アクラス研修会

課題達成のプロセスで学ぶ
ビジネスコミュニケーション

近藤彩（政策研究大学院大学）
品田潤子（（社）国際日本語普及協会）

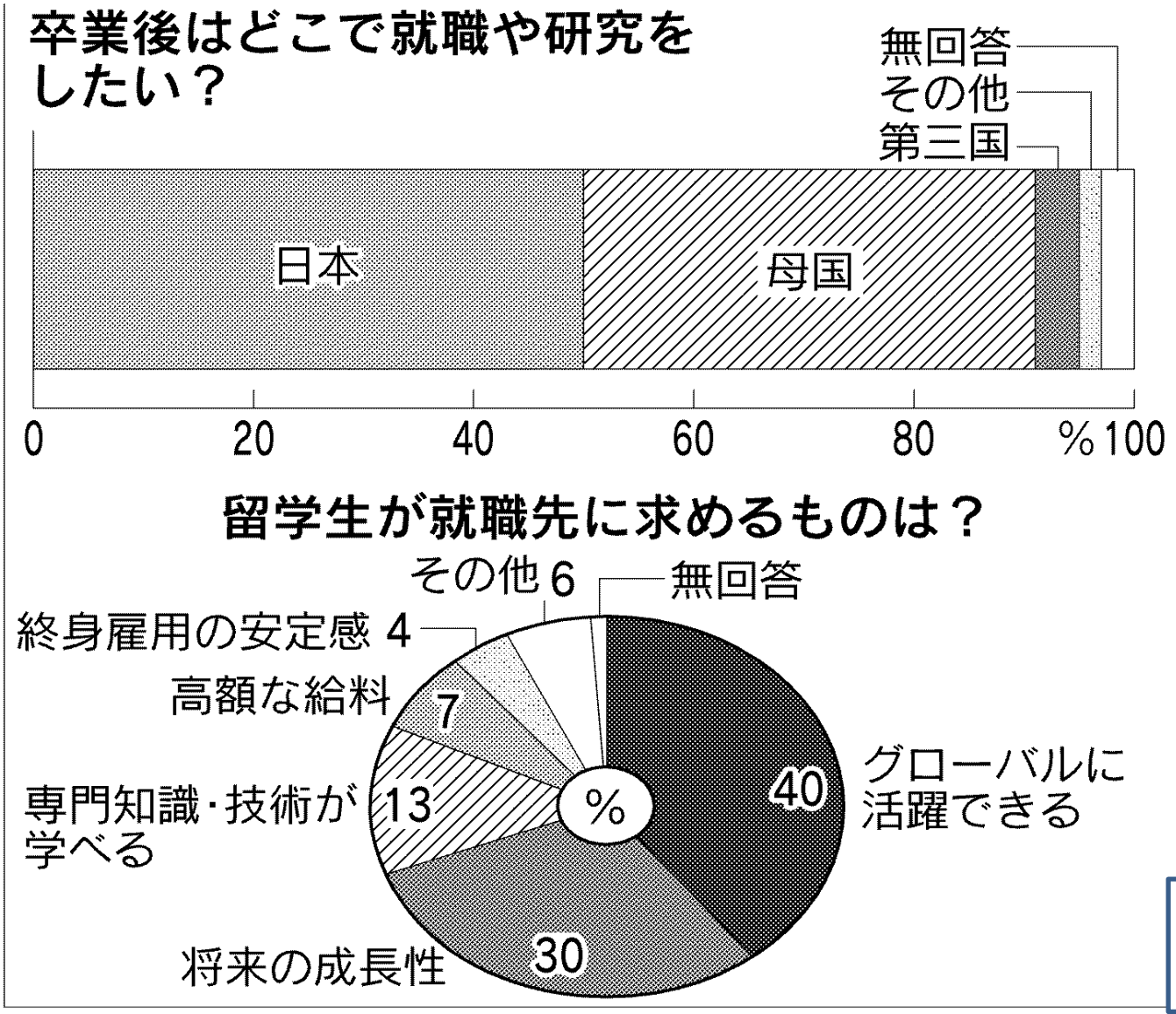
Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

