ビジュアル化するってどういうことでしょうか？

それは・・・

ノイズを除去してしまうのです。

4倍に売り上げが伸びたというのだけを強調すればよいのです。

たとえば、つぎのグラフはいかがでしょう。



グラフは、縦長にしたほうがより傾斜が大きくなり、売り上げが伸びたことを強調できます。そして、ノイズとなる縦軸、目盛り線などすべて削除してしまいます。

いかがでしょうか？

4倍に増えたということをより強調でき、ぱっとみてわかりやすくなりましたね。

グラフの色は、商品の色やコーポレートカラーなどにしてもいいでしょう。

もうひとつの、てっとりばやい方法は、つぎのグラフです。



グラフを図形や写真で積み重ねる方法です。

グラフ要素の塗りつぶしを「図またはテキスト」にします。

デザイナーでなくても、時間をかけずに簡単に訴求力があるグラフの作成ができます。

グラフの第一印象がぐっとよくなりましたね。実はグラフや文章にも第一印象があるのです。次に資料作成をするときにトライしてみたいはいかがでしょうか？

操作がわからなければ、自分の利用しているアプリケーションソフトの名称とバージョン、キーワードを入れて検索してみてください。だれかが操作を書いています。

どうしてもわからなければ、連絡をくださいね。今回のお話はここまでです。

また、機会があれば文章やグラフの第一印象についてお伝えします。(理事 豊田)