

英語プレゼンテーションに特化した授業による論理的思考力を高める試み

—戦略的な英語プレゼンテーション技術の向上をめざして— **共同研究**

代表者：兵庫県立国際高等学校 教諭 眞田 弘和

概要 本研究は、英語プレゼンテーションに特化した授業を通して、論理的思考力の伸長を図るために行われた実践研究である。

スライドやスクリプト作成のノウハウを体系化し、その指導手順に従って授業を進めることで、生徒の意識やプレゼンテーションスキルがどのように変わっていったのかを観察した。

4月当初と12月に行った質問紙による調査や生徒が作成した各学期でのスライドとスクリプトを比較することにより、私たちが取り組んだ手法（GUEPメソッド）で、自ら情報を発信し、自分の考えを論理的に英語で発表する力が向上したことが明らかとなった。

また、質問紙による調査の項目を使って、論理的思考力を測る評価指標モデルを作り上げた。

一方で、ビジネスでの経験や知識もない生徒に、論理的根拠を示すデータを実際に短時間で調査させることは困難であることが判明した。

課題としては、生徒が情報収集を行いやすかつ提案が実現可能なテーマを設定することが必要である。

1 はじめに

兵庫県立国際高等学校は、平成15年に国際科の単位制高校として発足した。教育目標は、「1. 国際社会に貢献できる人材の育成」、「2. 自ら発信し、多文化、多言語も受容できる人間の育成」の2点である。開校以来、特に自らが国際社会に発信できる人材の育成に重点を置き、その基盤となる語学教育

と国際教育に力を入れて活動を展開している。本校では、英語は得意であるが、論理的思考を必要とする理数科目などを苦手とする生徒が多い。

生徒は、総合的な学習の時間、授業成果、海外研修などのプレゼンテーションにおいて、英語を流暢に話し、凝ったスライドを作成しているが、説得力や論理性に欠ける発表が目立った。このような現状に危機感を持った私たちは、国際社会で活躍できる資質を兼ね備えた人材を育てるためには、学校現場において論理的な英語プレゼンテーションを専門的に学ばせる必要があると感じた。

2 研究の概要

2.1 英語プレゼンテーションに特化した授業（GUEP）の誕生

GUEP（Global Understanding through English Presentation）は、グローバルな立場で自分の考え、意見、情報を相手に的確に伝えることができるよう、視覚資料や言語外要素を活用し、戦略的な英語プレゼンテーション技術を身につけることを目的とし、平成21年4月に本校で新たに専門科目として立ち上げられた講座である。

神戸大学国際コミュニケーションセンターのProfessional English Presentation（PEP）コース担当の石川慎一郎准教授の指導の下、平成20年1月よりGUEPのカリキュラムを作成し、国際科専門科目として約1年半の準備期間を経て、平成21年4月より開講した。以下に誕生までの流れを記す。

これまでの経過

- 平成20年1月 神戸大学 PEP (= Professional English Presentation) 担当者から、英語プレゼンテーションに関する指導助言を受ける。
- 平成20年2月 神戸大学 PEP コースの集中合宿を視察
- 平成20年5月 GUEP の基本方針、年間指導計画を作成
- 平成20年6月 GUEP が本校の国際科専門科目として開講が決定
- 平成20年9月 PEP の授業を視察 (本校教員による授業参加)
- 平成21年2月
- 平成21年3月 校内英語プレゼンテーション研修
- 平成21年4月 GUEP 開講

2.2 研究の目的

本研究では、国際社会で活躍するために欠かせないスキルである「英語プレゼンテーション」に特化した授業を通して、論理的思考力を高めることを試みる。さらに、GUEP の授業中に行った活動・指導方法が論理的思考力を高めるために有効であるかどうかを検証する。

2.3 GUEP の授業構成について

大きくは、次の3つの分野で構成されている。

- ① 基本的なプレゼンテーション技術：講義やビデオにより理解する。
- ② 「コンテンツプレゼンテーション」：教科書のプレゼンテーション技術の要点を生徒が章ごとに英語でプレゼンテーションを行い、お互いに教え合う。
- ③ 「トピックプレゼンテーション」：環境対策、日本のよさ、グローバル化など、異なったテーマに沿った企画や提案を英語でプレゼンテーションする。

2.4 GUEP メソッドの流れ

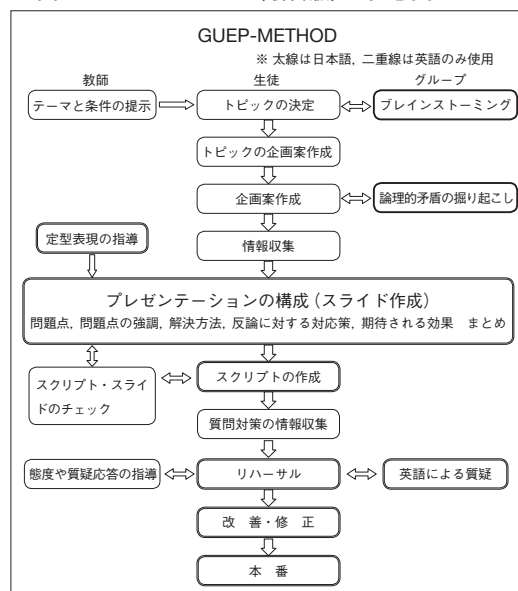
9か月にわたる授業実践を通じて、私たちはトピックプレゼンテーションで有効な授業方法を確立していった。具体的な手順を以下に記す。

- ① プレゼンテーションのテーマ (例：日本のよさをビジネスにする) を提示する。

- ② テーマの条件、実施環境、聴衆、予算などを設定する。(日本語)
- ③ グループでブレインストーミングをし、できるだけ多くのトピック (アイデア) を出し合う中で優先順位を決め、1人ずつトピックを決定する。(日本語)
- ④ トピックについて情報をインターネットなどで収集し、簡単な企画書を作成する。(日本語)
- ⑤ グループでトピックの概要を発表し合い、論理的矛盾の掘り起こしを行う。(日本語)
- ⑥ 企画書作成のために、さらなる情報収集と自分のアイデアに対して厳しい批評者になり、対策を考える。
- ⑦ 定型表現 (自己紹介、プレゼンテーションの構成、Q&A など) の練習をする。(英語)
- ⑧ スライド作成において、問題点、問題点の強調、解決方法、反論に対する対応策、期待される効果、まとめを意識し作成する。(英語)
- ⑨ スクリプトを作成し、覚える。(英語)
- ⑩ 聴衆に質問される内容を予想し、対応策や説明するためのデータや情報を収集する。
- ⑪ 完成されたスクリプトやスライドを教師によりチェックする。
- ⑫ 各自リハーサル (教師によるチェックあり)
- ⑬ 本番

上記①から⑬を概念図で示す (図1)。

▶ 図1：GUEP メソッド (最終版) の概念図



2.5 GUEP で伸長を図る4つのモジュール

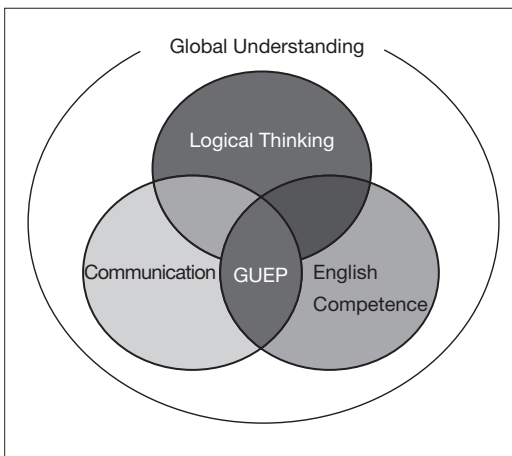
私たちは英語教育において育むべき能力を、以下に挙げる4つのモジュールととらえ、すべて含まれた授業が理想であると考えている。

