

# アクティブラーニングのための「仕掛け」 ——初歩的なプレゼンテーション指導・学習の実践例——

河 口 充 勇

## 1. はじめに

先行したアメリカでの取り組みを参考にしつつ、日本でアクティブラーニング（能動的学習）に関する研究ならびに教育実践が本格的に展開されるようになるのは2000年代のことであり、「CiNii Research」（国立情報学研究所）でキーワード検索をかけると、教育学分野を中心に、すでに4,000件を超える関連書籍・論文にヒットする。筆者は、2000年代半ばより社会調査法（フィールドワーク）やプロジェクト型学習に関する担当科目を中心にアクティブラーニングの可能性を模索してきた。そのなかで筆者が直面することになったのは、学生たちの学びへの主体性を喚起することの難しさであった。

岩井洋 帝塚山大学教授は、著書『大学論の誤解と幻想』のなかでアクティブラーニング（AL）のあり方にふれ、次のように述べている。

「ALの代表的な失敗のひとつは、教員がテーマだけあたえて、『さあ、考えよう』というだけのワークである。何をしてよいかわからない学生は、思考停止に陥ってしまう。…（中略）… 考えるためにはテーマに関する基礎知識や考え方を身につける必要がある。まさにALの要素を授業のなかでどのように展開するか、という授業デザインについての工夫が重要である。また、『野放し』とは反対に、教員が介入しすぎるのも『過干渉のAL』として問題である。ALにおいて、この『野放し』と『過干渉』のあいだの程よい距離感を体得するには、やはり教員の力量が問われる」（岩井 2020: 61-62）。

筆者も、自ら担当する演習・実習科目において、『野放し』と『過干渉』のあいだの程よい距離感を体得しようと試行錯誤してきた。こうした経験を通して見てきたのは、学生たちをアクティブラーニングへと誘う「仕掛け」の必要性に他ならない。ここで用いる「仕掛け」という概念は、松村真宏 大阪大学大学院教授の提唱する「仕掛け学」に依拠しており、行動変化を強制するのではなく、魅力的な行動の選択肢を増やすことにより目的の行動に誘うアプローチととらえている（松村 2016）。

筆者は、アクティブラーニングのための「仕掛け」を講じるにあたり、「早く『勉強』をやめよう」というフレーズを繰り返し強調することで、学生たちに学びのパラダイムシフト

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

(「勉強」から「学問」へ)を意識させるように努めてきた。高校までの「勉強」はあらかじめ問いも答えも用意されているものであるのに対し、大学の「学問」は、自ら問いを発見し、答えを導き出さなくてはならないものである。筆者が担当する1年次演習科目では、「学問」のあり方を、多くの学生にとって馴染み深い「ゲーム」になぞらえて、次のように示している。

大学の学び＝「学問」とは

- ・「学問」は、「勉強」ではなく、「ゲーム」であると考えよう。「しなければならない」からではなく、「楽しい」からするもの。
- ・「ゲーム」と同様に、「学問」にも一定の「ルール」があり、「スキル」が必要になる。これらを身につけるには、それなりに時間と労力がかかる。
- ・この授業は、「学問」を楽しむための基本的な「ルール」と「スキル」を身につけるための機会を提供する。

このような前提に立って、筆者は、アクティブラーニング（「ゲーム」のように「学問」を探求すること）のための様々な「仕掛け」を考え、学生たちに提供してきた。

今後、筆者は、「アクティブラーニングのための『仕掛け』」<sup>1</sup>を大命題として、自身の経験知にもとづく一連の論稿を随時発表していく予定であるが、その第1弾である本稿では、帝塚山大学文学部での担当科目(主に1～2年次演習科目)における初歩的なプレゼンテーション指導・学習の実践例をリフレクティブに検討する。

プレゼンテーションは、アクティブラーニングの実践において必要不可欠なものであるが、それに苦手意識をもつ学生は少なくない。金間大介 金沢大学教授は、著書『先生、どうか皆の前でほめないで下さいーいい子症候群の若者たち』のなかで、自身の現場経験や調査をもとに、「いい子症候群」と称される現代日本の若者心理を分析している。その印象的なタイトルが端的に示すように、「いい子症候群」の傾向を示す学生たちは、周囲の「空気」(同調圧力)に極めて敏感であり、人前でほめられること＝目立つこと＝「圧」と感じてしまう。このように「目立ちたくない」学生たちにとって、「皆の前」で行なうプレゼンテーション(自己紹介を含む)は、「苦行」以外の何物でもないだろう。

このような傾向は、筆者が教鞭をとっている人文科学系学部において特に色濃く表れているように見受けられ(その他の学部と比べて絶対的な差があると言いたいわけではないが)、

---

1 「アクティブラーニングのための『仕掛け』」というフレーズを用いるのは本稿がはじめてであるが、これまでも筆者はこの大命題につながり得る予備的な論稿を数多く発表してきた。たとえば、フィールドワーク実習の指導内容と学習効果に関する河口(2007)、プロジェクト型学習の指導内容と学習効果に関する河口(2021)、アドベンチャーカウンセリング体験の指導内容と学習効果に関する河口・小西(2021)、「酒育」(酒文化に特化したアクティブラーニング)の指導内容と学習効果に関する河口(2022)などがそれに該当しており、自らのティーチング・ポートフォリオを「自己開示」する内容となっている。

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

実際、筆者は、対人関係への消極的態度（内向性）を顕著に示す学生、自らを「人見知り」や「コミュ障」、「陰キャ」と称する学生に多く遭遇してきた。もちろん、対人関係への消極的態度それ自体を否定するつもりは毛頭なく、それを「群れない」、「1人になれる」ことと肯定的にとらえるならば、自己の探求や内省力の醸成にとって必要不可欠なものともみなすこともできるだろう。とはいえ、それも度がすぎると、学びの機会、成長の機会を逸してしまうことになりかねない。

