

高校生の情報化と国際化に対応できる コミュニケーション能力育成に関する実践的研究

－ コミュニケーション能力を伸ばすためのプレゼンテーション指導のあり方 －

野村由佳（大阪国際大和田中学・高等学校教諭）

第1章 本研究の目的と方法

国際化・情報化が進み、盛んにプレゼンテーション能力育成が重要視されるようになった昨今の教育現場ではあるが、その教育現場が抱える問題はまだまだ大きいと言える。

プレゼンテーションは人と人とのコミュニケーションの上に成り立つものであるが、現在の学校教育においては、その基礎となるコミュニケーション能力の開発が見落とされがちである。

本来、プレゼンテーションの理想の形とは、単に自分の意思表示をすることではなく、相手に意思・意見・アイデア・情報を示し、相手に理解してもらい、さらに相手の意見・態度、ついては心を動かす自己表現・自己演出技術である。相手と円滑なコミュニケーションを持つことが大前提となる。相手を説得できるプレゼンテーション能力の育成のためには、コミュニケーション能力を根底として、自分の思いをしっかりと持ち、論理的に考えをまとめ、それを分かりやすく資料の上で展開し、引きつけられる表現で効果的に伝達する技術が必要となる。

生徒がこれだけの技術を会得するためには、当然、指導者側にも効果的な指導を施す技術が必要とされる。現代、プレゼンテーション教育に利用できる教材は様々だが、効果的な指導法を学ぶことのできる機会は残念ながら多いと言えない。生徒の技術向上のためには、まず指導者の研修、効果的な指導方法の確立にも力を入れる必要があると考えられる。

本プロジェクトでは、これらの問題点を改善するべく、新時代に対応しうる高校生のプレゼンテーション能力育成と指導者の指導能力伸長をも目的に、4年にわたる活動を続けてきた。プレゼンテーションの中でコミュニケーションが果たす役割を多角的にとらえ、多数の参加指導者によって練られた全5回の実践的な活動を通し、段階的なコミュニケーション能力育成を試みてきた。また、事前の入念な企画とセッション後の感想を基にした参加指導者全員による振り返りを行うことにより、より良い指導方法を研究し、指導能力向上を目指している。

本年度の活動には、大阪の7校から数名ずつの生徒、各校からの教員、他の中学校・高校から20名程度の教員、さらに教師を志す大学・大学院生が参加し、セッションごとにそのセッションを企画・運営する複数のホームルームティーチャーを定め、その指導者を中心に活動を進めた。セッション内では生徒も指導者も、プレゼンテーションの実践を指名されれば絶対に断れないことを原則とした。毎回のセッション後には振り返りの時間を設け、生徒も指導者もその場で電子掲示板に感想を書き込み、単に活動が通り過ぎていくことなく、その回で得た成果と反省を振り返り、次回に生かせるよう実践した。最終回のセッションとなる第5回は、平成15年度当初から続いているプレゼンテーション大会「プレゼン甲子園」を行った。各高校別チームが、全5回のセッションで得、磨き上げた能力を用い、決められたテーマに基づき事前に準備をし、プレゼンテーション能力を競いあった。どの参加校も第1回とは見違えるほど力を伸ばし、本プロジェクトの意義を証明したように思う。

第2章 各セッションの目的・概要・成果・課題

本プロジェクトとして全5回にわたり行ったセッションにおける目的・概要をそれぞれのホームルームティーチャーの検証をもとに、以下に示す。

第1回セッション

目的：アイスブレイクを兼ねた交流と、自己を違った形で表現することを体験する。

概要：(1) 所属学校と名前の書かれた名札に、100種類ほどのイラストシールから任意の3枚を貼り付けることでオリジナル名札を作成した。その名札を、グループ内で各人が紹介し合い、グループ代表を選出し全員の前で披露した。自己紹介ではあるが、その手段にシールを導入することで、緊張感からの開放、表現に対するストレスをできるだけ取り除き、シールの手助けにより人前での「情報伝達」のスムーズさを見出した。

(2) (1)で出来たグループ内の教員を取材し、その教員を紹介する「他己紹介」をおこなった。取材には、取材する側に「伝えてみたいこと」があるのと同時に、取材する側には「伝えられてもよいこと」と「伝えてほしくないこと」がある。取材を通じて、「情報伝達」の的確な選別方法を見出すこと狙った。

(3) 各校にわかれて、それぞれに同じ地図を配布し、「ハンバーガーショップ開店計画」をお願いした。各校がその計画場所を発表することで、第2回セッション以降、幾度とおとずれるプレゼンの体験になるように考えた。

第2回セッション

目的：項目分けした自己ではなく、最も自分らしい部分を発見し、その部分を効果的にプレゼンテーションする経験をする。自分の記憶や経験のなかの「情報」をとりだすことにより、「情報」という概念の見直しをし、アピールしたい点を、最も効果的に伝える方法を工夫することで、プレゼンテーションの基本を学ぶ。また、各校から集まったメンバーが、お互いを理解できるようにする。