- ① English Competence：聞く、話す、読む、書くの4つからなる英語能力。
- ② Communication：積極的に他者と意思疎通を図ることによってお互いを理解しようとする力。
- ③ Global Understanding：自国と世界のさまざまな文化や課題を広い視野で学び、相互理解を図ることができるようになること。
- ④ Logical Thinking（論理的思考）：話す内容に一貫性があり、批判に対して事実に基づいて説明できる力。

しかし、これまでの英語関係の授業では、English Competence は必修英語科目、Communication は授業でのALTの活用や海外研修での学校交流やホームステイ、Global Understanding は国際科の専門科目や「総合的な学習の時間」、地歴公民の授業、Logical Thinking は専門科目 Discussion & Debate や英語表現の科目などで指導してきた。しかし、その多くが最大3つまでのモジュールを意識して構成された内容であった。

そこで私たちはGUEPを開講するにあたり、これまでに意識されてきた①English Competence、②Communication、③Global Understandingに加え、4つ目のモジュールであるLogical Thinkingを組み込んだ授業を計画した。概念図を図2に示す。

▶ 図2：モジュールの概念図



英語プレゼンテーションにおけるCommunicationとEnglish Competenceの評価方法については汎用性のある評価方法が既に存在するが、Logical Thinkingについては、リサーチの段階では、授業で生徒の力を客観的に測れるものが見当たらなかった。

そこで、私たちはLogical Thinkingに関連している、客観的に評価できる項目を考え出した。そしてその中から授業の中で特に指導の力点を置いているものを精選し、最終的には、汎用性のある評価指標を作成することをめざした。

2.6 PISAとGUEPの学力観

PISA (Programme for International Student Assessment) とはOECD (経済協力開発機構) による国際的な生徒の学力到達度調査のことで、多くの国では、義務教育終了段階にある15歳の生徒を対象に行われているものである。私たちは、このPISAの提唱する新たな学力観である「キー・コンピテンシー」とGUEPのめざす学力観に共通点を見いだした。

PISAとGUEPがめざす学力を以下にそれぞれ記す。

●PISAのめざす学力

- ① 道具を相互作用的に用いる
 - ・言語、シンボル、テキストを活用する能力
 - ・知識や情報を活用する能力
 - ・技術を相互作用的に活用する能力
- ② 異質な集団で交流する力
 - ・他者と良好な関係を作る力
 - ・協力する能力
 - ・争いを処理し、解決する力
- ③ 自律的に行動する能力
 - ・大きな展望の中で活動する力
 - ・人生計画や個人的活動を設計し実行する力
 - ・自らの権利、利害、限界やニーズを表明する力

●GUEPのめざす学力

- ① 英語で論理的に説得力ある発表をすることができる (数値データ)
- ② 意見や考えを非難または否定されても英語で対応できる批判的思考力が身につけられる
- ③ 課題を設定し、それに関する情報を収集、整理

することができる

- ④ 発表内容の信頼性や妥当性（価値）を高め、聴衆を動かすことができる
- ⑤ 聞き手にわかりやすい、効果的なプレゼンテーション技術を身につけることができる
- ⑥ グローバルな視点から問題を解決しようとする姿勢を身につけられる

このように欧米で国際標準として認知されている「キー・コンピテンシー」に相当する資質を、GUEPを通して身につけることが可能であると考えた。

2.7 実施前の質問紙による現状の把握

新学期早々、GUEP受講生の英語プレゼンテーション能力を知るために、質問紙による調査を行った（資料1）。

実施後の質問紙と比較できるように完成された指標に基づいて述べてみる。表1にあるように、英語においてはトップクラス（英検2級程度を受講条件）の生徒でさえも論理的思考力の指標の部分においては、次のような結果が現れた。

■ 表1：実施前の質問紙で「できない」の人数が多かった質問項目

質問番号	質問項目	LT	11人中	%
1	具体的な事実や数値データを示すことができる	○	6	55
2	プレゼンテーションに流れ（問題点、脅し、解決方法、対抗策、長所）をつくることができる	○	7	64
5	提案に実現性（合理性、具体性）を取り入れることができる	○	7	64
6	質問や反論に対応することができる	○	6	55
8	提案に価値（イノベーション、発展性など）があり行動を起こしたくなる	○	6	55
16	聴衆に価値のある情報を示すことができる	○	6	55

（注）LT = Logical Thinking

「具体的な事実や数値データを示すことができる」の問いに対して、11人中6人ができない、と回答した。「プレゼンテーションに流れ（問題点、脅し、解決方法、対抗策、長所）をつくることができる」

の問いでは、11人中7人ができないと回答した。「質問や反論に対応することができる」の問いでは、11人中6人ができない、と回答するなど、論理的思考を測る部分において問題を抱えている生徒が半数を超えていることが明らかになった。

3 研究の手法

3.1 実践の具体的な方法

現場で日々生徒と向き合う教員にとって、生徒に質の高い授業を提供することが大切であることは言うまでもない。しかし、現実として、研究者の成果を授業に取り入れ、それを実のある実践に結びつけるのは、並大抵のことではない。そこで私たちは、授業における自らの課題や問題の解決を図るためにPDCI（計画、実行、評価、改善）の手法をとった。

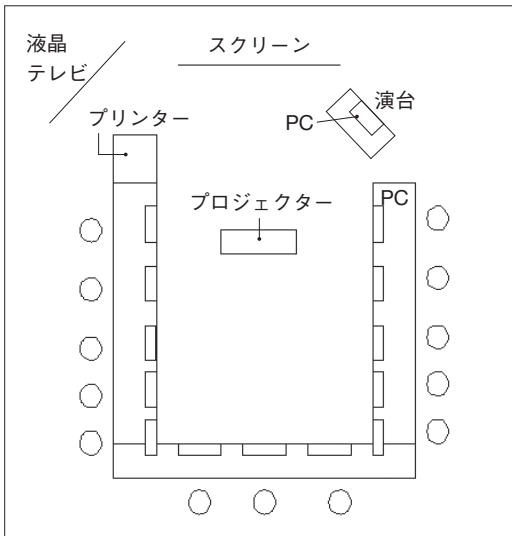
3.2 授業の概要と計画

この実践は、学校設定科目の1つであるGUEPを受講する12名を対象にして行われた実践に基づいている。授業の形態と教室配置図（図3）を以下に示す。

3.2.1 授業の形態

- ① 受講生徒： 2年次生4名、3年次生8名
- ② 授業時間数：週に2時間（50分×2時間の連続授業）
- ③ 指導教員： 英語科教員2名、数学科教員1名計3名によるチーム・ティーチング
- ④ 必要な備品：PC、プロジェクター、スクリーン、指示棒、スピーカー、マイク、演台、DVDプレーヤー、ICレコーダー、デジタルビデオカメラ
- ⑤ 使用教室： プロジェクターとパソコンが利用できる環境にある教室（図3）（スライド作成やビデオの視聴が可能）
- ⑥ 使用ソフト：ワード、エクセル、パワーポイント

▶ 図3：教室配置図



3.2.2 各学期での到達目標と指導内容

1 学期

(1) 到達目標

- ① プレゼンテーションに必要とされる基本的なスキルを理解させる
- ② スライド作成上の留意点を理解させる
- ③ 論理的なプレゼンテーションをするために必要とされるポイントを理解させる

(2) 指導内容

- ① コンテンツプレゼンテーション
使用する教科書の内容を章ごとに割り当て、3分間で発表させる（理科系の日本人が書いた日本語の英語プレゼンテーションの方法を書いた本を使用）
- ② トピックプレゼンテーション
「身近にできる環境対策」をテーマに3分間で発表させる
- ③ 高大連携事業の一環として、大学でのプレゼンテーション授業に参加させる

