

## 【競技問題】

仕事を遂行するうえで、基本的かつ最も求められる能力の一つとして、プレゼンテーション（以下プレゼン）が挙げられる。書店の本棚には、この能力や伝え方に関する書籍が何種類も並んでおり、様々な研修会や講演会なども頻繁に行われている。2020年開催のオリンピックの招致活動で、日本人が注目を集めたことでも話題となった。また、教育現場においては、生徒自身の学習成果を発表させる学校が増加している。

本来、プレゼンという言葉は、広告代理店が大勢の人を集めて、自分たちの企画を提案するイベントの意味で使われていた。それが最近になり、営業活動や商品PRなどの仕事に限らず、日常の様々な場面で使われるようになった。例えば、面接試験や自己紹介もそれに該当し、考えや思いを伝える行為全般を含めると、その定義は以前より広義に解釈されている。現代の社会生活においては、この能力は必要不可欠だ。

優れたプレゼンをするには、徹底した準備が必要だ。最初に、何のためなのか、どのような結果を出せばよいのか、目的を明確にすることだ。素晴らしいプレゼンだと聞くと、派手で上手な説明をして聴衆をわかせる印象がある。しかし、その場がどれだけ盛り上がるろうとも、相手に内容を理解させられなければ、目的は達成されず失敗に終わる。伝えた後に、相手に求めることや効果などを念頭に置き、話す準備をする必要がある。

次に、聴衆分析を行うとよい。ことわざの「人を見て法を説け」という言葉のように、相手に応じた働きかけをすることで、相手の気持ちをつかむことができる。事前の調査を行って、聞き手が求めているものを正確に把握しておく必要がある。人数だけではなく、聞き手の年齢構成や性別、職業なども調べておくことだ。その分析から、興味や関心を引き出せる話題を取り入れると、好意的に話を聞いてもらえるようになる。

準備の段階で、発表原稿の構成を考えることも重要となる。作文では起承転結という書き方が主流だが、プレゼンでは序論、本論、

結論からなる三部構成が適している。序論には、興味を引く内容で	866
あると同時に、本論につながる話題を選ぶとよい。本論では、伝え	896
たいことを明確にし、その内容を的確な単語で言語化する。結論で	926
は、内容全体を振り返って確認することを忘れてはならない。	955
プレゼンでは三部構成の他に、PREP法といわれる文章の構成	985
で、発表原稿を作成することもある。これは結論を最初に示し、そ	1015
の結論に至る一般的な理由を述べ、聞き手を想定した具体例を挙げ	1045
て印象を持たせる。そして話の最後に、再度結論を述べる方法であ	1075
る。これも多く使用される文章の構成であり、何かを説明したり、	1105
人を説得したりする場合に効果的だとされている。	1129
原稿を作成する際の注意点として、幅広い意味で使われる言葉に	1159
は、最初に意味を定義づけして限定し、難しい用語には説明を入れ	1189
ることだ。また、数値や固有名詞を使って具体的に表現すれば、聞	1219
き手はイメージしやすくなる。さらに、理解しやすい話し方にする	1249
ため、短文主義を活用する。このような聞き手の視点により様々な	1279
工夫をすることで、内容を正確に伝えられ、誤解を招くことを避け	1309
られる。	1314
原稿は書き方だけでなく、文字数にも注意したい。聞き手の立場	1344
からすると、話す速度により聞き取りやすさや理解度が大きく変化	1374
する。基本的には、1分間に320字から400字程度が理想的と	1404
いわれる。アナウンサーや解説者の中には、この文字数を超えて話	1434
す人も少なくない。だが、早口は効果的とはいえず、270字程度	1464
が理想だという意見もある。聞き手に理解させる時間を作ったり、	1494
注意を喚起したりするためには、話の途中に間を置くよう心がけた	1524
い。これにより、全体の文字数は当然限られてくる。聴衆が大勢い	1554
る状況では、多くの人に理解させるために、人数に反比例する形で	1584
文字数を減らす配慮が必要だ。	1599
しかし、原稿が完成しても安心するのは早い。プレゼンを成功さ	1629
せるための要素は、実は言葉だけではなく、非言語表現の影響も大	1659
きいという。心理学者のアルバート・メラビアンは、好意の統計に	1689