学生たちのプレゼンテーションに対する苦手意識は、過去の失敗経験に由来する場合もあれば、そもそもきっかけになるような経験のない、「食わず嫌い」的な場合もある。いずれにせよ、苦手意識は、大した根拠のない思い込みに起因していることがほとんどである。このようなプレゼンテーションに苦手意識をもつ学生たちに共通するのは、その基本的な「型」を理解・体得していない、ということである。

筆者が担当する1・2年次演習科目においては、初歩的なプレゼンテーション課題を多く設定し、試行錯誤の機会を学生たちに提供している。この作業を通して筆者が学生たちに期待するのは、まずプレゼンテーションの基本的な「型」を身につけたうえで、小さな成功体験を積み重ねることにより、人前で話す（相手に伝わる、互いに共感する）ことの「楽しさ」を知る、ということに他ならない。プレゼンテーションの基本スキルは、大学での学び＝「学問」を楽しむために必要不可欠なものであり、それを徹底的に磨けば、その後の就職活動やキャリア（業種・職種を問わず）においても強力な武器になるだろう。

つづく第Ⅱ節では、筆者が1～2年次演習科目で行なっている初歩的なプレゼンテーション指導の概要を示す。第Ⅲ節では、初歩的なプレゼンテーション課題に取り組んだ学生たちの振り返りレポートを手掛かりとして、そこでの学びが具体的にどのような効果を及ぼすのかについて整理する。第Ⅳ節では、初歩的なプレゼンテーション指導・学習の実践を通して得られた経験知をもとに、改めて「アクティブラーニングのための『仕掛け』」という大命題に関する現時点での個人的見解を述べ、結びに代えたい。

## Ⅱ. プレゼンテーション指導の概要

本節では、筆者が帝塚山大学文学部の1～2年次演習科目で行なっているプレゼンテーション指導の概要を示す。

### （1）プレゼンテーションの3つの「型」

筆者は、プレゼンテーションには踏まえるべき3つの「型」があると考えている。すなわち、話の組み立て方、話し方、補助資料の見せ方の3つであり、プレゼンテーション指導を行なう際には、必ずこれら3つにふれるようにしている（もちろん、補助資料を用いないタ

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

イブのプレゼンテーション課題の場合は、話の組み立て方と話し方の2つにふれるだけにとどめる)。

### 「型」その1－話の組み立て方

話の組み立て方に関しては、①冒頭の「ツカミ」、②話の「つながり」(ストーリー展開)、③話の軸になる「キーワード」の3点を強調している。これら3点はどれも重要であるが、特に重視しているのが①冒頭の「ツカミ」に他ならない。「ツカミ」とは、聞き手をして話に食いつかせる「仕掛け」である。筆者の経験知によれば、理想的な「ツカミ」は、聞き手の心を揺さぶる要素(意外性)と安心させる要素(共感、わかりやすさ)の両方を兼ね備えたものである。「ツカミ」の見本となるものは、学生たちが日常的に目にするメディア環境のなかに多く備わっており、この点を強く意識して(「アンテナ」を立てて)視聴するように彼・彼女らに促している。

なお、話の組み立て方への理解を深めるために、筆者は、落語や漫才の映像・音声を教材として積極的に活用している。落語も漫才もやはり聞き手(観客)を相手にしたプレゼンテーションであり、「相手ありきのコミュニケーション」である。

### 「型」その2－話し方

話し方に関しては、①自然体(極力原稿を読まないように努めること)、②スマイル(口角を上げること)、③ボディランゲージ(身振り手振りで話の内容を補足すること)、④アイコンタクト(何人かの聞き手の目を法的に見るようにすること)、⑤話の「間」(「棒読み」にならないよう話のリズムや抑揚に気を配ること)、⑥発声・滑舌(腹部に力を入れ、口を大きく開け、大きな声を出すこと)の6点を強調している。これら6点はすべて重要であるが、特に重視しているのが①自然体に他ならない。筆者の授業においては、プレゼンテーションは「原稿を読む」ことではなく、「聞き手と会話をする」ことであると、学生たちに強く意識させるように努めている。

また、⑥発声・滑舌に関しても、筆者は個人的に強い関心をもっており、様々な発声・滑舌練習用教材を学生たちに提供している。なかでも特に推奨しているのが、この領域においてよく知られる「外郎売」(もとは歌舞伎十八番の1つ)である(次項で詳述)。

なお、話し方への理解を深めるためにも、落語や漫才の映像・音声を参考資料として積極的に活用している。

### 「型」その3－補助資料の見せ方

補助資料(特にパワーポイント)の見せ方に関しては、情報を詰め込みすぎないように注意すること、この1点に尽きるといっても過言ではない。プレゼンテーションは、あくまで

もトークが中心であり、補助的役割を担うはずのパワーポイントが情報過多になると、かえってトークを阻害し、聞き手の意欲を削ぐことになってしまう（補助資料の逆機能）。

この点に関して、筆者の授業では、プレゼンテーション指導の世界的権威、ガー・レイノルズ氏が提唱する「シンプルプレゼン」に依拠した指導を行なっている。禅の教えをプレゼンテーション指導に取り入れた著書『シンプルプレゼン』のなかで、彼は、プレゼンテーションにおける3つの基本原則を示している。すなわち、①抑制（restraint）、②シンプルさ（simplicity）、③自然さ（naturalness）の3点である（レイノルズ 2011）。抑制とは、準備段階において苦勞して得た情報をすべてプレゼンテーションに入れ込みたいという感情を抑えるということの意味している。そのために必要なことは、プレゼンテーションの目的に即した情報の整理と取捨選択に他ならない。この工程をクリアできてはじめて、パワーポイントのデザインがシンプルなものとなり、そして、本番のプレゼンテーションが自然なものとなる<sup>2</sup>。

このように、プレゼンテーションには踏まえるべき3つの「型」（話の組み立て方、話し方、補助資料の見せ方）があり、筆者の授業では、初歩的なプレゼンテーション課題への導入の際に繰り返し何度も3つの「型」にふれるようにしている。