2 学期

(1) 到達目標

- ① グローバル時代のビジネス社会で通用するプレゼンテーションの基礎を身につける
- ② 説得力のある、論理的なプレゼンテーションができる
- ③ 質疑応答のスキルを身につけ、聴衆からの批判に耐えうる発表レベルにまで引き上げる

(2) 指導内容

- ① DVD「成功する英語プレゼンテーション」（日経）を視聴
- ② テーマを発表し、その企画に対してのブレインストーミングを行う
- ③ 企画に対する問題点を聴衆から指摘させる
- ④ 「日本のよさを海外に売り込む」をテーマに5分間のプレゼンテーションを作成
- ⑤ 3人1チームになり、「国際ビジネス会議」という設定でプレゼンテーション発表会を開催

3 学期

(1) 到達目標

- ① 2学期に行ったプレゼンテーションの改善点を探す
- ② 生徒自らが、指導者としてのプレゼンテーション技術を身につける
- ③ 年間を振り返り、自らの伸長を自覚させ、今後の英語学習に対するさらなるモチベーションを喚起させる

(2) 指導内容

- ① 1学期に撮影した各自のプレゼンテーションを見て、改善点を探す
- ② 3月実施のプレゼンテーションセミナーのテーマである「あなたの街を国際化するには」で5分間のプレゼンテーションを作成・発表
- ③ 1年間を振り返るために、受講生徒で座談会を実施
- ④ 受講生徒が3月に実施するプレゼンテーションセミナーのアシスタントとして参加

3.2.3 指導教員の特徴

この授業は複数教科の日本人教員3名によるチームティーチングで行っており、ALTの補助がなくても実施できる。特筆すべきことは論理的科目の数学を担当する、国際経験豊富な教員が含まれていることである。

3.3 1学期の授業実践

第1回目の授業で、数学科教員が、スライド資料を用いて授業のアウトラインを説明した。GUEPメソッドを習得すれば、英語が専門外だとしても論理的かつ説得力のあるプレゼンテーションができることを示すのが目的であった。

生徒たちには、1学期中に2回、パワーポイントを使ったプレゼンテーションをするよう指示を出し

た。教科書の内容を3分にまとめて発表すること、「身近にできる環境対策」をテーマにプレゼンテーションすることを課題として与えた。

教科書の内容を説明するコンテンツプレゼンテーションでは、各自が10ページ以上に及ぶ内容を3分にまとめた。

内容を理解した上でプレゼンテーションをすれば、必然的に発表を効果的に行うスキルが身につく。さらには、質疑応答を加えることにより、発表者の理解不十分なところが明らかになり、発表者にとっては、非常に有益なフィードバックとなる。また、発表者である生徒自身が、教える側に回ることにより、人にわかりやすく伝えるためには、何が必要であるのかを理解することが必要になってくる。

環境をテーマにしたトピックプレゼンテーションでは、コンテンツプレゼンテーションとは異なった視点を持って作成することが求められた。授業では、スライドやスクリプトを作成する上で、一定のフォーマットに従って作成することを指導していた。以下に、スライドの流れを示す(図4)。

▶ 図4：スライドの流れ

- ① Introduction (これからどのような内容を話すのかを説明)
- ② Problems (トピックに対する問題点を提示し、それによって起こる悪影響を示す)
- ③ Solutions (問題点を解決する方策を示す)
- ④ Expected Results (解決策を提示し、実行に移すとどんな利点があるのかを提示)
- ⑤ Greater Merits (解決策を実行して得られる、より効果的で具体的な利点は何なのかを提示)
- ⑥ Summary (要点を整理して、簡潔に自分の主張を述べる)
- ⑦ Conclusion (聴衆に再度インパクトのある言葉で自分の主張をアピールする)

上記①から⑦の流れに沿って各生徒がプレゼンテーションを作成していった。指導教員は、論理に沿ってスライドが作成されているかどうかをチェックした。

発表当日には、特別非常勤講師で、この授業にかかわっていただいている神戸大学の石川慎一郎准教授に来ていただいた。生徒たちによる3分間のプレゼンテーションに続き、その質疑応答の時間が設けられた。

講師からは、論理の矛盾点や、スライドの見にく

い箇所、英語の言い回しの点などにおいて、各発表者に、的確な指摘をしていただいた。

夏期休業中の7月下旬、私たちは、授業選択者とともに、講師が受け持っているプレゼンテーションの授業に参加させていただく機会を得た。事前に生徒たちの中から希望者を募り、1学期に1度行ったプレゼンテーションを改善したものを再度発表させることにした。発表では、大学生を前に少し緊張している様子もうかがえたが、発表した3名は、6月に指摘された問題点をうまく改善していた。

3.4 1学期の反省と2学期への課題

大学の授業に参加した後、担当者3名で、1学期の反省と2学期の授業改善へ向けて、何度もミーティングを重ねた。1学期の発表では、生徒に各発表者のよかった点と改善すべき点を3つずつ書かせ、その内容を、教師がワープロ文書にして打ち直し、それぞれに配布した。生徒のコメントの中で一番多かったのは、「発音がうまい」、「スラスラと英語を話していた」など、英語の流暢さに関するものだった。また、各発表者の内容に関して、相互評価をさせ、順位づけをさせた。この結果においても、英語が堪能だと思われる生徒が上位に順位づけをされていた。私たち担当者の評価する視点とかなり異なっていることが判明したのである。発表内容における論理の矛盾点を意識してコメントしたり、順位づけをすることがあまり見られなかったことに、私たちはかなりの危機感を覚えた。

そこで、2学期へ向けての授業改善の視点として、発表における論理の流れをより意識させるためには、どのようにすればよいのかを中心に話し合った。その結果が以下に挙げたことである。

- ① 当初予定していたテーマ「私たちにできる身近な地球貢献」から「日本のよさを海外に売り込む」に変更する。
- ② 授業中に使用する言語を英語に限定していたため、思っていたことをなかなか言葉にできない生徒のことを考え、プレゼンテーションの準備段階では、日本語の使用を認める。
- ③ ビジネスプレゼンテーションの形式をとることにより、数字の重要性を強く意識させる。
- ④ 質疑応答を改善させるために、3人1組とし、プレゼンテーション担当者だけでなく、その内

容を他の2名と共有させる。

3.5 2学期の授業実践

3.5.1 授業の改善(2学期)

前項で挙げた①のテーマについては、実社会で日々行われているビジネスミーティングの内容を授業に取り入れるという目的で変更した。グローバルな視点を常に意識させるためには、海外のマーケットを意識させることが重要であると考えたからである。②は、授業中に行うブレインストーミングの段階でより活発な意見交換を期待してのものである。ここでは、さまざまな意見を出した後、それらの意見に対して、論理的矛盾点を徹底的に洗い出す作業をした。③については、ビジネスプレゼンテーションの世界において極めて重要な要素である数値データを示すことにより内容に客観性を持たせて、聴衆を納得させることが可能になる。④は、1学期の反省を踏まえ、取り入れた活動である。3人1組になって、1つのプレゼンテーションをカバーすることにより、1人が答えに窮した場合でも、他の2人がカバーできる。その結果、質疑応答に対して誠実に対応できる。

2学期当初の授業では、KJ法を取り入れ、ブレインストーミングを行った。そして、ブレインストーミングの後、残ったアイデアをグループごとに発表させ、他の生徒や教師から、そのアイデアに対する問題点を指摘し合った。最終的に生徒が選択したトピックを以下に挙げる(図5)。

▶ 図5: トピック一覧

1 食品サンプル	7 こたつ
2 スープ春雨	8 草履
3 ランチパック	9 そろばん
4 ブリクラ	10 はらまき
5 たこ焼き器	11 カイロ
6 扇子	12 (特別な) ポット

