

ビジネス日本語コースにおけるプロセス・シラバスの実践 —シラバス作成への学習者の参加を考える—

The Use of the “Process Syllabus” in a Business Japanese Course:
Learners’ Participation in Designing the Course

半田佳奈子 (ボーフム・ルール大学)
HANDA Kanako (Ruhr-Universität Bochum)

要 旨

プロセス・シラバスでは学習者がコース・シラバスの作成に関与するため、学習者のニーズがコース内容に直接反映されるという利点がある。そこで、仕事に直結する日本語の学習を希望している上級ビジネス関係者を対象にプロセス・シラバスを実施した。その結果、参加者のコース内容に対する満足度は高かった。本稿では、実践の経過を報告するとともに、プロセス・シラバスの課題点についても述べる。

The “Process Syllabus” requires the learners to participate in the syllabus designing process, and therefore their needs are reflected directly in the course content. The application of the Process Syllabus in an advanced business Japanese course, in which the participants request job-related contents, was successful. This paper presents how the Process Syllabus was implemented in the course, and also what one has to take into account when using the Process Syllabus.

【キーワード】 ビジネス日本語コース, プロセス・シラバス, 学習者のニーズ, コース設計への直接参加

1. はじめに

日本で就労する外国人、および、日本国外において日本企業と係わりを持つビジネス関係者は増加し、ビジネス関係者に対する日本語教育の需要は高まっている。しかしながら、ビジネス関係者対象の日本語コースにおいては、その内容が学習者のニーズとマッチしていないという問題が指摘されている(ヤルディー 2007, 清 1995)。このため、ビジネス日本語コースにおいて学習者がコース設計へ参加することは有益であると考えられる。そこで、筆者は2010年4月から上級ビジネス関係者を対象にプロセス・シラバス(学習者と教師の間、また、学習者間の「交渉」によって決定するシラバス)(横溝 2000)を用いることにより、学習者のニーズをコース内容に直接反映させることを目的とした実践を行ってきた。本稿は、2回の実践活動(2010年4月—7月, 2010年9月—11月)について報告するものである。

2. 先行研究

ビジネス関係者対象の日本語教育に関しては、これまでに様々な角度からの研究が行われている⁽¹⁾。その中で中級レベル以上のコース内容の問題点を指摘したものに、ヤルディー(2007), 清(1995)がある。ヤルディーは中級レベルの日本語教育を受けたインド人ビ

ビジネス関係者を対象に調査を行った。そのうち93%が「自分が受けた日本語教育は現在の仕事上のニーズに不適切だったと思う」と答えている。また、清(1995)はインタビュー調査の結果から、上級日本語能力を持つビジネス関係者には日本語の授業を受講していないものが多いと述べている。その理由として「したいコース、教材がない」「すでに既存テキストで学ぶものがない」という意見を挙げ、授業内容が受講者のニーズとマッチしていないと指摘している。また、筆者が中級および上級レベルの日本語能力を持つビジネス関係者、16人にインタビューしたところ、「これまでの日本語学習を通して語彙・文型力はついたが、学んだものをうまく応用することができない」「実践力となる日本語をもっと学びたい」という不満を述べるものが多かったことから、ビジネス日本語コースの内容を改善する必要性を感じさせられた。

先行研究(近藤2004)からみる従来のニーズ調査とコース設計の関係は概ね、まず、学習者のニーズを探り、それに基づいて教育担当者がコース設計をしていく、または、教育担当者が実践を行う中で新たなニーズを浮き彫りにし、実践上の改善点を提案していくという形で、学習者が教育担当者とともにコース設計に直接関与していくという形は管見の限り、見当たらない。従来の形では、学習者のニーズは間接的にコース設計に反映されてはいるものの、学習者がどのような教室活動を通して自身が必要と考える事項を学習したいのかといったような具体的なニーズは反映されにくい。そこで、筆者はプロセス・シラバスを用い、学習者をコース設計に直接参加させる実践活動を試みた。プロセス・シラバスについての詳細は次節で述べる。

