

## 新学習指導要領の言語活動を意図した「話すこと・聞くこと」単元の実践 ～中学3年生「プレゼンテーション」の学習を通して～

川井史生

### はじめに

現行学習指導要領における国語科のねらいは次のように定められている。

国語を適切に表現し正確に理解する能力を育成し、伝え合う力を高めるとともに、思考力や想像力を養い言語生活を豊かにし、国語に対する認識を深め国語を尊重する態度を育てる。

このねらいは新指導要領でも変更なくそのまま受け継がれていくが、現行学習指導要領から新指導要領への改訂に当たっては例えば次のような変更がなされる。

○これまでの「話すこと・聞くこと」、「書くこと」、「読むこと」の3領域及び〔言語事項〕の構成を、3領域と〔伝統的な言語文化と国語の特質に関する事項〕に改める。

〔伝統的な言語文化と国語の特質に関する事項〕は、我が国の言語文化を享受し継承・発展させる態度を育てることや、国語が果たす役割や特質についてまとまった知識を身につけるとともに、実際の言語活動において有機的に働くような能力を育てることに重点を置くこととなった。

○第2学年及び第3学年は目標と内容を学年ごとに分けて示し、言語活動例の位置づけを変更、再構成する。

これまで第2学年と第3学年は目標と内容が2学年まとめて示されていたが、各学年の内容の指導を段階的に明確化し、さらに、言語活動例を通して指導することを一層重視することとなった。

以上のことから、国語科が人間と人間との関係の中で、互いの立場や考えを尊重しながら言葉で「伝え合う力」を高めることをねらいとしており、伝統的な言語を尊重しながら実際の言語活動に生きる力を重視しているということがいえる。近年の実践では、研究の視点が「話すこと・聞くこと」から「書くこと」へと移行しつつあるが、依然、「話すこと・聞くこと」は日常の言語生活に直結する領域として重要性が高いということであろう。

以下に新指導要領に示される「話すこと・聞くこと」に関する言語活動例を挙げる。

#### ○中学校1年生

- ア 日常生活の中の話題について報告や紹介をしたり、それらを聞いて質問や助言をしたりすること。
- イ 日常生活の中の話題について対話や討論などを行うこと。

#### ○中学校2年生

- ア 調べて分かったことや考えたことなどに基づいて説明や発表をしたり、それらを聞いて意見を述べたりすること。
- イ 社会生活の中の話題について、司会や提案者などを立てて討論を行うこと。

#### ○中学校3年生

- ア 時間や場の条件に合わせてスピーチをしたり、それを聞いて自分の表現の参考にしたりすること。
- イ 社会生活の中の話題について、相手を説得するために意見を述べ合うこと。

本実践研究は、新指導要領実施に先行し、この言語活動例を踏まえた（太字は本単元で扱った言語活動例である）「話すこと・聞くこと」を主軸とする単元を設定し、次の仮説に基づいて試行したものである。

「話すこと」の必然性を単元の中に設定し、過程を大切にしたい話し合い・発表活動を行えば、より伝える自信が付き、よりよい日常の言語生活への意欲につながるであろう。

## 1. 生徒の実態

### (1) 現状の問題について

対象学年は中学校3年生である。本校の幼小中一貫教育の最終学年であり、国語学習だけでなく、各教科・総合的な学習でグループ学習や学習成果を発表する数多くの機会を経てきているが、最も大きな課題と感じていたのは発表原稿に依存する場面を多く見かけてきたことである。メモの取り方学習の不十分な指導にも原因があるが、発表・表現内容が十分に咀嚼できない状態で聞き手への「伝える力」には自ずと限界が生じていた。

### (2) 「話すこと・聞くこと」に対する生徒の意識

年度当初の事前アンケートの中で、「話すこと・聞くこと」に関連する調査の結果を以下に示す。対象は本校中学校3年生134名である。

- ① 言葉に対する関心が  
ある…98名                      ない…36名
- ② 言葉遣いに気をつけている  
いる…56名                      ない…78名
- ③ あなたに言葉遣いを注意する人  
先生…72名                      父…27名                      母…62名                      その他…17名
- ④ もっと上手に話をしたいと  
思う…126名                      思わない…8名
- ⑤ 「話すこと・聞くこと」に関してつきたい力  
・敬語    ・正しく美しい日本語    ・基本的な言葉遣い    ・時と場合に応じた使い方  
・人に気持ちをぴったりと伝える話し方    ・いろいろな表現

