

聴き手と目標設定を意識したプレゼンテーション教育の試み

佐 瀬 竜 一

The Application in Education for Presentations Focused Listeners and Goal Setting

Ryuichi SASE

2019年10月31日受理

抄 録

本稿では、目標設定と聴き手を意識したプレゼンテーション教育について授業実践の報告を交えて論じた。まず、グローバル化、多様化が進む現代社会、主体的・対話的で深い学びの教育という観点からプレゼンテーションのスキルを高める教育が求められていること、プレゼンテーションについての教育(プレゼンテーション教育)について検討する必要があることを論じた。その後、筆者が取り組んでいるプレゼンテーション教育の具体的な授業内容について、①聴き手を意識するようにペルソナを設定し、そのペルソナを基にフューチャーマッピングを作成する、②目標設定を意識するためにスケーリング・クエスチョンを用いて理想のプレゼンテーションについて考えて、それを基にルーブリックを作成する、の2つを中心に詳細に報告した。最後に、受講生のアンケート結果を基に本研究におけるプレゼンテーション教育の効果について論じた。

key words : プレゼンテーション教育、聴き手、目標設定、フューチャーマッピング
スケーリング・クエスチョン

1. はじめに：プレゼンテーションとは

プレゼンテーションは、「自分の考えや計画を他の人に聴いてもらうこと」と定義される(中野, 2012)。グローバル化、多様化が進む現代社会においては、プレゼンテーションが求められる機会も多く、教育の場でもプレゼンテーションのスキルを高める教育が求められている。主体的・対話的で深い学びの視点からの授業改善の推進が要求されていることから、教育の場におけるプレゼンテーションの重要性はより一層高まることが予想される。

教育現場においては校種を問わず、グループを活用して主体的・対話的で深い学びにつなげるために、様々な形でのグループ学習が行われるようになった。実際に、グ

ループ内、グループ間で情報を伝えあうために相互に説明する、パソコンを用いて発表するなど様々な形式のプレゼンテーションが日々行われている。

2. プレゼンテーション教育の課題

しかし、プレゼンテーションについてどのように教育すべきなのかについての議論や研究および実践は十分に行われているとは言い難い。加えて、人前で話をする、プレゼンテーションを行うことへの苦手意識を持つ者も少なくない(皆吉, 2014)。プレゼンテーションについての教育(プレゼンテーション教育)の在り方、そしてどのように教育実践を行なっていくべきかなどについて検討することが必要であると考えられる。

TEDなどの映像、プレゼンテーションにおける話し方などを取り上げた書籍などは出てきているが、プレゼンテーションの準備を行う者はどのようなことを意識してどのような準備をどのようにしていけば良いプレゼンテーションができるのかについては十分に検討されていない。プレゼンテーションの準備段階できちんとした指導ができれば質のよいプレゼンテーションができる可能性があると考えられる。佐瀬(2019a)は、スケーリングクエスション、ルーブリック、フューチャーマッピング、ペルソナ、KP法を援用することで目標設定と聴き手を意識してプレゼンテーションの準備を段階的、効率的に進めることができる可能性に言及した。しかし、まだ試験的な試みであり、その教育効果については十分に検証できていない。

3. 本研究の目的

本研究では、佐瀬(2019a)が提案した方法に基づいて行った、大学生を対象にしたプレゼンテーション教育に関する授業実践の詳細(特に聴き手と目標設定を意識したプレゼンテーションの準備に関する指導)について、受講生へのアンケート結果と併せて報告することを通して、プレゼンテーション教育の効果について検証する。

4. プレゼンテーション教育を試みた授業の概要

筆者が担当している、2019年度前期授業「教育心理学演習Ⅰ」の中で行った。教育学部心理教育学科2年生を対象にしており、2019年は50名が履修していた。

授業の目的を「教育心理学または隣接分野の研究(論文)に触れることを通して、3年以降で行う研究活動に必要な知識やスキルを身につけると共に社会人基礎力を高めることを目的とする」と設定しており、研究論文に触れることを通して研究活動へのイメージを持つことを目指す授業と位置付けられる。

授業の目的を踏まえて、以下の授業の到達目標を設定している。プレゼンテーション教育は特に到達目標3を達成するために行った。

- ・到達目標1：教育心理学または隣接分野における興味関心のある情報、特に研究論文を収集することができる。

- ・到達目標 2：教育心理学または隣接分野の研究論文を読んで理解し、その内容について・多面的および批判的に評価、考察することができる
- ・到達目標 3：定められた時間の中で、読んだ研究論文を基にした効果的なプレゼンテーションを行うことができる。
- ・到達目標 4：他者を受容的・共感的に理解しようとする態度で協同学習に取り組むことができる。
- ・到達目標 5：授業内外の課題に意欲的かつ計画的に取り組むことができる。