3. プロセス・シラバス

プロセス・シラバスは、交渉シラバスともよばれ、ニーズ調査・分析に基づいて学習者と教師の間、また、学習者間の「交渉」によってシラバスを決定していくものである(横溝2000)。プロセス・シラバスで交渉するものは、①教室活動の参加面(学習形態)、②手順面(どのような教室活動をするか、学習時間数、教材など)、③学習内容面(活動の焦点、学習目的)の3つである(Breen1987、日本語訳は横溝)。シラバスは学期初めに決定されたあと、必要に応じて学期中も交渉が繰り返され、内容更新が行われる。以下にプロセス・シラバスを用いることによる利点を挙げる。

- ①学習者のニーズが「交渉」を通して、直接コース内容に反映される
- ②「交渉」の中で意見を出し合い、それらの意見を比較、検討することで、より適切な教室活動が見えてくる
- ③「交渉」は現実的な目的のもとに行われる本物(authentic)のコミュニケーションである(Breen1987)ので、「交渉」自体が日本語学習の一環となる
- ④学習言語についてのメタ言語的な観察を可能にする(Breen)

一方、プロセス・シラバスの問題点として以下の点が挙げられる。第一に、シラバス交渉において、どのくらいの決定権を学習者に委ねるのかという点である。通常、シラバス作成に直接携わることがない学習者のなかにはプロセス・シラバスにとまどいや負担を感じるものもある(4-2-2節に詳述)。また、横溝(2000)は、初級レベルでのプロセス・シラバス適用の難しさを指摘し、その理由として、初級学習者はカリキュラムの範囲内で勉強することが多く、学習項目を選択する余地がないことを挙げている。

4. 実践活動について

4-1. 対象者と実施期間

実践活動の対象者は日本国内の同じ企業で働く中国人ビジネス関係者4~6名であり、同企業の管理職から中堅格に属する人々である。日本語レベルは上級（日本語能力試験1級合格）である。このグループはすでに日本語学習歴が長く、先行研究（清1995）でも指摘されている上級者特有の「すでに既存テキストで学びたいものがない」「同じような授業内容ばかり」という問題を訴え、「実践に使えることを学びたい」という希望を述べている。これらの特徴、および、第3節で述べたプロセス・シラバスの利点および問題点を踏まえたうえで、当該グループはプロセス・シラバスの効果が期待できる対象者と判断した。対象コースは企業によって委託された日本語コースであったため、委託した企業がコースの学習目標を設定した。それらは表現力、説得力、討議力の向上、および、プレゼンテーション力の強化であった。実施期間は実践1が2010年4月—7月（週1回90分15回）、対象者6名。実践2が2010年9月—11月（週1回90分11回）である。実践2には実践1に参加した6名のうちから4名が継続して参加した。

4-2. 実践活動1（2010年4月—7月）

4-2-1. 実践の経過

段階1：「交渉」するべき項目の選定

対象コースの学習目標（前節4-1参照）を考慮したうえで、教師が「交渉」する項目を選定した。「交渉」する項目は、①「課題」（ここでの「課題」は教室活動を示す）、②「課題」の中で扱うべきもの（文法、発音など）③成績評価の対象とそれらの比重、とした。また、参加者は過去にプロセス・シラバスを経験したことがなかったため、それぞれの項目において、いくつかの選択肢を用意し、参加者のとまどいを軽減し、負担が大きくなりすぎないようにした。「課題」の選択肢としてはプレゼンテーションとディベートを用意した。

段階2：シラバス交渉のためのたたき台（ワークシート）作成

ワークシートにはそれぞれの項目の選択肢の下に自由記入のスペースを作り、参加者が自由に発案できるようにした（ワークシートは【付表】を参照）。

段階3：「課題」（プレゼンテーションとディベート）を試す

選択肢としてあげたプレゼンテーション（以下「プレゼン」）、ディベートは具体的にどのような教室活動になるのかを参加者に把握してもらうことが必要と考え、2週目にプレゼン+ピア・フィードバックを行い、3週目にディベート+ピア・フィードバック（以下「PF」）を練習した。2週目のプレゼンのテーマは「身近にある『もの』（文房具など）について説明する」とし、各プレゼン終了後に他参加者がコメントをした。また、プレゼンを録音し、クラス全体で聞きながら、文法や表現の選択について話し合った。3週目のディベートのテーマは「社員採用の際に卒業校名を重視すべきか、否か」とした。参加者を2グループに分け、ディベート終了後、それぞれ他のグループの意見の述べ方についてコメントをした。また、プレゼン同様、ディベートも録音し、フィードバックの材料とした。

