

※ 入賞時、作者の同意なしに印刷・配布等することがあります。

<要旨> 学校教育部門作品

「ふくおか教育論文」

## 説明力を高める国語科学習指導

プレゼンテーション活動を位置付けた学習過程の工夫をとおして

大木町立大木中学校  
教諭 永野 恵美

こんな手立てによって…

- 説明力向上のために、プレゼンテーション活動を位置付けた学習過程の中に、主たる手だてとして以下の2つの手だてを講じた。  
・2種類の交流の場の設定 ・フレームワークの提示

こんな成果があった！

- 5つの言語意識（目的意識・相手意識・方法意識・場面意識・評価意識）が育成されたことにより、な3つの力（情報収集力・論理構築力・説明力）が身に付き、説明力を高めることができた。

### 1 考えた

経済同友会による「企業の採用と教育に関するアンケート調査」（2016年）から、新卒者を雇用する企業は、学教教育に対して「論理的思考能力」と「プレゼンテーション能力」の育成を求めていることがわかった。加えて、現行の学習指導要領解説国語編においても「社会生活に必要な国語の能力の育成」が求められている。プレゼンテーションを言語活動として仕組むことは、「話すこと・聞くこと」と「書くこと」の両領域の能力を育成することにつながる。2つの能力を育成するためには、5つの言語意識（目的意識・相手意識・場面意識・方法意識・評価意識）を身に付けさせる必要がある。そこで、話すための前提となる「書くこと」を中心に実践を行うこととした。プレゼンテーションは相手の心を動かすことが大切になる。そこで、相手の心を動かせる説明力を高めさせるために、実在する対象者との交流の場と、学習者同士の交流の場との2つの交流の場を学習過程に位置付けた。また、説明力に欠かせない論理性を高めさせるために、手だてとしてフレームワークを講じることとした。

### 2 やって見た

実践1では、他県の中学生に福岡をPRしようという学習課題を提示し、福岡に来たいと思わせるようなパンフレットを作成させた上でプレゼンテーションを行う学習活動を仕組んだ。結果、課題として、2種類の交流の場の設定では、相手意識をより明確にもたせ、効果的に話す力を高めるためには、事前調査も含め双方向での学習やフィードバックの場を仕組むことが必要なことがわかった。また、フレームワークでは、「表現する」段階において、効果的に伝えることができるように、双括型のPREP法などを用いることで、文章構成を整理させることが必要なことがわかった。そこで、実践2では、担任の先生という、より身近な人物を対象とした。そして、先生が購入を検討している自動車を売り込もうという学習課題を提示し、パワーポイントで資料を作成させた上でプレゼンテーションを行う学習活動を仕組んだ。具体的には、「収集する」段階で対象者との交流の場の設定の追加を行った。加えて、「表現する」段階で双括型論理フレームワークを提示することで、生徒の説明力を高めるための実践を試みた。

### 3 成果があった！

2実践を経て、5つの言語意識も高まったことで、説明力に必要な3つの力が身に付き、説明力が高まった。

- 情報収集力：提供したい情報（目的意識）については、フレームワーク（KJ法+BS法）の設定が有効に働いた。また、相手のニーズに関する情報（相手意識）には、対象者との交流の場の設定が有効に働いた。
- 論理構築力：提供したい情報の取舍選択および提示する順序を組み立てさせるため（方法意識）に提示したフレームワーク（ロジックツリー）が有効に働いた。また、学習者同士の協働学習としたため、主に目的の共通理解および意識の持続を図ることができた。
- 説明力：実際に対象者を目の前にしての学習活動を仕組んだ（場面意識）ことで、相手の心を動かしたいという意識（相手意識・評価意識）が高まった。また、対象者の心を動かすために、双括型のフレームワーク（PREP法やSDS法）（方法意識）などを提示したことが有効に働いた。

## 説明力を高める国語科学習指導

### プレゼンテーション活動を位置付けた学習過程の工夫をととして

1	主題設定の理由	3
	(1) 現代社会の要請から	3
	(2) 学習指導要領の方向性から	4
	(3) 生徒の実態から	5
2	主題・副主題の意味	6
	(1) 説明力を高める国語科学習指導とは	6
	(2) プレゼンテーション活動を位置づけた学習過程の工夫とは	6
3	研究の目標	7
4	研究の構想	7
	(1) プレゼンテーションに対する意欲を促す学習課題の設定	7
	(2) 2種類の交流の場の設定	8
	(3) フレームワークの提示	9
5	研究の仮説	9
6	研究の概要	9
	(1) 研究の内容	9
	(2) 検証の方法	9
	(3) 研究構想図	10
7	研究の実際	10
	(1) 実践1	10
	(2) 実践2	17
8	研究のまとめ	22
9	成果と課題	25
	(1) 2種類の交流の場を取り入れた学習過程のあり方	25
	(2) フレームワークの活用のあり方	25
<参考文献>		25

## 説明力を高める国語科学習指導

### プレゼンテーション活動を位置付けた学習過程の工夫をととして

大木町立大木中学校  
教諭 永野 恵美

#### 1 主題設定の理由

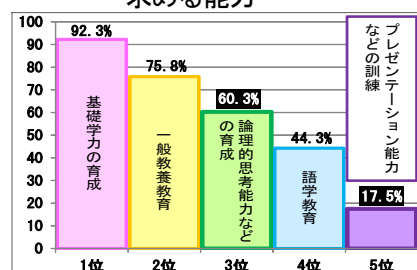
##### (1) 現代社会の要請から

2020年に開催決定となった、東京オリンピック・パラリンピック。2013年9月7日にアルゼンチンのブエノスアイレスでのI O C総会において、この招致をめぐり、開催国に立候補した国々によって、最終プレゼンテーションが実施された。このプレゼンテーションにおいて、日本人の説明力は高く評価された。日本が開催地として選ばれた理由は、I O Cのニーズと合致した点にある。このように、聞き手の心を動かすためには、話し手が「何を話し、どう伝えたいか」ということも大切なことであるが、聞き手が「何を聞きたいか、何を求めているのか」という相手の利益になることを提供することがポイントになってくる。加えて、こちらが提供したい情報の価値を相手を実感してくれるようなストーリーを構築することが求められる。

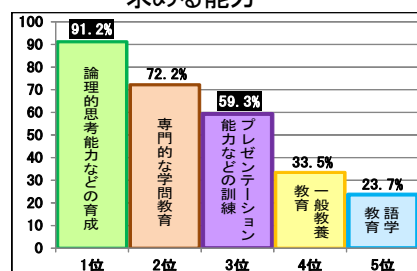
公益社団法人 経済同友会により「企業の採用と教育に関するアンケート調査」（2016年）が実施された。このアンケートでは、新卒者を雇用する企業として、人材育成の観点から学校教育に対して期待することは何かを質問している。ここでは、校種別に重要だと思う教育内容について上位3つまで回答を求めている。その結果が、【資料1】【資料2】である。5位以内に共通して挙げられているのが、「論理的思考能力」「プレゼンテーション能力などの訓練」「一般教養」である。企業では、社会人としての基本的な教養を求めるとともに、自身の考えを正確に、そして、適切に表現する能力が求められているといえる。特に「論理的思考能力」は、人間力（内閣府）で謳われている知的能力的要素と重なる。また、「プレゼンテーション能力などの訓練」は、社会人基礎力（経済産業省）で謳われている「チームで働く力」の要素と重なる。ともに、社会人として重要なスキルであり、且つ21世紀に求められる能力である。

そこで、この点をふまえ、これからの社会で必要とされる言語運用能力育成のための学習活動を仕組むことは大変意義深いものであると考え、研究主題を「説明力を高める国語科学習指導」と設定した。

【資料1】企業が中学校・高校教育に求める能力



【資料2】企業が大学・大学院教育に求める能力



## (2) 学習指導要領の方向性から

現行学習指導要領解説国語編では、「社会生活に必要な国語の能力の育成」が求められている。この能力を育成するために、第1・第2学年では、文章の「構成」に関わる目標が、第3学年では「論理」に関わる目標が示してある。例えば、第2学年では、「A話すこと・聞くこと」「B書くこと」の指導事項に「論理性」に関わる記述がある（太字傍線は引用者による）。

指導事項		指導内容
話す	イ	異なる立場や考えを想定して自分の考えをまとめ、話の中心的部分と付加的部分などに注意し、 <b>論理的な構成や展開を考</b> えて話すこと。
	ウ	自分の立場及び伝えたい事実や事柄を明確にして、 <b>文章の構成を工夫</b> すること。
書く	イ	事実や事柄、意見や心情が相手に <b>効果的に伝わるように、説明や具体例を加えたり、描写を工夫</b> したりして書くこと。
	ウ	

「話すこと」の指導においても「書くこと」の指導においても、目的意識、相手意識、場面意識、方法意識を生徒にもたせることが必要になってくる。なぜなら、どちらもアウトプットが求められる活動だからである。しかし、社会生活に必要な国語の能力という視点からみると、自分の見解や意見を相手に伝えるだけでは、幾分物足りない。アウトプットは、アウトカムにつながらなければ意味がない。これが評価意識である。評価意識を高めさせるためには、聞き手や読み手に、話し手や書き手が伝えたい内容を納得させたり共感させたりした上で、行動に移させることが必要になってくる。そのために大切になってくるのが、現行学習指導要領解説国語編にも記されている「論理的な構成や展開」である。なぜなら、話し手や書き手が望む結果を導き出すためには、意図的に流れを仕組むことが不可欠であり、且つ、意図的な流れをより有効なものにしていくためには、効果的な工夫が必要になってくるからである。以上の点からみても、アウトカムを意識した論理的な文章を作らせることを目的とした本研究は、現行学習指導要領の方向性に合致するものと考えられる。

また、中学校では平成33年度から新学習指導要領が全面実施となる。次期学習指導要領は、めざす資質・能力を「知識及び技能」「思考力、判断力、表現力等」「学びに向かう力、人間性等」の三つの柱で構成している。本研究に関わる柱は、「思考力、判断力、表現力等」となる。第1学年の目標では「筋道を立てて考える力」の育成が、第2・第3学年の目標では、「論理的に考える力」の育成が掲げられている。例えば、第2学年「話すこと・聞くこと」「書くこと」において、次のような指導内容が記された（太字傍線は引用者による）。

指導事項		指導内容
話す	イ	自分の立場や考えが明確になるように、 <b>根拠の適切さや論理の展開などに注意して、話の構成を工夫</b> すること。
	ウ	<b>資料や機器を用いる</b> などして、自分の考えが <b>分かりやすく伝わるように表現を工夫</b> すること。
書く	イ	伝えたいことが分かりやすく伝わるように、 <b>段落相互の関係などを明確にし、文章の構成や展開を工夫</b> すること。
	ウ	根拠の適切さを考えて説明や具体例を加えたり、 <b>表現の効果を考えて描写したりするなど、自分の考えが伝わる文章になるように工夫</b> すること。

