

4 質の高い教育を  
みんなに



# 『**楽伝**スキル』

NPO法人 日本スポーツボランティアネットワーク

講師 澤内 隆



# SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

**1** NO POVERTY



**2** ZERO HUNGER



**3** GOOD HEALTH AND WELL-BEING



**4** QUALITY EDUCATION



**5** GENDER EQUALITY



**6** CLEAN WATER AND SANITATION



**7** AFFORDABLE AND CLEAN ENERGY



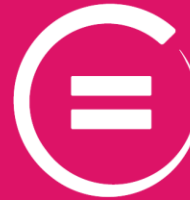
**8** DECENT WORK AND ECONOMIC GROWTH



**9** INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE



**10** REDUCED INEQUALITIES



**11** SUSTAINABLE CITIES AND COMMUNITIES



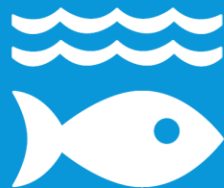
**12** RESPONSIBLE CONSUMPTION AND PRODUCTION



**13** CLIMATE ACTION



**14** LIFE BELOW WATER



**15** LIFE ON LAND

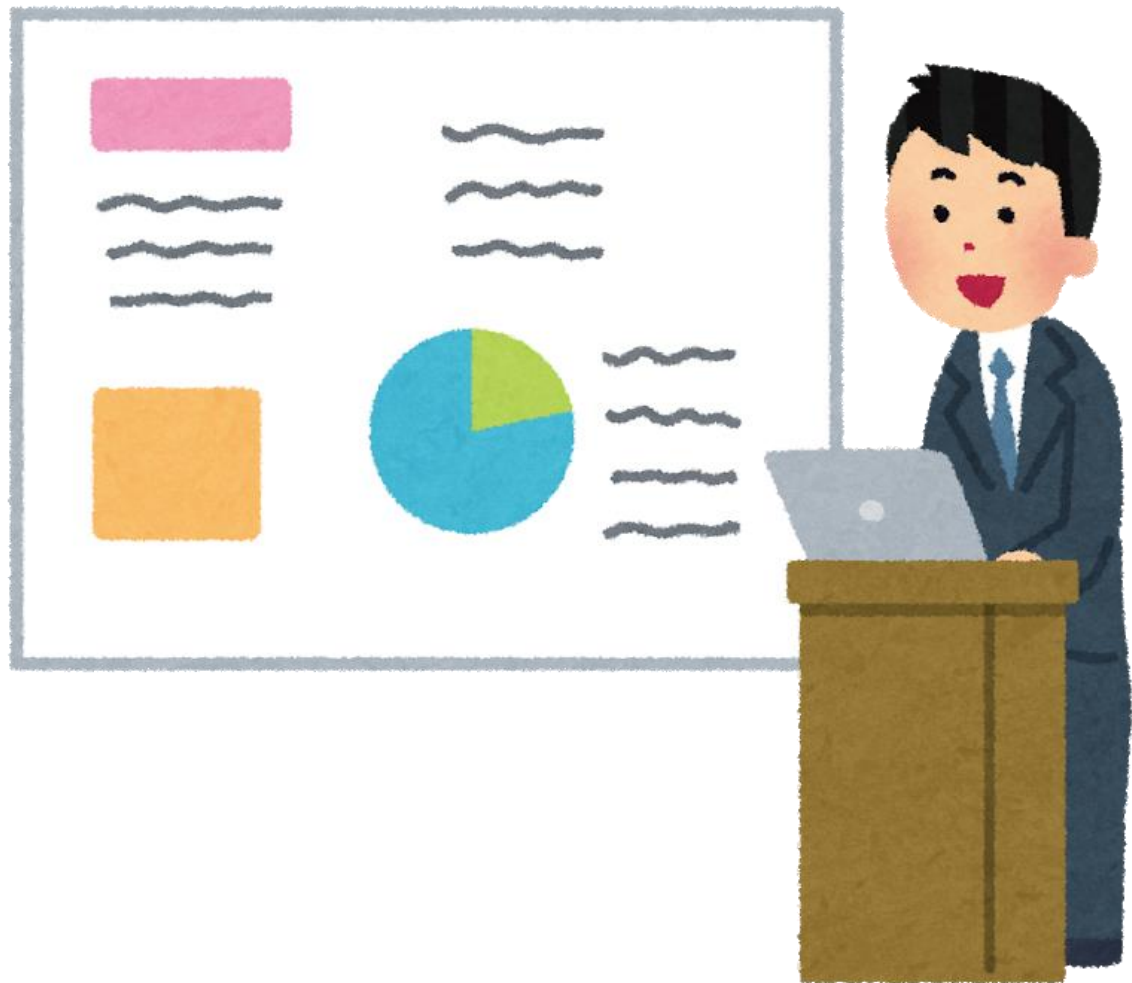


**16** PEACE, JUSTICE AND STRONG INSTITUTIONS



**17** PARTNERSHIPS FOR THE GOALS





# 「プレゼン」 講座

# 言葉パワー

「ことばの力」  
ワンフレーズで  
世界が変わる

# 本日の結論

プレゼンは  
ことばの力

(しゃべる/きく/伝える)

