

効果的な英語プレゼンテーションを行う指導にあたって

中井 弘一

— Teaching Students How to Give an Effective English Presentation —

抄録

「使える英語」が昨今の英語教育のキーワードの一つになっているが、単に英会話ができるという次元のことを指しているのではないであろう。様々な事象に対し自分で考えたこと、感じたことを相手に効果的に伝える発信型の英語コミュニケーション能力の育成が求められていると考える。そうした能力を活用するプレゼンテーションは、発信するためのシナリオを描きそのビジョンやメッセージを相手に説得することを最終目的としている。本稿では、発信型の英語コミュニケーションとして効果的にプレゼンテーションを行うための基本的なスキルを紹介し、英語の授業でプレゼンテーションを取り入れるための指導の工夫を例示とともに考える。

Key-words:

プレゼンテーション 発信型 説得型 英語表現 コミュニケーション

1. はじめに

平成 26 年 9 月 26 日、「英語教育の在り方に関する有識者会議」が、今後の英語教育の改善・充実方策について、「グローバル化に対応した英語教育改革の五つの提言」を報告した。その中のひとつに、「日常的な話題や自分の関心のある分野について、スピーチやプレゼンテーション等の場面において、情報や考えなどを的確に理解したり適切に伝えたりすることができるようにする」とある。

ベネッセ教育総合研究所の「中高生の英語学習に関する実態調査 2014」によると、「学校の英語の授業で次のようなことをどれくらいしていましたか」に対し「よくしている」「ときどきしている」の合計の状況グラフが図1である。90%前後行っている活動は「英文を日本語に訳す」で、80%前後が「単語や英文を読んだり書いたりして覚える」「単語の意味や英文の仕組みについて先生の説明を聞く」「文法の問題を解く」となっており、「自分の気持ちや考えを英語で書く」「自分の気持ちや考えを英語で話す」は中学校での 50%台から高等学校では 30%前後と低い結果となっている。図2に見られるように、「スピーチやプレゼンテーションなどの発表の練習をする」は極めて低い実施状況である。改善提言の根拠はこの状況を反映したものであろう。

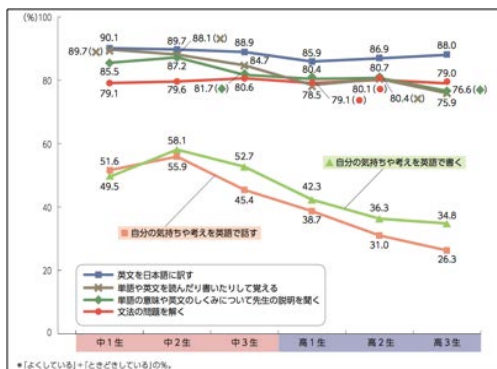


図1 授業でしていること

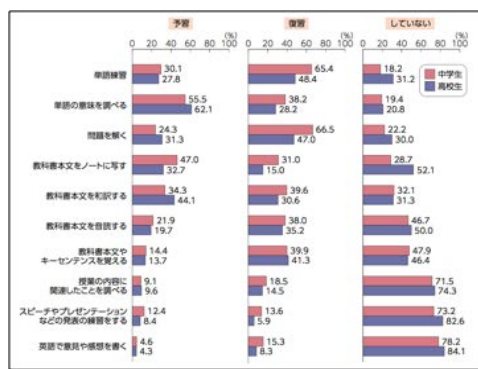


図2 授業の予習・復習

なぜ、こうした状況が生まれるのか。日本人はもともと発言を控える国民性があるとし、「国際会議を開催するとき、名議長は日本人に発言させる」という逸話を用いて斎藤（2014）は日本人の発言量の少なさを述べている。確かに、日本人は討論に際しては相手の言うことに耳を傾け理解することがまず大切なことであると考えられるのかもしれない。また、「自分の意見が間違っていたらと心配する」「間違えると否定されるのではと心配する」「変わったことを言う自分の無知をさらけ出すのではないかと心配する」などのメンタル・ブロックを日本人は抱く傾向が強いと思われる。発言は正しい意見・間違っている意見として判断されるものではなく、根拠があって説得力があるかどうか求められるものである。日本人の持つ一般的な特性とともに中高時代に自己表現をする機会が十分でない、発言の量や回数が一層少ない生徒を育成することに繋がるのではないかと懸念される。普段の授業で、質問したり間違ったりすることは、属する学級で実際は心の中で同様に分らずにいる仲間理解を促す大きな貢献となっている。英語の授業に限ったことではないが、主張することの意味や大切さを意識した授業を行っていく必要がある。本稿では、プレゼンター

ション活動を取り上げ、その指導の際に必要なスキルと指導の工夫について考察・提案したい。

2. プレゼンテーションとは何か

プレゼンテーションとは、「聴衆に対して情報を提示し、理解・納得を得る提示や、説明活動」で、自分の考えを他者が理解しやすいように、目に見える形で示すことである。Webster では、① an activity in which someone shows, describes, or explains something to a group of people、② the way in which something is arranged, designed, etc. : the way in which something is presented、③ the act of giving something to someone in a formal way or in a ceremony となっている。スピーチが「自分の体験やそこから得た知見、考え、思想などにエピソードを交えて通常口頭のみで行われる」(田中 2014) に対し、プレゼンテーションは、Show & Tell のように実物を提示したり、実際に形のないものを図や資料などで提示したりして、簡潔にわかりやすく説明し、その情報を的確に伝えることである。人の心を揺さぶることが主なねらいとなるスピーチとは少し異なる。プレゼンテーションはその型として、聴衆に何らかの情報を与える情報提供型 (information)、聴衆に何らかのプロセスを説明する説明型 (explanatory)、聴衆がこのプレゼンテーションを聴いて変化することをめざす説得型 (persuasive) がある。指導に当たっては、プレゼンテーションがめざすものをまず生徒に説明し理解を得ておく必要がある。