また、授業目的や到達目標を基に下記の授業計画（表 1）に沿って授業を行った。本稿では、プレゼンテーション教育と直接関連する、聴き手を意識したプレゼンテーションの準備に関する指導に該当する第 7 回から第 9 回、目標設定を意識したプレゼンテーションの準備に関する指導に該当する第 13 回の授業内容について主に取り上げる。

表 1 2019 年度の「教育心理学演習 I」の授業計画と内容

回数	内容
第 1 回	： オリエンテーション、改めて心理学を学ぶ意味を考える
第 2 回	： 記憶の仕組みを利用した知識の整理方法を知る
第 3 回	： 記憶の仕組みを利用して教育心理学の学びを整理する
第 4 回	： 学びの整理を共有し、完成させる
第 5 回	： 教育心理学関連の研究トピックを整理する
第 6 回	： 教育心理学関連の研究論文の調べ方を知る
第 7 回	： プレゼンの流れを考える方法を知る
第 8 回	： 研究論文の効果的な読み方を知る
第 9 回	： プレゼンの材料を配置する方法を知る
第 10 回	： 研究論文プレゼン：「キャラ」に関する質問紙調査研究を例に
第 11 回	： 研究論文プレゼン：エゴグラムを用いた実験研究を例に
第 12 回	： 研究論文プレゼン：自立に関する面接調査研究を例に
第 13 回	： プレゼンを評価する方法を知る：教育評価
第 14 回	： 研究論文最終プレゼンを行い、相互評価を行う
第 15 回	： この科目を通しての学びを振り返り、整理する

履修者の多くは本授業開始前の段階で研究論文にほとんど馴染みがなく、プレゼンテーションを得意と認識している者もほぼいないという状況であった。

5. 聴き手を意識したプレゼンテーションの準備：第 7 回から第 9 回

プレゼンテーションにおいては「聴き手のことを考えるように」と言われることが多く、実際に聴き手を考えてプレゼンテーションを行うことも多い。文章を書く時も同様に読み手を考えることが意識される。しかし、そのように意識してもプレゼンテーションも文章も必ずしもいいものになるとは限らない。何がいけないのだろうか。その答えは普段の我々の生活の中にあると考えられる。特別な事情がない限り、特定の

相手と話す時やメッセージを送る時にプレゼンテーションや文章執筆ほど悩むことはない。なぜなら、聴き手および読み手が具体的にイメージできるからである。裏を返せば、聴き手および読み手を具体的にイメージすればプレゼンテーションや文章執筆がよりやりやすくなる可能性があるということである。しかし、普段プレゼンテーションや文章執筆を行う際には、漠然と聴き手全般、読み手全般をイメージすることが多いため、聴き手や読み手を具体的にイメージできているとは言い難い。したがって、具体的なプレゼンテーションや文章をイメージしづらくなってしまうのである。実際に、より読み手を具体的に想定することで文章の質が向上する可能性が示されている(大浦・安永, 2007)。したがって聴き手をより具体的にイメージすることができればプレゼンテーションが行いやすくなり、その質も向上することが期待できる。

聴き手をより具体的にイメージするための一つの手段として筆者はペルソナ手法に注目した。ペルソナ手法とは、デザインにおける方法論の一つで、主にデザインをはじめめる段階でユーザーの要求をよりよく理解するために、集められたデータなどから架空の「人格」=ペルソナ(ある商品やサービスにとって最も重要かつ象徴的なユーザー)を作り、実在する人間のように詳しい属性情報や趣味趣向、価値観や生活パターンを設定する手法の名称である(栗林・井上, 2010)。このペルソナ手法を用いることで聴き手を具体的にイメージすることが可能になり、プレゼンテーションの質が向上することが期待できる。具体的なやり方の例としては、下記の情報を示してプレゼンテーションの聴き手一人を思い浮かべて、思いついたまま文字やイラストで記入する(図1)などが挙げられる。このような枠組みがあることで聴き手をより具体的にイメージすることが可能になる。

図1でイメージした聴き手には心が存在する。そしてその心は逐一動き変化する。プレゼンテーションとは説得の一種でもあり、「面白くない」から「面白い」へと変化させるといったような心を動かすための働きかけといえる。したがって、聴き手をイメージするだけではなく、聴き手の心の動きもイメージすることが必要となる。そのための一つの手段としてフューチャーマッピング(神田, 2014)に注目した。フューチャーマッピングとは、人間の思考パターンを分析して開発された、初めに成功をイメージしてそこから逆算してやるべき行動を導き出すためのチャートである。

