

## 科学研究費助成事業（科学研究費補助金）研究成果報告書

平成 24 年 5 月 31 日現在

機関番号：34416

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2009～2011

課題番号：21520609

研究課題名（和文）

国際社会で生きる力を育てる英語教育の研究 —PCM手法を活用して—

研究課題名（英文）

A study of teaching English as a foreign language to develop a zest for living in global society using a PCM method

研究代表者

吉田 信介 (YOSHIDA SHINSUKE)

関西大学・外国語学部・教授

研究者番号：50230743

研究成果の概要（和文）：

国際社会で生きる力を育成するために、「国際協働プレゼンテーション・プロジェクト」を実践した。そこでは、アジアの大学生による国際協働交渉活動を通じて、説得型プレゼンテーションを共同発表し、互いの主張の交渉活動記録から、国際レベルで必要な交渉プロセス、および英語表現を観察することができた。具体的には、国際パートナーシップモデル、交渉方略モデル、AIDMA モデル、ICT による英語力養成、アジア英語の特性、交渉場面において必要な英語表現と実際に使われた表現から、国際協働プレゼンテーションモデルを構築することができた。

研究成果の概要（英文）：

To nurture a “Zest for Living” and a caring relationship among Japanese college students and students from Asian countries, the international collaborative projects, ASEP or WYM, have been planned and implemented both in Japan and Taiwan, in which students need to communicate and collaborate on the presentation with their partners in English, a lingua franca in Asian countries. Using an International Partnership Model, a Dual Concern Model, an AIDMA Model, ICT English training Programs, and English expressions for conflict resolutions, the International Collaborative Presentation Model has been constructed.

交付決定額

（金額単位：円）

	直接経費	間接経費	合計
2009 年度	1,000,000	300,000	1,300,000
2010 年度	400,000	120,000	520,000
2011 年度	500,000	150,000	650,000
年度			
年度			
総計	1,900,000	570,000	2,470,000

研究分野：人文学

科研費の分科・細目：言語学・外国語教育

キーワード：英語教育 生きる力 国際交流 ICT 問題解決

1. 研究開始当初の背景

人間力向上のための教育改革の推進は急

務の国家的課題であり、新学習指導要領においては、生徒が主体的に判断・行動し、よりよく問題を解決する能力としての生きる力の育成をねらいとしている。また、PISA (OECD, 2003) では、国際的に通用する能力として、複雑な状況の中から何が問われているのかを見抜き、必要な情報を選択して問題解決に必要な文脈を捉えることをあげている。

このような状況に鑑み、大学の授業においても習得型から探究型への転換が必要であり、学生が知識・技能を使って問題解決し、表現・主張することが求められているが、そのような実践的コミュニケーション能力を通常の教室内授業で習得させることは容易でなく、特に一定の英語力を備えた学生を対象とした教授法は確立されていない。

そのためには、学生主体による「国際協働プレゼンテーション・プロジェクト」を行うことで、国際社会で生きる力を育成する交流授業を企画・実践し、生きる力が実際に国際社会でどのように通じるかどうか身を持って体験すること、それと同時に一定の英語力を習得することで広がる将来の可能性、特にアジア圏を中心とした国際舞台で活躍するための動機付けを高めることができると考えられる。

## 2. 研究の目的

一定レベルの外国語としての英語力を備えたアジア圏の大学生(日本国・中華民国、他)を対象に、学生実行委員会で決定されたテーマをもとに、国際協働による交渉を通じて、一つの説得型プレゼンテーションにまとめて聴衆の前で発表を行う。そのことで、互いの主張の合意点を見つけ出す過程における問題解決活動を実践し、国際実務レベルに必要な英語能力を習得させることにある。そし

て、そこで得られた知見に基づき、国際社会、特にアジア圏で生きる力を備えた人材を育成するための英語教育を提言することを目的とする。

## 3. 研究の方法

### (1) 国際パートナーシップモデル

毎年、夏期に日本福祉大学で開催される国際交流活動 [World Youth Meeting]、および、毎年、冬期に台湾高雄市で実施される国際交流活動 [Asian Student Exchange Program] における国際パートナーシップモデル (図1) を構築し、これに基づく交流活動を観察し、そこから得られる知見について考察を行う。

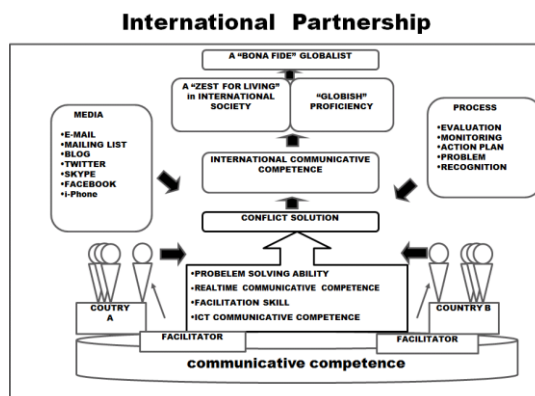


図1：国際パートナーシップモデル

### (2) 交渉方略モデル

活動の事前打ち合わせにおける TV 会議、チャット、電子メール、掲示板、Skype、Facebook による交流活動、および、実際の対面による参加者同士の交渉方略モデル (Robbins, 2010) を参考にして、そこで使われる英語コミュニケーション力、社会言語学的能力、談話力、方略力、レトリックの記述・分析を同時に行う (図2参照)。