3. プレゼンテーションの指導

3.1 プレゼンテーションのねらいの理解

したがって、プレゼンテーションの類型を基に、何のためにプレゼンテーションを行うかのそのねらいを明確にすることが望まれる。①聞き手の注意を惹くストーリーやメッセージを送る、②解決あるいは回答が必要な問題あるいは疑問を提示する、③提示した問題に対する解決方法(案)を提示する、④提示した回答で得られるメリットを具体的に記述する、⑤行動を呼びかけるなど、どのようなことを目的としてプレゼンテーションを行うのかを生徒に考えさせ、それに応じて、どのようにプレゼンテーションを組み立て行うのか、そのシナリオを構想することを生徒に求めることになる。

3.2 プレゼンテーションの基本構造の理解

英文エッセイの構造は通常、導入 (introduction)・展開 (body)・結論 (conclusion) であると、授業においてすでに指導されていることであろう。プレゼンテーションもその構造を基本とするが、それぞれの段階のねらいなどを具体化した構造提示が必要である。たとえば、SDS 法 [Summary (全体要約) - Details (詳細説明) - Summary (全体要約)] では、①聞き手に、これから何を話すのかを要約し、概要を話す、②本論を実際に詳しく話す、③最後に、もう一度何を話したかをまとめる、とまとめる。また、PREF 法 [Point (要点) - Reason (理由) - Example (具体例) - Point (要約)] では、①最初に、自分の言いたい結論を述べる、②次に、その理由を述べる、③具体例、実例、事例を挙げる、④最後に、もう一度自分の言いたいポイントを繰り返し締めくくる、という構造でまとめる。共通していることは、英語のプレゼンテーションでは特に最初に結論というか、主張のポイントを明言することである。いわゆるコア・メッセージを聴衆に伝え、どのような話(ストーリー)を語るのかを最初に明確に伝えることが大切である。そのことを生徒にしっかりと認識させる必要がある。日本語で行う場合は、起承転結で「事の経過」を述べる順が望ましいとされることがあるので、その点を比較して説明する必要がある。

Karia(2014) は、こうした構造に一貫して付加すべき要素は、「Simple シンプルであること、Unexpected 意外性、Concrete 具体性、Credible 信頼性、Emotional 感情、Story ストーリー」としている。いずれ要素を取り入れるにしても一番大切なことは、そのプレゼンテーションに伝える価値があることである。

Donovan(2014) は “Choosing an idea worth spreading” として、その秘訣を列挙している。

Tip 1: Everybody has an idea with worth spreading.

Tip 2: Choose your personal idea based on whether your primary objective is to educate, entertain, inspire.

Tip 3: Frame your idea worth spreading as an action-outcome response to a question worth asking.

Tip 4: Sow a single seed of inspiration.

Tip 5: Connect with people's deep-rooted needs for belonging, self-interest, self-actualization, or hope for the future.

Tip 6: Speak about a topic you are passionate about.

Tip 7: Remember that you speak in service of your audience.

a. The Start (Introduction)

したがって、スピーチと同様に最初のスタートが極めて重要である。説得力ある開始を行うには、「聞き手・聴衆の注意を喚起

する」、「目的・ねらいを明言する(Thesis Statement)」、「アジェンダ(話す項目)の発表」、「最初のキーポイントへのつなぎ」を意識することである。何よりも、それはコア・メッセージが何であるかに左右される。自分が確信を持って情熱的に語れるもので、聞き手に必要性・重要性があり、聞き手を創造的にさせるメッセージであることである。Donovan(2014)はそのために、キャッチフレーズを用意すること薦めている。というのも、聴衆の注意力は最初の20秒くらいがピークで、提示されるプレゼンテーションに対する興味関心を聴衆はその時即座に判断する。いわゆる「つかみ」が最も必要されるのが導入時の最初の部分である。

Tip 33: Keep your catchphrase between 3 and 12 words.

Tip 34: Make your catchphrases action centric so that your listeners know what to do.

Tip 35: Make your catchphrase rhythmic.

Tip 36: Repeat your catchphrase at least three times.

オープニングのテクニックとしては、ストーリーで始めることがある。これは聴衆がストーリー(個人のエピソードなど)に好感を持ち、さらに聴きたいと関心を抱かせるからである。これにより発表者と聴衆の心の距離が縮まる。また、印象に残る話には記憶にも留まる。

Donovan(2014)はSimon Sinekの“People do not buy what you do, but they buy why you do it.”を引用して、whyで始めるオープニングの有効性を述べている。これは、聴衆に考えるという意識を促し、プレゼンテーションを発表として受け身的に聞くのではなく、自分はどう考えるかと能動的に聴く態度を生み出す。何をしたかという内容では聴衆との関わりが薄くなる。聴衆との距離を埋めることがオープニングに最も必要な要素である。

最初にショッキングなデータを提示して、聴衆に新鮮な情報を与えることも有効である。このような例としてKariaは以下を例示している。

“If you eat a McDonald’s quarter pounder with cheese, you’ll instantly gain almost half a pound of weight.”