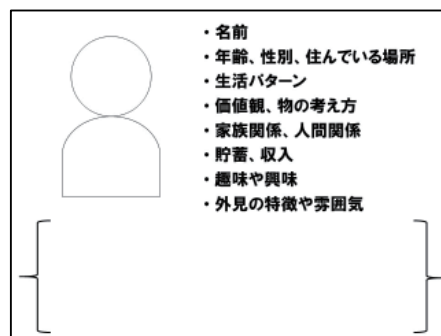


図1 本実践で用いたペルソナ手法の一例

このフューチャーマッピングを援用することで聴き手の心の動きを具体化していくことができると考えられる。具体的な手順として、まず図2右上の{ }に設定したペルソナの特徴を記述する。その後、右側の吹き出しの中にプレゼンテーション終了後に聴き手にどうなってもらいたいか（どう思ってほしいか、どんな発言をするようになってもらいたいか、どんな行動を今後しようと思ってほしいか）を具体的に想像して記入する。次に、左側の吹き出しにプレゼンテーションを聴く前の聴き手の状態を想像して記入する。この際、多少わざとネガティブに記述する。そして、利き手と逆の手でペンを持って四角の表の右上から左下に曲線を描く。この曲線は聴き手の心の状態を示す線となる。プレゼンテーションを聴く前は乗り気でなかった聴き手がプレゼンテーション終了後には乗り気になっているというイメージを表現している。聴き手の心の状態はプレゼンテーションを聴いている間、直線的に上昇することはない。途中で多少飽きてきたり注意がそれたりすることもある。わざと利き手と逆の手で曲線を書くことによって、つい話し手が忘れがちな聴き手の心の変化や偶然性を考慮したプレゼンテーションを考えることができる。その後、曲線の変化するポイントに聴き手の内言（例:なるほど、たしかに、でも、どうせ）などを書き込んでプレゼンテーションに関するフューチャーマッピングは完成となる。

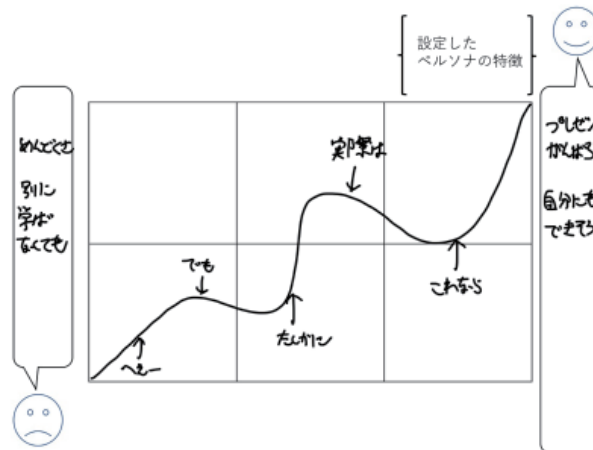


図2 フューチャーマッピングと記入例

このように、聴き手について十分に考えた後に、プレゼンテーションの内容を考える作業（本授業においては、研究論文を読みながら一つの内容を1枚の付箋に書いて、付箋をフューチャーマッピング上に貼って配置する作業）に入る。フューチャーマッピングには聴き手の心の動きが分かりやすく視覚的に書かれているため、「この内容はインパクトがあるから、聴き手が飽きかけてきた後半に配置しよう」、「聴き手に身近に感じてもらえるように、まずこれを最初に持ってこよう」などと常に聴き手の視点を頭に置きながら考えて配置していくことが可能になる。これによって聴き手に寄り添ったプレゼンテーションの流れを作っていくことができる。また、付箋の位置は

簡単に変わることができるため、話し手が自信を持ってプレゼンテーションを行うことができる手応えを感じるまでプレゼンテーションの流れを何通りも簡単に試してみることができる。さらに、プレゼンテーションの流れが視覚化されることで不足する情報も明らかになり、さらに何を調べる必要があるのかについても明確にすることができる。加えて、プレゼンテーションの構想を他者と相談することもやりやすくなる。実際に筆者も学生相互にプレゼンテーションの構想を記したフューチャーマッピングを見せ合うワークを取り入れているが、実際のプレゼンテーションを行う前に相互にチェックできることで学生のプレゼンテーションへの敷居が下がるようである。

フューチャーマッピングへの配置が一通り終わった後に、実際のプレゼンテーションの時間に応じてどこにどのくらいの時間をかけるのかについてフューチャーマッピングに時間を書き込んでいく。