本研究では、言語活動として、プレゼンテーション活動を行う。プレゼンテーションは、「資料や機器を用い」て行う表現活動であり、対象となる相手の心を動かし、こちらの目的を達成させることがゴールとなる活動である。そのため、適切な理由や根拠をもって「論の展開などに注意して、話の構成を工夫する」ことが求められる。したがって、本研究は、次期学習指導要領の方向性にも合致しているものと考えられる。

### (3) 生徒の実態から

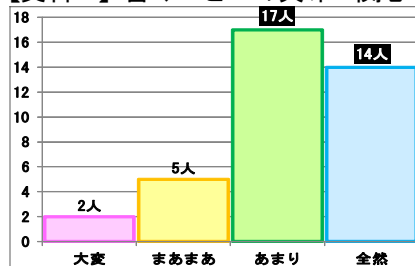
- ① 対象生徒 第2学年 男子17人 女子21人 合計38人
- ② 実態調査 アンケート調査（5月中旬「書くこと」）
- ③ 考 察

【資料3～資料5】のアンケート調査の結果、次のような課題が明らかとなった。まず、書くことへの興味・関心に関する調査（【資料3】）から、31人の生徒が書くことに対して、苦手意識をもっていることがわかった。理由として、「面倒くさいから」という内容の回答をした生徒が最も多く、31人中23人いた。そこで、具体的に記述させたところ、「何を書けばいいのかわからないから」「どんな風に書けばいいのかわからないから」などが挙がった。これらのことから、生徒は、書くための材料の選定の仕方や書くための方法（構成や展開）の知識が不足していることがわかった。次に、書く際に必要な言語意識に関する調査（複数回答可）（【資料4】）から、本研究と大きく関わる、論理性につながる「方法意識」を必要な言語意識としてとらえている生徒は25人いた。主な理由として、「伝え方が悪かったら、自分の考えは受け入れてもらえないから」「相手にわかってもらうには、結論から書くとわかりやすいから」などが挙がった。また、「評価意識」も必要だと考える生徒が多いことから、書くという行為には、自分の考えを受け入れてもらうことが前提にあることを、生徒は理解していることがわかる。そこで、書く力の実態調査をおこなった（【資料5】）。主張については34人の生徒が書いているものの、自分の主張を支える理由（20人）や根拠（8人）、具体例（16人）などを適切に書いている生徒は多くはなかった。また、方法意識との関連がある展開（7人）や構成（2人）については、ともに一桁の生徒にとどまった。以上の結果から、本研究では、「書く」という観点から、理由や具体例を基にベースとなる自分の考えを構築し、相手に受け入れてもらえる論理的な構成や展開を組み立てることができるような指導を行いたい。

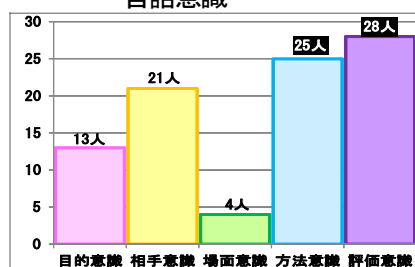
### ④ 抽出生について

本研究では、説明力を高めるために、相手の心を動かすことができるような「書く力」を身に付けさせたい。そのため評価軸を、「説得力ある論理展開の巧さ」（方法意識）「相手意識の高さ」（相手意識）と定める。本研究の対象となる生徒をタイプ別に分類すると、【資料6】の分布となった。なお、検証対象は、Cタイプとする。

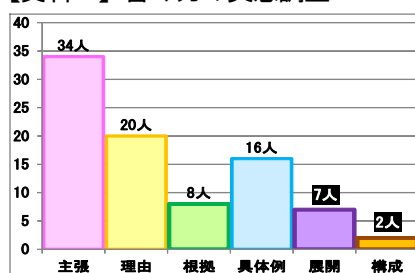
【資料3】書くことへの興味・関心



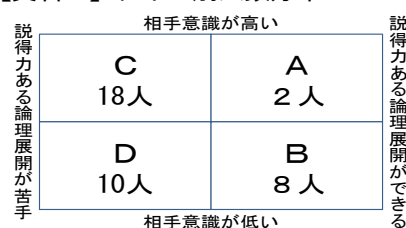
【資料4】書く際に必要だと考える言語意識



【資料5】書く力の実態調査



【資料6】タイプ別人数分布



## 2 主題・副主題の意味

### (1) 説明力を高める国語科学習指導とは

対象となる相手のニーズを把握し、こちらの目的や意図を汲んでもらった上で、行動へと導かせることができるように、効果的な論理構成や展開を組み立てることができる力を育てる国語科学習指導のこと

「説明」とは、「ある事柄や事象について、対象となる相手に行う論理的合理性をもった表現活動のこと」である。【資料1】【資料2】(P3参照)にもあるように、プレゼンテーション能力と論理的思考力が求められる背景には、これらが社会に出て仕事をする上で必要不可欠な能力であると認められているからである。円滑に仕事を行っていくためには、論理的なプレゼンテーション、つまり、対象となる相手が納得したり共感したりするような「説明」が求められる。そもそも説明とは、そのことを知らない人や分からない人に対して理解してもらうために行うものである。したがって、説明をする時は相手のレベルに合わせることを前提となる。そのため、相手の知りたいことをしっかり把握すると同時に、相手に理解してもらうために一番適した内容は何かを判断することが必要になる。

前学習指導要領解説国語編では、「伝え合う力」が注目された。この「伝え合う力」を提唱した小森茂(元文部省初等中等教育局小学校課教科調査官)は、「話すこと・聞くこと」の内容を目的的に指導する必要があることを主張した。その際、「自分の考えをもち、論理的に意見を述べる能力、目的や場面などに応じて適切に表現できる能力」等の育成を重視し、「目的意識・相手意識・方法意識・場面(や状況)意識・評価意識」の5つの言語意識を関連的・総合的に深める学習指導の改善を提案した。本研究は、副主題にも記しているとおり、プレゼンテーション活動という「話すこと」を前提とした「書く」活動の研究である。そのため、「書くこと」をとおして、5つの言語意識を獲得させる。そして、【資料7】にある生徒をめざす。具体的には、5つの言語意識を基盤として、【情報収集力】【論理構築力】【説明力】の3つの力を育成することとする。これらをとおして論理性を意識し、効果的に書くことができる「説明力」を高めた生徒を育てたい。

#### 【資料7】本研究でめざす生徒像と育てたい力

目指す生徒像	育てたい力	主たる言語意識
○ 必要な情報を的確に収集し、取捨選択することができる生徒	【情報収集力】 情報を収集し、精査する力	目的意識 相手意識
○ 伝えたい内容を、筋道をたてて表現できる生徒	【論理構築力】 筋道を立てて考える力	目的意識 方法意識
○ 相手のニーズに合わせながら、訴求できる生徒	【説明力】 対象者の心に訴える力	場面意識 評価意識

### (2) プレゼンテーション活動を位置付けた学習過程の工夫とは

単元における最終目標となる言語活動をプレゼンテーション活動とすることで、情報を「収集する」、「整理する」、「表現する」の3段階の学習過程を仕組むこと

本研究では、生徒の説明力の育成を図るために、言語活動として、プレゼンテーション活動を仕組む。【資料7】に示したように、「情報収集力」「論理構築力」「説明力」を身に付けた生徒をめざす生徒像としている。このような能力を身に付けた生徒を育てるためには、学習過程に情報の収集を行う場面、収集した情報を整理する場面、それらを基にプレゼンテーションを行う表現する場面が必要になる。そこで、プレゼンテーション活動を仕組むに際し、本研究で

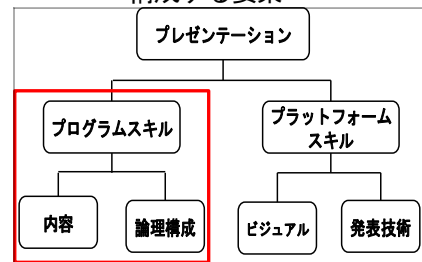


は、情報を「収集する」→「整理する」→「表現する」段階を学習過程に仕組む。また、本研究で扱うプレゼンテーションは、単に説明を行うだけでなく、相手の心を動かすことができるような説得力を必要とする活動とする。

もともとプレゼンテーションは、「話すこと」と密接な関係にある言語活動であり、バーバルコミュニケーションとノンバーバルコミュニケーションが両輪となって成立

する。我々は、他人から情報を得る際、話す内容に比べ、ノンバーバルコミュニケーション（顔の表情、声の質、大きさ、速さなど）に大きく影響されるという。これは、メラビアンの法則でも明らかである。しかし、ノンバーバルコミュニケーションで話し手の印象が高まったとしても、言語を介しての論理構成や展開がよくなければ、自らが伝えたい内容は的確に伝わりづらい。同時に、相手の心を動かすこともできない。そこで、本研究では、【資料8】にあるように、プレゼンテーション能力を構成する要素とされている「プログラムスキル（内容および論理構成）」を中心としたバーバルコミュニケーションの指導を行う。具体的には、プレゼンテーション活動という大きな目的を達成させるために、土台となる原稿を作成する。この作業をとおして、生徒は相手の心を動かすためにはどのような文章を書いていけばよいのかを検討し、提示する内容や順番を練り上げていくようになる。結果、【資料7】（P6参照）に示す【情報収集力】【論理構築力】【説明力】を育成でき、説明力を高めていくと考える。

【資料8】プレゼンテーション能力を構成する要素



### 3 研究の目標

「話すこと」を前提とする「書くこと」の学習指導において、生徒の説明力を高めるために、プレゼンテーション能力の要素の一つであるプログラムスキル（【資料8】参照）に関わる力を育成することができるような指導のあり方について究明する。

### 4 研究の構想

本研究では、生徒の説明力を高めるために、「書くこと」に重点を置いたプログラムスキルを育成することを目標にしている。そのため、以下の3点を具体的な手だてとする。

#### (1) プレゼンテーションに対する意欲を促す学習課題の設定

説明力を高めた生徒を育てるためには、相手を説得したいという思いを生徒にもたせることが大切になる。したがって、訴求する相手を設定することが必要になる。そこで、本研究では、以下の2つを条件とした学習課題を設定する。

##### ① 実在の人物を対象とする学習課題

難波博孝（現広島大学大学院教授）は、「目的意識」や「相手意識」を重視して国語科の授業実践が行われることの必要性を説いている。そして、この2つの言語意識を生徒に高めさせるためには、教師が生徒に切実感を生み出させることができる場（「実の場」）を設定することが重要であると主張した。本研究では、小森（P6参照）と難波の見解を基に、目的意識と相手意識を明確化させることができるように「実在の人物」を取り扱った学習課題を設定する。なぜなら、前述したように（P7参照）、「話す」という行為には、聞き手に対する積極的な話し

手の願いが前提にあるからである。したがって、聞き手に自分の考えや思いを伝えたいという欲求を満たすためには、実体のある相手を対象とすることが効果的な手だてとなる。そこで、次のような実在の人物を対象として実践を行う（【資料9】）。