こうしたテクニックは効果的であるが何より大切なことはコア・メッセージを明示することである。そのメッセージのpower phraseを英語で更に効果的に伝えるために、Karia(2014)は以下のような英語の修辞法の例示を挙げている。

まず、並置された二つの句が語形や意味上、対応するように作られた表現形式のAntithesis〔修辞〕対句法として、

Our deepest fear is not that we are inadequate. Our deepest fear is that we are powerful beyond measure.
It is our light, not our darkness that most frightens us.

対句的表現で2番目の語句の語順を逆にするChiasmus《修辞》交差対句法として、

And so, my fellow Americans: ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country.

— John F. Kennedy, inauguration address, January 1961 —

But we must remember a crucial fact: East and West do not mistrust each other because we are armed; we are armed because we mistrust each other.

—Ronald Wilson Reagan 1987—

同種の音を所定の位置に繰り返し使い、ひびきを調和させるRhyming押韻として、

Trust is a must.

— Ryan Avery, 2012 World Champion of Public Speaking —

What the mind of man can conceive and believe, it can achieve.

— Napoleon Hill, Think and Grow Rich: A Black Choice —

語頭や句頭などに同じ音を繰り返して用いるAlliteration頭韻法として、

If you can dream it, you can do it.

— Walt Disney —

I have a dream that my four children will one day live in a nation where they will not be judged by the color of their skin but by the content of their character. I have a dream today.

— Martin Luther King —

こうした修辞法のスキルを活用する以前に、話題に関して豊かな語彙・知識を有していることは言うまでもないことである。

b. An idea worth spreading

TED(Technology Entertainment Design)トークで強調されるような、広める価値のある情報・考えを見つけるには、日常の訓練が必要である。意外性のあることを述べるには、いわゆる「思い込み」で判断してはいけないことが何よりも大切である。「人は、見たいものしか見みていない、聞きたいものしか聞いていない」とよく言われる。その要因としては、①周囲の状況から本当の問題を切り離せない、②ちょっと見ただけでは関係のないように見えるものから共通点を抜き出せない、③自分で作った条件に縛られる、④与えられた条件を切り落とす、⑤原因と結果を取り違える、⑥表面上似ているから同じと考えてしまうなどがある。つまり、選択肢を早々に一つに絞り込んでしまう即断即決傾向があり、間違いに気づけない傾向があったり、少ない判断材料で因果関係を断定したりして、他の選択肢を見ないで可能性が他にもあることに気づいていないことがある。こうしたことは普段の授業から徹底して伝えておかないと、この傾向から容易に脱却することはできない。人の思い込みを指摘する内容、普段気付いていないことを気付かせることは、聴衆にとって新鮮であり、「どうしてであろう」と好奇心をかき立てるものである。

c. Body(展開・ Main Storyline)

展開部では、さらに聴衆の注意・関心を惹きながら論理的な展開を行うことが求められる。そのシナリオを構想するスキルが必要である。展開部の流れは、以下のような流れがあることも生徒に周知することである。

- ・ Chronological: 時系列 (過去→現在→未来)
- ・ Logical Step: 論理的な流れ (系統立て)
- ・ Problem/Solution: 問題提起から解決方法へ (問題提起→原因究明→解決方法)
- ・ Features/Benefit: メリットと特色 (特徴を示してからそれによどのようなメリットがあるか伝える)
- ・ 情報の整理 (情報→整理と選択肢の提示→選択)
- ・ Results: 成果の提示 (結果→理由→結論)

展開部は、伝えたいことの根拠を述べ、発言に整合性があり、論理的な流れであることが重要である。こうした流れを構築するには、普段の授業で論理的な思考を促す指導に取り組む必要がある。図3にある「比較する力」「分類する力」「分析する力」「評価する力」「選択判断する力」「推論する力」「構想する力」を育成するため授業の素材に合わせて発問したり課題を与えたりすることがなければ、説得できるレベルのプレゼンテーションには繋がらない。発表者は話す内容に関して、豊かな知識と語彙が必要で、基盤としてそれらがなくとも豊かな表現もまたできない。



図3 論理的な思考に必要なステップ

展開部で大切なことはこの段階で聴衆の心の中に主張や情報が繋ぎとめられて残ることである。Karia(2012)は anchor の必要性を “An anchor is a device that you use to hook your point to your listener’s memories. You can use several types of anchors to support your main points.” と説明している。

例として、個人的な逸話を加えたり、頭文字語 (例BRA = Breathe, Relax, Aim) で説明したり、活動を加えたり、比喩表現を使ったり、統計やケーススタディを紹介するなどのテクニックを紹介している。

また、聴衆の注意力を展開部で惹きつけておくには、その内容がどのような意図で話されているのかを明確にするためにも、“Signposting helps you structure and shape the main content of your presentation.” として、William(2008)は signpost を明示する必要性を述べている。たとえば、

- ・ Moving on now to …
- ・ I would like to begin with …
- ・ Let’s now turn to …
- ・ Let’s start with my presentation …
- ・ So, first of all …
- ・ Now what about …?
- ・ Let me move on to …

- ・ So, that's the general picture for ...
- ・ I'd like to conclude this point by saying ...
- ・ This idea leads me to a point ...
- ・ So, we've looked at ...
- ・ Let's just recap ...
- ・ Next we come to ...
- ・ My next point is ...
- ・ That's all I want to say about ...
- ・ And finally ...