段階4：第1回目シラバス交渉（約30分）

「交渉」は主に「課題」における2つの選択肢についての話し合いとなった。一つはプレゼンの練習に集中したいという意見。もう一つはプレゼン練習を重視するが、ディベートも何回か行いたいという意見。この2つの意見がまとまらなかったため、まずはプレゼン練習から始め、その経過を見ながら、再度検討するという案を示し、最終的にはその案におさまった。

段階5：第2回目シラバス交渉（再交渉、約20分）

再交渉は第6週目に行い、それまでの教室活動の評価を行った。その結果、全員がプレゼン+PFに満足しており、この時点で教室活動をプレゼン+PFにしぼるということで合意した。これは参加者がプレゼン練習を始めてみて改めて、その必要性を確認した結果と考えられる。シラバス交渉に基づいて作成された2010年4月—7月度のコーススケジュールを表1に示す。

表1 コーススケジュール（2010年4月—7月）

週	内容
1	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン視聴：『YouTube』で、企業で行われたプレゼン（社内教育用、宣伝活動用）、および学会でのプレゼンを見て、感想を述べる。 ・プレゼンとは？：プレゼンにおいて重要と思われることをキーワードでカードに書く。次にそれらのカードを関連している内容ごとに分け、クラス全体でプレゼンにおける注意事項を話し合う。 ・宿題：本やインターネットを通して、具体的なプレゼン方法についての情報収集をする。
2	<ul style="list-style-type: none"> ・短いプレゼン（身近にある「もの」について）+PF
3	<ul style="list-style-type: none"> ・ディベート「社員採用において卒業校名を重要視すべきか否か」+PF ・第1回目シラバス交渉
4	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン課題①1回目（短い記事の内容をまとめて発表）+PF：記事「ファストフード店、新スタイル続々『おしゃれ』で若者呼び込み〈www.sankeibiz.jp〉」、「『おにぎり維新』で原点回帰『AERA2010.3.22』」、「Wiiの最新機能について〈http://www.nintendo.co.jp/wii/〉」から一つを選択。
5	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン課題①2回目（記事の内容をまとめて発表）+PF：1回目のプレゼン内容をPFからの意見を参考の上、訂正し、再度同じテーマでプレゼンする。
6	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン課題②の準備（データ説明のための表現練習）：日本語教材およびインターネットより「中国と日本のGDP成長率比較」「コンビニエンスストア売上高」「国籍別入国者数の推移」などのデータを使用。 ・第2回目シラバス交渉（再交渉）
7	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン課題②1回目（データを使った発表）+PF：インターネットや新聞からデータを探し、説明する。
8	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン課題②2回目（データを使った発表）+PF：1回目の内容を訂正し、再度同じテーマでプレゼンする。
9	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼン課題③の準備（レジュメ作成）：日本語教材からレジュメ作成用の練習教材を使用。

	レジュメ作成におけるパワーポイント（以後、PPT）の使い方について話し合う。
10	プレゼン課題③1回目（レジュメ、PPTを使った発表）+PF
11	プレゼン課題③2回目（レジュメ、PPTを使った発表）+PF：1回目の内容を訂正し、再度同じテーマでプレゼンする。
12	表現練習
13	プレゼン課題④1回目（担当業務に関連した発表、PPTレジュメ使用）+PF
14	プレゼン課題④2回目（担当業務に関連した発表）+PF：1回目の内容を訂正し、再度同じテーマでプレゼンする。
15	成果発表会：プレゼン課題③あるいは④の内容を発表する。発表会には企業経営陣が参加し、内容を評価した。

