



fig 4-25 小学校での子ども版プレゼンテーション・パターンを用いるタイミング



fig 4-26 小学校での子ども版プレゼンテーション・パターンを用いたプレゼン作成の様子

コツ① いちばん伝えたいこと



プレゼンをつくるときに、最初に大切なのは、「いちばん伝えたいこと」をはっきりさせるということです。

プレゼンをするときには、どのくらいの時間やるのかという時間が決まっているはず。例えば、3分間とか5分間というふうに。その時間でいろいろなことを話すことはできますが、そうやっていろいろ話してしまうと、プレゼンを聴いている人は「あれ、何の話だったかな…」と混乱してしまいます。そして、プレゼンが終わった後も、「何のプレゼンだったのだろう」とわからないままかもしれません。

そこで、プレゼンでは、ただいろいろ話すのではなく、「いちばん伝えたいこと」が何なのかをはっきりさせて、それをしっかり伝えるようにします。

そうすると、聴いている人も、何の話をしているのかがわかりやすく、安心して聴くことができます。そして、自分も「いちばん伝えたいこと」を話しているときには楽しくなり、いきいきとします。プレゼンをしている人がわくわくしながら情熱的に話していると、聴いている人もわくわくするものです。

このように、プレゼンでは「いちばん伝えたいこと」をはっきりとさせて、それをしっかり語るということが大切なのです。このことは、ふだんの会話でも同じですよ。

子ども版プレゼンテーション・パターン：「いば先生のわくわくプレゼン教室（上）——聴いている人が「わくわく」する発表目指そう！」（井庭崇、朝日小学生新聞、2014年11月7日）より

コツ② 聴いている人へのプレゼント



自分が「いちばん伝えたいこと」を決めたら、次は、聴いている人たちに、どうしたら「聴いてよかった」と思ってもらえるかを考えます。

プレゼンには必ず聴く人がいます。自分がいま準備しているプレゼンは誰が聴くのでしょうか？ 同じクラスの友達でしょうか。それとも、お父さんやお母さんたちでしょうか。あるいは、地域の人たちかもしれません。誰が聴くのがわかったら、その人たちがどうすればわくわくするかを考えます。

「プレゼン」は、聴いている人への「プレゼント」なのです。プレゼントを渡すときには、相手が何をもらおうと喜ぶかを考えますよね。プレゼンも、それと同じです。プレゼンを聴いている人がどういうプレゼンだと喜ぶのかを考えるのです。

そうやって準備したプレゼンは、聴いている人がわくわくしながら聴いてくれます。そして、それを見ると、自分も楽しくなり、自信をもって話すことができるようになります。

もちろん、相手が喜ぶからといって、自分らしくないのはよくありません。あくまでも「いちばん伝えたいこと」を「聴いている人へのプレゼント」にするのです。

子ども版プレゼンテーション・パターン：「いば先生のわくわくプレゼン教室（上）——聴いている人が「わくわく」する発表目指そう！」（井庭崇、朝日小学生新聞、2014年11月7日）より

コツ③ びっくりする話



プレゼンでは、ある決められた時間、みんなの前で話をするようになります。そのとき、話の内容が知っているものだったり、予想がつくようなものだったりすると、聴いている人が徐々に退屈に感じたり、眠くなったりするかもしれません。

そこで、話のなかに「びっくりする話」を少し入れて、聴いている人の気持ちを刺激します。そうすると、聴いている人はハッとになって、その先の話に興味をもち、わくわくしながら聴くようになるのです。そのような「びっくりする話」をするには、どうしたらよいのでしょうか。まずは、自分がびっくりしたことをみんなにも話すとういでしょう。自分がびっくりしたことは、みんなもびっくりするかもしれないからです。別のやり方としては、みんなが「普通は……だ」と思っていることに対して、「実はそうではなくて、本当は……」と、みんなが予想していることは違うことを示すのです。

このとき、聴いている人をびっくりさせられれば、どんな話でもよいというわけではありません。嘘を言って驚かせても意味がありません。また、プレゼンの話に関係ない話でびっくりさせても、プレゼンで言いたいことは伝わりません。大切なのは、プレゼンの話のなかにびっくりさせる内容が入っているということなのです。