「共感」 「行動」

きく

聞く

聴く

訊く

# 「伝える」と「伝わる」

## 「伝える」

言葉や音声や映像で、意図することを知らせること。  
実行した時点でいったん完了。

## 「伝わる」

言葉や音声や映像を受け取る人がいて、それが理解されること。相手が理解した時点で成立する言葉。

# プレゼン ステップ

- 1.発表会場、環境やプレゼン**目的**を考える
- 2.必要な**言葉の力**を考える
- 3.**表情**や身振り手振り、服装を改善する



# プレゼン資料とは？

プレゼン資料というのは英語で



「ヴィジュアル・エイド」



「視覚的な補助」



プレゼンターが主役

人を動かす  
プレゼンスキル？  
「共感力」



あ る  
あ る

# 「共感力」を高めるためには？

1. 頭と心を揺さぶる構成
2. 自分の魅力を活かした話し方
3. 自分をひらき、相手に**想い**を伝える

# 数字を使ってキャッチ

神奈川大学人間科学部の今年的一般入試倍率は

①年々増加傾向にある。

②2017年4.1倍から2018年4.8倍に増加した。

②の方が「客観性」と「具体性」がある

# 「3」の魔力

**3** 例にまとめる

**3** 色におさえる

**3** 種の文字記号

文字<話し方<画像

# 図解の強調の方法

①文字の強調

②図解の強調

③範囲の強調

# 人を動かす「図解」の作り方

- ① 図解の「まとめり」をつくる
- ② 図形の配置を考える
- ③ 文字を入力する

# 図解にピクトグラフを加える

- ① ピクトグラムを**探す**
- ② ピクトグラムを**加工**する
- ③ ピクトグラムの**色**を加工する



# 論理的な説明の型① 「PRD法」

**P は P oint=結論**

**R は R eason=理由**

**D は D etail=詳細**

**(具体例・根拠・データ)**

## 論理的な説明の型② 「クイズ法」

- 1.聞き手の注意を引きたいときはクイズ法が最適。
- 2.聞き手と問題を共有し、相手に考えてもらえる。
- 3.企画や論文にも有効だが、使えない場面もある。

# 論理的な説明の型③ 「スリーポイント法」

別名「ホールパート法」

…にはポイントが3つあります。

Point①

Point②

Point③