【資料9】各実践で学習課題の対象とした人物とその理由

実践	対象人物	設定理由（共通点）	設定理由（相違点）
1	大分県在住の 中学2年生	・「プレゼンテーション する」という目的を、 日常生活の中につく ることができる。	・同級生という立場であるため、同じ視点で 相手が求めているものを想像しやすい。
2	対象クラスの 学級担任		・直接関わることができるため、相手の状況や ニーズとなる情報を入手しやすい。

② 事物の価値をPRできるような学習課題

①で述べたように、対象とする相手を設定することは、説明という行為には不可欠である。加えて、教師が生徒に切実感を生み出させることができる場（「実の場」）を提供するためには、生徒に「相手を説得したいという思いにかられる行為」となるものを課題として設定する必要がある。そこで、売り込むという行為を伴う学習課題を提示することとする。なぜなら、売り込むという行為は、相手が存在しなければ成立しないものだからである。また、買ってもらうことが大前提にあるため、商品に相当するものについて熟知した上で、相手のニーズもふまえ、商品の価値を意図的に語るなければ成立しないものだからである。

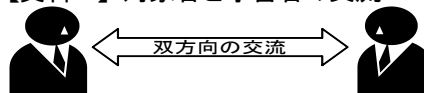
(2) 2種類の交流の場の設定

本研究では、生徒の説明力を高めるために、学習過程の各段階に交流の場を設定する。

1つ目は、実際に伝える対象となる人物との交流の場である（【資料10】）。プレゼンテーションには伝えたい考えや思いを聞き手に受け止めてもらった上で、行動をおこしてもらいたい（評価意識）という積極的な話し手の願いが前提にある。そこで必要とされるのは、難波が提唱している「実の場」である。実際に、対象者との交流の場を設定することで、例えば、目的を達成させる（目的意識）ために対象者のニーズをつかみやすくなったり（相手意識）、対象者の情報を基にどのような流れで話したい内容を構成すればよいか策を練りやすくなったりする（方法意識）。また、どこでプレゼンテーション活動を行うか、相手の状況によって臨機応変に話の展開を変えることも求められる（場面意識）。結果、5つの言語意識が育成可能であると判断する。

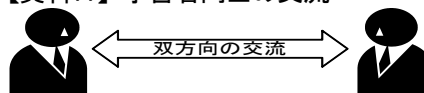
2つ目は、対象者に事物の価値を訴求できる提案をするために、論理的な構成や展開について学習者同士で話し合いができる場を設定する（【資料11】）。具体的には、学習形態をグループにする。こうすることで、パートナーシップを意識した交流活動を仕組むことができると考える。この活動によって、達成させる目的を同じくし（目的意識・評価意識）、各自の情報を交換し合うことで、相手の心をつかむための方法を建設的に提案しあうことができる（相手意識・方法意識）。結果、4つの言語意識が育成可能であると判断する。この2種類の交流

【資料10】対象者と学習者の交流



【育成可能な言語意識】  
「目的意識」「相手意識」「方法意識」「場面意識」「評価意識」  
【メリット】  
○相手の求めていることや反応をとらえることができる。  
○目的達成のために、相手の情報を基に策を練ることができる。

【資料11】学習者同士の交流



【育成可能な言語意識】  
「相手意識」「目的意識」「評価意識」「方法意識」  
【メリット】  
○対象者である実在の人物の心を動かすために必要な情報を交換し合うことができる点  
○どうすれば相手の心を動かすことができるのか、その方法について話し合うことで、建設的な意見を出し合うことができる点



の場を3つの学習過程に設定する（【資料12】）。

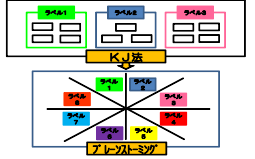
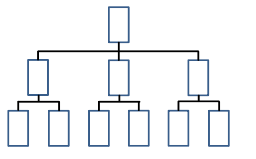
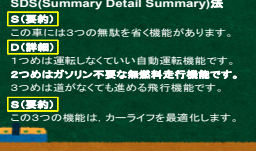
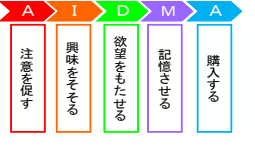

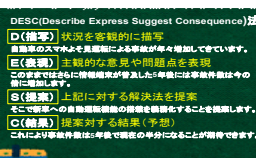
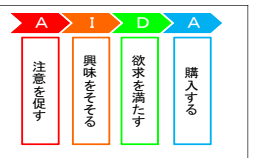
【資料12】各学習過程における交流の場の位置付け

段階	○交流の場の設定・目的
収集する	○学習者同士の交流の場の設定(実践1) ○対象者と学習者の交流の場の設定(実践2) ・提供したい情報の収集や活用する情報について話し合いをさせるため
整理する	○学習者同士の交流の場の設定 ・対象者の情報を基に、目的達成を図る意見交流をさせるため
表現する	○対象者と学習者の交流の場の設定 ・「整理する」段階での作成物を、対象者に提示することで、対象者の欲求が満たされたかどうかを実際に確認させるため

(3) フレームワークの提示

本研究では、プログラムスキル（【資料8】P7参照）に焦点をあてることで、説明力を高めていきたいと考える。したがって、「書くこと」を核にしながら、論理構築力の育成を図ることができるようにフレームワークを提示する（【資料13】）。

【資料13】各実践で使用するフレームワークの例

「収集する」段階	「整理する」段階	「表現する」段階	
KJ法+BS法 	ロジックツリー 	論理フレームワーク SDS(Summary Detail Summary)法 S(要約) 3つの項には3つの無駄を省く機能があります。 D(詳細) 1つ目は運転しなくていい自動運転機能です。2つ目はガンガン不要な無差別走行機能です。3つ目は道がなくても進める飛行機能です。 S(要約) この3つの機能は、カーライフを最適化します。 	AIDMAの法則 
KJ法で整理したデータを基にテーマ毎に情報を収集する。	データの整理を行うことで情報の取捨選択をする。	話す内容に説得力をもたせるための展開を考える。	話すためのプロセスをつかみ、構成を考える。
X	KJ法+SW法 	論理フレームワーク DESC(Describe Express Suggest Consequence)法 D(描写) 状況を客観的に描写 自他双方の視点から多角的に状況を描写し、客観性を高めます。 E(説明) 主観的な意見や問題を表現 自分の意見や問題を客観的に表現し、相手との共通理解を促します。 S(提案) 上記に対する解決法を提案 Sを踏まえた具体的な解決策の提案を提示することを促します。 C(結果) 提案に対する結果(予想) このCにより結果的効果は5年後で現在の半分になることが期待できます。 	AIDAの法則 
	KJ法で整理したデータを基に情報に順位をつける。	話す内容に説得力をもたせるための展開を考える。	話すためのプロセスをつかみ、構成を考える。

5 研究の仮説

「話すこと」を前提とした「書くこと」の学習指導において、言語活動としてプレゼンテーション活動を仕組みれば、生徒は5つの言語意識を習得することで、「情報収集力」「論理構築力」「説明力」を高めることができるため、説明力を高めることができるであろう。

6 研究の概要

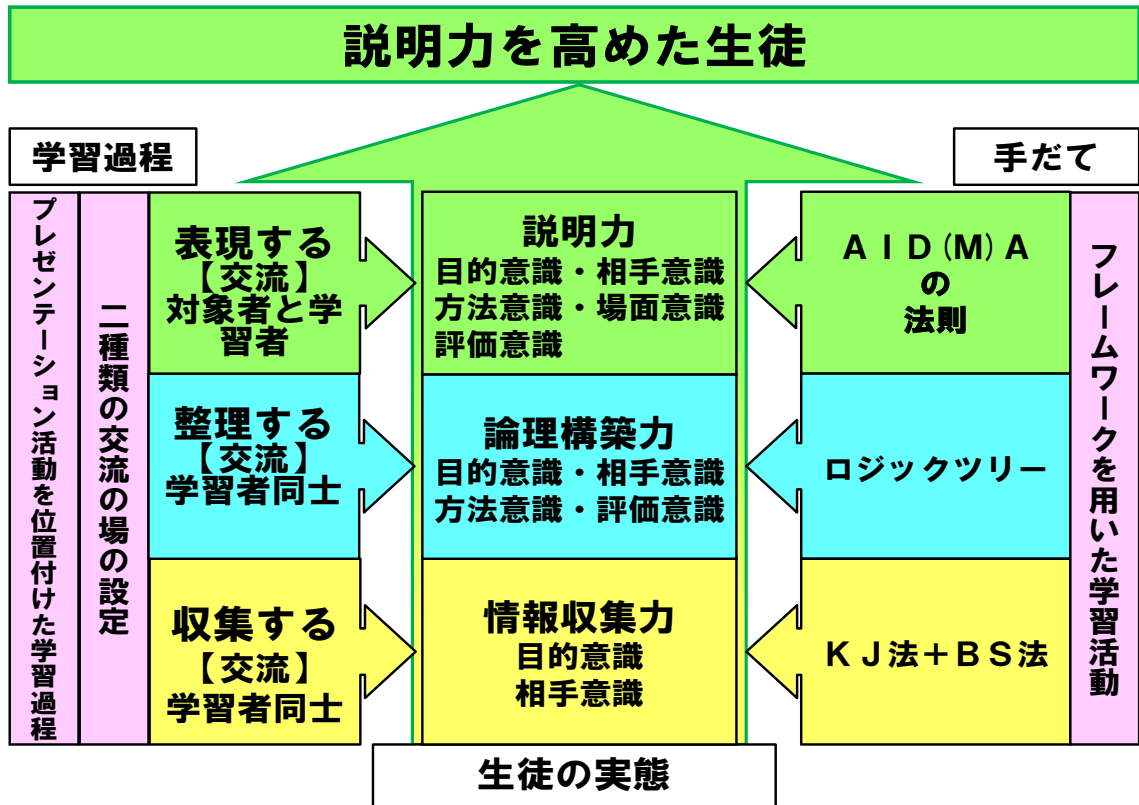
(1) 研究の内容

○2種類の交流の場を位置付けた学習過程のあり方 ○フレームワークの有効性

(2) 検証の方法

○自己評価および感想 ○学習の様子(発言・活動・ノート・学習プリント)

(3) 研究構想図



7 研究の実際

(1) 実践1 単元 お国自慢～福岡県をPRしよう～

① 目標

- 聞き手が「福岡に行きたい」と思うようなPR内容を提案しようとする。
- 資料を基に、聞き手に福岡の魅力が伝わり、福岡に行ってみたいと思わせることができるような構成や展開を組み立てることができる。
- 情報を整理し、テーマに基づいた情報を選択した上で、資料を作成することができる。
- 相手や場の状況に応じて、待遇表現を使い分けすることができる。

② 単元計画 (全6時間)