4-2-2. 実践の評価と考察

アンケートによる実践1の評価を示し、それに対する筆者の考えを述べる。アンケートは成果発表会後に無記名で行った（アンケート内容は表2を参照）。プロセス・シラバスに対する評価が4.5（最大値5）、コース内容に対する評価が4.8となり、高い評価となった。プロセス・シラバスについての意見（自由回答）は、ほとんどがポジティブなものであったが、「個人の要望は会社（教師）の要望と合わせたほうがいい」という意見を述べたものが1名いた。本実践の交渉項目は企業が提示した学習目標に基づいて教師が選択したものであったが、それについては交渉開始時に口頭で説明したのみだった。このため、この参加者にはその前提が理解されていなかった可能性がある。プロセス・シラバスを実施する際には、まず、その目的や枠組みが学習者に十分に理解されているかどうかを確認することが重要だと感じた。

プロセス・シラバスの課題点については横溝（2000 p.71）がLittlejohn(1983)やNunan(1995)の論文を引用し、以下のように説明している。「学習者は教師に、どのように勉強したり学習者と言語との接触を組織したりするべきか示してもらうことを期待するのが普通で、コース・マネジメントに学習者のコントロールを増やすべきだ」という教師側からの要求が、『責任が自分に押しつけられている』とか『不安である』といった学習者の感情につながる可能性がある(Littlejohn)、「何をどのように学ぶのかを学習者が賢明に決めるのには時間がかかる(Nunan)」。教師がクラスの特徴を考慮したうえで、学習者はどのくらいコース設計に関与すべきなのかを注意深く検討し、学習者に大きなストレスを感じさせないように、配慮することが重要となる。実践1では、「交渉」用のワークシートにあらかじめ選択肢を設け、「交渉」前に選択肢にある活動を試すことで学習者のストレス軽減に努めた。アンケート結果、および、教師の観察に基づく限り、ほとんどの参加者において、プロセス・シラバスに対する大きなとまどいや疑問はなかったと言える。

表2 アンケート結果 (2010年4月—7月)

質問1: コース内容について学期の初めに参加者内で協議し、決定したことについて評価してください。

(1 よくない ~ 5 よい)

評価	1	2	3	4	5
回答数	0	0	1	1	4

平均点: 4.5

上の答えの理由を書いてください。(自由回答)

- ・時間がないので、プレゼンを中心に練習したことで良い効果が得られた。
- ・先生の教えることと生徒の学びたいことが一致する。
- ・討論(ピア・フィードバック)のよい雰囲気が出来上がり、みんながクラスを楽しめる。
- ・(ピア・フィードバックを行ったことについて)同僚の意見を聞きながら、自己の考え方も広められる。
- ・結果的にコースの進め方はよい効果が出て、みんながある程度伸びた。
- ・個人の要望は会社(教師)の要望に合わせたほうが良いと思う。

質問2: 今学期の日本語コースの内容についてどう思いますか。(1 よくない ~ 5 よい)

評価	1	2	3	4	5
回答数	0	0	0	1	5

平均点: 4.8

質問3: 来学期に対する提案を書いてください。

- ・プレゼンの復習
- ・「まとめ能力」を鍛えたい
- ・セミナー形式での自由発言
- ・実践的な日本語能力をもっと伸ばしたい

4-2-3. 実践2への課題

実践1では、参加者は教師の提示した選択肢の中から教室活動を選ぶ結果となり、自らが教室活動を発案するまでには至らなかった。結果として、「学習者のニーズが直接コース内容に反映される」という点はある程度、達成されたが、「『交渉』の中での意見交換、および、それらの意見の比較、検討」は十分に行われていたとは言えない。このことから実践2では、「交渉」における自由な発案や活発な意見交換を課題とした。

4-3. 実践活動2 (2010年9月—11月)

4-3-1. シラバス交渉の結果

実践2には、実践1に参加した6名のうち4名が継続して参加した。実践2では、シラバス交渉で決定する「課題(教室活動)」の部分に選択肢を設けず、参加者からの自由な発

案を期待した。「交渉」では参加者の積極的に取り組む様子がうかがえた。「交渉」の結果、以下の4つの教室活動が提案された。便宜上、各教室活動に名称を付けた。尚、各活動の具体的内容は「表3 コーススケジュール」を参照されたい。