①のように7割の生徒が言葉に関心をもっている。しかし、②をみると、平素から言葉遣いに気をつけている生徒は半数にも満たない。③のように、言葉遣いについて改める場面は日常生活の大半を占める学校という場であることがいえる。②の結果にもかかわらず、④をみるとほとんどの生徒がもっと上手に話をしたいという強い願いをもっている。したがって、⑤にその傾向が表れている。

「話すこと・聞くこと」の指導においては、「話すこと」の指導に重きが置かれる傾向にあり、むしろ聞き手の指導の重要性が叫ばれることも多いが、生徒の意識はより話し手としての自分を成長させたいという傾向があることがわかる。

## 2. 単元設定の理由

本単元で扱ったのは「プレゼンテーション」である。プレゼンテーションとは、広義には「表現」「提示」「紹介」といった発表全般を指す場合もあるが、狭義には「売り込みたいテーマや企画について効果的に説得する技法」とされ、国語辞典でも「会議などで企画・意見を提示、発表すること（広辞苑第6版）」と記されている。プレゼンテーションの目的としては、次の三つが挙げられる。

①理解

伝えた情報に対して、頭でわかってもらうことで、聞き手に対して今まで知らなかった情報などを伝えて相手に理解させる段階である。

②納得

理解した内容が腑に落ちて「その通りだ」と思ってもらうことである。

③行動させる

理解・納得させたその結果が聞き手の行動につながる段階で、社会や企業などでは、ここがプレゼンテーションのゴールとなる。

この三つは、別々のものというより、ステップになっているととらえることができる。①・②のステップに加えて③の必要感を作るために、本実践では、説明文「ものづくりの知恵」を取り上げた。この文章は1年生時の既習教材であり、ものづくりに関する三つの話題（和釘、プルトップ缶、人工衛星）について、工夫点やものの開発に身を捧げる人々の努力が描かれている。以下は「和釘」について述べられている部分である。

法隆寺のような古い寺社の解体修理をすると建造当時の和釘が出てくる。その釘は現在でも再び使用することが可能なほど耐久性に優れているそうだ。飛鳥時代に千年以上もの寿命を保つ釘を打った鍛冶職人がいたのである。機械で大量生産される現代の釘の寿命が数十年であることを考えるとその違いに驚かされる。

愛媛県松山市の鍛冶師白鷹幸伯さんは、宮大工の棟梁の西岡常一さんから奈良の薬師寺西塔再建に用いる和釘の注文を受けた。法隆寺の大修理をはじめ、数々の寺社建築に携わっていた西岡棟梁は「樹齢千年の檜は、木材としてさらに千年もつ」という信念のもと、千年の檜を求め続け、ついに台湾の山奥で探し当てることに成功した。その檜を使用するのだから、和釘もできるかぎり創建時に近い千年の耐久性をもつものを、という要望だった。

鍛冶職人の家に生まれて子供のころから鉄に親しみ、鍛冶を手伝った白鷹さんは、家業を手伝うかたわらで大学の通信教育で学び、その後東京の日本橋の有名な刃物店で働きながらも、大学の夜間部に通うほどの努力家であった。そこでいろいろな刃物の研ぎ方を身につけ、鉄についてさらに学んだ。どのようにすれば千年の寿命をもたせることができるのか。困難ではあるが、そういう釘を自分の手で打とうと白鷹さんの挑戦が始まった。頼りにできるのは、これまでの経験と知恵だけであった。

和釘には三十センチもの長い釘がある。ただじょうぶでありさえすればいいのなら、釘を太くすればいいが、それでは木が割れてしまう。木が割れないように、しかも長い歳月を経ても緩んだり抜け出したりしないように工夫しなければならない。白鷹さんは手もとにある古代の和釘を分析しながら、素材、形状、鍛造の方法などさまざまな角度から研究を重ねた。

例えば、釘の中間より頭に近い部分と先に近い部分とをそれぞれ少しだけ細く作るという工夫がある。そうすると、打ち込んだあとで木に締めつけられて抜け出さない。現代のズンドウの釘にはない工夫である。