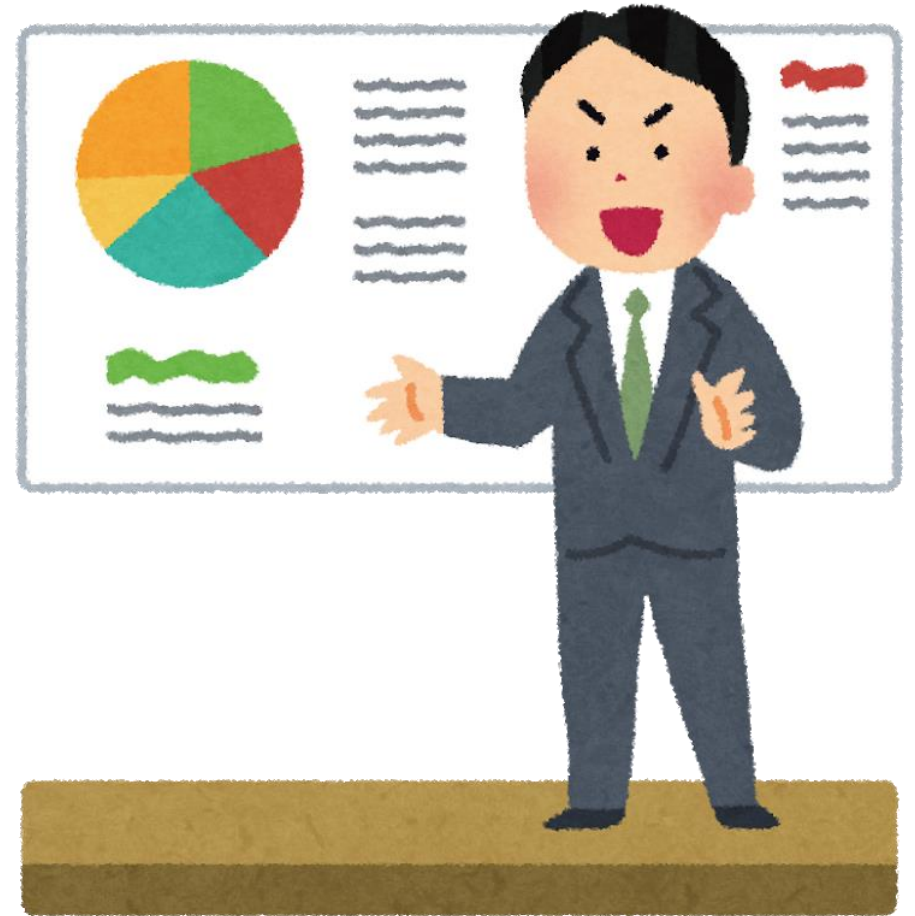
# 実践編

- ステップ1 **情報**を集める
- ステップ2 本来の**目的**に沿って情報を整理する
- ステップ3 情報を**整理**する
- ステップ4 **分析**した情報を抽象化して整理する
- ステップ5 **統合**した要素で説明する

※説明は短いほどわかりやすい

# プレゼンの3つの要素

- ① スライド
- ② シナリオ
- ③ トーク



# ① スライド

資料で「目線」をリード



1.スライドのデザイン

2.見せ方

3.PowerPointテクニック

## ② シナリオ

話の流れで「目線」をリード



相手のデマンドを  
呼び起こす  
ストーリー

### ③ トーク

話し方で「目線」をリード



言葉の表現、姿勢

身振り、手振り

自分の目線



プレゼンは  
〇〇で  
目線  
決まる!



# 今ココ、見ている情報だけを受け入れる

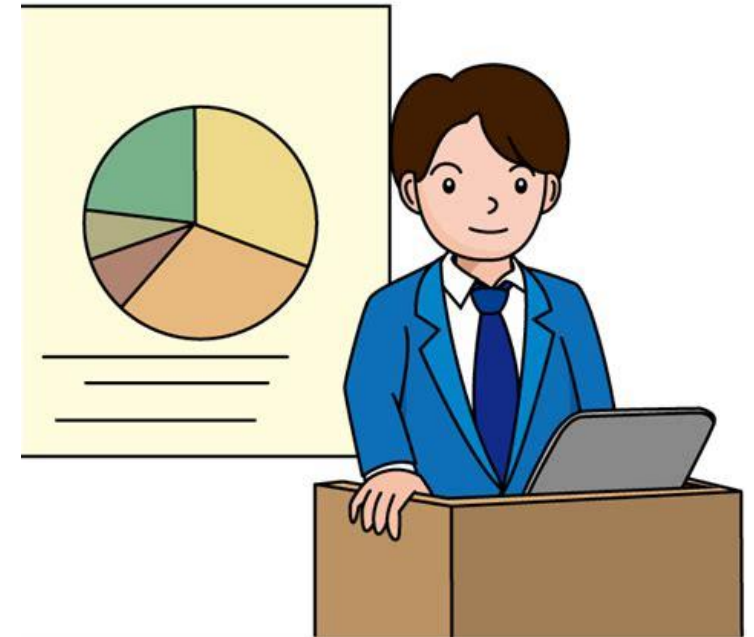
「見ていること」



「聞いていること」



「理解すること」



プレゼンの最終目的は  
「伝える」 ことではない

Sport Policy



Sport Policy **Action**



# プレゼン資料の作り方のコツ

1. 主役は**話し手**、資料は**ワキ役**

2. プレゼン資料と企画書は違う

3. プレゼン資料作成のポイント

① 文字数を制限しできるだけだけ**図解**する

② 文字サイズ・行間を**工夫**する

③ **1**スライド・**1**メッセージ

# 良いプレゼンテーションと悪いプレゼンテーション

## ■ 良いプレゼンテーション



## ■ 悪いプレゼンテーション



# 「共感」を呼ぶプレゼンとは？



1. 参加者目線で話し**分かりやすい**
2. 人生経験が豊富で**体験談**が多い
3. 話が面白く**楽しい**、笑いがある
4. 人間的魅力に溢れ、**元気**が出る
5. 熱意を持ち、強く**伝える**

# あたたかくもてなしたいという 気持ちを「伝える」配慮

1. **視線**を合わせる
2. **居心地の良い**位置で接する
3. **表情や姿勢や態度**に注意を払う
4. 心地よく**わかりやすい**話し方をする
5. 本来もっている良さを**引き出す**