概要：前回の最後に宿題として、各自2分間で、自分の最も自分らしさが伝わるところを、プレゼンテーションできるように考えてくるよう指示した。実際に見せたいものがあれば持参し、一般的な自己紹介の型にはまらぬように注意を呼びかけた。教師がデモンストレーションを行い、他の教師がコメントをした。班分けをし、班の中で「This is Me!」を発表した。班の中で発表代表を1名決め、代表者はアドバイスをうけつつ、ブラッシュアップ(手を加えてより良いものにする)した。他の生徒は別室に移動し、自分の「This is Me!」をケント紙1枚に表現する作業をした。その後、各班代表の発表を行った。その都度、ブラッシュアップ担当の教師がコメントし、最初の発表のどういう点をいかしたか、どういう点に注意してブラッシュアップしたかを発言した。

第3回 セッション

目的：プレゼンテーションやコミュニケーションを構成するさまざまな要素に着目し、段階的に課題をこなしていくなかで総合的な力を身につける。

概要：『4つの関門』と題し、(1)コミュニケーションゲーム (2)図形の伝達 (3)感情表現 (4)記者会見の4つの関門を企画した。

(1) グループのメンバーにそれぞれ異なる課題を達成するために必要な情報が書かれたカードを配布、グループで協力し、互いの情報を共有、整理することで課題に対する答えを導き出した。

(2) 図形を言葉だけを使って伝達する関門である。グループの中の1名が紙に書かれた図形を言葉だけでその他のメンバーに伝達した。

(3) 指定された感情やシチュエーションでセリフを言い、意図した感情を相手に伝える関門である。1人ずつ順番に指定された感情を表現、他のメンバーは感情がうまく伝わったかのジャッジを行った。

(4) 公園改造計画について、賛成派と反対派の広報担当者が住民に対して記者会見を行い、それぞれの立場で住民を説得した。

第4回セッション

目的： 第4回セッションは「プレゼン甲子園2006」に向けた最終セッションとなる。前半は、個人での発表で、人前での発表の仕方の振り返りをする。後半は、各学校単位で発表するプレゼンテーション「学校紹介」を行い、プレゼン甲子園で用いる Power Point を用いたプレゼンテーションの経験をする。

概要： 前半は、「夏休みの思い出」について、三つの単語を使い説明を行った。今回は、聞き手の立場を重視した。発表の合間や終了後に、発表に対する反応を入れるようにした。後半は、「学校紹介」をテーマにプレゼンテーションを行った。はじめて、Power Point を使うため、教員による Power Point の操作と、発表の中で「キャッチコピー」を入れることを説明した。面白みやインパクトのあるキャッチコピーを作るように生徒に伝えた。最後に、10月29日に行われる「プレゼン甲子園2006」に向けて、審査の基準（「画面」、「声の大きさ」、「何を伝えたいのか」等）を生徒に伝えた。

第5回セッション プレゼン甲子園2006

目的： 本年度プロジェクトの集大成として、前半には聴衆とともに各セッションの振り返りを行い、後半には各高校の生徒たちがセッションで得た成果を発揮するべく、プレゼンテーション発表を行う。

概要： 前半としてこれまで4回行ったセッションの振り返りを行った。後半にはテーマを「世の中が良くなるよう、法律をひとつ作れるとしたら」とした、7校の参加チームによるプレゼンテーション発表を行った。今回のプレゼンテーション大会においては優劣をつけることとなり、リサーチ力、論理的思考力、構成力、表現力等の、プレゼンテーション能力を総合的に判断できるようテーマを検討した。どのチームも本プロジェクトで培い、各校で磨きあげたプレゼンテーションを多くの聴衆の前で披露することとなった。最後に審査発表をし、審査員からの講評を聞き、しめくくりとした。

第3章 考察と評価

第1章で考察したように、本プロジェクトは真のプレゼンテーション教育を推進するべく活動を重ねてきた。相手に意思・意見・アイデア・情報を示し、相手に理解してもらい、さらに相手の意見・態度、ついでには心を動かす自己表現・自己演出技術としてのプレゼンテーション能力を伸長し、そのために必要な相手との円滑なコミュニケーションをもつことを目的としてきた。