図 2 : 交渉方略モデル

(3) AIDMA モデル (消費行動仮説)

説得型プレゼンテーションを効果的に行うためのモデルとして、「認知段階」、「感情段階」、「行動段階」の3段階からなる AIDMA (消費行動仮説) モデルを活用する。つまり、本国際協働におけるプレゼンテーションは「説得型」であり、意見を同意・納得させ、行動を促すものである必要があるため、最初注意 (Attention) を引き、主張 (商品) を聴衆に知ってもらい、その内容 (商品) に興味をもてば感心 (Interest) の段階へ進み、良いものであると納得させ、行動をおこしてみたい (商品を使ってみたい) と思えば欲求 (Desire) の段階へ進み、そのときの欲求が強ければ強い程記憶 (Memory) され、後日、自ら行動したとき (買い物に行った時に商品を見つけた時) に記憶が甦り、その行動を実行する (商品を買う) (Action) という一連の消費行動の流れをプレゼンテーションの指導に活用する。

(4) ICT の活用

リアルタイムでの英語コミュニケーション力を習得させるための ICT による教材開発を行い、リピーティング・シャドーイン

グ・Flash による速読プログラムですばやく聞く・読む力を育成する (図 3, 4ab 参照)。



図 3 : リピーティング



図 4 a : Flash による速読プログラム



図 4 b : Flash による速読プログラム

(5) 交渉における英語表現と発話分析

各交渉場面で最低限習得しておくべき英語表現を列挙し、実際に活動の事前打ち合せにおける発話記録を分析して、日本と海外のパートナー大学生におけるやりとりを分析する。

#### 4. 研究成果

H21～23 年度の3年間にわたって、国内 (World Youth Meeting)、および、海外 (Asian Student Exchange Program) において、「国際協働プレゼンテーション・プロジェクト」に参加した(主催:日本福祉大学)。そこでは、アジア各国から中・高・大学生が集まり、それぞれ、"Building Human Bonds in the Internet Age: Rethinking the nature and quality of communication" (2009)、What does the word "Happiness" mean to you? (2010)、21st Century Skills -How can we use of Social Connectivity- (2011)というテーマで活動を行った。

国内では、日本福祉大学(愛知)を拠点に関西大学(大阪)において、海外では、高雄市(中華民国)において、現地ホームステイを行いながら、国際交流プログラムを企画・実施した(それぞれ約300名が参加)。

そこでは Skype や Facebook など様々なモードの ICT を駆使し、活動を通じて、これからのグローバル社会で通用する①問題解決力、②国際的に通用する英語コミュニケーション力、③リアルタイムのコミュニケーション力、④ファシリテーションスキル、⑤国際パートナーシップ、⑥グローバルマインドが養成された。

##### (1) ICT の活用

ICT 活用による英語力養成では、リピーティング・シャドーイング・Flash による速読プログラムは、実際の TV 会議やチャットでの打ち合わせに役立つとの評価が高かった。リピーティングでは、回数を増すごとに効果が現れ、継続すること、シャドーイングでは4回まで再現率が上がるが、5回以降停滞すること、速読では、語彙認知力と読解力には

正の関係があるが、処理速度と読解力には負の関係があることが判明した。このことから、リアルタイムでの英語による交渉力の養成における適切な学習プロセスへの示唆を得ることができた。

##### (2) アジアの英語

使用される英語については、発音、文法において、次のような各国特有の Asian English が使われる様子が観察された。

Japanese English では、英語からの外来語が多く、カタカナ発音をおこなうため、外国人に通じないことが多いこと(例: "gray zone" を "gu-re-e-zo-o-n" と発音する)。率直に表現することを避けるため、"perhaps" や "I think" などの表現を多用すること。

Chinese English では、"heat" と "hit" の母音の発音が同じ長さであること、定冠詞を省くこと、副詞と形容詞を区別しないこと、受動態や否定疑問文を使わないこと。

Korean English では、末尾の破擦音や母音を避ける傾向にあること、現在形と現在進行形とを区別しないこと、数えられない名詞を数えること(例: "a hard work")。

Malaysian English では、"pool" と "pull" のような弛緩母音と緊張母音の区別をしないこと。

ここでいえることは、アジアにおける多様な英語により多く触れることで、世界には欧米圏以外に lingua franca としての英語がコミュニケーションツールとして活用されていることが再認識された。

##### (3) 国際交渉力の育成

国際交渉において必ず起きるコンフリクトの解決においては、意見が対立する2者間で、回避・対決・宥和・妥協ではなく、「ウィン・ウィン」を導く collaboration (協同)