【手だて①】学習課題：鶴谷中学校の生徒に福岡をPRしよう。		
「収集する」段階 (1時間)	「整理する」段階 (3時間)	「表現する」段階 (2時間)
学習活動 ・福岡の魅力を出し合う	学習活動 ・情報の取捨選択をする ・資料作成をする	学習活動 ・資料を基にPRをする (プレゼンテーション活動)
【手だて②】学習形態 学習者+学習者	【手だて②】学習形態 学習者+学習者	【手だて②】学習形態 対象者+学習者
【手だて③】 KJ法+BS法	【手だて③】 ロジックツリー	【手だて③】 AIDMAの法則

③ 育成したい言語意識

言語意識	生徒の意識
目的意識	福岡県のよさを理解してもらいたい 福岡県に遊びに来て欲しい
相手意識	大分県佐伯市立鶴谷中学校2年生の生徒
場面意識	VTRをとおして鶴谷中学校の生徒へPRする (間接的)
方法意識	作成したパンフレットを基に紹介する
評価意識	行きたいと思ってもらえるものになっているかどうか

#### ④ 授業の実際と考察

##### ア 「収集する」段階（1時間）

まず、学習課題を提示した（【資料14】）。ここでは、単元のゴールを明確にさせるために、大分県佐伯市立鶴谷中学校に通っている生徒に福岡のよさをPRできるパンフレットを作成することを伝えた。次に、提供できる情報内容を確認させた。ここでは、福岡の何を紹介するのかを意識させるために、おすすめの「ひと・こと・もの」を発表させ、KJ法を基に分類させた（【資料15】）。その後、「ひと・こと・もの」を8つにカテゴリー化した。最後に、【資料15】のKJ法による分類を基に、ジャンル別に情報を拡張させた（【資料16】）。ここでは、紹介したい「ひと・こと・もの」をより具体的にイメージさせるために、思いついたものを書かせるブレインストーミング（BS法）を行わせた。その際、クラス全体で意見を交流させることで、多くの情報を出し合い、共有化を図った。これにより、ベースとなる情報を収集させ、必要な情報を選択させた。

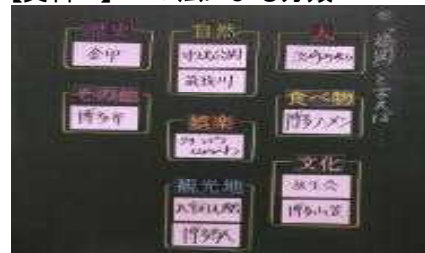
##### イ 「整理する」段階（3時間）

まず、情報とテーマの関係性を話し合わせた。ここでは、テーマに適した「ひと・こと・もの」をPRするという方向性を認識させるために、内容に統一性のないパンフレットと統一性のあるパンフレットを比較させた。その際、鶴谷中学校の生徒にとって親切なパンフレットはどのようなものであるべきか問い、読み手となる対象の人物を想定させた。生徒は、福岡にどのくらいの生徒が来たことがあるかわからないから、福岡にはじめてくる人を対象とする方がよいのではないかという意見を出した。次に、パンフレットに掲載する情報を整理させた。ここでは、意図的にPR内容を選ぶ必要性を捉えさせるために、各班で担当する分野を確認させた。その後、ロジックツリーのモデルを提示し（【資料17左】）、「収集する」段階で得た情報や自分で調べた情報を可視化させた上で整理させた。最後に、福岡PRのパンフレット原稿を作成させた（【資料18】）。ここでは、PR内容を精選させるために、【資料17右】にあるロジックツリーを提示し、情報に関するデータを書かせ、情報の吟味をさせるために、テーマに即した情報を選ぶよう指示した。

【資料14】 提示した学習課題



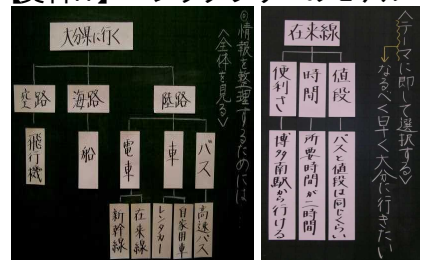
【資料15】 KJ法による分類



【資料16】 KJ法+BS法



【資料17】 ロジックツリーのモデル



【資料18】 作成パンフレット（例）



ウ 「表現する」段階（2時間）

まず、某通信販売の映像を視聴させた。ここでは、対象者の欲求に訴えることの必要性を意識させるために、購入したいと心が動く理由を問うた。生徒は、商品のよさの詳細な説明や、より身近で具体的な内容を例とした説明の仕方に価値を見出していた。次に、スピーチを魅力的にするためのポイントをつかませた。ここでは、相手の心をつかむための流れを捉えさせるために、AIDMAの法則（【資料14】P9参照）を提示し、鶴谷中学校の生徒の関心をひく導入の重要性や、興味をもたせた上で「行きたい」と思わせるための価値提示の順番の重要性を説明した。さらに、スピーチ原稿を作成させた。ここでは、福岡初心者を対象とすることが条件であることを意識させるために、論理性と簡潔性を大切にするよう指示した。その際、パンフレットに記載されたものを参考にするよう助言した。その後、VTR撮影によるプレゼンテーション活動を行った（【資料19】）。最後に、パンフレットを評価させた。ここでは、PRするために必要な要素をとらえさせるために、鶴谷中学校のパンフレットを用いて、ビジュアル面と文章面を評価させた（【資料20】）。

⑤ 抽出生の考察

【視点1】2種類の交流の場の設定の有効性について

ア 対象者と学習者間との交流

ここでは、【資料10】（P8参照）にあるように、5つの言語意識の育成を図ることが目的である。

【資料21】は、単元終了後のA女の感想である。「福岡のいいところをPRするのは、相手意識を中心に考えました」と述べているように、対象者である鶴谷中学校の生徒の立場にたって、PRする情報を取捨選択していたことがわかる。また、「5つの言語意識の中でどれを大事にして活動をしたか」と質問に対して（【資料22】）、A女は、相手意識に○をした。また、【資料22】のコメントにあるように、パンフレット作成をとおして、いかにして「(福岡に)行ってみたいと思わせ」(目的意識・評価意識)、どう表現すれば、わかりやすく伝えられるか(方法意識)を大切にしたいと判断できる。結果、5つの言語意識のうち4つの言語意識を高めることができたと考察する。一方、大分という遠距離であることで間接的な交流しかできなかつたため、場面意識を高めるには至らなかつた。

【資料19】VTR撮影によるプレゼンテーションの様子



【資料20】鶴谷中パンフレットと本校生徒の評価(例)



2組 ~癒す編~  
 癒された度 ★★★★★  
 [良い点] 写真が多くてどんなところなのかわかりやすく、料金や定休日などについて、  
 [改善点] 文字が多すぎるので、もっとポイントをはっきりと書くこと、読みやすいです。

【資料21】単元終了後のA女の感想

【自己評価】	④	3	2	1
福岡のいいところをPRするのは、相手意識を中心に考えました。みんないいところを話し合っ て、パンフレットのデザインを考えたりして、 良さをアピールできたので楽しかったです。				

【資料22】A女が大事にした言語意識

相手意識	目的意識	方法意識	場面意識	評価意識
○				
相手に行ってみたい!と思わせて、そのパンフレットのテーマ初心者に合わせて、難しい字に読み仮名をかいたり、ことばをわかりやすく表すことを意識しました。				



イ 学習者同士での交流

ここでは、【資料11】(P 9参照)にあるように、4つの言語意識の育成を図ることが目的である。

「学習者同士での交流」については、【資料21】(P12参照)に記されているように、「みんなでいいところを話合」うことにより、「福岡に遊びに行きたいと思わせる」という目的意識・評価意識をもたせることができたと考える。また、「パンフレットのデザインを考え」たとあるように、ビジュアル面を可愛らしく装丁することで、同世代である対象者の心をつかむための相手意識や方法意識が生まれていたことも読み取れる(【資料23】)。

しかし、文章面を学習者同士で交流するにまでは至らなかった。結果、A女においては、学習者同士での交流の場を設定したことは、目的意識や評価意識を高めることはできたが、今回の研究で意図した相手意識と方法意識については高めるには至らなかった。

【視点2】 フレームワークの有効性について

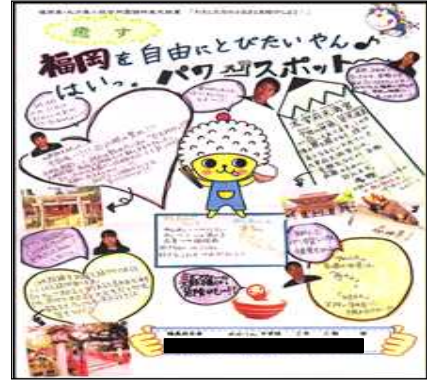
ア K J法+B S法

【資料24】は、K J法を取り入れて作成したA女のブレインストーミングである。自分が思いついたスポットは黒色、友達の意見は色つきのペン(赤色や青色)で記入している。みんなで意見を出し合ったことで、思いついたもの以上のものを書き記すことができている。また、K J法+B S法の感想(【資料25】)でも、紹介する内容を「多面的に考えることができてよかった」と記している。各分野の情報を出し合うことによって、A女自身がさまざまな面から福岡のよさをとらえることができたのがわかる。したがって、「分析する」段階で、K J法+B S法を用いたことは、福岡PRの κατηγοリーを明確にさせた上で、必要な情報を収集させることができたと考える。また、テーマに即して、どの情報を使うか意思決定もできたため、有効であったと考察する。

イ ロジックツリー

A女のグループでは、グループ内のテーマを「癒し」とした。そのため、A女は、パワースポットに焦点を当て情報収集および整理を行っていた。パワースポットを開運(宮崎宮・香椎宮)「学業(水鏡天満宮・太宰府天満宮)」「恋愛(恋木神社・福岡タワー・かまど神社)」3つに絞り、ロジックツリーを作成した(【資料26左】)。分類の理由を問うたところ、「相手は中学生だから、自分たちも、このへんに興味がある」と答えた。このデータを基にA女は、「太宰府天満宮」をおすすめスポットに選んだ。そして、数種類の情報

【資料23】 A女の班のパンフレット



【資料24】 A女のK J+B Sプリント

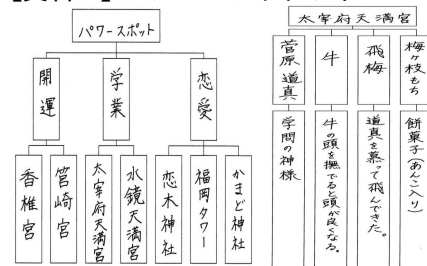


【資料25】 A女のK J+B Sの感想

【自己評価】 4 ③ 2 1

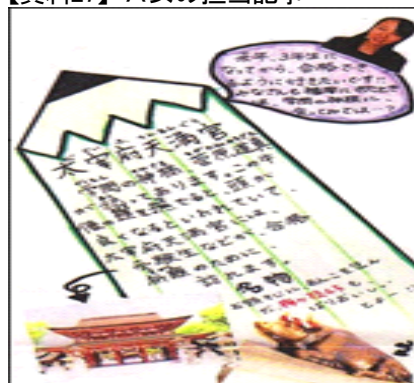
「福岡のよさ」をみんなで出しあうことにより、自分が福岡のよさをどうやって紹介するか、を多面的に考えることができてよかったです。

