

はじめに

学習指導要領が改訂され、新たな教育が行われようとしている。今回の改訂は、世界標準の学力の育成を目指した改訂だと言えよう。教育の中心を資質・能力の育成にシフトしたことを、明確に示したことからうかがえる。

学習指導要領の総則で、育成すべき資質・能力が整理された。(1) 学習の基盤となる資質・能力、(2) 現代的な諸課題に対応して求められる資質・能力、に大別し、前者には言語能力、情報活用能力、問題発見・解決能力が挙げられている。その上で、「外国語科及び外国語活動は、学習対象とする言語は異なるが、言語能力の向上を目指す教科等である」と記載されていることから、資質・能力の中でも言語能力の育成が中心となる。

一口に言語能力といってもかなり幅が広い。基盤となる語彙、文法、音声などの知識・技能から聞くこと、話すこと、読むこと、書くことの言語運用まで多岐に渡っている。その中から今回は、「英語で議論・交渉する力」を取り上げて、その育成を図る指導方法を検討した。

「話すこと」の中にはWhat sport do you like? I like basketball. などのように、簡単な文を用いてやり取りをすることから、ディベート、ディスカッション、スピーチ、プレゼンテーションなど高度な活動まで含まれている。その中でも議論、交渉を目的とした言語使用には、高度な技能が必要である。あえてそれを選んだのには、2つの理由がある。

1つは、議論や交渉は「やり取り」を行う形態での発話であるからである。『ヨーロッパ共通参照枠(CEFR)』では、言語を用いる行為をその下位能力の特性から、reception, interaction, productionの3領域に分けている。それに倣って、学習指導要領でも「話すこと」の言語活動が「話すこと[やり取り]」と「話すこと[発表]」の領域に分けられた。そのため、新たに導入されたやり取りを伴う活動を研究対象とするためである。

もう1つは、とりわけ交渉は、やり取りを伴う活動の中でも、CEFRで最も高度な技能が必要であるとされていることによる。したがって、指導が避けられがちになっている。だが、議論や交渉は現在のグローバル社会においては必須の力である。加えて、その育成を目指すことで、より低次のやり取りが容易にできるようになると考えたことによる。

本研究には、大学教員、指導主事、中学校教員のみならず、高等学校教員、さらには国語教育学の研究者を加えることで、高等学校修了時までを目指した系統的で幅広い議論を展開することができた。本研究の成果が、やがてグローバル社会の担い手となる子どもたちの英語力の向上に寄与できればこの上ない幸いである。

最後に、公益財団法人日本教材文化研究財団には多方面からご支援、ご協力いただいたことに対して心から感謝申し上げたい。

平成30年7月

研究者代表 松浦 伸和

目 次

はじめに	1
第1章 外国語科における議論, 交渉力を育てるために必要な力について-理論編	3
1.1 英語で議論・交渉する力の育成	4
1.2 英語授業デザインの考え方(交渉能力)	13
1.3 英語で議論や交渉をするためにどのような力が必要か	24
1.4 交渉力の育成と思考の促進	33
第2章 外国語科における議論, 交渉力を育てるために必要な力について-実践編	39
2.1 中学校英語科における議論, 交渉する力を育てるための授業づくり	40
2.2 教科書を起点に「自分ごと」の視点で「世界」と交渉・対話する授業 ～「国際会議」をしよう～	50
2.3 議論・交渉する力を育成するための指導	60
2.4 交渉力の育成	70
おわりに	79
主要参考文献	80
執筆者一覧	82

第1章

外国語科における議論, 交渉力を育てるために必要な力について

-理論編-

1.1 英語で議論・交渉する力の育成

広島大学 教育学研究科 松浦 伸和

1.1.1 はじめに

社会のグローバル化はめざましい速さで進みつつある。ボーダレスとなり地球が1つの「ムラ」になってきた。人、金、モノ、情報が日々高速で行きかっている。そのような社会の中で、主要な共通言語が英語である。かつてはイギリス、アメリカ、オーストラリア、カナダなどの母語であった英語が、有力な国際リテラシーとなった。それに伴い、英語力は、あらゆる能力の基盤となる必須のリテラシーになったのである。

一方で、地球上には多くの人種、多くの宗教、多くの異なる文化や価値観を背景とする人々が暮らしている。200を超える国が存在しており、そこでは自国の利益を守るための厳しい駆け引きがなされていることも事実である。