上記の授業を体験した学生のコメント(表2)の内容からも、ペルソナ手法やフューチャーマッピングを活用した本授業が、聴き手を意識したプレゼンテーションの準備の一つの方法として十分に活用できる可能性があるといえる。

表2 聴き手を意識したプレゼンテーションの準備を体験した学生の感想(抜粋)

発表やプレゼンテーションをする際にはフューチャーマッピングを作れば、発表で伝えたいことが簡潔にできると感じました。
人の心の波を想像してプレゼンを考えるとスムーズに順番に話す内容が決まっていくのでこれからレポートや論文を書く時に伝える相手をイメージして書きたいと思いました。
プレゼンテーションをするのに、こういう方法があることを初めて知った。大衆受けすることを目指すとなにやってもいかわからなくなるけど、聞いて欲しい人を具体的に決めることで、具体的に決めることができた。
自分はプレゼンをするときに伝えたいことばかりにとらわれていて、聞き手の集中や興味に目を向けていなかった。伝わらなければ伝えたことにならないという言葉は正しいと思ったので、FMは有効な下準備だと思った。
フューチャーマッピングという方法をはじめて知りました。高校の時に自分の発表を聴いている人の多くが寝てしまったことがあったので、今回の授業で聴き手に興味を持ってもらえるようなプレゼンをするコツを知れてよかったです。
自分が聞く立場のときは「この人何話したいのか分からない! (怒)」と思うことがあるけれど、実際自分でやってみると、イメージした人が最後に高評価をして帰ってくれるようにする為には工夫が必要なのだと分かった。部品を集める際に対象が具体的にイメージされていることで普段よりは集めやすかったように思う。
私は今まで成功したあとの状態から逆算して何をすべきかという方法は使ったことがなかったのでとても勉強になりました。話し終わったあとにどんな気持ちになって欲しいか考えるのは有効だなと思い、積極的に使っていきたいと思いました。
プレゼンはどうやってやるのか疑問に思っていたのですが、具体的な人物を想像してその人のニーズに合わせて作っていくことがわかりました。どうやって聞き手を引き込むのかも疑問で実際に大学受験の面接練習でとても苦労しました。ですがその相手の気持ちの変化を想像してその変化に合わせて構成していくことで相手が自分の話に興味を持ってくれるんだなと思いました。私は元々説明することが苦手なので説明上手になれるように頑張りたいです。もう少し早くこのプレゼン方法を知りたかったです。
フューチャーマッピングが目からウロコの考え方だった。発表だとしても早口になってしまったり、言葉が飛んでしまったりで発表は苦手だったのだが発表を聞く人物を詳しく創る方法なら質問にも対応しやすくなり、話題の強弱を調整しやすくなるため、これから取り入れていきたいと感じた。
ペルソナを設定したことを改めて意識したら伝えるべき内容が明確になり、無駄な内容を省略できた。
グループワークでは人によってプレゼンの展開の進行の設定が異なっていたため、自分のフューチャーマッピングの改善点が沢山見つけられました。また、フューチャーマッピングをした事で論文の展開がわかりやすくなり、論文の内容が頭に入りやすくなりました。
プレゼンする相手の心情について考えていたつもりだったが、他の人のマップをみて足りないと思った。自分の感覚が相手と異なるという点に配慮した考え方をしようと思った。

6. 目標設定を意識したプレゼンテーションの準備：第13回

目標設定はパフォーマンスに影響するために重要であることが示されている(Fellner & Sulzer-Azaroff, 1984)。プレゼンテーションの準備を行う際にも同様に目標設定が重要といえる。

目標設定をより具体的に行いやすくするための一つ的手段としてスケーリング・クエスチョンを挙げるができる。スケーリング・クエスチョンとは、「クライアントの整理されていない経験を数値化させることで、現状を客観的に捉え、今後の見通しを立てたり、解決すべき問題の優先順位を知る手がかりとするもの」と定義される、ソリューション・フォーカスト・ブリーフセラピーで用いられている質問法である(DeJong & Berg, 2013)。具体的には、1)「一番望んでいる、最高の状態を10とし、想定できる最悪の状態を1としたときに、今、いくつですか」などと質問することから始める。次に、この質問に対して得られた回答(数字)の内容について、2)「どうやってその数になったのですか」などと質問する。その後、3)「今より1(もしくは0.5上がっているとき、どのような状態で何ができています」と質問を進めていく。