1. 「実践練習」：具体的なビジネスシチュエーションを想定した口頭練習。練習後、各参加者のアウトプットに対するPFを行う。
2. 「討論」：時事問題のテーマ（教師が準備）について各自、プレゼン形式で意見を発表する（2～3分）。それに基づき、クラス討論を行い、最後に各参加者が討論のまとめを発表する。
3. 「プレゼン討論」：各参加者がクラス討論のテーマを探し、テーマを紹介するプレゼンを行う（5分以内）。それに基づき、クラス討論を行う。
4. 「プレゼンビジネス」：担当業務に応用できるプレゼンを行う。実践1でのプレゼン課題④（担当業務に関連した発表）とはテーマを替えることを前提とした。PPT資料を作成し、各参加者のプレゼン内容に対してPFを行う。

表3 コーススケジュール（2010年9月—11月）

週	内容
1	シラバス交渉（45分）
2	「実践練習」①+PF：テーマ「担当部署で人員を増やすという設定で管理職として人事部に交渉する」
3	「討論」①：テーマ「過労自殺」（『日本経済新聞』より）
4	「討論」②：テーマ「就職難」（『毎日新聞』、『朝日新聞』より）
5	「プレゼン討論」①：2名の参加者がクラス討論のテーマをプレゼンする。
6	「プレゼン討論」②：①の続き。他2名の参加者がテーマをプレゼンする。
7	「実践練習」②+PF：テーマ「他社と共同開発をするという設定で管理職として他社と交渉する」
8	「プレゼンビジネス」1回目+PF
9	「プレゼンビジネス」2回目+PF：1回目の内容をPFからの意見を参考に訂正し、再度同じテーマでプレゼンする。
10	成果発表会のリハーサル：「プレゼン討論」あるいは「プレゼンビジネス」の内容を発表
11	成果発表会：発表会には企業経営陣が参加し、内容を評価した。

4-3-2. シラバス交渉の経過と経過観察に基づく考察

次に、「交渉」の経過を示し、その経過の観察に基づいた筆者の考えを述べたい。まず、「交渉」では、「どのような練習がしたいか」という質問に対して、参加者から「もっと意見表明の練習をしたい」「ディスカッションがしたい」「まとめる能力を伸ばしたい」「実践1で行ったプレゼンの続きをしたい」という意見が出てきた。しかし、参加者はこれまでも十分に「ディスカッション」のなかで「意見表明を行う」活動は行っており、そのなかで自身の考えていることを他者に理解させるレベルには十分達していた。そこで、さらに詳しく彼らのニーズを探るため、教師が「具体的な問題は何か」と質問したところ、参

加者の「適切な語彙や文型を使って意見が言えるようになりたい」という意見が引き出された。これは、これまでに行ってきた「ディスカッション」活動を繰り返すだけでは参加者のニーズに正しく応えることはできないということを示唆している。そこで、教師が「プレゼンの練習を続けたい」という参加者の意見も考慮して、「意見の内容を事前にまとめておき、プレゼンのように発表する」という案を提案したところ、参加者はその案に満足し、全員合意した。学習者は自身に不足している点はわかっている、それをどのような教室活動の中で練習することができるのかという点に関しては判断が難しい場合がある。そのような場合、教師は質問や提案を通して、学習者に自身が本当に必要なものは何なのかについて内省を促すことや、学習者の考えを展開させる手助けができると考える。

また、「交渉」では、一参加者の「まとめる能力を伸ばしたい」という意見に対して、別の参加者から「クラスメートが言った意見をもう一度まとめて繰り返すのはいい練習になると思う」という意見が出された。そこで、前述の「意見をまとめておき、プレゼンのように発表する」という案と「クラスメートが言った意見をもう一度まとめて繰り返す」という案をもとに、一つの教室活動（4-3-1「討論」参照）を作ることによって合意した。また、「実践1で行ったプレゼンの続きをしたい」という意見に基づき、担当業務に応用できるプレゼンの練習を引き続き行うことで合意した（4-3-1「プレゼンビジネス」参照）。