## （2）初歩的なプレゼンテーション課題の具体例

筆者が担当する1～2年次向け演習科目では、初歩的なプレゼンテーション課題を多く設定し、漸次的・段階的に難度を上げるようにしている。ここでは、数多くの課題ストック（「デッドストック」になってしまったものも少なくない）のなかから特に大きな学習効果を発揮している4つの課題を概観する。

### 「大好きなもの」1分間スピーチ

1分間スピーチは、企業や学校などで広く取り入れられており、それに関する文献やウェブ情報も多く見られる（たとえば、伊藤 2018）。筆者は、1年次前期「基礎演習A」において、ある程度のアイスブレイキングを経たうえで、最も初歩的なプレゼンテーション課題として、「大好きなもの」（1つだけにしぼる）をテーマとした1分間スピーチを学生たちに提示している<sup>3</sup>。

---

2 「シンプルプレゼン」の3つの基本原則に関しては、AdobeCreativeStationのYouTube公式チャンネルに掲載された動画「効果的なプレゼンテーション」(<https://www.youtube.com/watch?v=cVR7GK4ViUw>)において簡潔にまとめられている。筆者は、パワーポイントの基本的な使い方について指導する際に、この動画を使用している。

3 他にも、「大きな言葉」や「座右の銘」（過去を振り返ってキーワードを抽出する）、「キャンパスを知る」（キャンパスの魅力や課題を抽出する）といったテーマで1分間スピーチを実施している。

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

この課題への導入の際には、プレゼンテーションの3つの「型」のうち、話の組み立て方と話し方の2つだけを提示するが、ここで特に重視しているのが、前者における冒頭の「ツカミ」、そして、後者における自然体の2点である。「ツカミ」に関しては、聞き手への「逆質問」やクイズなど(冒頭10秒程度)を推奨している。一方、自然体に関しては、一切原稿・メモを使わないことが理想であるが、そうすることが難しい場合は、バインダーを使用するなどして手元の安定性を意識するよう学生たちに指導している<sup>4</sup>。

### 「絵本ビブリオバトル」

ビブリオバトルとは、2007年に京都大学の大学院生が考案し、その後、ごく短期間のうちに全国に普及した書評会・読書会を指している。ビブリオバトル普及委員会の公式サイト(<https://www.bibliobattle.jp/>)によれば、ビブリオバトルは、「誰でも開催できる本の紹介コミュニケーションゲーム」と意味づけられており、「人を通して本を知る。本を通して人を知る」をキャッチコピーとしている。このキャッチコピーが示すように、発表者は、本の内容紹介にとどまらず、その本をめぐる自らの経験談を語ることも求められている。同サイトに掲載されるビブリオバトルの公式ルールは以下の通りである。

1. 発表参加者が読んで面白いと思った本を持って集まる。
2. 順番に1人5分間で本を紹介する。
3. それぞれの発表の後に、参加者全員でその発表に関するディスカッションを2～3分間行う。
4. 全ての発表が終了した後に、「どの本が一番読みたくなったか？」を基準とした投票を参加者全員が1人1票で行い、最多票を集めた本をチャンプ本とする。

筆者は、1年次後期「基礎演習B」と2年次前期・後期「日本文化演習A・B」において複数回ビブリオバトルを実施している。基本的には公式ルールに則って行なっているが、2点ばかりアレンジしている。まず、対象を絵本(児童文学を含む)に特化したことである。きっかけは、授業内で通常形式のビブリオバトルを実施した際、いくつかあった絵本紹介の後のディスカッションが非常に盛り上がりを見せ、しかも授業終了後に学生たちの間で本の貸し借りが活発に起きる様子(通常のビブリオバトルではあまり起こらない)を筆者が目にしたことに端を発している。その後、絵本に特化したビブリオバトルを実施することになったが、その際、複数の学生から「シンプルな内容の絵本の紹介に5分は長いのではない

---

4 プレゼンテーション時に多くの学生が何の気なしに用いがちなスマートフォンのメモ機能は、プレゼンテーションの自然体を阻害するので、極力使用しないように指導している。

か」とのフィードバックがあり、これを受けて、紹介時間を3分に短縮し、その代わりディスカッション時間を5分に拡大することにした。

その後、「絵本ビブリオバトル」を継続的に実施するなかで、筆者は、学習コンテンツとしての絵本の多岐にわたる潜在的機能を認識するようになった。まず、絵本は学生たちにとって友人や家族との有効な「コミュニケーションツール」である。ビブリオバトル終了後に学生間で絵本の貸し借りが起きたのは、10分もあれば読み切れる絵本だからこそ実現したのではないかと筆者は考えている。また、絵本は学生たちにとって「自分を知る」ための有効な「自己分析ツール」でもある。絵本は基本的に子ども向けの文学作品であり、シンプルな描写を基調としているが、そのなかには哲学的テーマを内包する作品（「子どもにもわかる哲学書」）が少なくない。このように「敷居が低く、奥行きが深い」絵本は、子どもから大人への「社会化」の最終段階にある学生たちにとって、自身の価値観の基盤を知る有効なツールとなり得る。

この課題への導入の際にも、プレゼンテーションの3つの「型」のうち、話の組み立て方と話し方の2つだけを提示するが、ここで特に重視しているのが、冒頭の「ツカミ」、自然体にくわえて、キーワード抽出である。対象作品の内容を一言で表すなら何かということ強く意識させるようにしている。この点に関して、筆者の授業で実施する「絵本ビブリオバトル」では、ある学生からの提案を受けて、対象作品のPOP広告（A5サイズ厚紙1枚にキャッチコピーやイラストを施す）の作成を副次的な課題(努力目標)に設定している(後述)。