1)を行うことで、現在の状態を具体的な数値で客観的に把握できることに加えて、評定した本人と質問者の間で言語化しにくい状態像を同一の数字で共有することが可能になる。また、2)を行うことで、本人のリソースや例外や成長可能性に評定者自身に気づいてもらい引き出すことが可能になる。加えて、3)を行うことで、具体的かつ現実的な目指す姿や達成目標を明確にすることができる。このように、スケーリングクエスチョンは多くの成果を生むことが指摘されており、伊藤(2009)はスケーリングクエスチョンの効果を「考え方の具体化、段階化」、「自分の状態の把握の明確化」、「成功体験の認識」、「段階的に解決へ進めるという理解」、「目標の明確化」、「解決への行動」の6種に整理している。

このスケーリングクエスチョンは、ソリューション・フォーカスト・ブリーフセラピーの数ある質問法の中で最も使いやすく汎用性が高いため(黒沢, 2018)、教育場面においても活用しやすいと考えられる。実際に、教育相談場面でのスケーリングクエスチョン活用の実践(若山, 2004)、高校受験に関するストレスマネジメント教育におけるスケーリングクエスチョン活用の実践(下田, 2008)、教育相談および生徒指導への応用(佐瀬, 2019b)などが報告されている。このように、スケーリングクエスチョンは研究や実践が蓄積されるようになってきてはいるが、今後のさらなる普及発展のためにはさらなる実践や研究の蓄積が求められる。

スケーリング・クエスチョンはプレゼンテーションにおける目標設定にも以下のように活用できると考えられる。まず、図3のようなスケールを用意して、Young(2009)を参考に考案した、「可能な限り最高の10の状態のプレゼンテーションを見学に訪れたと想像してください。どんなことが起こって、何に気がつくか、何が見えて聞こえるかを可能な限り一人で考えて書き出してください」といった指示を行う。このようにまず個人で考える個人思考の時間を確保する。その後、グループ内で考えた内容を共有する。いきなり集団で考える、話し合うよりも個人思考の時間を先行して確保す

	良い (2点)	普通 (1点)	悪い (0点)
話し方	ハキハキと喋り聞き取りやすい 	ハキハキはしていないが聞き取りにくくもない	聞き取りにくい
態度	自信をもって堂々としている	自信がなさそうではない 	自信がなさそう
簡潔さ	簡潔にまとめてあってわかりやすい 	簡潔さに欠けるがわかりにくくはない	わかりにくい
要点の明確さ	要点が明確である 	明確さに少し欠ける	要点が明確でない
結論	結論が明確である	明確さに少し欠ける 	結論が明確でない
身近な言葉や例を用いている	身近な言葉に言い換えられていたり例を用いている	少し身近な言葉に言い換えられていたり例を用いている 	全く言い換えもなく例もない

図5 学生が作成したプレゼンテーション評価ルーブリック

上記の授業を体験した学生のコメント(表3)の内容からも、スケーリングクエスチョンおよびルーブリックを活用した本授業が、聴き手を意識したプレゼンテーションの準備の一つの方法として十分に活用できる可能性があるといえる。

表3 目標設定を意識したプレゼンテーションの準備を体験した学生の感想(抜粋)

発表の理想像を言葉で形にし、ルーブリックを作ったことでプレゼンへの意欲が湧いてきた。色々な工夫をして最高のプレゼンをしたい。
10点の理想のプレゼンについては具体的な例を沢山書くことができた。それと比べると今回自分の意識する評価項目は低いレベルのような気がしたが、実際プレゼンをすることを想像してみると、小さなことも最高評価をもらうためには頑張らないと出来ないようなものだと思った。小さなことだけれど今回は決めた項目については全て満点を取れるように頑張りたいと思う。
どんな発表がいいか、事前に考えることで自分がどんな風な人を目指して頑張れば良いかが明確になってとてもいい方法だと感動した。周りの人を見せてもらうことでもっと視野が広がるし、自分はこんな人を目指してるんだとわかる部分もあった。
今日はルーブリックシートを作成した。自分で評価の方法をわかっている状態なら発表に自信がなくてもいい点が取れそうだった。やはり、評価する方法がわかっていると話しやすい、構成もしやすいのでこの評価方法はもっと流行ってほしいと感じた。
理想のプレゼンについて考えたときにたくさんの事柄が出てきた。それは自分たちの中にすでにプレゼンの理想像があることが分かった。実際に書いてみると意識していなかった理想像を認識することができ、あとは実践できるかが問題だと思う。
理想のプレゼンについて書き出すことで、自分のプレゼンをどういう風にしたいのかが具体的に想像できました。準備をしっかりとって、発表に備えたいです。
理想のプレゼンテーションのイメージを書き出すことで、自分がプレゼンテーションで意識すべきと思っていたことを言葉にできた。
自分で評価ルーブリックを作成すると、自分のプレゼンをより良いものにしようという意欲が湧くことに気づいた。ペルソナの設定もかなり影響があったが、評価をもらうポイントを考えることも、プレゼンの質を高めることに繋がるとわかった。