このようにして作り上げた白鷹さんの和釘がどんなに優れたものかを実証する様子を、わたしはテレビで見て驚いた。長い和釘を、フシのある太い柱に打つ。釘が硬すぎればフシをぶち抜いて木が割れる。そうかといって軟らかすぎるとフシに当たったところで先には進めず折れ曲がってしまう。ところが白鷹さんの釘は、打ち込んだあとで柱を切断してその断面を見ると、フシまで直進したあとフシの周囲を巻くように曲がりながら先に進んでいた。木を割らず、しかも釘の役割をきちんと果たしている。いわば木に優しい釘であった。

この文章では、「和釘」に関して次のような利点（文章中波線部）が明確に述べられている。

①鋼を材料とし、鍛造によって作られるので耐久性に優れている。

②釘の太さに変化があるので、打ち込んだ後、木に締め付けられて抜け出すことがない。

③打ち込む際、節に当たるとその周囲を取り巻くように先に進んでいく。

また、対比の視点から、「和釘」の利点を強調させることが可能な対比表現（文章中点線部）も含まれ、説得性をもたせることに有効な表現となっている。

以上のことから、単なる発表ではなく、社会生活でも必要となるであろう狭義のプレゼンテーション的を絞り、綿密な準備をさせることでプレゼンテーションのねらいである①理解（わかりやすさ）、②納得（説得性）にこだわった「伝え合う」学習が成り立つと判断した。

### 3. 単元指導計画（全6時間）

| 次 | 学習内容   | 時 | 学習活動   | 評価の観点   |
|---|--|---|--|---|
| 1 | プレゼンテーションについて理解しよう。                            | 1 | ○プレゼンテーションの意味について調べたり、日常の例を探してプレゼンテーションについてイメージ化する。<br>◎プレゼンテーションで大切なことをグループで話し合い、学級全体で共有する。<br>○プレゼンテーションの三つの目的（①理解②納得③行動）について理解する。 | ・プレゼンテーションの広義，狭義の意味について考えたり，国語辞典で調べて理解することができる。（知識・理解）<br>・プレゼンテーションで大切なことを日常の例に基づいて「聞き手」の立場に立って考えたり，話し合いに参加することができる。（話す・聞く・理解） |
| 2 | 宮大工さんに自分のグループの「和釘」を採用してもらおう。～プレゼンテーションの準備をしよう～ | 2 | ○「ものづくりの知恵」を音読する。<br>◎「和釘」の利点について理解する。<br><br>○プレゼンテーションの設定に基づいて、グループでプレゼンテーションの流れを考える。  | ・声の大きさと速さに注意して音読することができる。（話す）<br>・和釘の利点について三つの点を読み取ることができる。（読む）<br>・話したいことを中心を考えたり，順序を考えたりしながら根拠をもって話し合いに参加することができる。（話す・聞く）     |
|   |  | 3 | ○わかりやすさと説得力につながる効果的な技法について考える。<br>※伝えたい内容の妨げにならない視覚効果（フリップ、身振り手振り）や書写の技術<br>◎プレゼンテーションの準備活動を行う。                                      | ・日常の例から多角的にプレゼンテーションの効果について話し合うことができる。（話す・聞く）<br>・役割分担に基づいてメモや原稿を作成したり，資料を製作したりすることができる。（書く）                                    |
|   |  | 4 |  |   |
|   |  | 5 | ◎プレゼンテーションのリハーサルを行う。   | ・声の大きさや速さ，間の取り方に注意して話すことができる。（話す）<br>・話すときの文の長さについて考え，推敲しながら話すことができる。（書く・話す）  |

|   |                 |   |  |  |
|---|-----------------|---|--|--|
| 3 | 「和釘」プレゼン大会をしよう。 | 6 | <p>○プレゼンテーションの目的（理解・納得・行動）を再確認する。</p> <p>◎プレゼン大会を行う。</p><br><p>○振り返りを行う。</p> | <p>・わかりやすさと、声の大きさや速さ、間の取り方に注意して話すことができる。（話す）</p> <p>・わかりやすさと説得性に注意して発表を聞くことができる。（聞く）</p> |
|---|-----------------|---|--|--|