わが国の英語教育は、国際協調や国際平和など高邁なゴールを目指して行われている。その目標は理想的ではあるが、現実の社会情勢を鑑みると、それだけではすまされない状況にある。そう考えると、今の現実に対応できるだけの英語力を付けているとは言い難い。補うべき英語力があり、「英語で議論・交渉する力」はその一つである。

もちろん、国のレベルではその認識はなされている。『平成27年度英語教育改善のための英語力調査事業（高等学校）報告書』では、「2. 改善への取組のポイント」の中で、「日々の授業において、生徒が英語の基礎的・基本的な知識・技能を活用し、幅広い話題について発表・討論・交渉などを行う言語活動を豊富に経験することで、情報や考えなどを的確に理解したり適切に伝えたりし、互いに学び合う意識を高め、コミュニケーション能力を向上させていく必要がある。そのため、スピーチ、プレゼンテーション、ディベート、ディスカッションなどの言語活動を通して自ら課題を発見し、生徒が主体性を持って他社と協働し、思考力・判断力・表現力等を向上する学習体験（アクティブラーニング）を充実させることが求められる。（p.181）」と指摘されている。さらには、今回の改定の考え方の基となった『次期学習指導要領に向けたこれまでの審議のまとめ（素案）（平成28年8月）』のポイントでは、「発表や討論・議論、交渉の場面を想定し、外国語による発信力を高める科目群として、「論理・表現Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ（仮称）」を設定する。」「大学や海外、社会で英語力などを伸ばす基盤を確実に育成するために、授業を外国語で行うことを基本とするとともに、①「聞くこと」「読むこと」「話すこと」「書くこと」を総合的に扱う言語活動 ②特に、課題がある「話すこと」、「書くこと」において発信力を強化する言語活動を充実（発表、討論・議論、交渉等）。」すると記載されており、その重要性が認識されている。

そこで本研究は、これからの時代に求められる資質・能力を育成するための英語科の学習指導として、特に「英語で議論・交渉する力の育成」に焦点を当ててその指導の在り方を考察する。

1.1.2 英語科で育成する「話す力」

(1) 英語科で付ける力

学習指導要領が改訂された。英語科においては、小学校5,6年に教科として導入されるというきわめて大きな転換となる改訂であるが、教科全体を通しては、資質・能力の育成に主眼が置かれた改訂である。

総則において、育成すべき資質・能力が整理された。(1) 学習の基盤となる資質・能力、(2) 現代的な諸課題に対応して求められる資質・能力、に大別し、前者には言語能力、情報活用能力、問題発見・解決能力が含まれている。また、それらの育成について、学力の三要素を基にした「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」を「資質・能力の三つの柱」としている。英語科で育成する学力についても、4つの資質・能力と3つの柱のマトリクスで考察する必要がある。その際、総則の中で、「外国語科及び外国語活動は、学習対象とする言語は異なるが、言語能力の向上を目指す教科等であることから、国語科と共通する指導内容や指導方法を扱う場面がある」と記載されており、資質・能力の中でも言語能力の育成が中心となる。

(2) 育成すべき話す力

今回の改定では、「情報や考えなどを理解したり表現したり伝え合ったりするコミュニケーションを図る資質・能力」を付けることが外国語科の目標の中心である。平成20年版では、聞くこと、話すことなどの「技能」を「コミュニケーション能力」と捉えていたが、今回の改定では、それらは「言語活動」とされ、理解する、表現する、伝え合う、の3つの能力がコミュニケーションを図る資質・能力とされた。「理解する」「表現する」という単方向のコミュニケーションだけでなく、「伝え合う」という双方向のコミュニケーションも重視されている。今回の改定で目標設定の参考にしたCEFRでは、次頁の表1が示すように、言語を用いる行為をその下位能力の特性から、reception, interaction, productionの3領域に分けているのに倣って、「話すこと」の言語活動が「話すこと [やり取り] 」と「話すこと [発表] 」の領域に分けられた。とりわけ「やりとり」は、表1を見ても、「発表」と下位能力が異なっていることから、前者を指導すれば、後者も付くというのではなく、「話すこと [やり取り] 」の育成を目指した指導が必要であることを示している。

