

よのなか教室 実施計画

日向市立美々津中学校

1 目 的

- ゲストティーチャーによる専門的な指導を受けることで、社会で必要とされている能力を知り、プレゼンテーションを用いて伝えることの意義を感じさせる。
- 「京都に行きたくなる」プレゼンテーションを行うことで、他者を納得させる方法を知り、現実社会で求められる伝える力の育成を図る。

2 日 時 平成27年6月4日3, 4校時

3 場 所 美々津中学校パソコン室

4 参加者 第2学年生徒24名

5 日 程 5校時 プレゼンテーションとは

- ・ プレゼンテーションとは何なのか
- ・ 効果的なプレゼンテーションの作成について
- ・ プレゼンテーションを作成するための資料の収集について

6校時 プレゼンテーションの作成

- ・ 自己紹介、他者紹介

6 講 師 日向サンシャインアカデミー 西盛 愛 様

7 その他 校長室を控え室とする。講師は10時00分に到着予定。

8 事後指導 ○ 修学旅行でプレゼンテーションに必要な資料や情報を集める。

○ 7月からプレゼンテーションの作成を行う。講師の先生の都合にもよるが、時期を見て講師の先生にアドバイスをいただくための機会を設ける。

○ 9月にプレゼンテーションコンテストを行う。

○ 上位4人を表彰し、そのプレゼンを更に改善して、文化祭の班で発表する。

○ プレゼンテーションをしたものを京都観光協会に送る。(詳細は後日)

よのなか教室の実施について

1 日 時 平成 27 年 6 月 4 日（木） 3， 4 校時

2 場 所 美々津中学校

3 講 師 日向サンシャインアカデミー 西盛 愛 先生

4 内容について

（1） プレゼンテーションとは何か。

→ 思いを届ける方法のひとつ

「目的のために ターゲットに 自分の思いを伝えること」

では、今回のプレゼンテーションの目的は（何のために）

「見ている人に京都に行きたくなってもらう または

京都行きのチケットを買ってもらう」

（2） プレゼンテーションの魅力とは

プレゼンテーションができるといいことがある。

○ 親に・・・どうしてもいきたい高校があるとき

○ 先生に・・・文化祭でやってみたいことがあるとき

○ 好きな人に・・・自分のことを好きになってもらいたいとき

最後のところで子どもたちの興味が上がった。そこで、先生から、「ターゲットとは」と具体的な話があった。好きな相手が、「ターゲット」

分かってくれない？

いいえ、伝え方を変えれば、相手に届くかも

（3） プレゼンテーションをしてみよう

○ 自分を売り込もう（1 分間）

<つくりかた>

・自分の情報

・自分の情報に基づくアピール

終わった後に 2 つのポイントがあった。

自分の情報をだした後に、その情報に関連したアピールをすることという視点
様々な事を情報としてだし、おどろかせるというやり方

○ 班のリーダーを宣伝しよう（2分）

3部構成で行う

- ・ リーダーの情報
- ・ アピール
- ・ リーダーとしてこんなにふさわしい

終わった後の指摘

自分の発表の後に必ず質問です。その質問に答えられますか。（質問が何点かあった）

伝えるためには、ターゲットに親近感を持たせることが大事

つまり、ターゲットとの共通点などを話したりすることや、説得力を増すためには具体的なエピソードが必要になる。

例として、「実は優しいところがある」のであれば、具体的にこんな場面で・・・などがあると説得力が増す。

（4） プレゼンの成功とは？

ずばり、思いが伝わること。では、どうすれば・・・。

① 自分の発表を良く理解する。

例えば、京都の「この建築はすばらしい」誰がつくったのか。どんな技法なのか。いつつくられて、そして今の現存している。更に、年間の来館数が、などとにかくその内容について深いところまで理解しておく。

② ターゲットをよく知ること

文化祭の発表で誰が審査をするのかを考え、そのターゲットに思いを伝えるためには。

③ 逆算して考える

「京都行きのチケットを買わせたい」→家族で楽しめるエピソードなどを入れてみる

- ・ 大切なのは、感動してもらうこと「わーすてき」
- ・ キーワードは「わくわく」「おどろき」「親近感」

魔法の言葉

- ・ 想像してみてください・・・プレゼンのときに使うと、親近感が湧く言葉
- ・ ちなみに・・・ターゲットに対して、お得な情報などのときに使う

（5） そのために修学旅行では

とにかく写真を撮れるだけ撮ってくる。

人の声を聴く（観光客、関わっている人、ロコミ）、

来館者数、歴史などのデータ

ネットに頼りすぎない（正しいとは限らない）