### 「故郷自慢」プレゼン

文学部における筆者の「管轄」は、文化創造学科（2014～17年度生）から、日本文学学科 文化創造コース（2018～20年度生）、さらに同学科 地域文化発信コース（2021～22年度生）へとシフトしてきたが、その期間において一貫しているのは、地域文化の魅力を掘り起こし、現代社会に向けて発信するという学びを基軸にしている点である。こうした専門課程（「文化創造」≒「地域文化発信」）への最初の導入として、1年次後期「基礎演習B」では「故郷自慢」プレゼンという課題を学生たちに提供している。ここで学生たちに求めるのは、地元（市区町村レベル）の文化的魅力を掘り起こし、クラスメイトに向けて発信する、ということである<sup>5</sup>。

---

5 この「故郷自慢」プレゼンの次に専門課程への導入として実施する課題が「文化創造」プレゼンである。「文化創造」という概念は、旧文化創造学科の名称に由来しており、筆者は、それを「本来つながっていない何かと何かがつながって新しい価値が生み出されること」ととらえている。そのうえで、「文化創造」の発生パターンをめぐる類型として、①「意図して文化創造」（誰かが本来つながっていない何かと何かを意図的につなげることにより、新しい価値が生み出されること）、②「交わって文化創造」（異なる文化と文化が接触・混成することにより、新しい価値が生み出されること）、③「一周回って文化創造」（廃れかけた旧文化が新時代の需要とつながることにより、新しい価値が生み出されること）、④「追い

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

この課題においては、1人あたりの時間を10分程度(発表5分、ディスカッション5分)に設定している。また、パワーポイントの作成を必須としており、その形式に関しては、あらかじめ以下のようなフォーマットを用意している。

- パワーポイントの基本形式 (アレンジ可)
- スライド1: 地域名+発表者名
- スライド2: 何かしらのツカミ
- スライド3: 地域の基本情報 (必要最低限) + 地図
- スライド4: 地域の「文化的魅力」
- スライド5: メッセージ

この課題への導入の際には、プレゼンテーションの3つの「型」をすべて提示する。つまり、ここではじめて補助資料の見せ方という第3の「型」にふれることになり、先述の「シンプルプレゼン」(基本原則として①抑制、②シンプルさ、③自然さ)をベースにした指導を行なう。パワーポイントは、非常に便利なツールであるが、使い方を誤ると、肝心のトークを阻害してしまうことになりかねない。レイノルズ氏は、情報過多(整理不足)のパワーポイントが聞き手の学習意欲を削ぎ、眠気を誘発してしまうことを「パワーポイントによる死(Death by Power Point)」と揶揄しているが、そうならないために、筆者は、パワーポイント作成時において適度な情報量と見やすさを強く意識するようにと学生たちに促している。

### 「外郎売」チャレンジ

先述のように、筆者は、発声・滑舌練習用教材として「外郎売」を強く推奨している。「外郎売」は、もともとは18世紀に2代目市川團十郎によって初演された歌舞伎十八番の1つであるが、今日においては、アナウンススクールや俳優・声優養成所などで用いられる発声・滑舌練習用教材としての知名度のほうが高い。その内容は、1人の演者が口上(「外郎」という菓の宣伝)を捲し立てるというシンプルなものであるが、早口言葉が大半を占める台詞は、発声・滑舌練習用にうってつけの内容となっている。

---

込まれて文化創造」(戦争・不況・災害・パンデミックなどの危機的状況が人々の想像力喚起につながり、これにより新しい価値が生まれること)、⑤「もったいなくて文化創造」(廃棄されるものへの『もったいない』意識が人々の想像力を喚起させ、これにより新しい価値が生まれること)、⑥「期せずして文化創造」(誰かが意図して行なったのではなく、偶然の産物としてつながっていない何かと何かがつながり、これにより新しい価値が生まれること)の6つをあげている(6つの類型はあくまでも暫定的なものであって、今後増えるかもしれない)。筆者の授業では、1年後期から2年後期にかけて系統的に、これら6つの類型それぞれについて初歩的な調査を実施し、その成果を発表する機会を設けている。この取り組みに関しては、「アクティブラーニングのための「仕掛け」」シリーズの一環として、改めて別稿で検討する予定である。

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

筆者自身は、はじめて大学の教壇に立つようになった20年あまり前に、ある先輩（メンターの存在）に薦められて「外郎売」を用いた発声・滑舌練習を経験しており、その際に「外郎売」の効果を実感するとともに、人前に立つことへの不安感がある程度払拭することもできた。

筆者は、1年次後期「基礎演習B」を皮切りに、様々なプレゼンテーション課題への導入時に必ず「外郎売」の効用にふれるとともに、学生たちにその実践を薦めるようにしている。その際には、自らの経験を踏まえつつ、以下の3点を中心としたアドバイスを行なっている。

- ①口の縦と横の開きを強く意識すること。そうしないと、発声できない箇所が多くあるから。
- ②1つ1つの言葉の意味をよく考えること。そうしないと、「棒読み」になってしまうから。
- ③できるかぎり丸暗記すること。そうしないと（読むことに気がとられると）、発声・滑舌にまで気が回らないから。

現代人には馴染みのない古語が多く含まれる「外郎売」の台詞（通常速度で読んで5～6分程度）を丸暗記するのは容易なことではないが、筆者自身の経験（当時20代後半）を踏まえて言えば、丸暗記することを想定したうえで、毎日15～20分ほど台詞に向き合うなら、1か月半～2か月程度で全体を丸暗記することが可能である。

筆者の授業では、1年次後期「基礎演習B」を皮切りに、「外郎売」チャレンジ企画を定期的実施し、「外郎売」の練習成果を人前で披露する場を提供している（初歩的なプレゼンテーション課題としては「番外編」的な位置づけ）。チャレンジするか否かは学生たちの自由意思に委ねており（強制しない）、それゆえ、実際にチャレンジする者は常にごく少数にとどまっている。冒頭でふれた「いい子症候群」（「目立ちたくない」）の傾向を示す学生にとっては、このような圧倒的に「目立つ」ことを前提とした企画は、やはり「苦行」以外の何物でもないだろう。とはいえ、様々な心理的ハードルを飛び越えてチャレンジに踏み切る学生たちは、確実に自身の発声・滑舌能力、ひいてはプレゼンテーション能力全体を向上させることになっている。