7. アンケート結果に基づくプレゼンテーション教育の効果の検証

本授業では、最終課題として自分で選んだ研究論文についてフューチャーマッピングを準備した後にプレゼンテーションを行い、自分で作成したプレゼン評価ループリックを聴衆に記入してもらうことを行った。

最終課題が終わった後に、プレゼンテーション教育の効果を検証することを目的としたアンケートへの協力を求め、同意した47名に「最終プレゼン：自分のプレゼンに満足できたか」、「フューチャーマッピング（の作成）はプレゼンの準備に役立ちましたか」、「ループリック（の作成）はプレゼンの準備に役立ちましたか」という3項目各5件法から成るアンケート、感想を記入する自由記述への回答を求めた。

記述統計を算出したところ（表4）、いずれも5点満点の4点以上の得点であることから本授業実践に一定の効果がある可能性が示唆された。

表4 アンケート結果：記述統計（ $N = 47$ ）

	平均（5点満点）	標準偏差
最終プレゼン：自分のプレゼンに満足できたか	4.34	.84
フューチャーマッピング（の作成）はプレゼンに役立ちましたか	4.70	.62
ループリック（の作成）はプレゼンの役立ちましたか	4.72	.50

次に、項目間の関連を検討するために Pearson の積率相関係数を算出して相関分析を行った（表5）。その結果、全てにおいて正の相関が認められ、フューチャーマッピング（の作成）がプレゼンの準備に役立ったと認識しているほど、ループリック（の作成）がプレゼンの準備に役立ったと認識しているほど、最終プレゼンテーションへの満足度も高いことが示唆された。

表5 アンケート結果：相関分析（ $N = 47$ ）

	フューチャーマッピング（の作成）はプレゼンに役立ちましたか	ループリック（の作成）はプレゼンに役立ちましたか
本時のプレゼン：自分のプレゼンに満足できたか	.49**	.39**
フューチャー（の作成）はプレゼンの準備に役立ちましたか		.36**

** $p < 0.1$, * $p < 0.5$

さらに、フューチャーマッピング（の作成）のプレゼンの準備への役立ち度およびループリック（の作成）のプレゼンの準備への役立ち度が最終プレゼンテーションの満足感に及ぼす影響について検討するために、「フューチャーマッピング（の作成）はプレゼンの準備に役立ちましたか」、「ループリック（の作成）はプレゼンの準備に役立ちましたか」2項目の得点を説明変数、「最終プレゼン：自分のプレゼンに満足できたか」の得点を目的変数とする強制投入法による重回帰分析を行った。

その結果、決定係数（ R^2 ）は有意であり、フューチャーマッピング（の作成）のプ

プレゼンの準備への役立ち度およびルーブリック（の作成）のプレゼンの準備への役立ち度が最終プレゼンテーションの満足感に一定の影響を及ぼすことが示された（図6）。標準偏回帰係数（ β ）については、フューチャーマッピング（の作成）のプレゼンの準備への役立ち度のみ最終プレゼンテーションへの満足感に有意な正の影響を及ぼしていた（ $\beta = .40, p < .01$ ）。

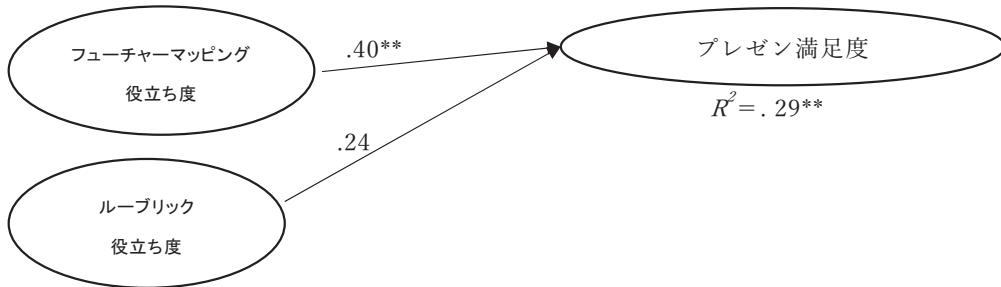


図6 項目間の影響関係について検討したパス図

この結果から、フューチャーマッピングがプレゼンテーションの準備に役立つと認識しているほど最終プレゼンテーションへの満足度も高くなることが示された。

上記の結果および自由記述の結果（表6）の内容からも、本授業で行ったプレゼンテーション教育には一定の教育効果がみられる可能性があるといえる。

8. まとめと今後の課題

本研究では、筆者が取り組んでいるプレゼンテーションを準備する方法に関する授業実践の具体的な内容について、①聴き手を意識するようにペルソナを設定し、そのペルソナを基にフューチャーマッピングを作成する、②目標設定を意識するために、スケーリング・クエスチョンを用いて理想のプレゼンテーションについて考えて、それを基にルーブリックを作成する、の2点を中心に詳細に報告した。授業を経験した学生のアンケート結果などから、本授業で行ったプレゼンテーション教育には一定の教育効果が期待できる。