#### 4. 学習の実際

##### (1) 第1次

プレゼンテーションについては、広義の「発表」とは異なるニュアンスでとらえている生徒が多いものの、その意味の広さには至らない生徒が多かった。国語辞典によっても広義の意味にとどめているものや狭義の意味に限定していたりと記述に若干の相違がみられたため、ここで、この単元で扱う「プレゼンテーション」を「売り込みたいテーマや企画について効果的に説得する技法」と定義した。その後、具体的な場面をイメージさせたところ、生徒からはテレビショッピングの例が多く出たため、このイメージでプレゼンテーションに大切なことは何かをグループで話し合わせた。挙げられたものをまとめると次のようになる。

〔A〕

相手を引き込む。

（プレゼンの導入と、以下の具体的要素との両方の解釈を含むものとしてとらえる）

- ・伝えたいことを繰り返す。
- ・伝えたいことをはきはきと大きな声で言う。
- ・大切なところは強調する。
- ・強調したいことの根拠を示す。
- ・聞きやすいスピードで話す。
- ・相手の目をしっかり見て言う。
- ・短く（要約して）わかりやすく説明する。

〔B〕

- ・商品のよいところをアピールする。
- ・相手にとってよい（得な）ことを挙げる。
- ・他の商品と比較する。
- ・実物を見せたり、実際に使ってみせる。
- ・商品のデメリットを言わない。
- ・写真やパネル、映像を利用する。
- ・グラフ等のデータを裏付けにする。
- ・資料を配付する。
- ・効果音
- ・キャッチコピーを利用する。

- 〔C〕
- ・時間を制限したり、テンポに引き寄せて相手にじっくり考える時間を与えない。
  - ・良いところを言い過ぎない。  
(ポイントを焦点化する。または相手の疑問を引き出す。)
  - ・デメリットを言うことで商品の本当の良さを逆に強調する。

〔A〕は、これまでの国語学習全般において、「伝える」ために重視したい内容であり、本プレゼンテーション学習においては「理解＝わかりやすさ」につながる項目であるといえる。〔B〕は本単元において「納得＝説得力」につながる項目であるといえる。〔C〕は、プレゼンテーションの三つの目的の最終ステップである「行動」につながる項目ととらえた。つまり、聞き手が商品を採用（購入）するかしないかを左右する戦略的要素であるということである。この区分に当てはめることで、よりねらいを意識しやすくした。

## (2) 第2次

プレゼンテーションの準備段階には、全4時間を費やした。説明的文章「ものづくりの知恵」の「和釘」について宮大工の棟梁にアピールし、どのグループの「和釘」が採用されるかを競うという設定とした。貫く中心のねらいはわかりやすいプレゼンテーションということであるが、学習の進行に応じて必要な指導事項がみえてくることもあった。段階的な指導事項は次の通りである。

- ・第2時… 「ものづくりの知恵」から、「和釘」の利点を読み取る。

本単元では説明的文章を取り上げたこともあり、読解つまり「読むこと」の学習も重要な要素となった。生徒は、「和釘」の三つの利点については簡単にとらえることができたが、発言内容は引用の域を出ないものであったため、このことが第3時の要約の学習へとつながっていく。

### わかりやすいプレゼンテーションの構成を理解する。

第1次で、プレゼンテーションの際に大切なことを学習し、〔A〕〔B〕〔C〕に分類したが、構成については、どのクラスのどの班からも重要ポイントとして挙がらなかったため、一斉指導を行った。「起承転結」と、「序論・本論・結論」（プレゼンテーション用語としてイントロ・ボディ・エンディング）について学習したが、この点で生徒は、プレゼンのポイントについて部分的な要素には気づいていても、全体像には気づいていなかったことが分かる。この学習では「和釘」三つの利点をどのような順序で、どう強調していくかを考えることにつながり、このことがわかりやすさに直結するということを確認することとなった。