各生徒は、選択した商品(もの)に関して、情報収集をし、その歴史や使用方法、開発の経緯に至るまで、時間の許す限りリサーチをした。生徒の中には、実際の企業に電話やメールなどで問い合わせをし、その商品の売り上げや、海外で使用されている状況などを具体的に細かく調べた者もいる。授業で行うプレゼンテーションとはいえ、聴衆に「情」で

はなく、「理」で納得・理解・共感をしてもらえるプレゼンテーションを完成させるためには、できるだけ多くの情報を集め、その中から本当に必要なものを取捨選択する力が必要である。

スライドとスクリプトを完成させた後、3人1組になって、ビジネスプレゼンテーションの形式で練習させた。発表者をプロジェクトマネージャー、あとの2人を架空の会社の社長と副社長という設定にし、質疑応答をスムーズに行えるようにした。発表の形式を統一させるために、基本的な英語の表現はスクリプト(資料2)を用意して、それを覚えさせるようにした。

3.5.2 公開授業当日

11月下旬に行われた公開授業の流れは以下のとおりである。

- ① ビジネスミーティングを企画・運営する司会者は教員が担当
- ② 生徒は、商品を売る会社名を決めて、3人1組で5分間のプレゼンテーションと5分間の質疑応答に対処する。(発表)(当日は、食品サンプルとスープ春雨を担当した生徒が発表)
- ③ 2組の発表が終わった後、授業の振り返りを日本語で行う。
- ④ 特別非常勤講師(石川准教授)からの指導助言

4 研究結果

4.1 考察

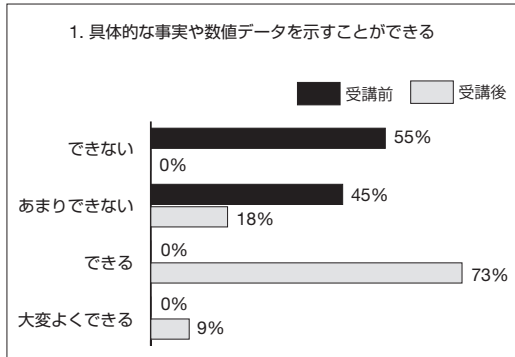
4.1.1 受講後の差異が大きい項目

4月に行った質問紙による調査を再度12月に実施した。その中で差異の顕著な8項目を以下のグラフで示す。受講前と受講後で比較し、データの差異を数値化するために以下のように分類した。

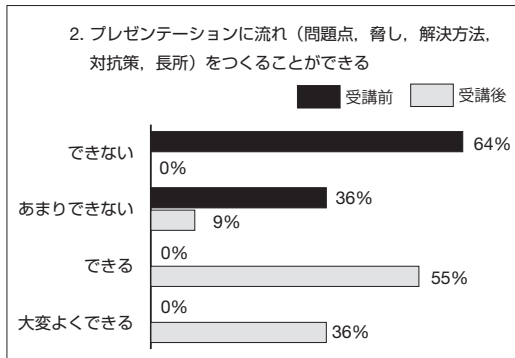
- 1: 「できない」
- 2: 「あまりできない」
- 3: 「できる」
- 4: 「大変よくできる」

そしてその平均値の差が1を超えた質問項目が図6から図13のデータである。

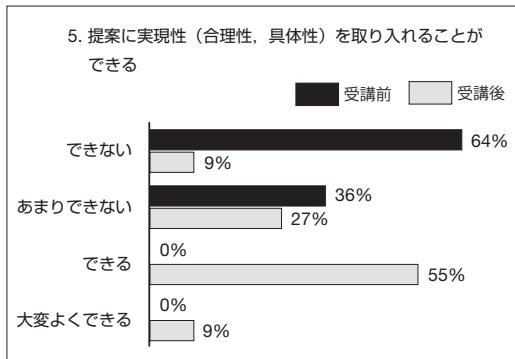
▶ 図 6：質問項目 1



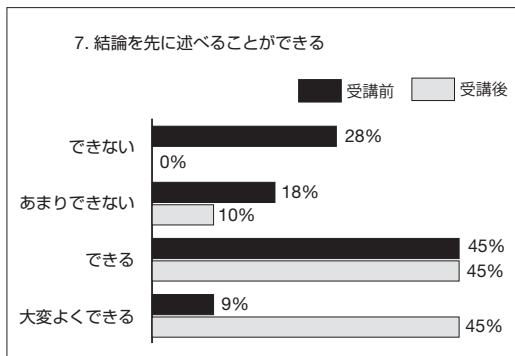
▶ 図 7：質問項目 2



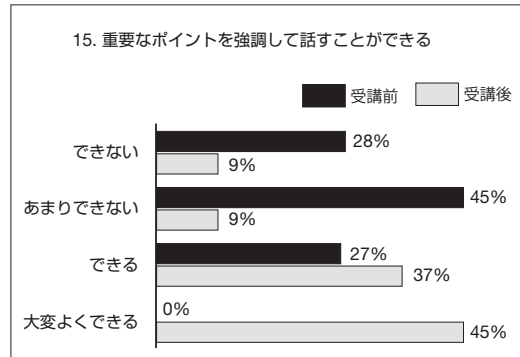
▶ 図 8：質問項目 5



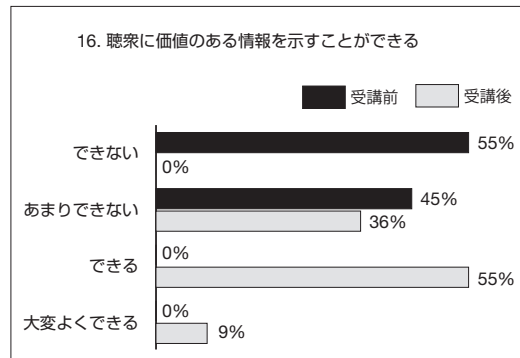
▶ 図 9：質問項目 7



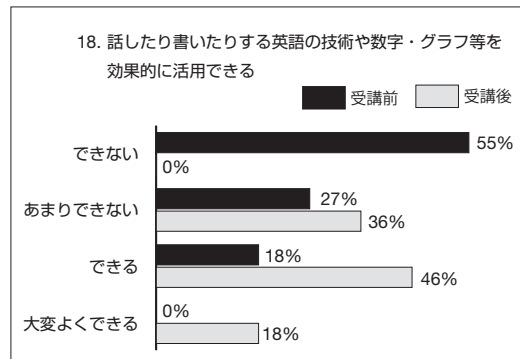
▶ 図 10：質問項目 15



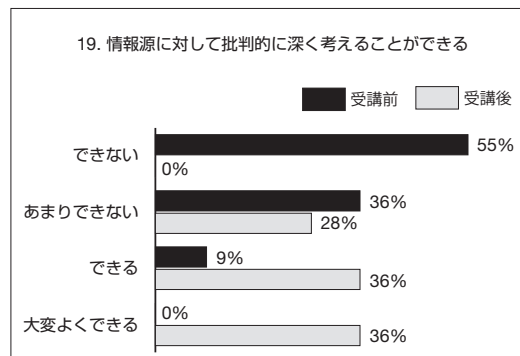
▶ 図 11：質問項目 16



▶ 図 12：質問項目 18



▶ 図 13：質問項目 19



4.1.2 結果分析

質問項目1, 2 (図6, 図7) では4月は生徒全員が「できなかった」または「あまりできなかった」と回答していたのに対し, 12月には80%以上の者が「できる」, 「大変よくできる」と回答している。質問項目5 (図8) では4月に「できた」, 「大変よくできた」と答えた者が1人もいなかった。しかし, 12月には60%以上の者が「できる」, 「大変よくできる」と回答している。また, 質問項目7, 15 (図9, 図10) では, 12月には80%以上の生徒が「できる」, 「大変よくできる」と回答している。この結果を見ると, 論理的思考に関連した質問項目1, 2, 5, 7で生徒たちの Logical Thinking の領域が伸びたことを示している。