しかし、表7のようなコメントも存在したことから、本授業実践についてはさらなる改善の余地が残されているといえる。

本実践も含めてプレゼンテーション教育の効果については十分なエビデンスが蓄積されているとは言い難い。丁寧にエビデンスを蓄積し、またその情報を発信し続けることで、より効果的なプレゼンテーション教育の在り方を追求していきたい。

表6 最終プレゼンテーションを終えた学生の感想（抜粋）

この授業を取ったおかげでプレゼンに対しての意識が変わり、より良いものを作ろうと思えるようになった。論文の面白さということも気づくことができたのはこの授業のおかげであると感じた。
授業が始まって最初の頃はフューチャーマッピングやMM等自分に出来るのかなと思ってたし、論文を読むことって大変なんだろうとちょっと授業が嫌な部分もありました。しかし15回終わってみて自分の力がついていることが自分で分かることが嬉しくて本当によかったと思いました。ありがとうございます。
フューチャーマッピングやルーブリックを作成することで、プレゼンの見通しが持てたと思う。教育心理学演習全15回の講義で、論文の読み方やプレゼンの方法を学んだことで、今後に活かせる知識を得ることができた。この授業をとってよかったと思った。
いきなりプレゼンをするのではなく、スモールステップの原理に基づいて、論文の読み方やフューチャーマッピングの作成の仕方から授業で取り扱っていただけたため、最終的には見通しを持ったうえでプレゼンを行うことができました。
フューチャーマッピングで構成を考えたことにより、全体の概要を自分自身でも理解しやすくなったと感じた。また、ルーブリックを作ったことで、発表資料や練習する際に、何をどう気をつけたいか明確になり、効果があると感じたため、今後に活かしていきたい。就活などにも活かせようだと感じた。
自力で一つの成果物を作り上げてみて、正直大変だなと思った。一人でプレゼンの準備をしたのは初めてだったかなんとか完成した。それは、論文の読み方やフューチャーマッピングが効果を見せたと思う。集大成としては完璧だった。
これまでの発表よりもスムーズに、時間通りに出来た。これまでの授業で学んできたことを生かした。良い発表が出来たと思う。
他の人の選んだ論文に興味深く、聞いていて面白かった。また、ルーブリックを使用すると評価の観点がわかりやすいので評価をつける側も、つけられる側も納得できるのでよかった。
発表は何度しても緊張する。でも、自分なりに頑張って発表準備をしてきて当日を迎えることができた。発表を聞いてくれた人は喋ったことがない人ですごく緊張したが、何度も練習してきたので自信を持って発表できた。また、今回のテーマが「シンプルかつ分かりやすい」だったが、評価してもらったルーブリックに資料が分かりやすく理解しやすいという意見があり目標を達成することができたので良かった。
2年になっただけではプレゼンを正確に行うことは出来なかった。最終プレゼンでは今までで一番出来のいいプレゼンを行うことが出来た。要点を理解することで、資料も見やすいものにすることが出来た。
フューチャーマッピングを用いることで論文の理解が素早く丁寧にこなすことができるようになるということを知り、紙芝居法というプレゼンのやり方も学べたので、これからの大学生活で存分に活用していきたいと思った。
今日の発表でプレゼンはどのように時間配分をすればいいのか、そしてどのようにまとめれば分かりやすいのかがかめた気がします。これからの発表に応用していきたいです。
今回の授業を通して、論文を読むことが楽しいと感じる自分がいるという新発見がありました。フューチャーマッピングを作ることも始めて知りました。作ることで発表やプレゼンがとてもしやすくなることも知りました。これから様々なところで発表やプレゼンをする場面があるので、今回学んだことを活用しながら楽しくできればいいなと思います。
フューチャーマッピングを作成することにより発表内容が整理でき、紙芝居など、発表で使うものが作成しやすくなった。また、ルーブリックがあることによって気をつける点が明確になり発表練習が捗り、より良い発表ができたと思う。自分の発表を聞いてくれたり、相槌をしてくれるのが嬉しかった。みんなの発表も興味深いもので面白かった。
今日はプレゼンテーションの発表をしました。準備をする時にペルソナを意識して作成したら、興味を持って聞いて貰えたので嬉しかったです。緊張すると滑舌が悪くなってしまうので今後は気をつけるようにしたいです。就職活動の時もこの授業を思い出して頑張りたいです。
今回の発表では、ついに時間通りに発表をすることができた。いつも時間配分が分からず、早口になりすぎたりして、無理やり時間を間に合わせていたが、今回は余裕を持って時間ぴったりに話せた。フューチャーマッピングが発表の展開作りに大変貢献してくれたので、これからもフューチャーマッピングを活用したいと思う。
1人で論文を見つけて、1人で発表の構成や原稿を作ったのは初めてだったが、自分の中ではできたと感じた。これからも発表でフューチャーマッピングを生かしていきたいと感じました。