【資料26】 A女のロジックツリー



誌を基に共通して記述されていた「菅原道真」「牛」「飛梅」「梅が枝もち」を抜き出し、その特徴をロジックツリーに記述し（【資料26右】P12参照）、パンフレット記事を作成している（【資料27】）。内容は、「（見出し）太宰府天満宮（本文）学問の神様、菅原道真が祀ってあります。この牛の像をなでると、頭が良くなるといわれていて、太宰府天満宮には受験生などが合格祈願のために訪れます。名物お餅きじにあんこを包んだ梅が枝もちも、ばりおいしいとよ〜！！」である。ロジックツリーで焦点化させた太宰府天満宮の4つの情報から、「菅原道真・牛・梅が枝もち」のデータを記載していた。A女に「飛梅」を載せなかった理由を問うたところ、「太宰府天満宮は学問の神様で有名だから、飛梅を載せるよりも、牛を載せた方が文章に統一感がでると思ったから」と述べた。したがって、A女において、PRパンフレットを作成させるために、ロジックツリーを用いて情報の整理をさせたことは、テーマに即した情報を吟味・精選し、焦点化させることができたため、筋のおった文章を意識して作らせるのに有効であった。

【資料27】 A女の担当記事



ウ A I D M A (Attention, Interesting, Desire, Memory, Action) の法則

【資料28】 A女の発表原稿（番号は文番号とする）

A女の発表原稿		AIDMA
① 太宰府天満宮について紹介します。		A
② そろそろ受験シーズンになりましたね。		I
③ あなたが受験生のとき、合格祈願をしますか？		
④ 福岡にはたくさんの神社があります。		I
⑤ その中でも受験生は太宰府市にある太宰府天満宮に行きます。		
⑥ 太宰府天満宮には、学問の神様菅原道真が祀られていて、学問についてはとても御利益があるところです。		D
⑦ 他にもお守りを買ったり、そこにある牛の像の頭をなでたりすると頭が良くなるといわれています。		D
⑧ お参りだけではありません。		I
⑨ 菅原道真が食べたといわれる餅の中に餡が入っていて外はカリカリ、中はモチモチでホカホカの梅が枝もちも人気です。		D
⑩ みなさんも行ったら、是非買ってみてください。		M

【資料28】は、A女の発表原稿である。A女は、太宰府天満宮の良さを聞き手に記憶 (Memory) させて、行動 (Action) させるために、太宰府天満宮の魅力 (Attention, Interesting, Desire) をどのように表現すべきであるかを考えた結果、このような内容を考えた。まず、情報に対する注意を促す (Attention) ために、①で、太宰府天満宮について話すという大枠を提示している。次に、「受験」というキーワードを基に、来年度受験生となる鶴谷中学校の生徒の興味をひくような (Interesting) 話の流れを②③で作っている。そして、太宰府天満宮の魅力を強調するために、④を提示した上で、たくさんある神社の中で一番人気があることを⑤で示し、さらなる興味 (Interesting) を促している。加えて、⑥⑦で太宰府天満宮の学業成就の価値付けを行うことで、欲求 (Desire) に訴えている。ここには、【資料26右】(P14参照)のロジックツリーが生かされている。また、鶴谷中学校の生徒が資料として作成したパンフレットを見ながらこのVTRを見ていることを想定し、+αの内容として⑧⑨で梅が枝もちの話も加え、より親しみやすくアピールをしていることがわかる。

しかし、聞き手に記憶を促す（Memory）最後のコメント⑩が「みなさんも行ったら是非買ってみてください」となっており、梅が枝もちをアピールしたものととらえられがちな内容になってしまった。最後は、もう一度一番伝えたいことを話すという話の流れをつくるための助言が必要であった。終末の運び方に課題は残したが、【資料29】の感想にもあるように、A女において、AIDMAの法則に則り、話の流れを作らせたことは、「福岡に行きたい」と思ってもらいたいという目的意識を大切にされた効果的な論理構成や展開を意識させる手助けとなった。そのため、概ね有効であったと考察する。

【資料29】 AIDMAのA女の感想

【自己評価】 4 ③ 2 1

最初は聞いから入って最後に福岡に行きたいと思われような話し方をすればいいのかの手助けになりました。もつこの法則を使ってもいい話し方ができればいいと思ひました

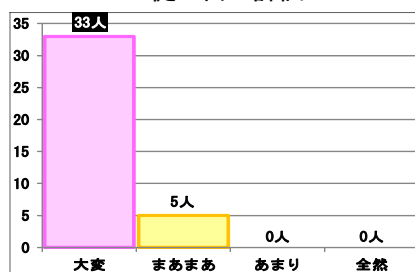
⑥ 実践1の全体考察

【視点1】 2種類の交流の場の設定の有効性について

ア 対象者と学習者間との交流

【資料30】は、対象者との交流の場を設定したことに對する生徒の自己評価である。33人の生徒が有効性を感じている。主な理由は、「本当の相手がいると思うとやりがいがあったし、絶対行きたいと思わせたかったから」であった。ここから、相手意識を大切にしながら納得させるための方法意識をもつことの必要性を認識していることが読み取れる。また、「鶴谷中学校の佐伯市PRよりいいものを作りたいと思ったから」という回答も多かった。ここから、相手よりもより多くの生徒に福岡に足を運んでみたいと思わせたいという競争意識が目的意識を持続させたと判断する。一方で「まあまあ」と回答した生徒の中に、「交流はしたけど、実際に会ったわけではないので、なんともいえない」と回答した生徒がいた。交流の場としては、感想は送られてきた。しかし、直接対面ではないため、双方向の活動とならず、場面意識を生み出すことができなかった。

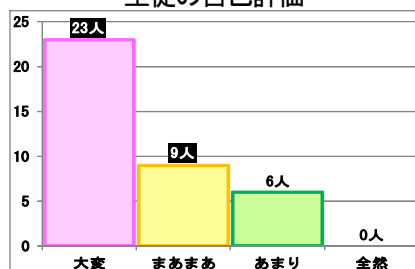
【資料30】 対象者との交流の場での生徒の自己評価



イ 学習者同士での交流

【資料31】は、学習者同士での交流の場を設定したことに對する生徒の自己評価である。多くの生徒が有効性を感じている。有効であったと判断する最も多かった理由は、「鶴谷中の生徒に福岡に行きたいと思わせようとみんなで協力することができたから」であった。同じ目的をもって活動に臨むことができたことを評価していた。しかしながら、「まあまあ、あまり」と感じている生徒が15人いた。主な理由としては「福岡のよさは皆で考えられたけど、本当にこの情報でいいかわからなくて、うまく活動できなかった」「パンフレット作成のデザインなどの分担がうまくいかなかったから」などが挙げられた。以上の2点から、学習者同士での交流の場を設定したことは、共通した目的意識をもたせることができたため、概ね有効であったと判断する。一方で、パンフレット作成活動における協働のあり方と、早い段階で対象者へのリサーチができる場の設定が必要であることがわかった。

【資料31】 学習者同士の交流の場での生徒の自己評価



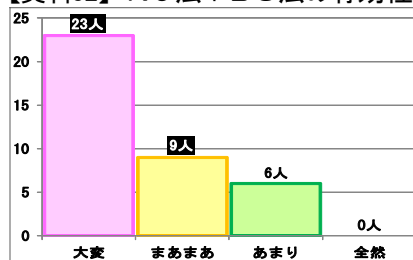


## 【視点2】フレームワークの有効性について

### ア K J法+B S法の有効性について

【資料32】は、「収集する」段階で、K J法を基にB S法を行った際の情報の広がりについての教師の評価である。整理したカテゴリーを基に32人の生徒が情報を広げていた。また、「情報収集のブレをなくすのにK J法は役に立ったか」という問いに、約8割の生徒が効用を実感したと答えた。情報を収集する際に、情報をB S法だけで広げさせるのではなく、K J法を取り入れることで、整理をさせながら収集させたことは、目的意識を明確にさせ、必要な情報を収集・選択させるのに有効だったと考察する。

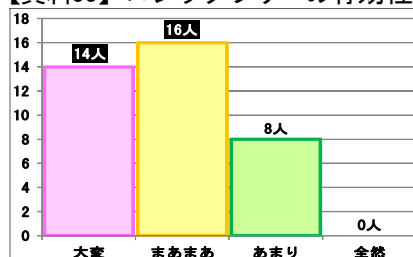
【資料32】 K J法+B S法の有効性



### イ ロジックツリーの有効性について

【資料33】は、「整理する」段階におけるロジックツリーが「表現する」段階での話す内容に生かされたかどうかの教師の評価である。観点は、アピールするものの特徴を捉え、ラベルをそろえることができたかと、具体的な内容を述べるができているかである。30人の生徒が情報を整理し、必要な情報を取捨選択できていた。また、これによって29人の生徒が、必要な情報を整理しながら文章にすることができた。さらに、ロジックツリーが使いやすかったと評価した理由について、19人の生徒が「図式化することで情報がわかりやすいので、どの情報を選ぶときに選びやすいから」ということを挙げていた。したがって、「構築する」段階におけるフレームワークの活用は有効に働いたと考察する。

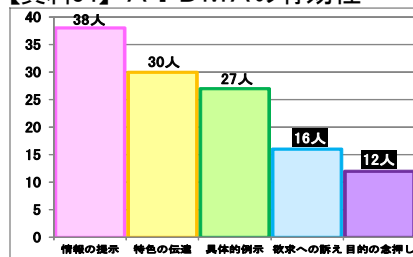
【資料33】 ロジックツリーの有効性



### ウ A I D M Aの法則の有効性について

【資料34】は、「表現する」段階で、A I D M Aの法則を用いたことによる教師の評価である。聞き手の関心を高める話の流れをつくることができていたかどうかを5つの観点から評価した。聞き手の注意をひくための「情報の提示」と「特色の伝達」はほぼ満足いく形で提案できていた。聞き手に興味を引かせるための「具体的例示」は27人の生徒が説明できていたが、相手意識で最も重要な「欲求への訴え」は16人と4割程度で、相手意識の必要性を感じてはいるものの、実践に結び付けさせることができなかった。また、目的を達成させるための最後の「目的の念押し」についても12人しかおらず、3割しか的確に記せていなかった。話す際の文章の論理の構成・展開として、双括型に即したものを提示して、相手意識・目的意識・方法意識をさらに高めることができるような指導が必要である。

【資料34】 A I D M Aの有効性



## ⑦ 成果と課題 (成果○ 課題●)

### ア 2種類の交流の場の設定について

- 対象者との交流の場を設定したことは、生徒に明確な目的意識と相手意識を基盤にして他の言語意識を大切にすることの必要性を認識させることができた。
- 相手意識をより明確にもたせ、効果的に説明力を高めるためには、場面意識がポイントに