	RECEPTION		INTERACTION		PRODUCTION		MEDIATION	
	Listening	Reading	Spoken Interaction	Written Interaction	Spoken Production	Written Production	Spoken Mediation	Written Mediation
Linguistic Competence								
• General Linguistic Range	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
• Vocabulary Range	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
• Vocabulary Control			✓	✓	✓	✓	✓	✓
• Grammatical Accuracy			✓	✓	✓	✓	✓	✓
• Phonological Control			✓		✓		✓	
• Orthographic Control				✓		✓		✓
Sociolinguistic Competence								
• Sociolinguistic Appropriateness	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pragmatic Competence								
• Flexibility			✓	✓			✓	✓
• Turntaking			✓					
• Thematic Development	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
• Cohesion and Coherence	✓	✓			✓	✓	✓	✓
• Spoken Fluency			✓		✓		✓	
• Propositional Precision	✓	✓			✓	✓	✓	✓
Strategic Competence								
• Identifying cues/ inferring	✓	✓					✓	✓
• Turntaking (repeated)			✓					
• Cooperating			✓	✓				
• Asking for clarification			✓	✓				
• Planning					✓	✓		
• Compensating			✓	✓	✓	✓	✓	✓
• Monitoring and Repair			✓	✓	✓	✓	✓	✓

表1 CEF Rにおける能力側面の分類

今回新たに導入された「話すこと [やり取り]」で付ける力のうち、議論する・交渉する力に繋がる内容を、中高の学習指導要領の言語活動の記述を基に整理する。

<中学校>

- ・相手からの質問に対し、その場で適切に応答したり、関連する質問する。
- ・伝えようとする内容を整理し、メモなどを活用しながら相手と口頭で伝え合う。
- ・聞いたり読んだりした内容に基づき、読み取ったことや感じたこと、考えたことなどを伝えた上で、相手からの質問に対して適切に応答したり自ら質問し返したりする。

<高等学校 論理・表現>

【交渉に関して】

- I・II 必要に応じて、使用する語句や文、やり取りの具体的な進め方が示される状況で、情報や考え、気持ちなどを詳しく伝え合ったり、自分自身の状況や要望を伝え、相手の意向を把握しながら交渉したりする。
- III ニュースや新聞記事などの複数の資料を活用して、情報や考え、気持ちなどを整理して伝え合ったり、課題を解決するために話し合ったりする活動。

【議論に関して】

- I・II 必要に応じて、使用する語句や文、やり取りの具体的な進め方が示される状況で、聞いたり読んだりした内容について、課題を明確に説明し、その解決策を提案し合ったり、意見や主張、課題の解決策などを適切な理由や根拠とともに詳しく伝え合ったりするディベートやディスカッションをする。
- III 聞いたり読んだりした内容について、質疑応答をしたり、聞き手を説得することができるよう、ニュースや新聞記事などの複数の資料を活用して、意見や主張、課題の解決策などを効果的な理由や根拠とともに詳しく伝え合ったりするディベートやディスカッションをする。

ションをする。

中学校は、即興での応答 ($B \rightarrow A \rightarrow B$)、内容を整理した伝え合い ($A \leftrightarrow B$)、伝えた内容についての質問への返答 ($A \rightarrow B \rightarrow A \rightarrow B$)、という構造で、議論や討論で使用される基礎となる言語運用能力を育成することになっていると考えられる。

高等学校では、それを踏まえて、論理・表現ⅠからⅢの科目において、それぞれ交渉、議論に関する活動に分けて育成する能力が記されている。交渉についてはⅠ・Ⅱで詳細な伝え合い、要望の伝達と意向の把握 ($A \leftrightarrow B$)、内容を整理した伝え合い ($A \leftrightarrow B$)と課題解決となっており、いずれも双方向のやりとりとなっている。また議論については、課題の明確化 ($A \rightarrow B$)、解決策の提案 ($A \leftrightarrow B$)、となっており、やりとりされる内容が、課題解決策など議論に関連するものである。

1.1.3 交渉と議論

本節の冒頭で、交渉についての記述は、広島大学附属高等学校の千菊基司先生の発表資料をかなりの部分で参考にさせていただきことを述べるとともに、お礼を述べておきたい。

交渉も議論も合意形成に到達する方法の1つである。合意過程には集計、交渉、討議の三つがあるとされている。「集計」とは、投票によって集団の合意に至ることを意味し、「交渉」とは、当事者間の交渉による取引で合意に達することを意味し、「討議」とは、討論や対話を通じて合意に至るということの意味している(塩野谷祐一, 2002)