質問項目16 (図11) でも伸長が見られた。これは相手(聴衆)の立場になって物を考える姿勢が身についたことを意味する。つまり「日本のよさを海外に売り込む」をテーマに取り組んだ結果, 自国とは異なる環境を理解する姿勢(Global Understanding)が身についたことを示している。

次に, 差異が1に満たなかったものの, 伸長が見られた質問項目について述べる。項目10「自信のある姿勢で発表ができる」, 項目12「適切なアイコンタクトができる」, 項目15「重要なポイントを強調して話すことができる」においても, 80%以上の生徒が「できる」または「大変よくできる」と回答している。このことから English Competence だけでなく Communication の領域も伸張することができたと考えられる。

4.2 モジュールに対する生徒の力点の変化

授業実践を経て, 生徒たちの取り組みの力点がどのように変わっていったのかを, 2.5で示した4つのモジュールを使って見ていくことにする。

記述式のアンケートや年度終了後に行った生徒たちとの座談会の声を拾ってみると, 興味深い変容が見られた。生徒の1人は次のように振り返っている。「英語を上達させるのが一番だと思ってこの授業を選じたが, 今はそう思わない。英語を通して観察力, 洞察力, 物事を理解する力が必要だと感じた」つまり, 最初は発音の正確さ, 流暢に話すことこそ大切であると思っていたが, インターネット上や企業から直接生の情報を手に入れ, それを分析し,

論理的説明を加え, 相手を納得させる重要性に気づいたのである。4つのモジュールにおいて生徒が重要視したレベルが English Competence, Communication から Logical Thinking, Global Understanding へと変わったことがわかる。この変容をイメージ図化すれば図14のようになる。

▶ 図14: 生徒の力点変容のイメージ



Communication に関しては, 生徒は本授業を取り始めたときには, 発表することを意識しすぎるあまり, 聴衆の存在に注意を払わない傾向にあったことが, 各自のプレゼンテーションの記録ビデオを観察すると, 顕著に見てとれる。一例として, 音声面では, 一部の生徒を除くと, 全体的に声が小さく, 発音が不明瞭であった。

English Competence の部分では, 相互評価において4つの技能を統合的に判断すべきところを英語の流暢さに重きを置いて評価していた。実際, 論理的で, 内容のある発表であっても発音に流暢さがないと, 低い評価をつける傾向にあった。それゆえ, 生徒間相互による各自のプレゼンテーションの評価と教員による評価にはズレが見られた。

2学期になり, トピックを当初の「身近にできる環境対策」から「日本のよさを海外に売り込む」プレゼンテーションに予定を変更したことにより, 日本のものを世界全体の視点からとらえ直すことができるようになった。

ブレインストーミングの段階での論理的矛盾の掘り起こしでは, 当初, 生徒はかなり自己を否定されたような気になって落ち込む様子が見られた。アイデアに対する批評を自分自身の批判ととらえてし

まっていたからである。しかし、論理に矛盾があれば、いくら自分のアイデアに固執しようと次の段階には進めないことに気づいてからは、冷静に対処することができるようになっていった。そして最終的には、リハーサルで問題点の掘り起こしを繰り返すうち、英語の運用能力よりも論理的思考力の向上に力を入れるようになり、自ずと Logical Thinking の領域に重きを置くようになった。

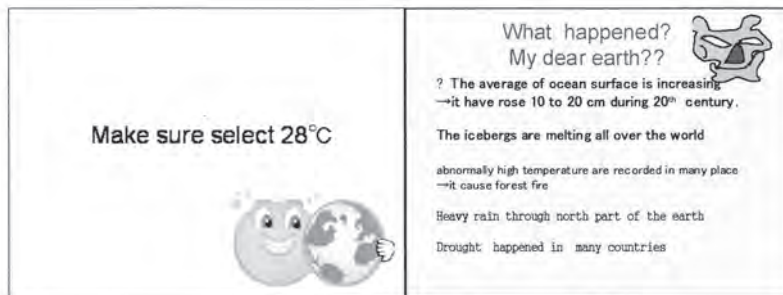
4.3 生徒のプレゼンテーションに見られる変化

顕著な変化の現れた生徒の例を2つ提示したい。生徒Aは帰国子女生徒である。生徒Aについては、質的変容(表2)とともに、各学期で作成した発表用スライドを掲載する(図15、図16)。生徒Bは留学経験のない生徒である(表3)。

■ 表2：生徒Aの質的変容


	1 学期	2 学期
アイコンタクト	相手を見ていない。	時間間隔を取って聴衆全体を見ている。
図、グラフ	図、グラフに関連性がない。 意味不明な絵が多い。	効果的に図、グラフを用いている。
話しぶり	ほとんどスクリーンに向かって話をしている。	聴衆に語りかけるように話している。
スライド	セリフをそのままスライドにしているため、字数が多くて読みづらい。 スライドに流れがない。	スライドを論理的に効果的な配列を行っている。 要点をまとめて、字数が適量である。
スクリプト	原稿を棒読み。	抑揚をつけてメリハリのある声で話している。
強調	不用意な強調が見られる。	重要な部分を適切に強調できる。
提案内容	提案が他人事。	聴衆にとって価値ある提案をしている。
英語	聞き取りにくく、文法に多数誤りが見られる。	明瞭で、平易な英語でゆっくりと話している。


▶ 図15：生徒Aの1学期スライド





4.3.1 生徒Aの変容

生徒Aのプレゼンテーションにおける一番の変化は、スライドの構成に一貫性が見られたことである。1学期のプレゼンテーションでは、ブレインストーミングが十分行えず、論理の展開が不十分で、スライドにつながりがなかった。しかし、2学期には、情報収集やブレインストーミングを通じて、聴衆から予想される反論をあらかじめ織り込み、確信の持てる数値データを入れながら、スライドとスクリプト作成を行っていった。その結果、11月下旬の公開授業では、ビジネスの視点をうまく取り入れながら、説得力のある論理的な内容の発表を行うことができるようになっていた。

<p>From now on, we need to tie over Japanese hot summer!!</p> <p>So,</p> <p>What we need is...</p>	<p>But!!</p> <p>If we use too much electric power, it is not good for earth.</p> <p>Let's have patience however it hot!!</p>  <p>But I'm not saying don't use it</p>
--	--

<p>We need to limit the temperature of the air conditioner .</p> <p>We need to keep 28°C</p> <p>Do you know 「チームマイナス6%」?</p> <p>☆This group appeals nation to do eco actions project and so on!</p> <p>They made the project name COOL BIZ</p> 	<p>What is cool biz???</p> <p>It is the project that チームマイナス6% called offices in Japan to change the costume of working style cool.</p> <p>And use less air conditioner.</p> <p>☆Wear no necktie!</p> <p>☆keep office 28°C</p>
--	---

<p>The result of "cool biz"</p> <p>96% of the nation know COOL BIZ!!</p> <p>Q Do you know COOL BIZ?</p> 	<p>Office carried out "cool biz" could cut CO2 like this!!</p> <p>H17 92万トン</p> <p>H18 128万トン</p> <p>H19 140万トン</p>  <p>GREAT!!!FANTASTIC!! WONDERFUL!!</p>
--	--

<p>So.....。</p> 	<p>We can do it like that!!</p> <p>Almost in same way!!</p> <p>Here is examples to help keeping 28°C</p> <ul style="list-style-type: none"> ☆use an electric fan ☆use blind or curtain to defend the sun light ☆It is useful that put plant in a porch or anywhere you like! 
---	---

We can do !

For our lovely green earth!!



▶ 図16：生徒Aの2学期スライド

Harusame to the world!