である。signpost は、発表者がプレゼンテーションで話す内容をどのような意図でどのようなつながりで話すのかを聴衆に分かりやすく提示するためにも、聴衆の関心を維持するためにも不可欠である。

・ Visual Aids の活用

visual aids は anchor の働きを強めるものとして効果的である。visual aids 活用する理由は「参加者の理解を高める」、「信憑性を増す」、「プレゼンの流れに変化をもたらす」、「発言にインパクトを増す」、「信頼性を向上させる」であり、そのためにも分かりやすく、見やすく、印象に残る visual aids の活用が求められる。

表1 visual aids の分類

| | 表現形式 | 具体例 |
|--------|-------------------|--------------------------|
| データ情報 | 表 (table) | 数値表 一覧表など |
| | グラフ (graph/chart) | 棒グラフ 折れ線グラフ 円グラフ ツリーチャート |
| イメージ情報 | 図面 | 設計図 配線図 地図など |
| | イラスト | 挿絵 イメージイラストなど |
| | 写真 | 実写 イメージ写真など |

図解などの特質は、情報を視覚的に分かりやすく示すことができるということである。相互関係を図解する、プロセスを図解する、階層を図解する、マトリックスを使った情報整理、数値情報のグラフ化、イラストや吹き出しで状況や会話による情報の伝達を行うなど図解の特質を踏まえて活用することである。

こうした図解のスキルアップは、日頃の授業で常に図解を使った表現活動を行っておくことが望ましい。図解表現の3要素の「図形枠」「キーワード」「矢印」の効果的な使い方を習得すると、プレゼンテーションの図解表現が非常に分かりやすくなり、聴衆にメッセージが一層伝わりやすくなる。

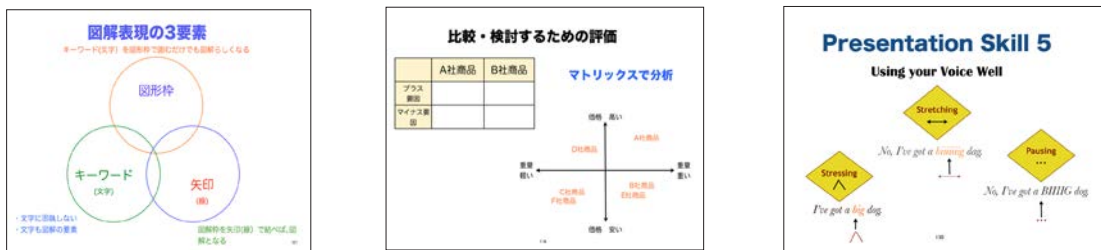


図4 Visual Aids 図解表現の例

Visual aids を提示する方法にも特徴がある。プレゼンテーションの目的や指導内容に合わせて提示方法をえらぶ必要がある。ポスター、パソコンのプレゼンテーション・ソフトを使うか、それぞれの特性を以下に示す。フリップなどのカードを使うのが容易である。

表2 ポスターとパワーポイントのプレゼンテーションの長所・短所

| | Poster | PPT slides |
|----|---|--|
| 長所 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 討論に比較的時間をかけることができる。 ・ 発表者不在でも長時間に亘ってポスターを掲示することができる。 ・ 自分に興味のある内容だけを重点的に聞くことができる。 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 一度に多人数の参加者に発表を聞いてもらえる。 ・ 資料をフルカラー表示で利用できる |
| 短所 | <ul style="list-style-type: none"> ・ ポスター発表の準備に比較的時間がかかる。 ・ 積極的に質問したり、討論に加わらなかつたりすると情報を得にくい。 | <ul style="list-style-type: none"> ・ PPT 資料作成・プロジェクター操作の知識または助手がいる。 ・ 準備に手間を要する。 |

d. Conclusion (説得力ある結び)

結びは、コア・メッセージを再度述べる場面である。少し間を置いて、signpost となるディスコース・マーカ―を有効に使い、聴衆の関心を最後に高めることが望まれる。これまでの話を要約し、締めくくるのであるが、“Why なぜ”を繰り返し、コア・メッセージの根拠を反復することで、その主張がなぜ大切なことかを一層強めることになる。そのうえで、今後にどう期待するのかを加えることが望ましい。

4. 様々なプレゼンテーションの形態やテーマを使った指導例

4.1 自己紹介

英語による自己紹介は、最初に取り組めるテーマでもある。1分間など時間を区切って行う方が端的に紹介することになり、伝えたい情報を精選することができる。下地寛也(2012)は効果的な1分間スピーチの構造を、①「疑問-15秒」、②「結論-10秒」、③「理由-35秒」とし、何だろうと興味を持たせた上で、結論・回答でそうなのかと驚きを持たせ、そして少し時間を取ってなるほどと納得する理由を述べることだとしている。通常、“I am _____ from _____. I like _____.” などのように自己紹介を始める。“I am _____ from _____. I like the word _____. Why do I like the word? I think it _____. It’s because ….” などのように疑問文を入れて自分を紹介させる等、自己紹介活動のバリエーションを考えて実践させることも大切である。

