

1

プレゼンテーションの 3要素

3要素とは

プレゼンテーションを構成する要素を分類してみると、大きく次の3つに分けられます。

- ・言語情報 (Verbal) : 言葉による情報のことで、プレゼンテーションにおいて話す内容。
- ・聴覚情報 (Vocal) : 耳から入ってくる情報のことで、声のトーンやスピード、聞きやすさなど。
- ・視覚情報 (Visual) : 目から入ってくる情報のことで、相手の見た目の印象、服装、表情やジェスチャーなど。

日本人が好意をもつポイント

私たちがコミュニケーションをとる際に重要なものは、「言葉」が一番だと思いがちですが、実は、それ以上に「言葉ではないもの=非言語」の要素が大きいものです。つまり、「何を伝えるか」より「どう伝えるか」が問われるのです。

これを裏づけるデータがありますので、ご紹介しましょう。

日本大学教授で、パフォーマンス学の第一人者として心理学の研究をしている佐藤綾子氏によると、「日本人3,000人に調査した結果、日本人が相手に好意をもつポイントは、言葉そのものが8%、声の印象が32%、顔の表情が60%である」とのことでした。

この3つ、実は前述の「言語情報 (Verbal)」「聴覚情報 (Vocal)」「視覚情報 (Visual)」ともリンクしています。



整理すると、言語が8%、非言語は92%という結果です。意外と言語情報の割合が少ないですね。では、話す内容の要素が必要ないかというと、そんなことはありません。伝える内容がなければ話をする意味はありません。まずは言語情報 (内容) をしっかりさせたいうえで、非言語情報 (態度・姿勢・声・口調など) に意識を向けるようにすることが大切なのです。

もちろんこれは、プレゼンテーションや仕事の場だけでなく、日常生活におけるコミュニケーションでも、まったく同じです。

POINT!

- ①プレゼンテーションには「言語情報 (Verbal)」「聴覚情報 (Vocal)」「視覚情報 (Visual)」の3つの要素がある。
- ②コミュニケーションにおいては、「何を伝えるか」より「どう伝えるか」が問われる。言語情報 (内容) をしっかりさせたいうえで、非言語情報 (態度・姿勢・声・口調など) に意識を向けるように心がけるとよい。