そうすると、その場で話を集中的に聴いてもらえるだけでなく、プレゼンの後も印象に残りやすくなります。このように、プレゼンに「びっくりする話」を入れると、わくわくするプレゼンになるのです。

子ども版プレゼンテーション・パターン：「いば先生のわくわくプレゼン教室（中）——「わくわく」する発表はどうつくればよいのだろうか？」（井庭崇、朝日小学生新聞、2014年11月14日）より

コツ④ 実際に見せる



プレゼンでは、みんなの前でただ「話す」というわけではありません。スピーチと違って、スクリーンに何かを映したりすることができます。そうやって何かを見せることもプレゼンの一部です。

プレゼンのなかで、自分が経験したことや、見つけたものを伝えたいと思っても、一生懸命説明しても、言葉だけでは伝わらないことがあります。

そこで、写真を見せたり、映像を見せたりすることで、イメージを共有します。あるいは、持ってこられるものであれば、実物を持ってきて、その場で見せるのもよいでしょう。

そうすると、聴いている人たちは、その写真や映像、実物を見ることで、自分自身でいろいろなことを感じるすることができます。感じたことを言葉にして伝えるのではなく、その場で感じてもらう。これは、聴いている人にとって、わくわくする体験になるはずです。

子ども版プレゼンテーション・パターン：「いば先生のわくわくプレゼン教室（中）——「わくわく」する発表はどうつくればよいのだろう？」（井庭崇、朝日小学生新聞、2014年11月14日）より

コツ⑤ 自信をつくる



みんなの前で話すというのは、緊張するものです。「みんなの前で失敗したら恥ずかしいな」とか「聴いている人は何を考えているのだろう？」と不安になるものです。緊張すると、言おうと思っていたことを忘れてしまったり、動きがギクシャクしてしまったりするかもしれません。だから、なんとかしたいですね。

そこで、プレゼンが始まるときまでに、自分に自信がもてるようにしっかりと練習をします。何度も何度も練習をします。

そうすると、まず失敗しにくくなります。初めてのときはうまくいかないことでも、練習をすると、徐々にうまくできるようになっていきます。

そして、そうやって「何度も練習をしてきた」という気持ちや、「できる限りのことはやった」と思いから、自信が生まれてきます。

自信というのは、何もないところから生まれてくるものではありません。自分を信じるためには、自分は大丈夫だと思える理由が必要なのです。その何か、というのが「練習」です。

練習を積むということは、自信のかけらを積んでいき、自分で「自信をつくる」ということなのです。

こうして、自信をもってプレゼンをすることができるようになります。

子ども版プレゼンテーション・パターン：「いば先生のわくわくプレゼン教室（下）——みんなの前で発表する 때가来た！」（井庭崇、朝日小学生新聞、2014年11月21日）より

コツ⑥ プレゼンの主役



プレゼンでは、スクリーンに何かを映して話すことがあります。そういうときには、聴いている人たちは、その画面も見ながら、話を聴いています。

そのようなとき、つい、自分がみんなに見られているということを忘れてしまいがちです。

例えば、話しているときに、ずっと下を向いてしまったり、ずっとスクリーンの方を向いてしまったりする人がいます。また、話しているときに、ダラっとした姿勢になっていることもあります。プレゼンをしている本人にとっては、自分のことは見えないので、気づかないままプレゼンをしてしまうのです。

しかし、聴いている人は、プレゼンをしている人も見ているものです。そのとき、聴いている人の方を向いて話さない人や、ダラっとした姿勢の人の話は、プレゼンの内容まで、いまいちなものに見えてしまいます。

そこで、自分を「プレゼンの主役」だととらえて、その主役になりきります。素の自分を出すというよりは、「プレゼンの主役」になったつもりで、思いっきり、その役になりきってみることが大切です。身振り手振りも、いつもよりも大きめに、しっかりやるとよいでしょう。

このように、自分を「主役」だととらえることで、堂々と話すことができプレゼンがますます魅力的なものになります。

子ども版プレゼンテーション・パターン：「いば先生のわくわくプレゼン教室（下）——みんなの前で発表する 때가来た！」（井庭崇、朝日小学生新聞、2014年11月21日）より