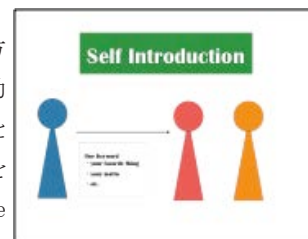


図5 自己紹介

4.2 Photo Message Presentation

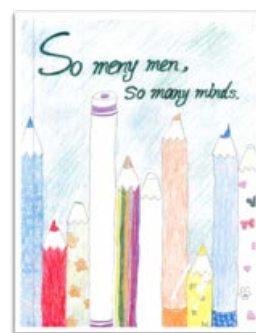
説明型のプレゼンテーションがプレゼンテーション活動の第一段階になる。様々なパターンの活動が考えられる。Show & Tell のひとつとして、写真の説明を行う活動が考えられる。報道写真を使うとその報道のメッセージを言葉で伝える練習になる。動物の写真を用い、動物になりかわってストーリーや主張を伝える活動なども興味深いものになる。

4.3 「私の好きなことわざ」の紹介とその理由

たとえば、101ほどの日英ことわざのリストを配付し、その中からひとつ自分の好きなことわざを生徒に選ばせ、その内容を絵で表現させて、ポスターセッションのように、まずそのことわざの成り立ちや意味を述べたあと、なぜそれを選んだのかを説明する。指導手順としては、

1. Choose one proverb you like most from the Proverb List 101.
2. Draw or paint a picture to describe the proverb on the paper. Write the proverb on it, and make a poster.
3. Hoist the poster paper to your group members and explain the meaning of the proverb and how it is used.
4. Explain why you like the proverb most.
5. Your group members ask some questions on the proverb.

である。大阪府立枚方津田高等学校の生徒による作品例(資料1)などが参考になる。



資料1 枚方津田高等学校ことわざポスター作品例(池田裕教諭提供)

4.4 Describing 活動(説明型プレゼンテーション)

たとえば、趣味として「切手収集」の良さを伝える活動を行う。2015年センターテストの問題文などが、その説明例として参考になる。

Stamp collecting is an educational hobby that can be inexpensive and enjoyed, whenever you want. This hobby began soon after the world saw the first postage stamp issued in Great Britain in 1840. You can also get started without

spending money by saving stamps on envelopes you receive. In addition, you are able to work on your collection any time, rain or shine. If you are looking for a new hobby, stamp collecting might be right for you!

2015年センターテストでは「塩の価値」についての歴史的経過などの問題文も出題されていたが、こうした文章も物事を説明する活動の例として生徒にとって参考例となる。

Until relatively recently, people in some parts of the world continued to use salt as a form of cash. There are several reasons why salt was used as money. Salt was given an economic value because there were so few places that produced it in large quantities. Another reason is that salt is fairly light and easy to carry for trading purposes. Additionally, salt can be measured, so we can easily calculate its value based on its weight. Furthermore salt stays in good condition for a very long period of time, so it holds its value. In short, salt has certain characteristics that make it suitable as a form of money.

説明型のプレゼンテーションでは、比較の要素を取り入れ、それらの相違についてその説明がより明確であることを求める。たとえば、「蛾と蝶」の比較をさせるとする。蛾は日中より夕刻以降に活動的になる、羽根を垂直に立てず地面に水平にして休めるなどの違いを説明したりすることは、聴衆にとっても納得感のあるプレゼンになる。ほかに、「落葉樹と針葉樹の違い」、「田舎の生活と都会の生活」、「TDL(東京ディズニーランド)とUSJ(ユニバーサル・スタジオ・ジャパン)」、「世界の食事」など比較して説明するテーマを生徒自身に考えさせて発表させることより、興味関心を持って臨むことになるであろう。

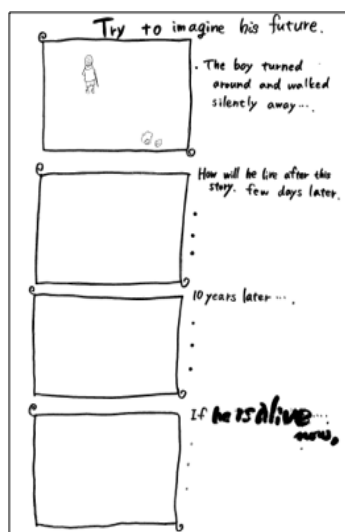
4.5 教科書を使ったプレゼンテーション活動

教科書の内容に関して、生徒にオーラル・イントロダクションやリテリングをさせる活動もできる。三省堂出版の『英語コミュニケーション I』のLesson 8 “Not So Long Ago” は旧版から継続して扱われているトピックであるが、そのパート2に扱われている内容を以下のようなコマ挿絵を使い、オーラル・イントロダクションやリテリングをさせることができる。