この目的達成の可否は、参加生徒が振り返った感想が証明できると考える。生徒たちは次のように感想を述べている。「最初は緊張したけれど、自分の思い通りに話せた。」人前で話すことに慣れていない高校生が最初のセッションの後に残した感想である。プレゼンテーションに対する嫌悪感は見られない。反対に、積極性を持って次回に臨む姿勢が見られる。第1歩ではあるが、自己表現の喜びを知る機会を持つこととなった。自己紹介プレゼンテーションを行った後では、「テーマを考えるのに時間がかかった。」「話を具体的に膨らませばよかった。」自分のプレゼンテーションを振り返り、また参加者や指導者の自己紹介を参考にすることにより、相手に伝わるプレゼンテーションをするためにはどうすればいいのかわかると考え、テーマや目的に沿って論理的に考えをまとめる方法を研究する様子が見えてくる。様々な専門を通じ、伝達を行ったセッションの後には、「意見をはっきり相手に伝える。」「いろんな視点から考える。」と効果的に伝える能力への向上心が見て取れた。Power Point を用いたプレゼンテーションを実際に行った後には、「短い言葉で伝える言葉選び、インパクトが大切。」「的確な写真選び、効果の使い方等、視覚でとらえることが、印象に残るプレゼンテーションにつながる。」と内容を相手に分かりやすく資料の上で展開し、伝達する技術を認識したようだ。それぞれのセッションにおいてホームルームティーチャーは、活動を通して暗に示すものの、真のプレゼンテーションが何であるのか、明言しているわけではない。その中で、生徒たちは的確にそれを感じ取り、自分のものとしようと努力している。生徒の感想の中にはこんな言葉も聞かれた。「聞き手の心をつかむのは難しい。心をつかむ表現を身につけたい。」プレゼンテーションの最終目標、相手の心をつかむ、動かすことを目標に生徒たちは活動に臨んできたのだ。本プロジェクトが大前提として掲げてきたプレゼンテーションにおけるコミュニケーション能力の必要性に

関しては、第5回となるプレゼン甲子園後にされた、「プレゼンテーションとは」の問いかけに対する生徒の答えが証明してくれるだろう。彼らはこう答えている。「口からだけではない相手とのコミュニケーション」と。これにより、本プロジェクトの目的の1つである高校生のプレゼンテーション能力育成は証明できたと考える。

また、もう1つの目的である指導能力伸長に関しても次のことが言える。参加教員は次のような感想を残している。「初めて経験する...の活動を新鮮におもしろく感じた。自らの授業にも取り入れたい。」「セッションにおける指導者のコメントは重要であり、それぞれのホームルームティーチャーからそのコメント力を学びたい。」普段の学校生活・教員研修にはない、プレゼンテーション活動の企画・運営をともに体験し、その活動における教員と生徒の実際のやり取りを見聞きすることにより、これまで気づけなかった、また知らなかった良い指導方法、生徒との対話方法、反応の仕方を自分の活動に取り入れることができている。また、活動の成果、反省を話し合うことにより、真のプレゼンテーション教育に対する考え方をともに持つことができた。指導能力伸長を目指し、他の研修では得ることが難しい経験を手にしてきたと言える。

第4章 課題と展望

本プロジェクトも4年目を終え、着実にその目的を達成しつつある。しかし、活動が進むにつれ、また新たに生じた問題も多い。

この4年間、6～7校の大阪の高校から生徒が参加しており、それぞれのセッション活動を行う上で適切な規模で進めることができているが、参加校が増加すれば、1箇所での実施が難しいことが予想される。多数の箇所を進めることとなれば、統一した見解が必要となり、これまでのように容易には運営できなくなるだろう。しかし、高校生のコミュニケーション能力育成と指導者の指導能力伸長のためには、参加者が増え、多くの人々が真のプレゼンテーション教育に接する機会を持つことが望まれる。これからこの問題にどのように対応すべきか検討していく必要がある。

また、4年間の活動を振り返ると、セッション内容を練り、より良いものとしてきた。指導経験・教科に関係なくさまざまな多数の指導者がホームルームティーチャーを経験するよう実施してきており、指導能力伸長に成果をあげてきているが、経験豊かな教師とまだ浅い教師、または教員を目指す学生との上手な連携がこれからの課題ともなる。

この4年間において、本プロジェクトが果たしてきた役割は大きいと考える。高校生にとっても、指導者側にとっても実際に体験し学べる機会を提供し、高校生のプレゼンテーション能力育成・指導者の指導能力伸長に貢献し、学校教育の現場において利用できるプログラムの提供を行ってきたと言える。今後も目的達成に向かい、課題検討に励み活動を進めていくことが重要だと考える。

参考文献

- 五十嵐 健 2003 プレゼンテーションの勝ち方 日本放送出版協会
 小宮 清 2004 シンプル・プレゼンの技術 日本能率マネジメントセンター
 永山 嘉昭、山崎 紅 2003 説得できるビジネスプレゼン 200の鉄則 日経BP社
 三宅 隆之 2006 実践プレゼンテーション入門 慶応義塾大学出版株式会社
 村松 かすみ、中嶋 秀隆、マット・シルバーマン
 2006 できる・使える プレゼン術 日本能率マネジメントセンター