表7 今後の授業改善の参考になるとされる学生の感想

<p>ペルソナを作るのが難しかった。全然思いつかなかったのだが、もっと適当に作ってもよかったのだろうか？材料探しあまり進んでいないので、次の講義まである程度終わらせておく。</p>
<p>理想が何か考えてから取り組む、というのはかなり苦手である、という事にこの授業を通して気づいたので、最後はしっかり準備をしてまともな発表にしたいと思った。</p>
<p>ループブックを自分でつくることが大変だという事がわかった。 基準がなく評価ができないなと考え直す事もある、評価できるかできないかを考えることが難しかった。 友達の意見を参考にさせてもらってタメになった。</p>
<p>ループブックを作るとき、真ん中の項目を考えるのが難しかった。できている条件に対して少し欠けていると捉えるのか、できていない条件に対しては充足していると捉えるのか、結構考えさせられた。</p>
<p>自分に自信が無いと改めて思った。自分の理想の状態、最も上手くいった瞬間を想像するのは他の人よりも時間がかかったように思うし、正直辛くもあった。自分を想像するよりも、上手くやってる誰かを想像の方が楽だと途中で気づいた。いつか理想が自分自身の姿になれるように頑張っていこうと思う。</p>

引用文献

- DeJong, G.H & Berg, I.K. (2013). *Interviewing for solutions (4th Ed)*.
 (桐田弘江・住谷祐子・玉真慎子(訳)(2016). 解決のための面接技法
 第4版: ソリューション・フォーカスト・アプローチの手引き 金剛出版)
- Fellner, D.J., & Sulzer - Azaroff, B. (1984). A behavioral analysis of goal setting. *Journal of Organizational Behavior Management*, 6, 335-1.
- 伊藤 拓 (2009). ソリューション・フォーカスト・アプローチの4つの質問がクライアントへ与える効果—セラピストへの面接調査による検討—
 ブリーフサイコセラピー研究, 18, 13-28.
- 神田昌典 (2014). ストーリー思考 ダイアモンド社
- 栗林芳彦・井上治子 (2010). 名古屋文理大学新入生アンケート分析におけるペルソナ手法導入の試み 名古屋文理大学紀要, 10, 97-107.
- 黒沢幸子 (2018). スケーリング・クエスチョンの基本的な進め方とポイント
 学校教育相談所(編) 学校教育相談 2018年7月号, 10-13.
- 皆吉淳延 (2014). 文章指導及び口頭表現指導に関する一考察 田調布学園大学紀要, 9, 249-270.
- 中野美香 (2012). 大学生からのプレゼンテーション入門 ナカニシヤ出版
- 大浦理恵子・安永悟 (2007). 読み手を特定することが文章産出におよぼす効果
 久留米大学心理学研究, 6, 11-20.
- 杉江修治 (2011). 協同学習入門 ナカニシヤ出版
- 佐瀬竜一 (2019a). AL (アクティブ・ラーニング) をより効果的に行うためのプレゼンテーション教育 協働学習研究, 6, 21-30.
- 佐瀬竜一 (2019b). 教育相談および生徒指導におけるスケーリング・クエスチョン活用の可能性 常葉大学教育学部紀要, 39, 127-137.
- 下田芳幸 (2008). 高校受験期のストレスマネジメント教育に関する実践的研究—スケーリング・クエスチョンを応用して— 心理臨床学研究, 25, 715-720.
- Young, S. (2009). Solution-Focused Schools: Anti-Bullying and Beyond.

若山淳子 (2004). ソリューション・フォーカスト・アプローチを活用した5分間教育相談の試み 福岡教育大学心理教育相談研究, 8, 85-91.