本日の内容

- ●テキスト開発した背景と理由
- ●CEFRを活用して
- ●プロセス学ぶ経験：SWOT分析
- ●質疑応答

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

留学生の視点から



2012.1.4
日本経済新聞より

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

日本企業（従業員5000人以上）

外国人の囲い込みへ

・外国人の新卒採用をしている：79％

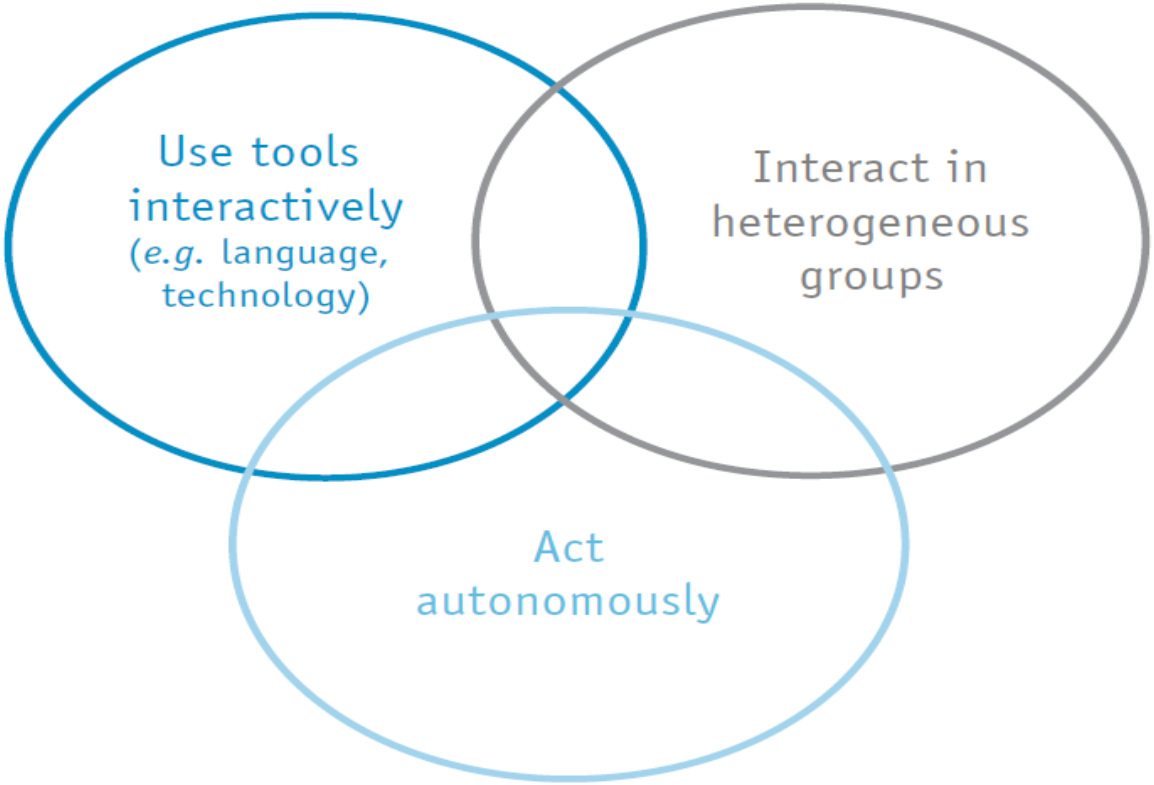
・採用を検討したいとの回答の合計：86％

人材獲得競争が激化する可能性あり

企業、グローバル人材獲得狙う

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

21世紀のグローバル社会に必要な力



ライチェン他
（2006）

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

仕事上求められる行動（AOTS2010）

アジア人財修了生の外国人社員に対する
質問紙調査の結果　n=181

・仕事上の問題点を分析して発見する
・チームで仕事をする時の自分の役割を理解する
・上司からの指示を守る
・相手の意見をよく聞く
・チームで仕事をする時の自分の役割を理解する

(いずれも9割以上)

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

どのような人材を育てる必要があるか

“即戦力”