Nodogoshi Company

What is the popular instant food?

CUP NOODLE!!

Look at the calories...

365
kcal



Soup Harusame!



96 kcal

What is Harusame?

- gelatin noodles
- Japanese vermicelli
- Made from beans
- Starch of potatoes




How about HARUSAME?

	Cup noodle	Soup Harusame
Total	365kcal	96kcal
Noodle	308kcal	52kcal
Soup + filling	57kcal	44kcal
Time	3minutes	3minute

Less calories!
Convenient!

Problem1 Do foreign people like the taste?



Cream
Italian
Spicy
Soy sauce
Tomato

Problem2 Can you have a feeling of fullness after eating Harusame?

All dente!

Power of Potato!



Target

Developed countries

Wherever you can use hot water!

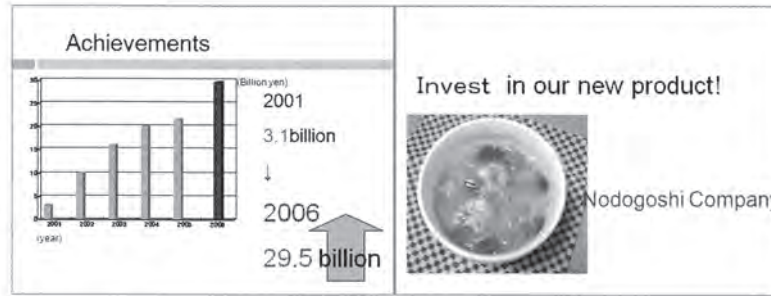


Cost!

Harusame noodle	8.8yen
Soup	13.5yen
wrapping	7yen
Total	29.3
- selling price	100yen
Benefit	70.7yen

Benefit!

$70.7 \times 10000 = 707,000$
Yen



■ 表3：生徒Bの質的変容

	1 学期	2 学期
アイコンタクト	聴衆を見ていない。	観客を見て話せるようになった。
図、グラフ	視覚資料が少ない。	関連性を持った挿絵，説得させるグラフを使えるようになった。
話しぶり	声が小さく，自信なさげ。	自信を持って発信している。
スライド	各スライドに関連性がない。	スライドの構成がよい。
提案内容	論理的に弱く，質疑応答に耐えられていない。	観客を説得させるための証拠をそろえている。

4.3.2 生徒Bの変容

生徒Bの1学期発表では、スライドに、グラフや表などの視覚資料が乏しく、提案内容が聴衆にうまく伝わらない部分が多く見られた。しかし、2学期には、情報収集に多くの時間を割き、説得力のある、客観的な数値データをそろえることができるようになっていた。スライドでは、視覚的にシンプルで内容に関連性のある資料を織り込み、聴衆の批判に耐えうるプレゼンテーションを完成させた。1学期と比べ、英語が格段流暢になったわけではないが、自分の考えを明確に伝えることに重きを置くようになった結果、実現性の高い提案ができるようになった。彼のフィードバックノート（振り返りノート）には「だめだし（論理的矛盾点の指摘）をされることで、頭をフル回転させ論理的に考えるようになり、その結果、自信を持って発表できるようになった」と書かれていた。

4.3.3 授業の振り返りから

1年間の授業を終えた後、生徒全員に記述式のアンケートを行った。以下に、質的変容を読み取れる生徒の回答を記す（図17）。

▶ 図17：アンケートにおける生徒の回答（その1）
問「授業を受けてよかったことは？」

- ・自分の力を伸ばしてくれる授業だと思った。
- ・3年間で一番つらい授業だったけど、3年間で一番ためになる授業だった。
- ・自分やクラスメートが成長したことを肌で感じる事ができて、人に、自分が意見を伝えることの楽しさを感じた。また論理的に考えることの難しさを痛感した。
- ・国際科で受けた授業で一番学ぶことが多かった授業と思う。
- ・次々に出る批判に対応しようと一生懸命に考えるので頭の回転が少し早くなった気がする。
- ・英語でのプレゼンは英語能力だけじゃないとわかった。
- ・プレゼンだけでなく、エッセイやスピーチを書くときにも論理の一貫性を念頭に置くようになった。
- ・他の授業中や人の意見などに対して、物の見方が変わった。さまざまな観点を持つことができるようになった。
- ・これほど頭を使った授業はこれまでなかった。

▶ 図18：アンケートにおける生徒の回答（その2）
問「論理的矛盾を指摘されてよかったことは？」

- ・スライドやプレゼン内容に穴や抜けを見つける目を持てた。
- ・1つのテーマに対していろいろな見方があることがわかった。
- ・だめ出しをされて、さらにそれにまた反論しようと、深く考えることができた。
- ・気持ちが強くなった。
- ・いろいろな視点で物を考えられるようになった。
- ・他人の話だけではなく自分の話の矛盾点にも気づけるようになった。
- ・思いがけないところを突っ込まれて面白かった。
- ・プレゼンをさらによくすることができるので自信につながります。
- ・他者の意見で、見識も広げることができる。

アンケートの回答から見えること、それは、生徒が「深く学ぶ」ことによって、論理的に考え、それを自発的に意見することの大切さを学んだことである。戦略を持って、生徒に明確な課題を設定することにより、生徒は、本当に大きく成長することを改めて実感したことが上記の回答から見てとれる。

4.4 今回の実践で得られた成果

（成果1）論理的思考力の伸長

質問紙による調査の結果、フィードバックノートの記述内容、座談会の生徒の感想や、生徒たちの作成したスライドの変化から、GUEPメソッドを用いることによって生徒たちに論理的思考力が伸びたことが検証された。

（成果2）GUEPメソッドの確立

1学期の反省をもとに、2学期に授業改善を繰り返した結果、効果的に論理的思考力を伸ばす指導法であるGUEPメソッド（図1）を練り上げた。そしてその汎用性を3月に行った英語プレゼンテーションセミナーで確かめることができた。

（成果3）評価指標モデルの完成

生徒の発表の中で論理的だと判断できる要因を抽出した。その中で共通の項目を文書化し、評価者が客観的に判断できるものだけを指標とした。さらにその指標を4つのモジュールに分類した（表4）。

5 課題

5.1 評価について

評価は、どの授業でも大切な要素であるが、プレゼンテーション発表時に汎用性のある論理的思考力の評価基準を作成することは大変難しい。論理性を評価するには縦の論理（話につながりがあるか）、横の論理（すべての場合が網羅されているか）、論理の正当性を示す数値データ、プレゼンテーションの構成など多くの判断要素がある。実際、授業での取り組みを通じて、論理性とは無関係なプレゼンターの態度や話し方で論理性の評価に影響を与える傾向があることが明らかとなった。そこで、現在は私たちで考えたGUEPに特化した論理的思考を測る指標（表4）を使用しているが、今後は、多くの文献を参考にしながら、少しでも汎用性のある指標を作成したいと考えている。

5.2 テーマ設定について

生徒が論理的思考力を高めるためのテーマ設定が難しい。ビジネス、実社会、身近な現実の問題などを実行するための条件を明確にできるテーマにしなければ、実行不可能な説得力のないプレゼンテーションになってしまう。実際、1学期におけるテーマの「身近にできる環境対策」では、誰が、誰のために、どれだけの予算でなど、条件を明確に提示しなかったために、「ハンバーガーショップの残飯を減らそう」のような説得力のないものが目立ってしまった。また、プレゼンテーションの聴衆が誰なのかを示させる必要がある。聴衆の生活や文化的背景を意識させてプレゼンテーションをさせないと説得力に欠けてしまう場面があった（例：南国の人に日本のカイロを売ることが現実的なのか）。今後は実践を通していく中でテーマの条件を研究し検証していく必要がある（改善例：私たちの街を国際化する方法）。