### （3）質問という難題？

プレゼンテーションには、得てして質疑応答が付随することになるが、その指導を行なうのは決して容易ではない。前出の金間教授は、「いい子症候群」の特徴の1つとして「質問しない」という点に言及している（金間2022：23）。要は、「目立ちたくない」ので「質問

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

しない」、ということである。このように多くの学生が自発的に質問しようとしなくなると、プレゼンテーション内容を深める質疑応答など成立するはずがないだろう。

以前、筆者は、指導学生との個別面談のなかで単刀直入に「なぜ質問をしようとしませんか」とたずねてみたところ、おおよそ2通りの回答を得た。1つは「良い質問が思いつかない」という回答である。そもそも質問を考える習慣がなく、質問することを前提として授業に参加していないので、質問するように促されても、良い質問を思いつかないようだ。もう1つは「何か質問を思いついても、周りの目が気になって、手をあげられない」という回答である。その場の「空気」への同調から、「目立ちたくない」という心理的ブレーキが働き、質問したいという欲求を抑え込むことになるようだ。教室全体にこのような「空気」が立ち込めると、教員が学生のなかの誰かを指名しない限り、誰からも質問が出てこなくなってしまう。しかしながら、「いい子症候群」の当事者は、教員に「当てられる」ことを嫌うため(金間 2022: 27)、教員が闇雲に学生のなかの誰かを指名し、質問やコメントを強制することは、クラスコントロールという点で合理的ではない。

このように誰も質問しようとしないう「空気」(同調圧力)を前に、筆者は主に2つの対策を講じてきた。1つ目の対策は、「質問の大切さと難しさ」について、自身の経験を踏まえつつ、かみ砕いて説明することである。たとえば、「質問力」というワードで検索をかけると、大量のウェブ情報にヒットする。それを学生たちに見せることにより、世の中には良い質問を思いつかずに困っている社会人が多くいることを伝え、「安心感」をもたせるようにしている。そのうえで、「質問力」に関する参考文献・ウェブサイトをいくつか学生たちに紹介しつつ、質問をめぐる抜本的な意識改革、そして、授業での試行錯誤を通じたスキルアップを強く促している。

2つ目の対策は、初歩的なプレゼンテーション課題への導入の際に、その課題に関する「定番」的な質問例をあらかじめ示す、ということである。換言するならば、質問行動のための「補助輪」の提供である。たとえば、「絵本ビブリオバトル」の場合は、「その本との出会いは?」、「あまたある本のなかで、なぜその本を選んだのか?」、「その本のなかで一番好きなページは?」、「その本のなかで一番心に刺さった台詞は?」、「その本を一言で表すキーワードは?」、「幼少期と現在を比べての心境変化は?」、「発表方法に関してどのような工夫をしたか?」といった質問例がそれに該当する。このような質問例の「補助輪」的提示は、学生たちにとって何かしらの安心材料(当てられた時のための「保険」)になるとともに、より創発的な質問のためのベースにもなる。

こうした一連の対策を通して、筆者は、プレゼンテーションに「型」があるように、質問にも何かしらの「型」があるということを学生たちに伝えようとしている。

### Ⅲ. 初歩的なプレゼンテーション課題の学習効果—振り返りレポートを手掛かりに

本節では、先述のプレゼンテーション課題に取り組んだ学生たちの振り返りレポートを手掛かりとして、そこでの学びが具体的にどのような効果を及ぼすのかについて整理する。

#### (1) 「大好きなもの」1分間スピーチの学習効果

1年次前期「基礎演習A」で実施する「大好きなもの」1分間スピーチは、ほとんどの学生にとってはじめて経験する、「型」を意識したプレゼンテーションの実践である。先述のように、この課題において特に重視するのは、話の組み立て方における「ツカミ」と話し方における自然体の2点である。次の3つの文章は、「大好きなもの」1分間スピーチを通して学生たちが得た「気づき」を具体的に示すものである

「1分間という短い時間で自分の言いたいことを伝えるのはとても難しい。今回クイズ形式の導入<sup>6</sup>にしたことは正解であった。皆さんが知っているであろう身近な話題をピックアップし、質問にした。普通の質問なら面白くない。身近にありながら、普段意識して見ていなさそうなものをあえて問うた。この質問を通して、身近にあるものであっても、意識して見ようとしないと、記憶に残らないということがわかった。

裏話であるが、事前準備が大変で、何度も考察し、言いたいことを考えた。皆さん熱心に聞いてくださってうれしかった。まだまだ話したいことがあった。

「1分間スピーチの映像<sup>7</sup>を振り返って感じたことは大きく2つある。まず1つ目は、頭のなかで考えながら発言しているため、上を見ながら話していることが多いこと。2つ目は、手の動きが大きいこと。手や体全体を使ってわかりやすく表現するのは良いことだが、私の場合は、相手に不安感を抱かせてしまうような、落ち着きのない動きが多いように感じた。これからは、この反省を活かして、自然体でプレゼンできるようになれば良いと思う。話す内容を完璧に頭に入れて、みんなの目を見ながら自分も相手も楽しくプレゼンできるようになれば、もっと良いものになるのではないかと思う。

「まず、事前に時間をはかりつつリハーサルをしていたものの、本番になるとリハーサルをしたことが無に等しくなるほど緊張することに気づきました。しかし、ある程度の流れと入れたいキーワード、やりたい動きを決めていたため、大幅にリズムが崩れる