なる。したがって、双方向での学習やフィードバックの場を仕組む必要がある。

- 本実践では、鶴谷中学校の生徒の福岡の知識を調査を行っていなかった。相手の心を動かすような説明を行わせるためには、相手の属性や予備知識などを調査させる必要がある。

イ フレームワークの有効性について

- 生徒自身がどのような情報を用いて、伝えたい内容の方向性を決めていく過程において自分の考えを焦点化させていくことができたため、有効であった。
- 「表現する」段階において、効果的に説明することができるように、学習過程内で双括型のPREP法などのフレームワークを用いることで、流れを整理させる必要がある。

## (2)実践2 単元 セールスの達人 ～車を売り込もう～

### ① 実践1の課題から

実践1の課題	
<b>【2種類の交流の場について】</b> ● 相手意識をより明確にもたせ、効果的に話す力を高めるためには、直接関わる場や事前調査が大切になる。したがって、 <b>双方向での学習やフィードバックの場を仕組む必要がある。</b>	<b>【フレームワークについて】</b> ● 「表現する」段階において、効果的に伝えることができるように、学習過程内で <b>双括式のPREP法などを用いることで、流れを整理させる必要がある。</b>
実践1の課題解決のための手だて	
○ 双方向での学習を確実に仕組むために ・「収集する」段階と「表現する」段階に対象者との交流の場を仕組む。	○ 論理的な構成や展開を意識させるために ・「整理する」段階で論理フレームワークを手だてとして講じる。

### ② 目標

○ ターゲットの購買意欲をわきたたせるようなPR内容について考えようとする。
○ ターゲットから得た情報をもとに、収集した情報を整理して、テーマに基づいた情報を選択して、資料を作成することができる。
○ 資料を基に、相手に売り込もうとする自動車の魅力が伝わり、買いたいと思わせることができるような文章の構成や展開を組み立てることができる。
○ 相手や場の状況に応じて、待遇表現を使い分けることができる。

### ③ 単元計画

【手だて①】学習課題：担任の先生に車を売り込もう。			
<b>「収集する」段階（2時間）</b> ・学習活動 ・ターゲットの情報を入手する ・車の情報を確認する	<b>「整理する」段階（2時間）</b> ・学習活動 ・情報を整理し、ニーズに合わせて情報を選択する ・資料を作成する	<b>「表現する」段階（4時間）</b> ・学習活動 ・資料を用いてPRする（プレゼンテーション活動） ・先生に評価してもらう	
【手だて②】学習形態 対象者+学習者	【手だて②】学習形態 学習者+学習者	【手だて②】学習形態 対象者+学習者	
【手だて③】 K J 法+B S 法	【手だて③】 K J 法+S W 分析	【手だて③】 PREP法,SDS法,DESC法	【手だて③】 A I D Aの法則

### ④ 本実践における言語意識の位置付け

言語意識	生徒の意識
目的意識	自動車会社のセールスマンとして、自社の車を購入してもらう。
相手意識	自動車の購入を本気で考えている先生
場面意識	商談の場面
方法意識	プレゼンテーションソフト（Power Point）を用いて直接PR
評価意識	自社の車の価値（よさ）と先生のニーズとの整合性の有無

⑤ 授業の実際と考察

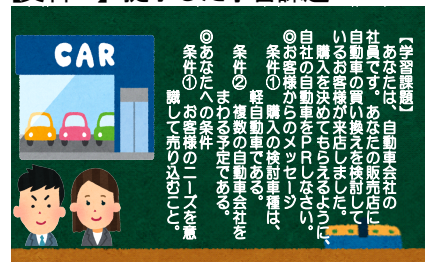
ア「収集する」段階（2時間）

まず、学習課題（【資料35】）を提示した。ここでは、単元のゴールを意識させるために、現在B先生が実際に自動車購入を検討しようとしていることを伝えた。その上で、皆で自動車会社のセールスマンになって、車を売り込むことを提案した。次に、どの車を購入したいか話し合わせた。ここでは、購買の際、対象商品に対する購入側の視点があることに気付かせるために、今回のプレゼン対象機種となる自動車を提示し、もし自分が買うならどのような視点で車を選ぶかと問うた。生徒から出た意見を基に、K J法+BS法を用いて「デザイン性」「機能性」「価格」「安全性」という4つの視点にまとめた（【資料36】）。さらに、ターゲットであるB先生の情報を入手させるための方法をお話し合わせるために、B先生が何を重視しているかを知るためにはどうすればよいかを問うた。生徒は、アンケートとインタビューの2つを検討し、先生の都合のよい時間に調査をすることができるアンケートを採用することにした。最後に、アンケートを作成させた。ここでは、K J法+BS法でまとめた4つの視点を組み込ませた（【資料37】）。

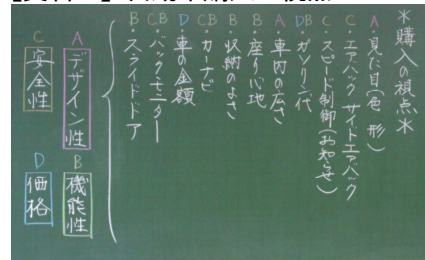
イ「整理する」段階（2時間）

まず、各班に与えられた車種のPRポイントがどこにあるかを話し合わせた。ここでは、B先生のニーズに応えることができる情報が提供可能どうかを確認させるために、「収集する」段階で入手したA先生の情報を基に、事前に自動車会社からいただいたパンフレットの内容を検討させた。その際、B先生の購入したい理想の自動車に近づくよう、提案する自動車の価値を問うた。次に、各班で、担当する自動車のウリを分析させた。ここでは、班員に共通理解を図らせるために、【資料38】のK J法+SW分析（SWOT分析の改訂版）を提示し、4つの視点（デザイン・機能性・価格・安全性）から自動車を分析させた。さらに、担当自動車の価値をプレゼンシートで作成させた。ここでは、担当自動車の価値をB先生に実感させるために、K J法+SW分析で出した内容を基に、各担当部分の文章を作成させた。その際、構成や展開を意識させるために、【資料39】（残りは、【資料13】P9参照）など3つの論理フレームワークを提示し、使いやすいものを選択させた。最後に、プレゼンシートの内容をふり返らせた。ここでは、B先生の購買意欲をかき立てるために、B先生が自動車に求めているものと、ウリ（よさ）とした内容の整合性を確認させた。

【資料35】 提示した学習課題



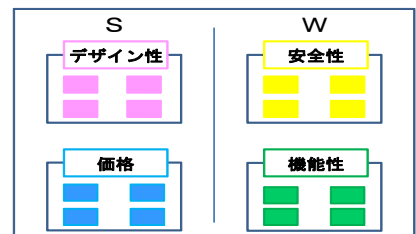
【資料36】 自動車購入の視点



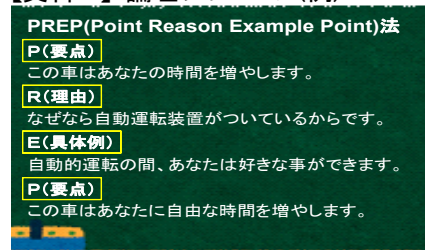
【資料37】 アンケート



【資料38】 K J法+SW分析



【資料39】 論理フレーム（例）



ウ 「表現する」段階（4時間）

まず、今回の学習課題である「担当している自動車を購入させる」という目的を達成させるためには、訴求効果のある資料作成が必要であることを確認させた。ここでは、実践1で提示したA I D M Aの法則を想起させるために、某通信販売の映像を視聴させた上で、販売者の論理展開のあり方を確認させた。次に、音声言語と文字言語における訴求効果の違いを捉えさせた。ここでは、話す行為を伴うプレゼンテーションの場合、論理性のノイズとなる要素が含まれることに気付かせるために、通信販売の映像をとおして、提供したい商品の説明内容以外に印象に残っているものはないかを問うた。生徒は、販売者の表情やジェスチャー、声、+αにあたるおまけのお得感などを挙げた。そこで、販売者自体の魅力や、ノンバーバルコミュニケーションの力に頼る部分があることを認識させた。加えて、ターゲットに商品を売り込むために、売り手は商品の価値以外のものを利用することがあることを伝え、商品に絶対的な自信があることを条件に提案資料だけでB先生に提案するよう指示した。さらに、作成したプレゼン資料シートの説得力を高めさせた。ここでは、各自がパワーポイントで作成したプレゼン資料シートの記載内容における論理性の

有無を確認させるために、B先生の購買意欲をかきたてる要素があるか問うた上で、相手の欲求を満たすことの必要性を説明した。その際、【資料40】のA I D Aの法則を提示し、「D (Desire)」をB先生の日常をより豊かにできる内容にするよう助言した。その後、B先生へのプレゼンテーションを行った（【資料41】）。最後に、B先生からの評価をもとに、今回の活動についてフィードバックを振り返らせた（【資料42】）。ここでは、相手の心を動かすための工夫について話し合わせた。その際、先生が評価した班にどのような特徴がみられたのかを問うた。生徒は、「相手意識、方法意識、場面意識」があることを発表した。そこで、目的意識と評価意識は不要かと問うと、それらを達成させるために3つの言語意識が必要であることを述べた。

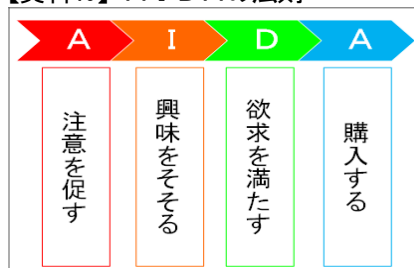
⑥ 抽出生の考察

【視点1】2種類の交流の場の設定交流の場

ア 対象者と学習者間の交流の場

【資料43】は、対象者であるB先生との交流についてのA女の感想である。A女は、B先生との交流をとおして「相手意識・場面意識」の必要性を学んだと記している。「B先生が求めている車の条件を満たして」とあるように、対象者に対する意識（相手意識）を大切にしていることが読み取れる。したがって、学習過程に、対象者との交流の場を仕組んだことは、対象者への意

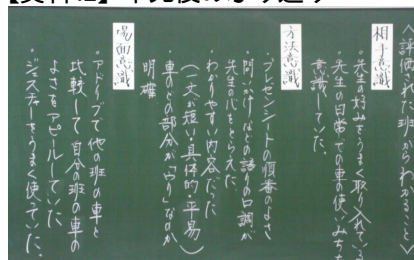
【資料40】 A I D Aの法則



【資料41】 プレゼンテーションをしている様子



【資料42】 単元後の振り返り



【資料43】 B先生との交流の感想

相手意識	目的意識	方法意識	場面意識	評価意識
<p>まず、覚えてもらえるように、先生が求めている車の条件を満たして、その良さがあることについて、どのような効果があるかの場面意識も大切にしました。</p>				