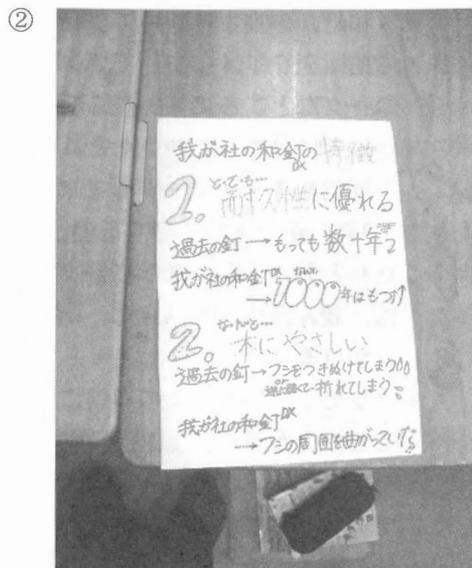
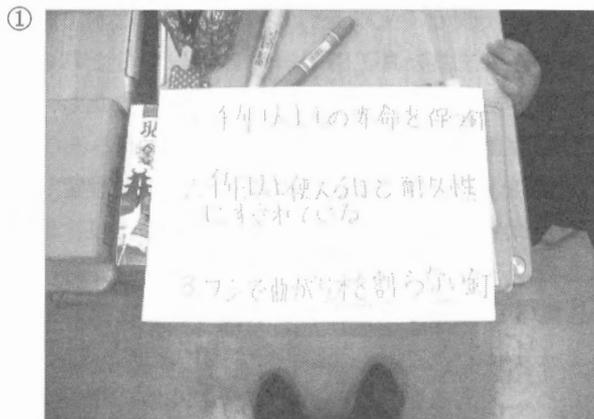
- ・第3時… 「和釘」の利点について要約する。

第2時を受けての指導事項である。「和釘」の利点について読解の力はあるが、簡潔に表現するためには、要約及び話し言葉への文体変換が必要となる。ここでは、3つの利点を自分が重要だと思う順番に並び替え、要約する学習を経て、グループ活動の続きへと入っていった。なお、第5時はさらに話し言葉として洗練させていく段階へとつながっていく。

- ・第4時… 補助資料の情報量に注意し、文字の大きさや配置に注意して書く。

フリップやポスターを製作するグループが多く、それに盛り込む情報量を考えさせる指導と、書写の指導とをこの時間の初めに行った。プレゼンの際の説得力につながる事項として、目に見える情報の精選と、読みやすさを重視した。この学習は、読解→構成→要約というこれまでの学習過程の総体が表れる段階と考えられる。以下に2

例を示す。



①は、アンダーラインのみで三つの利点を簡潔に強調した例であり、②は文字の大きさや矢印などの視覚効果を狙ったものである。後のプレゼンでの相互評価は、①の班に軍配が上がっている。②も簡潔化してはいるが、情報量としては多く、これを発表メモと兼ねて依存する傾向にあった。対する①は極限まで単純化したものであり、これに依存しない発表が評価を高めたと考えられる。

・第5時… 伝わりやすい一文の長さとの取り方に注意して話す。

第5時はリハーサルの時間として位置づけた。ここでは原稿やメモから離れることと、不要な間を作らないことを徹底して指導した。第3時を受けて、読むために書かれた説明的文章と同じ文の長さでは、話す場合に伝わりにくくなることに気づかせていった。

(3) 第3次

実際のプレゼンテーションは各班とも平均4分程度で行った。相互評価用のワークシートは、聞く際の妨げにならないよう、簡素化した。

|   |    |    |    |    |    |    |    |                     |
|---|----|----|----|----|----|----|----|---------------------|
| 「和釘」をアピールしよう<br>フレゼン大会                            |    |    |    |    |    |    |    |                     |
| フレゼンの目的<br>( ) 氏名 ( )                             |    |    |    |    |    |    |    |                     |
| ① 理解させる(わかりやすさ)<br>② 納得させる(説得力)<br>③ 行動させる(採用・購入) |    |    |    |    |    |    |    |                     |
| わかりやすさ…大きさ連さ・間・構成<br>PR性 …工夫                      |    |    |    |    |    |    |    |                     |
| 八班  | 七班 | 六班 | 五班 | 四班 | 三班 | 二班 | 一班 | ① 理解<br>○ ○ △       |
|   |    |    |    |    |    |    |    | ② 納得<br>○ ○ △       |
|   |    |    |    |    |    |    |    | ③ 行動<br>1<br>2<br>3 |