5.3 実現可能なテーマ設定について

ビジネスに特化した場合、提案に具体性を持たせるには経験が必要で、実際、高校生は国際社会やビジネスでの経験や知識も少なく、論理的根拠を示すデータを短時間で調べるのが困難である。できれば、高校生が情報収集しやすく、提案が実現可能な

■表4：評価指標モデル

	質問項目	Logical Thinking	English Competence	Communication	Global Understanding
1	具体的な事実や数値データを示すことができる	○			
2	プレゼンテーションに流れ(問題点, 齎し, 解決方法, 対抗策, 長所)をつくることができる	○			
3	視覚資料(グラフ, 絵, 図, 表, 写真など)を適切に表現できる	○	○		
4	発表時間を守ることができる(時間内に聴衆に理解させる)	○	○		
5	提案に実現性(合理性, 具体性)を取り入れることができる	○			○
6	質問や反論に対応することができる	○	○	○	○
7	結論を先に述べるができる	○	○		
8	提案に価値(イノベーション, 発展性など)があり行動を起こしたくなる	○			○
9	定型の導入ができる(自己紹介, 目的, 構成, 時間, 質問についてなど)	○	○		
10	自信のある姿勢で発表ができる		○		
11	ボディランゲージができる		○	○	
12	適切なアイコンタクトができる		○	○	
13	わかりやすい英語を使うことができる		○	○	○
14	明確に発音ができる		○	○	
15	重要なポイントを強調して話すことができる	○	○	○	
16	聴衆に価値のある情報を示すことができる	○			○
17	聴衆のもつバックグラウンドを意識し, その場にあったプレゼンテーションができる				○

PISA

1	話したり書いたりする英語の技術や数字・グラフ等を効果的に活用できる	○	○	○	
2	情報源に対して批判的に深く考えることができる	○			
3	理想のプレゼンに近づけるため, 新しい技術を率先して活用することができる	○			
4	授業を通じて, クラスメート(聴衆)などと良好な人間関係を作り出し, 維持し, 発展させることができる			○	
5	グループ発表などでは, お互いがリーダーシップを発揮し, 他人を助けることができる			○	
6	お互いが, ためになる解決方法を見つけようとするができる	○		○	○
7	自ら進んで問題を解決することができる	○			
8	授業において自ら課題設定し, その実現に向けて努力できる	○		○	
9	常に自身の責任や果たすべき義務を考えて授業に参加できる			○	

ものにする必要がある（例：校長に学校を改善する方法を提案する）。

6 展望(GUEPの普及のために)

6.1 英語プレゼンテーションセミナーの開催

本校では3月下旬に英語プレゼンテーションセミナーを県下6校の計16名の生徒を対象に実施した。テーマは「あなたの街を国際化するには？」で、GUEPの手法を凝縮した6時間程度のセミナーを体験してもらった。プレゼンテーション発表会ではすべての生徒が論理的な英語プレゼンテーションの基礎を学んだ。今後、長期休業期間を活用し、セミナーやコンテストを実施できるように取り組んでいきたい。

6.2 指導者の育成

GUEPの手法を拡大していくためには、指導する教員に、論理的プレゼンテーションを作成するための技術や知識が求められる。そのためには、教員のためのセミナー実施が必要不可欠となる。

6.3 授業の更なる発展(深化)

- ① GUEPメソッドによるビデオのデータベースを作成する。
- ② 他教科との連携を図る。
- ③ GUEPの授業の総括として、生徒に紹介ビデオを作成させる。
- ④ ビジネスアイデアコンテストなどへの参加を促す。
- ⑤ イノベーション的発想を必要とする、実社会で求められるプレゼンテーションスキルをめざさせる。

参考文献(*は引用文献)

- Bruce, A. (2002). 『ストラテジック・シンキング』101の法則. 東京: ピアソン・エデュケーション.
Grussendorf, M. (2007). English for Presentations. New York: Oxford University Press.
平林准. (2009). 『論理的にプレゼンする技術』. 東京: ソフトバンククリエイティブ.
神奈川県立教育総合センター(編). (2006). 『アクション・リサーチによる授業改善ガイドブック 英語』. 神奈川: 神奈川県立教育総合センター.

- ⑥ 国際会議場の臨場感のある場所で英語プレゼンテーションコンテストを実施する。

7 おわりに

GUEPの授業やセミナーにおいて、生徒は受講当初、英語プレゼンテーションを難しく感じ、不安を抱いている。しかし、GUEPメソッドの授業を通じて、論理構築の魅力、言い替えると、クリエイティブなゲームの面白さのようなものにとりつかれていく。準備のため、自らの頭をフル回転させることが自然になっていく。英語運用能力は言うまでもなく、企画発想力、問題解決能力、情報収集力、数値解析力など、高等教育で求められる力を身につけるようになる。生徒がそれらの能力を実感できるのである。

GUEPという授業は生徒が主役で教師はあくまでサポーターである。

私たちは、今後このGUEPメソッドを多くの教員に実践していただき、1人でも多くの生徒にこの授業を受けてもらいたい。そして、戦略的プレゼンテーションスキルを持った生徒が国際社会で活躍するのを願ってやまない。

謝辞

本研究の機会を与えてくださった(財)日本英語検定協会の皆様、選考委員の先生方に厚く御礼申し上げます。特に助言者の大友賢二先生、研究の構想段階から助言をいただいた神戸大学の石川慎一郎先生に深く感謝申し上げます。

〈共同研究者〉

兵庫県立国際高等学校 教諭 白石清

兵庫県立国際高等学校 教諭 長尾英一郎

- 神戸大学国際コミュニケーションセンター(編). (2008). 『総合大学における英語プレゼンテーション教育の成果—神戸大学の取組—』. 神戸: 神戸大学.
神戸大学国際コミュニケーションセンター(編). (2009). 『総合大学における英語プレゼンテーション教育の成果と展望—神戸大学の取組—』. 神戸: 神戸大学.
西村克己. (2006). 『論理的な考え方が身につく本』. 東京: PHP研究所.
小野義正. (2003). 『ポイントで学ぶ 英語口頭発表の

心得』. 東京：丸善。
 佐野正之.(2000).『英語教育21世紀叢書 アクション・
 リサーチのすすめ—新しい英語授業研究』. 東京：大
 修館書店。
 田尻悟郎.(2009).『(英語)授業改革論』. 東京：教育出版。
 高田貴久.(2004).『ロジカル・プレゼンテーション』.

東京：英治出版。
 高橋浩一.(2006).『相手を納得させる技術』. 東京：あ
 さ出版。
 Weissman, J.(2004).『Power Presentation』. 東京：ダ
 イヤモンド社。

資 料

資料1：質問紙

	質問項目
1	具体的な事実や数値データを示すことができる
2	プレゼンテーションに流れ(問題点, 脅し, 解決方法, 対抗策, 長所)をつくることができる
3	視覚資料(グラフ, 絵, 図, 表, 写真など)を適切に表現できる
4	発表時間を守ることができる(時間内に聴衆に理解させる)
5	提案に実現性(合理性, 具体性)を取り入れることができる
6	質問や反論に対応することができる
7	結論を先に述べるることができる
8	提案に価値(イノベーション, 発展性など)があり行動を起こしたくなる
9	定型の導入ができる(自己紹介, 目的, 構成, 時間, 質問についてなど)
10	自信のある姿勢で発表ができる
11	ボディランゲージができる
12	適切なアイコンタクトができる
13	わかりやすい英語を使うことができる
14	明確に発音ができる
15	重要なポイントを強調して話すことができる
16	聴衆に価値のある情報を示すことができる
17	聴衆のもつバックグラウンドを意識し, その場にあったプレゼンテーションができる
PISA	
18	話したり書いたりする英語の技術や数字・グラフ等を効果的に活用できる
19	情報源に対して批判的に深く考えることができる
20	理想のプレゼンに近づけるため, 新しい技術を率先して活用することができる
21	授業を通じて, クラスメート(聴衆)などと良好な人間関係を作り出し, 維持し, 発展させることができる
22	グループ発表などでは, お互いがリーダーシップを発揮し, 他人を助けることができる
23	お互いが, ためになる解決方法を見つけようとするすることができる
24	自ら進んで問題を解決することができる
25	授業において自ら課題設定し, その実現に向けて努力できる
26	常に自身の責任や果たすべき義務を考えて授業に参加できる

資料 2 : 公開授業発表用スクリプト (生徒用)

近畿英語・国際科等設置高等学校長会 GUEP 公開授業
《授業の流れ》

- 1 プレゼン
- 2 本日のプレゼンの改善点／半年間の授業の総括
- 3 本日の授業全体の総括

- ① 【主催者代表あいさつ】
- ② 【社長による社員 2 人の紹介】

We are delighted to introduce our product in front of you today. My name is (社長の名前), head (president) of (会社の名前). The person next to me is our vice president, (副社長の名前). And the person in charge of the product is (プロジェクトマネージャーの名前). She(He) is a project manager of our company.