識をもってPRする活動に臨むためのよい影響を与えたと判断できるため、A女にとっては有効であったと考える。また、学び得たもう一つの言語意識である場面意識については、「その良さがあることによって、どのような効果があるのかの場面意識を大切にしたい」と記している。具体的にどのような意味なのかを問うたところ、A女は、「先生と直接商談することで、先生の心の動きを読み取ることが大切だと思う」と語った。そこで、「もしB先生が悩んだ顔をしたらどうしようと思ったの？」と尋ねると、「買いそうになってくれるように、先生の望むことやできることをつたえなくちゃいけないと思った」と語った。場面意識とは状況意識のことでもある。A女にとって、対象者との交流の場を設定したことは、事前に作成したマニュアル的な原稿だけではうまくいかないこともあることも含め、臨機応変に対応することも必要であることを捉えさせることができたため、有効であったと判断する。

#### イ 学習者同士の交流の場

【資料44】は、学習者同士の交流の場の有効性についてのA女の感想である。班での交流はとでも有効であったと「4」で評価をしている。感想では、「班で協力して工夫できたので楽しかったです」とあるだけで、論理性の高まりなどに言及はみられなかった。本研究では、グループでの活動を行った。班で作成したプレゼンテーション資料では、担当している自動車のPRの順番について、建設的な意見を述べ合いながら検討している姿が見られた。最終的に完成した作品の資料の展開をみても、自動車のウリとなる「機能性」と「価格」に特化することで、対象者のニーズを意識した資料になっている。この班では、アンケートの中で、自動車の使用頻度として、子どもたちの送り迎えや買い物が挙げられていることに着目し、ウリとしてとらえた5つの機能を①スライドドア②収納スペース③ガラス④低燃費⑤価格の順番で構成し、資料を作成した。対象者の購買意欲を高め、決心させるために、具体的には、自動車の用途を最優先し、買い物や子どもの送り迎えに焦点をおき、使いやすさをアピールしていた。したがって、学習者同士で交流の場を設定したことで、グループ活動をみた場合、売り込むために与える情報を焦点化することを決定した上で、先生の心を動かすことができるように情報に優先順位をつけることができた。その結果、論理展開を意識した資料作成ができたため、有効であったと判断する。

#### 【資料44】 学習者同士での交流の感想

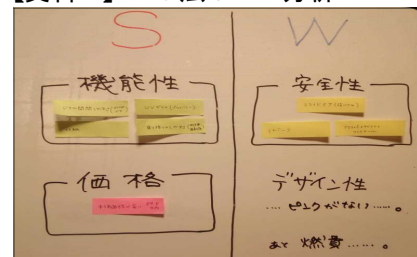
【自己評価】	④	3	2	1
自分たちが、その車の社員になって、その会社作 その車のお話をパソコンを使ってアピールしたり、 アンケートを通じて先生が喜ぶ車を紹介する ために班で協力して工夫できたので楽しかったです。				

#### 【視点2】 フレームワークの有効性について

##### ア KJ法を基にしたSW分析

A女の属するグループは、C社の自動車を売り込むことになっている。そこで、アンケートを基に入手したB先生の情報からA女のグループでは、【資料45】のような分析を行った。A女のグループでは、C社の自動車の強み(S)を「機能性」「価格」、弱み(W)を「デザイン性」「燃費」と分類した。そこで、A女のグループでは、「機能性(ドアの開閉しやすさ、UVガラス、収納、乗り降りのしやすさなど)」特化して、ウリとした。結果、A女のグループは、強みとしていた「機能性+価格」でプレゼンシ

#### 【資料45】 KJ法+SW分析



ートを作成することにした。一番の弱みである「燃費」をあえて伝えなかった理由を問うたところ、「他の車の方が燃費がいいので、この情報を伝えることはマイナスになる」と答えた。KJ法+SW分析の結果、販売に不利になる要素を伝えないと判断したことは、プレゼンシートを作成する際にどの情報を使うか考える際に効果があったと考える。

イ 論理フレームワーク

【資料46】は、論理フレームワークを提示する前のA女の文章である。そして、【資料47】は論理フレームワークを提示した後のA女の文章である。

【資料46】「表現する」段階の最初の時間にプレゼンシートに記した文章

- |   |  |
|---|--|
| ① | 夏や日差しが強い日、車内に入ってくる日を浴びて運転してしまっていて日焼けをしてしまったという経験や、日焼け対策が大変な事はありませんか？   |
| ② | この●●（引用者註：対象とする自動車名のこと）は、プライバシーガラスを採用しており、紫外線と赤外線をカットして日焼けやジリジリ感を防ぎます。 |
| ③ | 可視光線は通過するので、明るい車内で楽しく運転できます。   |
| ④ | さらに、室内温度の上昇を抑えるので、ガソリンの消費が減り、お財布にも地球にも優しいです。                           |

【資料47】論理フレームワーク（PREP法）を用いてプレゼンシートに記した文章

POINT	① 2つの性能のガラスが採用されている●●を私はおすすめします。
REASON	② なぜなら、地球にも人にも優しいからです。
EXAMPLE	③ 日焼けは女の大敵です。EKワゴンは、紫外線も赤外線もカットしてくれるUVガラスを採用しているので、日焼けやジリジリ感を防いでくれます。B先生は1年中美しいままでいられます。 ④ また、美しい地球も守ってくれます。プライバシーガラスになっているので、室内温度の上昇を抑えることができます。ガソリンの消費を減らすことができるので二酸化炭素の排出はもちろん、資源も守ることができます。プライバシーガラスなので、B先生のプライバシーも守ってくれます。運転中、肉まんを食べても大丈夫ですよ。 ⑤ そして先生は母であり主婦です。毎日の家計を考えると、ガソリンの消費が少ないのもポイントになると思います。
POINT	⑥ このような理由から、私は「UVガラス」を採用した●●を先生におすすめします。

【資料46】は、「表現する」段階の最初の時間にプレゼンシートに記した文章である。A女は、実践1の福岡PRの際、論理展開にズレがある文章を作成していた（【資料28】P14参照）。そこで、実践2では論理フレームワークを3種類提示した。実践1におけるA女の文章の欠点を指摘し、どのフレームワークが課題を克服できるか問うた。結果、A女は、PREP法を選択し、【資料47】の

【資料48】論理フレームワークのA女の自己評価

【自己評価】	4	3	②	1
取り入れてシートに書くとき、上手にPREP法を取り入れることができなかったのもう少しPREP法を上手に取り入れることができればか、と思いました。				

ような文章を作成した。P（POINT）で①に対象自動車をすすめるという最も伝えたいことを提示している。そして、ガラスに注目させるために、「2つのガラスの性能」があることをアピールしている。そして、説得力をもたせるためのR（REASON）を提示し、③～⑤でガラスの性質を具体的に説明している。さらに、「収集する」段階で得たB先生のニーズや情報をうまく絡め、ガラスのよさを表現している。これにより自動車の価値を高めている。最後に、⑥で再度P（POINT）を提示することで念押ししていることがわかる。【資料48】は、A女の論理フレームワークの自己評価である。評価は低いですが、実際の文章では先生の欲求に絡めて文章展開を行っている。したがって、A女には、効果的な論理展開のあり方を捉えさせるのに有効であったと判断する。

## 8 研究のまとめ（実践2の全体考察も絡めながら）

### (1) 【視点1】2種類の交流の場の設定の有効性について

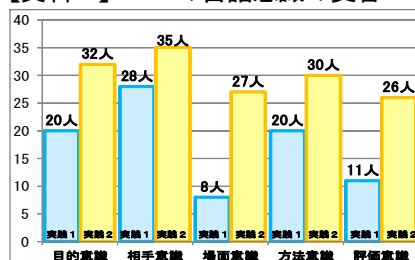
#### ① 対象者と学習者間との交流

【資料49】は、5つの言語意識における実践1後（左）実践2後（右）の生徒の自己評価の変容である（複数回答可）。どの言語意識も伸びが見られ、概ね必要性を感じることができていると判断する。特に、場面意識については実践2での伸びが大きい。理由として、「実際に目の前でやりとりをすると、どうしても先生の顔色が気になるので、状況に応じて内容を変えることも必要だと思った」といったものが多く見られた。また、実践2の最後の授業でのふり返り（【資料42】P19参照）のように、相手意識と場面意識と方法意識をもつことが大切だと考えるようになった生徒が6割を占めた。【資料50】は、対象者との交流の場の設定における有効性に対する実践1後（左）と実践2後（右）の生徒の自己評価の変容である。実践2では全員が有効性を感じている。主な理由としては、「実際にアンケートをとったり、直接プレゼンできたりしたので、本当に車を売り込みたいと思って一生懸命に取り組めたから」などがあつた。また、「実践2に比べると、実践1の印象が消えている」と回答した生徒もいた。実践1との違いは、対象者の影響の強さにあると考える。したがって、実在する対象者と直接交流する場を設定したことは、説明力に結びつく5つの言語意識も生徒の活動意欲も高めることがわかつた。

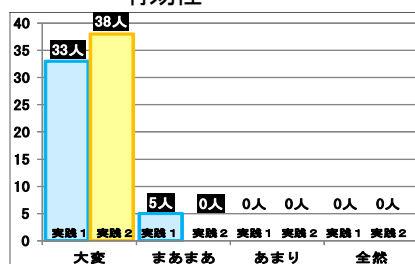
#### ② 学習者同士での交流

【資料51】は、学習者同士の交流の場の設定における有効性に対する実践1後（左：水色）と実践2後（右：黄色）の生徒の自己評価の変容である。実践2の方が学習者同士での交流に対して有用性を感じている。理由としては、「プレゼンシートは、最終的にくっつけなくてはならないから全員の関わりがなくては仕上がらなかったから」や「全体の統一感がないといけなから、お互いの文章の読み合わせをしたのでよかった」などがあつた。また、全実践後に学習者同士の交流で大切にしたい言語意識について質問したところ（【資料52】）、目的意識と方法意識を重点的に大切にしたいことがわかつた。以上の結果から学習者同士での交流の場を設定することで、相手を説得したいという目的意識の持続と説明力に結び付く方法意識を高められることがわかつた。