関する実験の結果から「メラビアンの法則」を提唱した。これによ	1719
ると、話の内容などの言語情報はわずか7%で、声や話し方などの	1749
聴覚情報が38%、見た目などの視覚情報は最高の55%だった。	1779
この法則は、いかに優れた内容であっても、見た目や話し方が悪け	1809
れば、相手に正しく伝わらないことを示している。	1833
次に、実際に発表する場面での注意点を考えてみたい。発表者の	1863
心構えとして、身だしなみと立ち居振る舞いに気をつける必要があ	1893
る。聞き手は第一印象を歩く様子、姿勢などを見て決定している。	1923
これは、聴衆の前に立ってから10秒前後で判断されるといわれる	1953
が、姿勢や歩き方などは15メートル先から、すでに認識されてい	1983
るという。自信があるように見せるには、胸を張り背筋を伸ばし、	2013
歩幅を少し大きめに歩くとよい。	2029
実際のプレゼンでは、導入部分も重要となる。その中でも壇上に	2059
立った後の第一声は非常に大切に、大きな声で聴衆全体を見て堂々	2089
と挨拶すると、話に聞き手を引きつけやすくなる。進行の説明は聞	2119
き手に全体像を見せることで、安心感を与えて話の体感時間を短く	2149
する効果があるので、必ず取り入れたい。	2169
話し方のポイントの一つは、文末の語尾が曖昧で小声だと自信が	2199
ないように聞こえてしまうので、はっきりと発声することだ。強く	2229
断定的に発声することで、信頼されやすい話し方となる。また、文	2259
の間に適切な接続詞を使用することも大切だ。必要以上に接続詞を	2289
使用すると逆効果となるが、その箇所で声のトーンを変えると、話	2319
し方に抑揚がついて、内容を理解させやすくなる。聞き手の気持ち	2349
を動かす、目的が達成できるかどうかは、話し手の言い方一つで変	2379
わることを頭に入れ、何回も声に出して練習することが必要だ。	2409
さらにプレゼンでは、アイコンタクトも重要な要素であり欠かせ	2439
ない。基本的には一人ひとりに視線を配りながら、Sの字やZの字	2469
の形で移していく。一番後ろの列の人たちから視線を合わせていく	2499
と、顔が自然に上がり、聞き手が全体を見渡しているように見える	2529
効果がある。逆に、視線を合わせようと前列ばかりを見ると、伏し	2559

目がちとなり、自信がなさそうに見えてしまう。また、後方の人たちは疎外感を覚えるので気をつけたい。緊張して話しにくい雰囲気	2589
であれば、視線が合った人の中で、頷いてくれる人を何人か探し、	2619
その人たちに話しかけるようにすると緊張が和らぐ。	2649
	2674
しかし、真摯さを示そうとするあまり、瞳を凝視し続けると、聞き手は圧迫感や恐怖感を覚えるという。そう感じさせないために、	2704
顔のどこに視線を向ければよいのか注意する必要がある。ある実験	2734
によると、鼻の長さの2分の1と、両目の外側を結ぶ三角形の中に	2764
視線を向けていれば、アイコンタクトは成立しているという。	2794
	2823
日本で近年、重要視されるようになったプレゼンだが、米国社会	2853
では、以前から論理的で明確なプレゼンが、必要不可欠な能力であ	2883
ると認知されている。原住民と移民で形成されている米国は、多様	2913
な文化やコミュニケーションスタイルが混在する。そのような現状	2943
から、伝達方法の一つであるプレゼンは、様々な場面で教育が行わ	2973
れている。幼稚園の頃より、人前に立って話す訓練が実施されてお	3003
り、小学校の低学年では本格的な指導が始まり、大学進学後や企業	3033
に就職してからも継続される。	3048
一方で日本は、阿吽の呼吸や以心伝心といった言葉に代表される	3078
ように、言葉に出さなくても伝わるのが美徳という意識がある。	3108
教育現場においても、昔から先生の話静静地に聞くというスタイル	3138
が一般的であり、本格的なプレゼンの指導は、これまで十分に実施	3168
されていなかった。	3178
現在はグローバル社会であり、伝達手段が多様化しているため、	3208
仕事場だけでなく、プライベートでもコミュニケーション能力が問	3238
われている。今後の日本は、その必要性を認識し能力の向上を図る	3268
ため、今まで以上に多くの児童生徒たちが、教育現場でプレゼンを	3298
学習できる機会を作るべきだ。将来の国際社会で、日本人が活躍す	3328
る場がさらに広がることを期待したい。	3346