# 飽きさせない「伝える」発表者の3条件

1. Personal

人柄

2. Platform Skills

伝え方

3. Program

内容





# 参加者に「伝える」スキル

1. **参加者**に合わせる
2. **参加者**のあとについていく
3. **参加者**との共通点をつくる

# 参加者が飽きるのは何故？

ウトウトしたり、時計見たり  
スマホを使用するのは発表者の責任。

小学生の評価ははっきりしている。

内容よりも**伝え方**の工夫が足りない



# 参加者を飽きさせない「7つの習慣」

- ① 質問話法を取り入れる
- ② ビジュアル化を工夫する
- ③ 参加形式を取り入れる
- ④ ストレッチを行う
- ⑤ ゲームで気分転換をする
- ⑥ 読ませる
- ⑦ あえて指示する



# 質問話法を使う（A Q方式）

## 1 （ ）質問

参加者を**指名**して質問する

## 2 （ ）質問

参加者**全員**に質問を投げかける

## 3 レトリック質問

**自問自答**する話し方

※効果的な質問は上記のうちどれ？

# ボディ・ランゲージで決める

1. 顔の**表情**を豊かに

2. 視線は**アイコンタクト**を意識する

3. **ジェスチュア**を入れる

# あらゆる質問を上手にこなすスキル

1. **自信**を持って切り出す。
2. **平然**と受ける。
3. 質問にはすぐに答えず、必ずプラス要素で**復唱**する。
4. 答えはできるだけ**短く**。
5. 質問に答えたら、自分の**主張**を再度強調する。

# パワポの秘密兵器

「B」 & 「W」

# 今、注目の言葉①

「オノマトペ」フランス語

## 擬音語

物が発する音や声を真似て字句で描写した語句のこと。

「ドカーン」「サラサラ」「ワンワン」など

## 擬態語

状態や心情など、音のしないものを音によって表す言葉。

「ツンツン」「デレデレ」「ニヤニヤ」など



# 今、注目の言葉②

## 「口唇破裂音」

《ぱ行の『ぱ』『び』『ぶ』『ぺ』『ぽ』は、発音が歯切れも良く、明るいいイメージがある。

「パピプペポ」は楽しい気持ちにさせたくれたり、可愛らしかったり、鋭かったり、躍動感があったり、そして「破裂音」というだけに、何かを打破し、変えてくれそうな音なのである。

※「ラ行」「サ行」も好まれる。

# 今、注目の言葉③

## 「パワーワード」

パワーワードとは、強いインパクトを持ち、見聞きした人に驚きや笑いをもたらす言葉。

2017年頃からインターネット上で流行しはじめ、定着したスラングである。

「〇〇というパワーワード」「パワーワードすぎる」というように使われ、ソーシャルメディアなどを介して驚きや笑いを共有する役割をもつ。

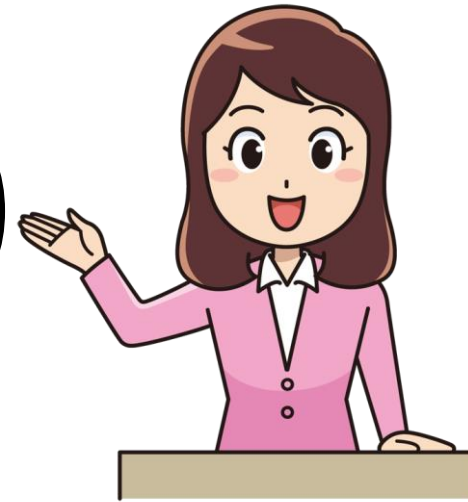
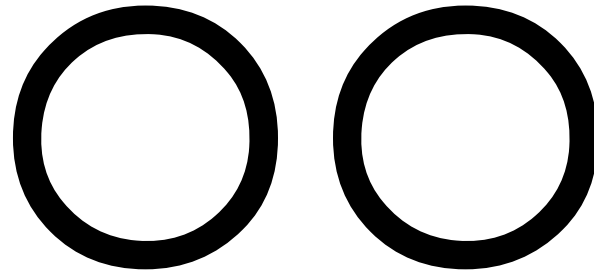
# 超プレゼンターの共通点

どんなプレゼンであっても「自分らしさ」が「自分のスタイル」を通してしっかり伝わるということなのです。

「自らの話し方」のスタイル・形を発見し、徹底的に磨いています。

笑顔 / 少し高めの声 / アイコンタクト

プレゼンの場は  
劇場の



舞台

# 本日の結論

プレゼンは  
ことばの力

(しゃべる/きく/伝える)

「共感」 「行動」