“仕事ができる”人材

どうやって育てるのか

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

製造業・現地インタビュー調査
（日、中、印）

文字化、行動分析、
課題遂行部分の抽出

CEFRのB2レベルを参照

グループ・プロファイル
「マーケティング、企画部門他で働く人のための日本語」を作成
（金・近藤他2010）

課題達成プロセスの一例として、SWOT分析を教師が経験、行動の可視化へ

学習活動のデザイン

①課題達成のプロセスで学ぶ
②ケース学習で学ぶ

授業実践
Classroom Research

教師研修
Workshop

改善・テキストへ

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

「プロセスを通して学ぶ」を提案

その方法は…

1）現実的な活動から学ぶ

現実的なビジネス上のコミュニケーション活動を体験し、内省する

2）事例（ケース）から学ぶ

事例について考え、他の人と検討し、自らの解決策を出す

⇒　本日は1）を紹介

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

課題を達成するプロセスで日本語を学ぶ

具体的な行動を通して、
種々の課題と取り組みながら
言語能力を獲得していく

↓

行動中心のアプローチ

何が起こっているか、仕事の課題は何か？

↓

教師は仕事の現場に目を向ける

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

行動中心主義

言語の使用者と学習者を、基本的に「社会的に行動する者・社会的存在」つまり、一定の与えられた条件、特定の環境、また特殊な行動領域の中で、言語行動とは限定されない課題（タスク）を遂行・完成することを要求されている社会の成員と見なす

『外国語の学習、教授、評価のためのヨーロッパ 共通参照枠』
欧州協議会

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

課題達成のプロセスで学ぶ（例）

- 課題：SWOT分析を用いて企画を具体化する

- テキスト：Lesson4

  Task1　SWOT分析の理解１

  Task2　SWOT分析の理解２（トヨタ自動車）

  語彙　重要語彙の確認

会議の内容は、“Lesson2　企画を立てる”とつながっている。 Lesson3　居酒屋場面とも関連している。ストーリになっている。

SWOT分析　ミニ体験

情報収集

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

議論

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

強み	弱み
機会	脅威

Copyright©2013Aya−Kondoh&Junko-Shinada. All Rights Reserved.

SWOT分析　振り返り

・SWOT分析のプロセスで何が起こっていましたか。

・学習者は、SWOT分析から何を学ぶことができるでしょうか。

・テキストでは、まず聴解でインプット
　Task5、Task6、Task7　(pp.59-61)

・聴解が難しい学習者には、スクリプトを使用
　(pp.120-122)

チャレンジ1　ここが本番！

・学習者自身が関心のある企業や商品を選ぶ
　選択のポイントは？

・学習者が情報収集をする
　どのようなリソースにアクセスが可能？

・議論をし、戦略を立てる
　議論の仕方は？　戦略の絞り方は？

●分析力は、マーケティンブや営業部でなくても、
　仕事に必要

SWOT分析の結果をプレゼンする

・Lesson5　プレゼンテーションをする

SWOT分析で立てた戦略を、どのように
プレゼンするか。

プレゼンをしたい、という学習者は多い
（必要性、関心、憧れなど）
動機付けはさらにアップ

<付記>

紹介した研究やテキストは文部科学省科学研究費基盤研究(C)「ビジネスコミュニケーション能力育成のための日本語教材と評価方法の開発に関する研究」(研究代表者近藤彩)(平成23年度～27年度)による研究成果の一部である。

<参考>

「ビジネス日本語研究会」(日本語教育学会SIG)

http://www3.grips.ac.jp/~BusinessJapanese/

2月8日研究会開催

「協働実践研究会」

http://www2.kaiyodai.ac.jp/~orikeda/index2.html

3月23日研究会開催

主な参考文献

- 金孝卿・近藤彩・品田潤子他（2010）「B2レベルの課題達成を目指す教材開発―化粧品企画部門のビジネス・コミュニケーションを中心に―」『2010年度日本語教育学会秋季大会予稿集』
- 近藤彩・金孝卿（2010）「「ケース活動」における学びの実態―ビジネス上のコンフリクトの教材化に向けて―」『日本言語文化研究会論集』6 国際交流基金・政策研究大学大学院 http://www3.grips.ac.jp/~jlc/files/ronshu2010/Kondoh%20Kim.pdf
- 近藤彩・金孝卿他（2012近刊）『ビジネスコミュニケーションのためのケース学習―職場のダイバーシティで学び合う―』ココ出版
- 近藤彩・品田潤子・金孝卿・内海美也子（2011）『日本語で学ぶビジネスコミュニケーション』近藤彩研究室　（科研）
- 近藤彩・品田潤子・金孝卿・内海美也子（2012）『課題達成のプロセスで学ぶビジネスコミュニケーション』アプリコット出版
- 品田潤子・吉田依子・内海美也子(2008)「ビジネス日本語の評価基準の作成試案―企業担当者との連携のために―」『2008年度日本語教育学会秋季大会予稿集』
- ライチェン、ドミニク他（編著）『キーコンピテンシー　国際標準の学力をめざして』明石出版