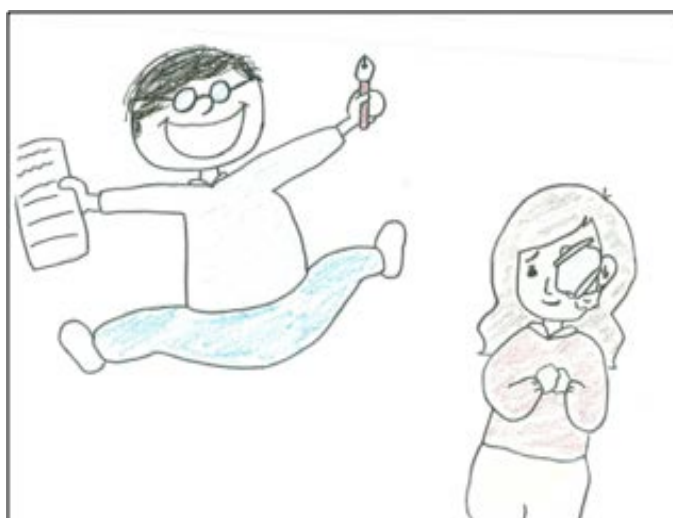


資料2 Lesson 8 “Not So Long Ago” Part 2 コマ挿絵 (本学学生作品)

また、たとえば資料3を使ってこの後のストーリーの展開を4コマほど挿絵と共に述べてさせるプレゼンテーション活動も考えられる。資料4を使い、状況設定型のプレゼンテーションをさせることもできる。



資料3 このあとの展開ワークシート



資料4 What we will be (本学学生創作活動)

Our Dream After the War

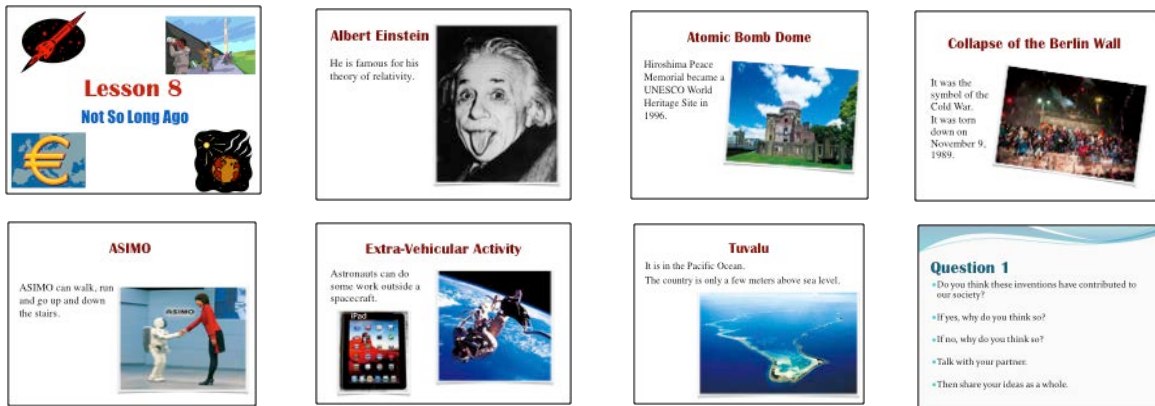
Card A

- I am Ken.
- I'm sixteen years old.
- I like reading books and write stories.
- I would like to be an author.
- During the war, I worked for an arm factory every day. So, I could not read books.
- After the war, _____

Card B

- I am Hanako.
- I'm sixteen years old.
- I like acting.
- I would like to be an actress.
- During the war, I lost my eyesight.
- After the war, _____

生徒の活動だけでなく、教員が自ら Lesson 8 の全体の流れを考えさせるプレゼンテーション資料を作成することも、生徒にとっては良い見本になる。



資料5 オーラル・イントロダクション用スライド一部紹介（戸田行彦教諭提供）

レッスンの学習終了後に、生徒にその課の内容のフィードバックのプレゼンテーションをさせる活動も有効である。その際、対立軸を持ってディベート的に議論を提供するようしたり、異なった角度から見た質問を他の生徒に尋ねたりするようにプラスワンの項目を持たせることが望ましい。



資料6 尼崎小田高等学校生徒プレゼンテーション一部内容紹介

4.6 疑問回答型・情報伝達説明型プレゼンテーション：日本紹介

日本の物事については日本人ならよく知っていることが当然の話題であるので、授業内で行うにはプラスアルファの要素が必要になる。海外修学旅行に出かける学校や海外からの中高生が訪問する学校では、こうした内容のプレゼンテーションは欠かせない。そうしたことがない学校でも、ALTを迎え入れているはずである。このALTに向けて日本紹介をするという設定にすれば、十分意欲を持ってこの活動に臨むことにつながるであろう。また、ALTが普段の日本の生活で抱いている疑問に答えるということは、日本人が無意識に行っていることに対して気づきの学習につながる。たとえば、

“Why do Japanese people always ask for my blood type?”

（どうして日本人は、私の血液型を聞くのですか）

“Why do Japanese people change the color of their hair into brown?”

(どうして日本人は、髪の毛の色を茶色に変えるのですか)

“Why do Sumo wrestlers have to be naked to fight?”

(どうしてお相撲さんは、試合をするのに裸でないといけないのですか)

“Why are there so many vending machines in Japan?”