#### (4) 学習後の生徒の感想

- ・「和釘」の良さについてプレゼンすることで、改めて文章を詳しく見直すことができました。
- ・通信販売をイメージしてプレゼンの計画を立てましたが、リハーサルでは自分たちの発表のユニークなところに笑いがこぼれてしまいました。でも、やっていくうちに慣れたし、話し合うだけでは分からなかったところも分かってきました。
- ・（通信販売をイメージしてプレゼンの計画を立てましたが）「和釘」の値段を設定しました。「和釘」が一本いくらのするのかは調べても分かりませんでした。300円にしたり、5000円にしたりと分からないなりに盛り上がりました。でも、聞き手に納得させる金額設定をするためには、読んだ内容をもとに、「和釘」の品質の良さをわかりやすく説得しないとイケないことが分かりました。
- ・プレゼンテーションの準備に時間がかかった。人を動かすためにはそれなりの準備では難しいことが分かった。
- ・全部のグループが同じものをテーマにしていたので、微妙なプレゼンの違いが分かった。各班で違うものについてプレゼンしてみたい。
- ・話し方やポスターなど、これまでの発表でやってきたこと以外にも、理解・説得のためにいろいろなことを細かく考えないとイケないことが分かりました。
- ・他の班は、立体的な工夫でプレゼンに説得力をもたせていた。
- ・ポスターが見えにくいと、話のポイントがつかみづらいことが、他の班を見ていて思いました。自分たちのポスターもあまりたくさんを書かないでおけば良かったと思いました。
- ・話し方にメリハリがついているとおもしろいし、人を引きつけやすい。
- ・テレビショッピングは、話のテンポが速く、たたみかけるようだが、重要なところはしつこいほど繰り返すので、初めはくどいと思ったが、ああいう場では買ってもらおうという行動に出てもらうためには必要なことだと思った。今回のようなプレゼンでは、あまり変な間が開かないようにしたが、少し早口になったので、1分間に300字の基本はずっとキープした方が良かった。
- ・かなりリハーサルをしたが、本番では恥ずかしさがあった。グループでの慣れだけでなく場慣れや度胸が必要(?)
- ・プレゼンの準備段階で、覚えるのがたいへんだったが、体で覚えるとタイミングも分かるし、棒読みから脱することができた。

#### 5. 成果と今後の課題

本単元の終末で、プレゼンテーションで大切なことについて改めて五つ挙げさせるアンケートを行ったところ、多かった順に次のようになった。(類似表現を含む)

|                  |     |
|------------------|-----|
| ・構成を考える          | 96名 |
| ・話のスピードや間に気をつける  | 91名 |
| ・重要ポイントを強調する     | 86名 |
| ・一文を短く           | 52名 |
| ・余計なことを話さない      | 47名 |
| ・できるだけ具体化する      | 45名 |
| ・たとえを用いて話す       | 26名 |
| ・予告する            | 18名 |
| ・専門用語の取り扱いに気をつける | 13名 |
| ・ボディランゲージを織り交ぜる  | 12名 |
| 他                |     |

また、本単元を終えて、生徒に上手に話すきっかけになったかどうかについてアンケートを行ったところ、きっかけになった…118名、ならなかった（または分からない）…16名であった。

狭義のプレゼンテーションは、相手に理解、納得させるだけでなく、行動させることが究極のねらいである。プレゼンテーションの学習に「ものを売り込む」という設定を加えたことで、生徒にとって必要感のある発表に取り組ませることができたように思う。過程を大切にすることで、第2次の準備活動に主眼を置く発表学習はこれまでも行ってきたが、個々のグループに十分な指導を行うことができなかった。本単元では、時間ごとに学級全体への段階的指導を加えることで、各グループの発表内容が一様に向上していった。上記アンケートの結果から、プレゼンテーションの重要ポイントが第1時で挙げられた項目よりも生徒全員に浸透し、焦点化されていったということが言えよう。さらにこのことで、発表の際にも他のグループのプレゼンテーションを聞くためのポイントが明確化し、聞き方指導にもつながったと思われる。

この単元は、「話すこと・聞くこと」をねらいの中心としたが、「読むこと」、「書くこと」、「書写」の要素も指導事項に含まれる、いわゆる総合単元的な学習となった。本校3年生は幼小中一貫教育の完成期として、本単元に手応えをもって取り組んだが、他教科や総合的な学習等での発表のレベルアップを図るためには、より早い段階で国語科としての指導を行っていきたいと考える。しかし、今回と同じレベルでは難易度が高く、今後実施する際は、指導内容を絞り込んだり、実施の時期に留意する必要があるだろう。

#### 参 考 文 献

- 遠藤瑛子『ことばと心を育てる - 総合単元学習 -』溪水社  
桑原 隆『言語生活者を育てる』東洋館出版社  
安居總子『授業作りの構造』大修館書店

(かわい ふみお 国語科 fkawai@edu.shimane-u.ac.jp)