6 学生の振り返り文中の下線はすべて筆者による（以下同様）。

7 この企画を実施する時点で授業の雰囲気ややかなものになっていたら、スピーチの様子を録画し、動画を振り返り用として学生たちに提供している。

ことはなく、リハーサルが無意味なわけではないと感じました。また、実際に映像を見ると、思っていた以上に聞き手とのコミュニケーションをとれておらず、一方的な話し方になっていたことに気づきました。私自身、本番ではうまくしようということで頭がいっぱいになってしまっていたため、聞き手の存在を二の次にしてしまっていたのだと思います。またプレゼンをすることがあれば、聞き手第一の話し方ができるよう頑張りたいと思います」。

こうした学生たちからのフィードバックは貴重な「教材」であり、後の授業時に匿名で公開し、クラス全体で共有するようにしている。筆者がピックアップするのは、筆者が伝えたいことを「代弁」してくれるような文章であり、そうすることで、筆者自身が直接伝えるよりもいっそう大きな学習効果を期待することができる。なお、このような学生たちからのフィードバックの有効活用は、他のプレゼンテーション課題でも積極的に行なっている。

## (2)「絵本ビブリオバトル」の学習効果

1年次後期「基礎演習B」、2年次前期・後期「日本文化演習A・B」において複数回実施する「絵本ビブリオバトル」は、絵本の潜在的可能性（「コミュニケーションツール」、「自己分析ツール」など）を探求する学びであると同時に、プレゼンテーションのスキルアップを目指す企画でもある（ここでは、冒頭の「ツカミ」、自然体にくわえて、キーワード抽出も重視する）。次の3つの文章は、「絵本ビブリオバトル」を通して学生たちが得た「気づき」を具体的に示すものである。

「絵本を選ぶ際に、家族と会話もできて楽しかった。自分が知らなかったことを知ることができたし、昔の自分を知ることができた。絵本は子どもの読むものだと思っていたが、人の紹介を聞いたら、面白そうだと思うものがたくさんあり、読んでみたいと思った。また、本の貸し借りをしたりして、交流もできて良かった。最近、本屋さんへ行くと、つい面白そうな絵本が出ていないか見るようになった」。

「自分がその本を大切に思っている理由としっかり向き合えた。もともと特別なものであったが、言葉にして人に伝えることで、それがより明確になった。自分のことを人に語る機会はほとんどないので、自分だけの経験を他人にどう臨場感をもって伝えられるか、言葉選びやニュアンスを考えるのが難しくもあり、楽しくもあった」。

「絵本は内容が短いので、下手するとオチまで言いかねないところが難しい点です。あらすじをどこまで止めて、どう言えば続きが気になると思ってもらえるのか、この

本を一言で表すとどうなるのか、というところをかなり考えました。ビブリオバトルを  
終えてから気づきましたが、「自分の選んだ絵本にPOPをつけるならどうするか」と  
いう視点で絵本の紹介を考えると、聞いている人の心をつかむ紹介になると思います。

先述のように、「絵本ビブリオバトル」においてはPOP広告の作成を副次的な課題に設定しているが、それは、この学生からの提案によるものである。「絵本ビブリオバトル」という取り組みは、学生たちとのコミュニケーションのなかで構築されたものであり、今後も学生たちからのフィードバックを拾い上げつつ適宜シフトチェンジを図っていきたいと考えている。

### (3)「故郷自慢」プレゼンの学習効果

1年次後期「基礎演習B」で実施する「故郷自慢」プレゼンは、専門的な学び（地域文化の魅力を掘り起こし、現代社会に向けて発信する）への最初の導入であると同時に、プレゼンテーションのスキルアップを目指す企画でもある（ここではじめて3つの「型」が出揃い、補助資料の見せ方が意味をなすことになる）。次の3つの文章は、「故郷自慢」プレゼンを通して学生たちが得た「気づき」を具体的に示すものである。

「今回の故郷自慢プレゼンを通して、住んでいるまちの新たな魅力に気づくことができました。調べる前は、自分のまちについてプレゼンできる魅力があるか不安がありました。しかし、実際に調べていると、地域の文化や自然、歴史など様々な面から、今まで知らなかった良い点や知識を得ることができました。今まで19年間、同じ場所で過ごしてきたので、地域について知っているつもりでしたが、全然知らなかったことに改めて気づかされました。これからは住んでいる地域について積極的に調べてみたいと思います」。

「パワーポイントをパソコンの授業以外でつくったことがはじめてだったので、字の大きさや色、写真の配置などを自分で決めることが難しく、かなり時間がかかりました。授業以外でも少し練習してみようと思いました。発表の準備はしていましたが、質問に答える準備ができていなかったことが反省点です。聞いた人がどう思うかなどをもっとよく考えるべきだったと思いました」。

「今回、『ツカミ』はうまくいったのですが、その後の発表が少しグダついたのと、パワーポイントが良くなかったです。前は、台本をしっかりとつくっていましたが、今回は、メモ程度のものしか発表の際にもっていませんでしたので、人前に立つと、全部忘れ

てしまって、うまく話せませんでした。しかし、経験を積んでいくと、緊張せずにスラスラ話せるようになると思うので、どんどん発表を楽しんでいきたいと思います。パワーポイントのダメだった点は、あまり詰め込みすぎではいけないと思い、写真を入れて文を少しだけにしたため、動きがあまりなかったところです。個人的にKさんのパワーポイントは上手に動きをつけていたので、それを参考にして、もっと見やすいものをつくっていきたいと思います。

前回より成長したと思う点は、質問ができたことです。あまり良い質問ではなかったのですが、手をあげることができたので、大きな進歩だと思いました。質問力は、他の人の良い質問から学ぶことで、少しずつ身につけていきたいです。

パワーポイントに関しては、ほぼすべての学生が大学入学前に基本的なスキルを習得しているため、技術的な指導の必要はほとんどなく、補助資料の見せ方に関する「型」（要は情報を詰め込みすぎないようにすること）を伝えるだけで、パワーポイントの質が格段に向上する。何度かプレゼンテーションを経験するなかで、学生たちは、プレゼンテーションそのものだけでなく、その後の質疑応答にも積極的に注意を払うようになり、筆者が強調する「質問の大切さと難しさ」を改めて実感するようにもなる。このような意識が多くのメンバーに共有されはじめると、教室の「空気」が変わり、自然と手があがるようになっていく。