(どうして日本には、こんなに多くの自動販売機があるのですか)

小林良裕 (2011) 『初めての英語ディベート』より

こうした疑問に対しフリップを使いながら説明させることも、リサーチ活動を伴い効果的なプレゼンテーション活動になる。日本の魅力や普段の生活を英語で伝えることを筋道を立て説明することはこれから必要とされる力でもある。



資料7 日本紹介例：制服の変遷（本学学生）プリクラの今（授業デザインスキルアップ演習(2014) 受講者）

学生服の変遷から、ポップカルチャーのプリクラまで幅広い話題について紹介活動ができる。わかりきったことでなく、リサーチ活動を通して、その歴史や生み出されたときの様子や意図など「なぜ」「どのように」を伝えるプレゼンテーションにできるように指導することである。

4.7 現代事象コメント・プレゼンテーション：時事問題・世界の諸相・科学の発展

プレゼンテーション・トピックの最終的なゴールは、現代の様々な事象に対し今後の動向などを踏まえ、自分の考えやコメントを伝えることであろう。「social network の今後と課題」「世界遺産の今後の在り方」「日本の英語教育の在り方」「少子化問題」「国際化に対応する学校教育」「いじめをなくすために」などトピックは無尽蔵であるが、十分なリサーチと分析が必要である。卒業課題研究という位置づけで行うのが良いのかもしれない。グローバル化が叫ばれる昨今、こうした国内外の流れをどう読み取るかは非常に大切である。ただ、これには相応の教養が身につけていないとこなすことができない。まずは、説明する力や自分の考えを述べる力の育成から始めることであろう。

5. プレゼンテーションの評価

最後に、プレゼンテーション活動のようなパフォーマンスをどう評価するかである。ひとつの正解を求める活動ではないので評価の視点をまず明確にしておかなければならない。① point(要点コア・メッセージがある)、② explain(説明がわかりやすい)、③ evidence (根拠を示している) が基本となる規準である。神田外語大学で行われているプレゼンテーション・コンテストでは、「内容 (content)」「構成 (organization)」「口頭発表力 (delivery)」「質疑応答 (question & answer)」「説得力 (persuasiveness) をプレゼンテーションの評価項目としている。

表3 神田外語大学プレゼンテーション・コンテスト評価表

| Presentation Skills | Details (審査内容) | Scores Total 100 |
|--------------------------|--|------------------|
| Content (内容) | ・興味をひく内容で、主張は十分な調査研究やデータに基づいている。具体的・独創的で、鮮明に記憶に残る内容である。視聴覚資材もわかりやすく、よく工夫され、注意を引く内容である。 | 40 |
| Organization (構成) | ・全体が Introduction-Body-Conclusion で構成されている。発表内容のテーマ及び論旨が明確であり、理路整然としている。主張が導入から結論に至るまで、論理的に一貫している。 | 15 |
| Delivery (口頭発表力) | ・声の大きさが適切であり、抑揚、声の調子など聴き手を引き込む力がある。 ・発音は明瞭で聴きやすい。伝えたい内容を聴き手に分かりやすく伝えるために、アイコンタクトやボディランゲージを効果的に使用している。 | 20 |
| Question & Answer (質疑応答) | ・質問内容に関する知識が豊富で、回答に知性があり、質問に対して明確な受け答えができています。 | 10 |
| Persuasiveness (説得力) | ・意欲や熱意があり、アピールする力がある。聴衆の気持ちを揺さぶり、すぐ行動を起こしたいと思わせる説得力がある。 | 15 |

田中（2014）は、プレゼンテーションの評価表として、

表4 プレゼンテーション評価表（田中，2014）

| チェック項目 | 内容 | 5段階評価 | コメント |
|-----------------|---|-----------|------|
| 準備 | 発表前のリサーチを充分行った | 1 2 3 4 5 | |
| 目的 | 目的を明確に示した | 1 2 3 4 5 | |
| 聴衆の分析 | 1) 聴衆の興味・関心・ニーズに応えた 2) 聴衆に発表を聞く利益を述べた | 1 2 3 4 5 | |
| 構成と内容 | 1) 論理的で首尾一貫していた 2) 中心となるメッセージが明確であった 3) 聴衆の興味・レベルに合っていた | 1 2 3 4 5 | |
| 資格材料 | 1) ハンドアウトはわかりやすかった 2) Power Pointは効果的であった | 1 2 3 4 5 | |
| 言語 | 1) 言葉の使用は適切であった 2) 正確に発音した | 1 2 3 4 5 | |
| パラ言語 | 1) 適度なスピードで話せた 2) 間を上手く利用できた 3) 声の高さ・大きさは適切であった | 1 2 3 4 5 | |
| 非言語 | 1) 聴衆全体にアイコンタクトを取れた 2) 自信のある態度で発表できた | 1 2 3 4 5 | |
| 緊張 | 緊張をコントロールした | 1 2 3 4 5 | |
| リハーサル | 満足するまでリハーサルを行った | 1 2 3 4 5 | |
| 質疑応答 | 的を射た回答ができた | 1 2 3 4 5 | |
| 聴衆とのインターアクション | 聴衆とインターアクションを取れた | 1 2 3 4 5 | |
| 合計点 /100点(総評:) | | | |

とかなり細かいクライテリアを紹介している。数値化は主観的になる。この場合は大切なことはコメントの付記であろう。プレゼンテーションの構造での効果について評価する評価シートは形成的評価として発表者にフィードバックできる。