実践2の成果は「交渉」での意見交換を通して参加者が足りないと感じている学習項目が明確になり、また、それらを参加者が合意した教室活動の形でコースに取り込むことができたことである。また、一参加者からの意見をもとに別の参加者が新たな活動案を提案するという展開が見られるなど、実践1で不十分であった「複数の意見の比較、検討」という点において進展が見られた。実践1でプロセス・シラバスを経験し、その成果を実感したことが、実践2における「交渉」での積極的な関与につながったと言えるのではないかと。

5. プロセス・シラバスにおける教師の課題

プロセス・シラバスを行う際の教師の課題を本実践の結果からまとめたい。まず、実施に際して教師が注意すべき点を挙げる。第一に、基本的なことであるが、プロセス・シラバスを実施する前にその目的や枠組みを学習者に十分に理解させることは学習者の積極的な関与を導く上で非常に重要である。第二に、学習者が「交渉」において何をどのように決定すべきなのか、クラスの学習目標や学習者の特徴を考慮したうえで慎重に検討する必要がある。本実践で行った、第一回目では選択肢を提供するといったような段階的に学習者の裁量権を広げていく導入方法は、学習者の負担を軽減する上で効果があると思われる。

次に、「交渉」における教師の課題について述べる。本実践では、「交渉」における教師の「質問」や「提案」は学習者の内省を促し、考えを展開させるきっかけとして有効だったと考える。しかし、プロセス・シラバスの「学習者のニーズを直接コース内容に反映させる」という本来の意義を考えた場合、教師の「交渉」への関与のしかたについては慎重な判断が求められるだろう。この点については今後、実践を続ける中で考えを深めて行きたい。

6. まとめとこれからの課題

本実践の結果から、プロセス・シラバスは、「交渉」を通して学習者が自分はどうのような学習がしたいのか、または、何が必要なのかということの内省する機会となり、それによって、学習者のコース設計への積極的な参加を促すものとして、その可能性を示した。また、プロセス・シラバスによって、コース設計における教師と学習者の協働作業という新しいディメンションが示されたように思う。一方、本実践では、参加者は同じ企業で働く同僚ということから共通の学習目標があり、教室活動が設定しやすかったこと、また、参加人数が少なかったことが結果に有益に作用したことは否めない。今後は異なる教室環境でプロセス・シラバスの実施を行い、結果の比較を行う必要がある。

【注】

- (1) 近藤（2004）はビジネスのための日本語教育の研究目的を以下の4つのグループに分け、それぞれの研究結果を紹介している。①「ビジネス活動の研究」②「ビジネスのやり取りの研究」③「日本語学習に関する研究」④「これまでの提言・助言」

【参考文献】

- (1) 近藤彩（2004）「日本語教育のためのビジネス・コミュニケーション研究」『言語文化と日本語教育』2004年11月増刊特集号203-221.
- (2) 清ルミ（1995）「上級日本語ビジネスピープルのビジネスコミュニケーション上の支障点」『日本語教育』87号139-152.
- (3) ヤルディー・ムグダ（2007）「ビジネス・コミュニケーションを中心とした中級向けのシラバス開発—日印ビジネスの現場における日本語使用実態調査をもとに—」『日本言語文化研究会論集』第3号197-216.
- (4) 横溝紳一郎（2000）『日本語教師のためのアクション・リサーチ』凡人社.
- (5) Breen, M.P. 1987. Contemporary Paradigms in Syllabus Design. *Language teaching*. 20(2) 157-174.

【付表】実践活動1（2010年4月—7月）シラバス交渉用ワークシート

コースの目標

- ・表現力と説得力の向上
- ・討議力をつける
- ・プレゼンテーション力の向上

課題 どの課題にどのくらいの重点を置くべきか？

- ・() プレゼンテーション原稿の書き方（構成，文体など）
- ・() プレゼンテーション+フィードバック
- ・() ディベート（討論）+フィードバック
- ・() _____
- ・() _____

上記の中で扱うべき項目

- ・() 文法，文型
- ・() 発音
- ・ _____
- ・ _____

成績評価

1. 学期末の成果発表会 () %
2. クラスへの貢献度（積極的に授業に参加したか） () %
3. 宿題提出 () %
4. _____

以上の内容に基づき，コーススケジュールを作成する。スケジュールはコース途中で再検討し，変更可能のものとする。