(Robbins, 2010) という新たな交渉次元を創出する必要があることが示唆された。ここの教育的示唆は、交渉学の基本問題である「オレンジ問題」を導入して、「一個しかないオレンジを姉妹それぞれが一個欲しい場合、どのように分配すれば良いか」について事前学習させた。さらに、実社会の国際ビジネスにおいては交渉をめぐるBATNA= Best Alternative to a Negotiated Agreement (最善の代替案) という概念がしばしば用いられていることにも触れることで、国際社会で生きる力を習得させることができた。

これらの活動への参加者自身のリフレクションによると、「英語を外国語として使う人同士のコミュニケーションには必ず衝突や不完全な意思の疎通」があるため、「自分たちはこういう風にプレゼンを作りたいと説明する交渉力」や、「自分が主張したいことに説得力を持たせるためのコミュニケーション能力が必要であることに気づく」という「国際協働プロジェクト効果」が見られたとしている。さらにリピーターからは、「Presenter の経験者として、Coordinator がプレゼン内容についてもう少し踏み込んだ意見を与えてあげられたら良かった」との指摘があり、このことは、意見や価値観の対立からコンフリクトが発生して、それを解決するために両グループが苦心しており、そのことをリピーターが歯がゆい思いで見守っている状況を示している。

#### (4) 交渉場面において必要な英語表現

各交渉場面で最低限習得しておくべき英語表現があることが示唆された。すなわち、A) オープニング (開始 [例: Let's get started! 以下省略]、感謝、紹介、約束) B) 議題の提示 (議題[例: We need to talk about three things today. first, ...second,...以下省略]、提

案、強い提案、推測、意見徴集、理由) C) 意見交換 (質問[例: I'd like to ask you something. 以下省略]、確認、言い換え、説明、問題点、応答、同意、反対、部分同意、部分反対、一致、疑問、受容、可能性) D) 意見のまとめ (評価 [例: Let's look at the merits and demerits of ...以下省略]、代替案、妥協、説得、理解、決定)、E) クロージング (列挙[例: Let's briefly go over what we covered. 以下省略]、優先、時間切れ、終結、感謝) を使いこなすことで、スムーズな交渉が促進されることが判明した。

#### (5) 実際の交渉過程に使われた英語表現

実際の交渉過程を分析した結果、1) パートナーの台湾の大学生は日本人学生よりテキスト構造がより明確で論理的な文章を書く傾向にあること、2) チャット記録からは、参加学生が心的態度を示して積極的に議論に参加し、ファシリテーターは、聞き手に適切な義務を課して、タイミング良く決定事項について宣言をしている様子が観察されたこと、3) ファシリテーターは、発言者への適切なあいづち (Sure)、感謝 (Thanks)、発言内容の確認 (Do you mean ...)、発言の催促 (Are you still there ...)、各メンバーへの指示 (You can ...)、箇条書きでの発言内容や決定事項の整理、意見が出尽くした際の決定と宣言 (Let me tell you ...)、時間の確認、ユーモアなど、目的に応じてさまざまな英語表現を駆使して交渉整理をまとめの役割をはたしていることを記録・分析することができた。

#### (6) おわりに

このように、「国際協働プレゼンテーション・プロジェクト」を通じて、ICTを活用しつつ、国際的に通用する英語としてのグロー

ビッシュ (Global English)を駆使して、それぞれの主張のコンフリクトを妥協ではなく協同で双方が満足できる状況を交渉により創出していくことで、国際社会で生きる力を獲得した、真のグローバルマインドを備えた人材を育成することができたといえよう。

#### (7) 今後の課題

ここでの学びを次につなげるために、参加者へのフィードバックを通じて、自己成長を促進させることが重要である。それには「ジョハリの窓」(Luft & Ingham, 1955)により、自分の心の中を「自分が知っている／いない」、「他者が知っている／いない」、で4つの窓に区分けし、積極的に自己開示することで、1)開かれた窓が大きくなって、2)隠された窓を小さくし、同時に、他者からの反応で、1)開かれた窓が大きくなり、3)気づかない窓を小さくする。その結果、4)未知の窓が小さくなり、潜在能力が開示され、自ら成長を遂げることができよう。そのことで、国際社会での「さらに良く生きる力」が習得されるものと考えられる。

#### 5. 主な発表論文等

〔雑誌論文〕(計3件)

①吉田信介 国際交流におけるコンフリクトの解決スキル関西大学外国語学部紀要第5号 2011、p. 57-63. 査読無

②吉田信介「英語プレゼンテーションの指導と育成」『学習情報研究』、218号、22-25頁、(2011) 査読有

③Yoshida, S. et al. “Exploring differences between shadowing and repeating practices: an analysis of reproducing rate and types of reproduced words,” pp.81-90

in ARELE, Vol. 21, (2010) 査読有

〔図書〕(計1件)

吉田信介「発話・筆記プロトコルによる方法」『英語リーディング指導ハンドブック』門田修平、他(編)、375-384頁、大修館書店、(2010)

#### 6. 研究組織

##### (1)研究代表者

吉田 信介 (YOSHIDA SHINSUKE)

関西大学・外国語学部・教授

研究者番号：50230743