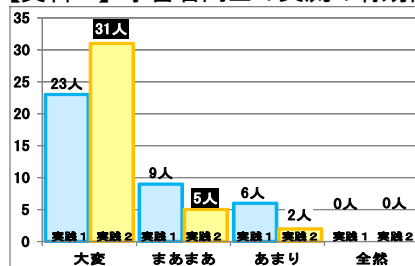
【資料49】5つの言語意識の変容



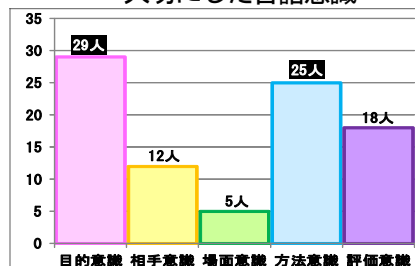
【資料50】対象者との交流の場の有効性



【資料51】学習者同士の交流の有効性



【資料52】学習者同士の交流の場で大切にしたい言語意識



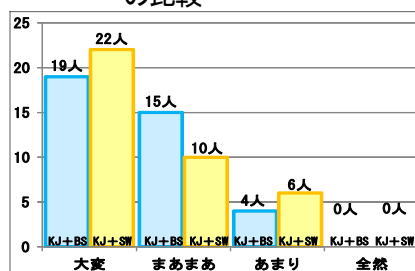


(2) 【視点2】 フレームワークの有効性について

① KJ法を用いたフレームワーク

【資料53】は、実践1「KJ法+BS法」(左:水色)と実践2「KJ法+SW法」(右:黄色)の情報収集のしやすさを生徒に評価させたものである。KJ法+SWの方が扱いやすいと32人の生徒が評価している。理由として、「ドッキングがいい」「優先順位を整理しやすかった」などが挙げられた。生徒の記述から、今回の実践にみられるようなウリをPRするという活動の場合、情報を提供する順番が重要になってくる。そのため、情報を広げ、必要な情報を自らで取捨選択する「KJ法+BS法」を用いるよりも、価値の優先順位を明確にできる「KJ法+SW法」を用いる法が有効であると考えられる。

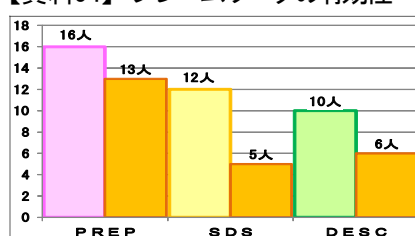
【資料53】 KJ法+BS法とKJ法+SW分析の比較



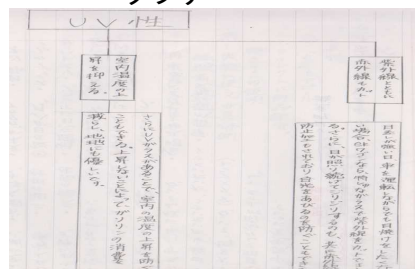
② 論理フレームワーク

【資料54】は、今回提供した各論理フレームワークの使用生徒の人数(左:PREP桃色, SDS黄色, DESC緑色)と、車のよさと先生の購買意欲を刺激する内容が伝わってくると評価できる原稿に変容した生徒を(右:橙色)方法別に比較したものである。PREP法を効果的に活用できた生徒は16人中13人であった。SDS法では、12人中5人であった。また、DESC法においては、10人中6人であった。PREP法は、理由と具体例を書くというフォーマットのもとで作成するため、書くべき内容が明確になっていたと判断する。今回の活動は班活動であったため班全体のスライドの構成を確認したところ、SDS法のDの部分にPREP法を挟み込んで論理構成を行った班が2班もあった。実は、この班がわかりやすいと38人中

【資料54】 フレームワークの有効性



【資料55】 実践2で作成されたロジックツリー

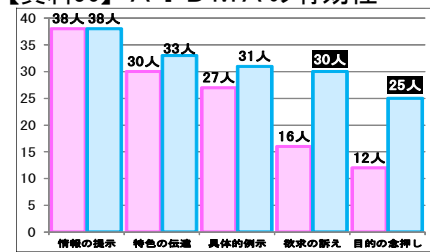


23人の生徒が回答した。なぜなら、全体を包括する論理展開の中に、具体的例示を加えることになるので、よりわかりやすく説明されるからだ。選択制にして、複数の論理フレームワークの情報を提供したことで、イノベーションを起こしたと考えられる。結果、「整理する」段階で、複数のフレームワークを提供し自主的に選択させたことで、自分たちの伝えたいことがより相手に伝わる方法を選択し、話の流れをどのように運べばよいかをつかむことができたため、有効であった。一方、実践1で使用したロジックツリーについては、【資料33】(P16参照)にみられるように、30人の生徒が有効性を実感していた。そのため、実践2で実際に手だてとしてなかったにもかかわらず、自ら活用している姿があった(【資料55】)。したがって、ロジックツリーは、文章構成の際、情報を整理した上で、取捨選択させる際に有効に働くことがわかった。

### ③ A I D (M) Aの法則

【資料56】は、A I D (M) Aの法則の有効性を生徒評価を基に実践1（左）と実践2（右）で比較したものである。実践1で課題としていた「欲求の訴え」と「目的の念押し」が約2倍に増えた。増えてはいるものの、実は質が異なる。実践1では、相手の心をつかませるための原稿作成の足がかりとさせるために提示したが、実践2では、論理フレームワークを提示した後の提示となり、論理構成としては有益な手だてとはならなかった。しかしながら、伸びが見られた理由は、「欲求の訴え」については、原稿に「D」の視点を組み込むことを協調したからである。この法則は、対象者の心をつかむためのプロセスである。そのため、原稿を作成させる前の構成の段階で、生徒に「行動につなぐためには、どの情報を原稿に組み込むことが必要なのか」を模索させる際に手だてとして講じる方が効果的であると考える。「目的の念押し」については、提示した論理フレームワークとの関連性にあった。実践1の課題であった結論にブレがでないようにするため、双括型の論理フレームワークを2種類提示していた（PREP法、SDS法）。これによって、生徒にもう一度伝えたい内容を繰り返すことを意識させることができたと考える。その結果、「目的の念押し」を確実に記述できた生徒が増えたと判断する。したがって、今回の実践では、論理フレームワークを提示したことにより、相乗効果が生まれたと考察する。

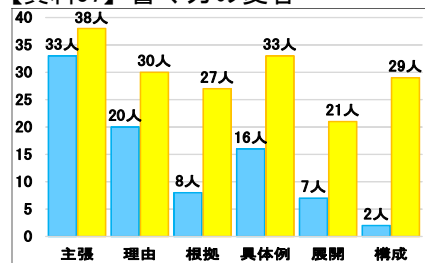
【資料56】 A I D M Aの有効性



### ④ 育てたい力の変容

本研究では、説得力を高めた生徒を目指す生徒像とした。そのため、「書く力（説得力ある論理展開）」を身に付けさせたい力として挙げていた。【資料57】は、書く力の変容を教師評価により、実践前（左：水色）と実践後（右：黄色）を比較したものである。ここでは、【資料7】本研究でめざす生徒像と育てたい力（P7参照）に明記していた「情報収集力」「論理構築力」をみとる。「情報収集力」については、「理由」を適切に表現できるようになった生徒が30人、「根拠」を適切に記述できるようになった生徒が27人となった。また、「具体例」については、33人も生徒が明確に書けるようになった。以上の点から、情報収集力の高まりがみられたと判断する。また、「論理構築力」については、「構成」（頭括型や双括型など）

【資料57】 書く力の変容



【資料58】 説明力の変容

説得力ある論理展開が苦手	相手意識が高い	相手意識が低い	説得力ある論理展開ができる
	C 18人→7人	A 2人→18人	
	D 10人→4人	B 8人→9人	

を意識して文章を組み立てられるようになった生徒は29人となった。論理フレームワークのフォーマットを提示したことで、書き方を習得させることができたと考える。加えて、「展開」についても、21人の生徒が相手の関心とこちらの伝えたいことを、どう組み合わせれば相手の心をつかむことができるかを意識して組み立てることができるようになった。この点は、A I D (M) Aの法則により生徒が展開を意識できるようになったため、フレームワークが手だてとして有効に働いたと考察する。【資料58】は、【資料6】（P5参照）にある実践前と実践後との比

較により、教師がみとった説明力の変容である。「説得力」を高めた生徒を目指すため、本研究では、相手のニーズに合わせ、訴求できる生徒を目指す生徒とした。結果、Cの14人、Bの2人がAに（計18人）、Dの3人がBに（計9人）、Dの3人がCに（計7人）なり、Dが4名と減少した。実践前では、相手意識を評価できた生徒は20人であった。実践後では、25人と増加した。特に、Aに相当する生徒は、16人も増加した。【資料49】（P22参照）の対象者との交流の場での言語意識調査でも、9割以上の生徒が相手意識を大切に活動していたことや、アンケートなどで得たB先生の情報を意識した提案内容が多く書かれていたことを評価理由としてあげたい。したがって、説明力を高めるために講じた2つの手だては、おおむね有効であった。

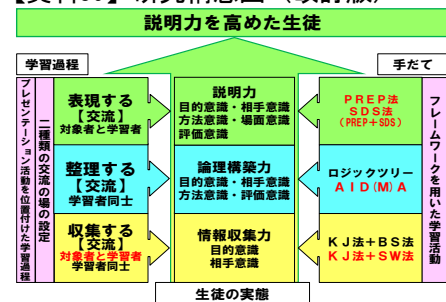
## 9 成果と課題

本研究の成果と課題から、【資料59】のように変更すれば、より説明力を高めた生徒が育つであろう。

### (1) 2種類の交流の場を取り入れた学習過程のあり方

- 「整理する」段階で、学習者同士の交流の場を設定したことは、目的の共通理解が図られるため、目的意識と方法意識を高めさせるのに有効であった。
- 「表現する」段階で、対象者との交流の場を設定し、その評価をフィードバックさせたことは、目的を達成させるためには（目的意識・評価意識）、相手意識・方法意識・場面意識が必要であることを認識させるのに有効であった。
- 今回のようなプレゼンテーション活動を仕組む際は、対象者の情報と提供する情報のふたつの情報の入手が必要になる。したがって、「収集する」段階では、対象者+学習者、学習者+学習者の両方の交流の場を設定する必要がある（情報収集力の手だての変更）。

【資料59】研究構想図（改訂版）



### (2) フレームワークの活用のあり方

- 今回のような言語活動を仕組む際には、最後の念押しが大きな影響を与える。そのため、双括型のフレームワーク（PREPなど）を提示すれば、論旨が一貫した文章を組み立てやすい。
- 「収集する」段階で、対象者のニーズと提供する情報との関係性をみとる必要がある。したがって、この段階で、優先順位を踏まえ情報収集が可能なK J法+SW法を提示すれば、情報の優先順位がわかるため、どのような情報を入手すべきかわかりやすくなる（情報収集力の手だての変更）。
- 「整理する」段階では、情報の選択をとおして、内容の構築を行うことが中心になるため、具体的な情報内容が可視化できるロジックツリーを活用する方が効果的である（P16参照）。また、この段階で対象者のニーズを基に提案する情報の組み合わせを考えさせるためには、A I D M Aの法則を提示することが望ましい（論理構築力の手だての変更）。
- 説明という活動を考えたとき、全体と部分が明確な構成にすることが必要である。そのため、文章を組み立てる「表現する段階」で、SDS法+PREP法を組み合わせたフレームワークを取り入れると、より整理された文章なると考える（説明力の手だての変更）。

### <参考文献>

- 文部科学省 『中学校学習指導要領解説 一国語編一』 東洋館出版社 2008年
- 小森茂 著 『「伝え合う力」の育成と音声言語の重視』 明治図書 1999年