#### （４）「外郎売」チャレンジの学習効果

筆者の授業において定期的実施している「外郎売」チャレンジは、話し方における発声・滑舌能力の向上という目的だけに特化した「番外編」的企画である。次の２つの文章は、「外郎売」チャレンジを通して学生たちが得た「気づき」を具体的に示すものである。

『外郎売』の話が出た時、私ならできると思った。人の前で何かやるのは好きだったし、声を使うのも好きだったから『いつかやろう』と考えていた。そう思いながら、なかなか覚えられず、いろいろな理由をつけて、結局２年前期の最後の授業ではやらなかった。というより、できなかった。だが、その最後の授業で留学生の子が『外郎売』を覚えてやっていた。そこからスイッチが入り、暇があれば『外郎売』を口ずさむようになった。また、他の授業でも『外郎売』をやることになり、これは何かの縁だと思い、より拍車がかかった。

覚えると、先生が仰っていた通り、楽しくなってきた。私は、『外郎売』を発声というより音楽のようなものとらえていて、『外郎売』の紙が楽譜で、発声する私が楽器のようなイメージだった。テンポの流れに言葉を収めて、その枠のなかで抑揚をつけ表現するような感じで楽しんでた。なので、実は、言葉の現代的な意味をよくわかって

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

いなかった。けど、『外郎売』に出てくる言葉が他のところで出てくると、前は興味を示さなかったものにも興味をもてるようになった。発表が終わった今でも忘れないように、たまに練習している。…

この経験をしたことで、語れることが1つ増えた。だから、何でも経験というのは大事だと思えた。」。

『外郎売』を覚えてみて、人前での発表に対して、より自信をもてるようになりました。滑舌や発声のトレーニングになったことは間違いありませんが、それ以上に『演技のように発表する力』が身についたと考えています。『外郎売』は歌舞伎の台詞ということもあり、初見では意味がわからない箇所が多くありました。しかし、それこそが良いところで、自分で意味を調べながら文章を覚えていくことにより、意味が頭のなかできっちりと整理されたため、演じやすい文章に感じたのだと思います。また、『外郎売』は『外郎をPRする』という目的がはっきりした文章のため、感情を乗せやすいと感じました。『外郎売』が発声練習や演技の初歩的な練習として取り入れられている理由がわかったような気がしました。

『外郎売』を覚えはじめた時は、古い日本語が多く、早口言葉のような台詞であるため、難しく感じました。しかし、読む回数を重ねるうちに、そのちょうど良い難しさが心地よくなっていきました。まるでゲームバランスがとても良いゲームをプレイしているようでした。後半の早口言葉の部分は、スラスラと言えた時の達成感や語呂の気持ちよさがあり、楽しみながら取り組むことができました。

『外郎売』は負担になりすぎない程度の労力で、様々な力を身につけることができます。また、『外郎売』を覚えていることで、自分の特技が増えたような気がして、少し自信をもてるようになったと思います。非常にコスパの良いトレーニングだと思うので、実践する価値は大いにあると思いました。これからも『外郎売』を継続して練習することで、さらにパフォーマンス能力を向上させていきたいです。

以上の2名は、「外郎売」の長台詞をすべて丸暗記し、「皆の前」でも臆することなく（目立つことを厭わず）、最初から最後まで「カンペ」に頼らず暗唱し切った。こうして様々な心理的ハードルを飛び越えてチャレンジに踏み切った学生たちは、「難しさ」の先に「楽しさ」を得ることになった。このような学習経験は、単なる発声・滑舌能力の向上にとどまらない、より広範な「伝える力」、あるいは「考える力」の醸成につながっていると言っても過言ではないだろう。

## IV. 結びに代えて

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

以上では、筆者が1～2年次演習科目で行なっている初歩的なプレゼンテーション指導の概要を示したうえで、学生たちの振り返りレポートを手掛かりとして、そこでの学びが具体的にどのような効果を及ぼすのかについて整理した。本節では、初歩的なプレゼンテーション指導・学習の実践を通して得られた経験知をもとに、改めて「アクティブラーニングのための『仕掛け』」という大命題に関する現時点での個人的見解を述べ、結びに代えたい。

冒頭で述べたように、プレゼンテーション指導を通して筆者が学生たちに期待するのは、まずプレゼンテーションの基本的な「型」を身につけたうえで、小さな成功体験を積み重ねることにより、人前で話す（相手に伝わる、互いに共感する）ことの「楽しさ」を知る、ということに他ならない。前節で取り上げた振り返りレポートの数々は、学生たちが様々なプレゼンテーション課題に取り組むなかで、いかにして「楽しさ」の境地にたどり着くことになったのか、そのプロセスを具体的に示している。

次の文章は、ある学生が2年次前期「日本文化演習A」の全15回（プレゼンテーション課題は全部で5つ）を通して得ることになった気づきを具体的に示すものである。

「この授業で得たことは、新しい自分を知れたことである。今までは、人前で発表することが苦手で、下手であると思っていた。この授業ではじめて発表した時、謎にほめられたが、素直に受け入れることができなかった。それぐらいネガティブ思考であったが、回を重ねていくうちに、苦手意識から少し脱出できたと思う。まだまだネガティブ思考であるが、素直になろうと思っている最中である。自分の得意、不得意を理解し受け止め、自己分析をすることで自信につながると学んだ。また、クラスの人の影響も大きかったと思う。プレゼンがあるたびに多くの刺激をもらった。私もこんなふうに話せたら良いなと目標を明確にもつことができた。この授業で気づいたことは、素直になることが一番成長につながる、ということである」。

