



指 導 案

プレゼンテーションをしよう

1 学習のねらい

プレゼンテーションがどのようなものかを理解し、自分の考えを効果的に伝えるための心構えやスキルを学ぶ。

2 番組活用にあたって

調べたことを発表する学習などの時に「プレゼンテーション」という手法がよく使われますが、ただ調べたことを羅列しているだけで、伝える側の思いが込められていないものを目にすることがあります。何のためにプレゼンテーションをするのかという目的意識を持たせることから始めましょう。

今回の番組では「駄菓子屋のたもっちゃんを存続させたい」というサトルたちの強い思いをもとに、プレゼンテーションしています。

プレゼンテーションで相手を説得させるためには、資料集めも大切ですが、なるべく似たような情報ではなく、様々な角度からの違った種類の情報があると効果的です。また、説得力を持たせるためには数字を使い、グラフや表に表すのも手段の一つです。その情報が価値ある情報かどうかを見極めるためには、「へえ」「なるほど」と思ってもらえるかどうかを目安にするとよいでしょう。

番組では話し方のスキルも提案していますので、参考にするとより説得力のある話し方ができるでしょう。

3 指導の流れ

① 「プレゼンテーション」とは、どのようなものだろう。

- ・自分の思いを相手に伝えるための発表
- ・いろいろな資料を見せながら、相手を説得し、相手の心を動かす。



② 相手の心を動かすプレゼンテーションとは、どういうものだろう。

1. 番組を視聴する。
2. サトルたちのプレゼンテーションの目的は何か理解する。
3. プレゼンテーションでどのような資料を使っていたか、振り返る。
 - ・子どもたちからのメッセージを集めたボード
 - ・たくさんのお菓子の写真
 - ・アンケート結果をまとめたグラフ
4. サトルたちのプレゼンテーションのどこが印象的だったか、見つけよう。
 - ・写真が印象的だった。お菓子も子どもも写真があると分かりやすい。
 - ・グラフの数字が説得力がある。
 - ・視覚に訴えると分かりやすくて、納得させられる。
 - ・いろいろな角度から「たもっちゃん」の大切さを訴えていてよかった。



③ 相手を説得させるための話し方のコツをつかもう。

話し方のコツ

- ・頭でつかむ（はじめに一番あっと言わせるような情報をもってくる）
- ・質問を投げかけながら話す（聞き手が自然に話題に引き込まれる）
- ・「実は」という言葉をうまく使う（大切な情報の前には「実は」という言葉を使うと効果的）



④ サトルたちのやったプレゼンテーションの原稿を読んでみよう。

- ・サトルたちのプレゼンテーションの原稿を役割分担して読み、プレゼンテーションの方法や話し方のイメージをつかむ。（原稿はワークシートを参照）