表5 プレゼンテーション・フィードバック評価表（個人・グループ）

| Check Points | Poor | OK | Good | Wow! | Comments |
|-------------------------------------|------|----|------|------|----------|
| Start | | | | | |
| -Jump start technique(s) | | | | | |
| Structure & Organization | | | | | |
| -Basic Signpost language | | | | | |
| -Structure | | | | | |
| Visual Information | | | | | |
| -Presentation of visual information | | | | | |
| -Clarity of information | | | | | |
| -Clarity of message | | | | | |
| Delivery | | | | | |
| Finish | | | | | |
| -Finish with a bang technique | | | | | |

| Check Points | Poor | OK | Good | Wow! | Comments |
|--------------------------------|------|----|------|------|----------|
| Start | | | | | |
| -Jump start technique(s) | | | | | |
| Issues | | | | | |
| Recommendation | | | | | |
| Benefits | | | | | |
| Evidence | | | | | |
| Finish with a bang | | | | | |
| Teamwork | | | | | |
| Love your audience' activities | | | | | |

(Williams J. E.(2008). Presentations in English, MacMillan)

6. おわりに

プレゼンテーションでよく使われる英語表現を生徒に与えることも必要であろうが、何より大切なことは、紹介・共有したいと考えるコア・メッセージがあることである。その上で、どのような展開が望ましいか、そのシナリオを構成する力である。結果的にプレゼンテーションとは思考力・表現力を必要とする活動であることが分かる。したがって、日常の授業の中でそうした力を培っておかないと、プレゼンテーション活動を行う際に効果的なものを生み出さないという結果になる。人前で自分の考えを話したりすることには、メンタル・ブロックを感じる生徒もいることであろう。失敗を怖れたり、間違ったことを話して恥をかくのではないかと思います。積極的になれず、ただ原稿を棒読みする事に終始するかもしれない。そうすると、プレゼンテーションの価値が半減する。プレゼンテーションに対する心構え、失敗を通して成長することを生徒に伝えておかなければならない。その際に大切なことは、教員や仲間の生徒からのフィードバックである。単に「～について発表しなさい」と指示を出す指導ではなく、プレゼンテーションの要素やそのプロセスの在り方を指導する必要がある。

引用・参考文献

- Donovan J. (2014). *How to Deliver a TED Talk*, McGraw, Hill Education
- Karia A. (2012). *How to Deliver a Great TED TALK - Presentation Secrets of the World's Best Speakers*, AkashKaria.com
- Matuoka N., Tachino T., Miyake H.(2014) *Presentations to go*, Cengage Learning
- Reinhart M. S.(2013). *Giving Academic Presentations 2nd Edition*, Ann Arbor University of Michigan Press
- Roam D.(2014). *Show and Tell*, Portfolio Penguin
- Thomas M. J(2012). *Presentations in English*, Haufe
- Williams J. E.(2008). *Presentations in English*, MacMillan

- アカッシュ・カリア、月沢李歌子（訳）（2014）『TED 世界を魅了するプレゼンの極意』SB Creative
- 飯泉恵美子（2003）『はじめての英語プレゼンテーション』The Japan Times
- 井庭崇（2013）『プレゼンテーション・パターン 創造を誘発する表現のヒント』慶應義塾大学出版会
- 植田一三・妻鳥千鶴子（2005）『英語で意見を論理的に述べる技術とトレーニング』ベレ出版
- 太田一郎（2013）『英語プレゼンテーション実践ゼミ I』文芸社
- カーマイン・ガロ（著）、井口耕二（訳）（2010）『スティーブ・ジョブズ教委のプレゼン』日経BP社
- 黒木登志夫（2011）『知的文章とプレゼンテーション』中公新書
- JACET 関西支部教材開発研究会（2005）『Power Presentation』三修社
- ジェレミー・ドノバン著、中西真雄（訳）（2013）『TEDトーク世界最高のプレゼン術』新潮社
- 下地寛也（2012）『コクヨの1分間プレゼンテーション』中経出版
- 田中真紀子（2014）『英語のプレゼンテーション スキルアップ術』研究社
- デイビット・セイン（2004）『プレゼンテーションの英語表現』日本経済新聞社
- 永田豊志（2010）『プレゼンがうまい人の「図解思考」の技術』中経出版
- 永山嘉昭（2003）『「分かりやすい図解」の基礎トレーニング』朝日出版社
- 野口吉昭（2008）『プレゼンテーションのノウハウ・ドゥハウ』PHP 研究所
- フィリップ・ディーン、ケビンレイノルズ（2002）『英語プレゼンテーションの基本スキル』朝日出版社
- プリブル・チャールズ、坂本正裕（2004）『現代プレゼンテーション正攻法』ナカニシヤ出版
- 安田正、ジャック・ニルソン（1993）『英語プレゼンテーションの技術』The Japan Times

- 文部科学省 英語教育の在り方に関する有識者会議（2014）『今後の英語教育の改善・充実方策について 報告 ～グローバル化に対応した英語教育改革の五つの提言～』、http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/102/houkoku/attach/1352464.htm
- ベネッセ教育総合研究所（2014）『中高生の英語学習に関する実態調査 2014』<http://berd.benesse.jp/global/research/detail1.php?id=4356>