この文章は、筆者がプレゼンテーション指導（ひいては教育活動全般）を通して学生たちに伝えようとしてきたことを端的に「代弁」してくれており、まさに「啐啄同時」的なフィードバックといえよう。そこに記されているのは、小さな成功体験（本人の努力が実を結び、根拠のある他者評価を得ることになった）を積み重ねることにより、根拠のない「ネガティブ思考」を少しずつ払拭し、ありのままの自分を肯定的に受け入れ、そして、身近な他者（クラスメイト）に心を開いていくプロセスである。

この文章における最大のキーワードは、文中に何度も出てくる「素直」という語であろう。文章は、「素直になることが一番成長につながる」というフレーズで締めくくられており、ここに書き手の伝えたいことが集約されている。では、改めて問いたい。「素直」とは何か。幼児にも伝わる平易な常用語であるが、その意味するところは曖昧であり、別の言葉で表す

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

となると意外に難しい。

「素直」という語をどう解釈するかに関しては、先ほどの文章のなかにヒントが隠されている。それは、ありのままの自分を肯定的に受け入れるということに他ならない。筆者自身の現場経験に即して言えば、健全な成長を遂げる学生は総じて「素直」である。「素直」の度合いを示す具体的な指標としては、たとえば、人から期待を寄せられたら期待に応えられるよう最善を尽くす、人から恩恵を受けたら心から感謝する、人に迷惑をかけたら心から謝罪する、といった行動をあげることができる。こうした「素直」な学生に共通するのは、適度に自己肯定感が備わっているということである。もちろん、自己肯定感は生得的なものではなく、個々人が身を置く環境のなかで形成されるものである。環境に恵まれる者もいれば、恵まれない者もいる。恵まれなかった者は自力で自己肯定感を構築するしかないだろう。

前出の金間教授は、「いい子症候群」の特徴の1つとして「自己肯定感の低さ」に言及している。

「現在の大学生の多くは、自己肯定感が低く、いわゆる能力の面において基本的に自分はダメだと思っている。その心理状態のまま人前でほめられることは、ダメな自分に対する大きなプレッシャーにつながる。つまり、ほめられることはそのまま自分への『圧』となるのだ」（金間 2022：33）。

このような根拠のない自己否定は、自己愛や承認欲求の裏返し（屈折したエゴ）である場合が多いと予想するが、あまりにも過剰なものになると、成長（自立）を阻害することになりかねない。

金間教授が指摘するように、自己肯定感の低さが現在の大学生の多くに共通する心理的特徴であるのなら、アクティブラーニングのための「仕掛け」は、まず学生たちに対して適度な自己肯定感をもたせるところから着手する必要があるだろう。この点に関して、プレゼンテーション課題は、多くの学生が抱きがちな苦手意識とは裏腹に、「結果」が出やすい（基本的な「型」をつかみさえすれば、すぐにパフォーマンスが向上する）ので、比較的短期間のうちに自己肯定感をもたせるための「仕掛け」としては効果的である、と筆者は考えている。

改めて言うまでもなく、精神的な成長のタイミングとスピードは人それぞれである。それゆえ、アクティブラーニングのための「仕掛け」は、できるかぎり学生個々に寄り添いながら講じるべきであり、そこで教員に求められる姿勢は、彼・彼女らの成長を気長に「待つ」ことなのではないだろうか。絵本作家の五味太郎氏は、『読売新聞オンライン』のインタビュー記事のなかで「どんな教育をすべきでしょうか」と問われ、次のように回答している。

「米国で面白い学校をやっている人に、『教育の基本とは何か』と質問したら、『ウェイトティング、待つこと』と答えた。子どもには色々なペースがあり、そこには個性がいつ

## アクティブラーニングのための「仕掛け」

ばいある。その子が動き始める、エンジンが回り始めるまで待ってやる、見守ってやるのが大切だと。そして、『だけど、みんな待てないんだよ』とも言ってた」<sup>8</sup>。

同じことは大学教育にもあてはまるだろう。自戒を込めて言えば、教員の立場にある者は、自分の蒔いた種（「仕掛け」）が自分の目の前で（つまり、学生たちが卒業するまでに）実を結ぶことを過度に期待してはならない。

本稿では、初歩的なプレゼンテーション指導・学習の実践例をもとに、アクティブラーニングのための「仕掛け」の可能性と課題について検討した。今後は、初歩的な情報収集（社会調査への導入）、アカデミックライティング、異文化コミュニケーションなどをめぐる指導・学習の実践例も俎上に置くことで、アクティブラーニングのための「仕掛け」に関する議論をさらに深化させていきたい。

## 参考文献

- 伊藤羊一（2018）「1分で話せ－世界のトップが絶賛した大事なことだけシンプルに伝える技術」SBクリエイティブ。
- 岩井洋（2020）『大学論の誤解と幻想』弘文堂。
- 金間大介（2022）『先生、どうか皆の前ではめないで下さい－いい子症候群の若者たち』東洋経済新報社。
- 河口充勇（2007）「フィールドワークの教育効果」『同志社社会学研究』（同志社社会学研究学会）第11号、pp.67～79。
- 河口充勇（2021）「地域連携によるプロジェクト型学習の可能性と課題－文化創造学科の7年を振り返って」『帝塚山大学文学部紀要』第42号、pp.106～90。
- 河口充勇（2022）「地域連携による「酒育」の可能性と課題－帝塚山大学文学部での実践例」『帝塚山大学文学部紀要』第43号、pp.117～95。
- 河口充勇・小西浩嗣（2021）「アドベンチャーカウンセリングの活用実践－帝塚山大学文学部での取り組みに関する予備的報告」『人間環境科学』（帝塚山大学人間環境科学研究所）第28号、pp.3～20。
- 松村真宏（2016）『仕掛け－人を動かすアイデアの作り方』東洋経済新報社。
- ガー・レイノルズ（2011）『シンプルプレゼン』日経BP社。

---

8 「人気絵本作家の五味太郎さん『幸せにまったく無関心』、その理由とは…」『読売新聞オンライン』2022年5月5日付。