She(He) is going to give you a five-minute presentation. We are going to persuade why you should invest in (会社名)'s new business. We'll be happy to answer your questions at the end of her(his) presentation.

- ③ プロジェクトマネージャーによる 5 分間のプレゼンテーション
- ④ 【副社長によるまとめ】 ()

We have briefly outlined our product, (商品の名前). You will be guaranteed great benefits by investing in our product. Now, we welcome your questions and comments regarding today's presentation.

- ⑤ 【質疑応答】 (ここでは、マネージャーと社長、副社長が協力し、質疑応答を行う。)
聴衆(クライアント)は、あらかじめ最低 1 人 1 つ質問できるようにする。
- ⑥ 【2 番目のプレゼンテーション開始】 進行は 1 番目の流れと同じ
- ⑦ 【主催者によるまとめ】
- ⑧ 【まとめ終了後、日本語によるディスカッションを行う】
 - ・本日のプレゼンの改善点を提案
 - ・半年間の授業の振り返り
- ⑨ 【授業全般の総括】

おまけ【その場を乗り切る表現】詳細は英語口頭発表の心得 p.80 を参照

- 1) I'm afraid I don't have the figures on hand. But I will contact our office and get back to you on this.
- 2) I see your point, but how about seeing the issue from this angle?
- 3) I'm not sure I follow you. / I'm not following you.
- 4) I do not understand what you mean, however, I still think you will support our project.
- 5) I'm afraid we don't have time to get into that issue right now. If you could see me after the presentation, I'll be more than happy to discuss it with you.

資料 3 : 公開授業発表用スクリプト (教員用)

- ① Opening Speech 【主催者より】

Good afternoon, ladies and gentlemen.

Thank you for taking time for coming to this conference. Let me introduce myself. My name is Hirokazu Sanada. I am with Kokusai Agency, a planning company.

You are looking for a business seed, and you have come here today. Then, why not build a partnership with Japanese excellent companies and spread the fascinating ideas in your country?

Now we will give you a golden opportunity to have four presentations about *something good in Japan*. I hope you are interested in the product and understand how beneficial it will be for your company.

Well, so much for preliminaries. Let us get down to business, shall we?

We would like to start with the presentation from Nisson Corporation dealing with Food Samples. Are you ready?

- ② 【社長による社員 2 人の紹介】

We are delighted to introduce our product in front of you today. My name is (社長の名前), head (president) of (会社の名前). The person next to me is our vice president, (副社長の名前). And the person in charge of the product is (プロジェクトマネージャーの名前). She(He) is a project manager of our company.

She(He) is going to give you a five-minute presentation. We are going to persuade why you should invest in (会社名)'s new business. We'll be happy to answer your questions at the end of her(his) presentation.

- ③ このあと、5 分間のプレゼンを開始
- ④ 【副社長によるまとめ】

We have briefly outlined our product, (商品の名前). You will be guaranteed great benefits by investing in our product. Now, we welcome your questions and comments regarding today's presentation.

- ⑤ 【質疑応答】(ここでは、マネージャーと社長、副社長が協力し、質疑応答を行う。)

5分(あらかじめ質問内容を考えておく。1人最低1つ質問できるようにする。)

- ⑥ 【2番目のプレゼンへ移る】進行は1番目と同じ

Thank you very much. Then, we would like to move on to the second presentation. Are you ready to start?

- ⑦ 【主催者によるまとめ】

They have talked about how these products will bring almost unlimited benefits to your company. I strongly hope that these presentations have answered your question as to why these projects (products) are so crucial to your company.

In closing, we would like to ask you invest your money in their products. There are potentially great benefits to be made on your investments. I ask for your understanding.

We strongly hope that you'll be present on the next occasion as well.

Thank you very much for your kind attention.

- ⑧ おまけ【その場を乗り切る表現】詳細は英語口頭発表の心得 p.80 を参照

- 1) I'm afraid I don't have the figures on hand. But I will contact our office and get back to you on this.
- 2) I see your point, but how about seeing the issue from this angle?
- 3) I'm not sure I follow you. / I'm not following you.
- 4) I do not understand what you mean, however, I still think you will support our project.
- 5) I'm afraid we don't have time to get into that issue right now. If you could see me after the presentation, I'll be more than happy to discuss it with you.

資料4：公開授業用ワークシート

INVEST CARD			
COMPANY'S NAME		BUYER'S NAME	
Which product are you interested in? Please circle the number.			
	product	company	
1	FOOD SAMPLES	Nisson Corporation	
2	SUPER HARUSAME	Nodogoshi Company	
3	KOTATSU	Hokahoka Company	
4	SOROBAN	Kasinon Company	
We would really appreciate if you would give us the reason for your choice.			

Useful phrases and vocabulary

Introduction

Good afternoon, ladies and gentlemen.

First of all, it is a great pleasure to have you here today.

Let me introduce myself. I'm ().

I'm in charge of ().

Today I'm going to talk about ().

The purpose of this presentation is to ().

I've divided my talk into () parts.

First, I'll be looking at (), second (), and third (),

then I'll end with ().

My presentation will take about **5 minutes**.

If you have any questions, feel free to ask me at the end of my presentation.

Body

[problems]

I'm going to start with...

There are a few problems about...

We are currently having difficulties with...

So, how are we going to deal with these problems?

[solution / expected results / merits / summary]

Now that we've covered **some of the problems**, why don't we move on to the next point?

Let's move on to the next part.

The problem that we have to solve is

We have some good solutions here.

I'd like to emphasize the following points....

I think you'll be surprised to see that...

According to the survey(the chart),...

I think is the key to solving problems of

The great advantage of, is that

Just to summarize the main points of my talk....

I'd like to summarize my main points again....

Conclusion

I have presented you withso far.

I'm now approaching the end of my presentation.

Finally, I'd like to highlight one key issue.

I would like to conclude my presentation by emphasizing...

I would like to finish my presentation by....

In closing, I would like to.....

Dealing with questions

I'm sorry, could you repeat your question, please?

If you don't mind, could you discuss that on another occasion / later?

I'm afraid that 's not really what we are discussing today.

I'm afraid I'm not in a position to answer that question at the moment.

資料 6 : 年度末アンケート集

GUEP アンケート その1 年次 組 番 名前

1. なぜ、あなたは、GUEP の授業を選択しましたか？
2. この授業を選択して自分の中でよくなったと思う点を挙げてください。
3. だめ出しを徹底的に行って、よかったことは何ですか？
4. トピックを決める上で注意すべき点は何だと思いますか？
5. 授業の進め方について改善すべき点があれば挙げてください。
6. 最後に1年間の振り返って感想があれば、述べてください。