(1) 交渉について

浦野ら(1986)によると、「交渉」は、1969年冷戦終了後に、ニクソン大統領が大統領演説において、対決の時代は終わり交渉の時代に入ったと語ったことによりクローズアップされるようになったようである。交渉とは「複数の人が、将来の協力的行動について約束するための話し合い」の中で、「異なる利益関心を持っている当事者が信頼関係を築きつつ、それぞれが得られる利益を最大にすることを目的にして論理的に意見を交わす、問題解決の過程」(松浦正浩, 2010)において、「当方にとって望ましい影響を他の当事者の意思決定に及ぼすことを目的としたコミュニケーションのプロセス」(太田・野村, 2005)である。

交渉には二種類のものがある。その一つが配分型(分配型)交渉で、利益の奪い合いで、利益の均等分割以外の結果は常に勝者と敗者を生む。もう一つが統合型交渉であり、交渉の始まる前において、当事者が異なる重みづけをしている交渉事項を交渉に持ち込むことによって最終的な利益を拡大することにより、その配分が平等でなくても、交渉の開始時点で想定されていた均等な分割以上の利益を得る結果を生むことが可能である。この状態は“Win-win”の状態であると呼ばれる。

交渉の基本的展開について、交渉には典型的には3段階あり、(1)情報交換、(2)取引、(3)合意、と大別される(Koester 2014)。ただし、この3つの段階を直線的に進むわけではない点には留意する必要がある。情報交換の段階では、交渉の当事者が問題を共有し、交渉領域と争点の明確化を行いつつ、相互の信頼関係を築く。相手の交渉力や状況を調査し、内部でも交渉目標と代替案を準備し、交渉戦術を立案する。取引の段階では、

論理的に当事者が意見を説明し、代替案の提案と検討によって、当事者の利益が最大になるように話し合いを進めていく。合意の段階では、双方の利害の調整のために、お互いの提案の意図を確認し、結論の提案を行う。それらを図示すると以下の図1ようになる。

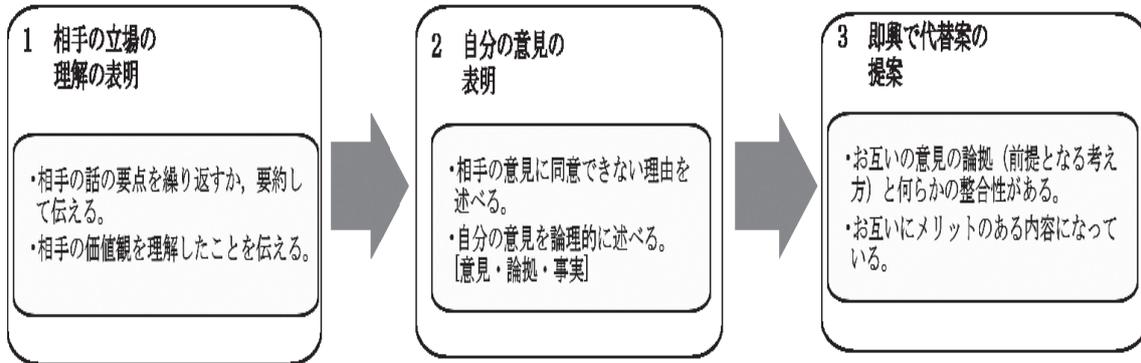


図1 取り引きのプロセス

(2) 議論について

交渉が「異なる利益関心を持っている当事者」どうしの合意形成であり、問題解決であるのに対して、議論は双方にとって客観的な事柄を話すことを意味している。その過程については加藤ほか（1996）は「1つの課題について、知識や経験の異なる複数の者が、創造的な対話を繰り返しながら問題解決していく社会的相互作用の過程」と定義づけて、次の3つの段階に分類している。第一段階は、問題の特定化、明確化、目標（ゴール）の設定の段階である。第二段階は、明確化された問題が視点をさらに展開し、どういう視点で問題を切ればうまく解決するかといった切り口を見つけ出す段階である。そして第三段階は、はじめに設定した目標に向かい、多く出された視点や切り口の間関係を整理・統合し、より問題解決にあった解決策を選定・作成する段階である。

そう考えると、交渉と議論は当事者の「利害」を除けばきわめて似通った活動であると判断できる。

1.1.4 議論・交渉の場面とそこで用いられる英語表現

(1) 議論・交渉に必要な言語の働き

議論・表現に必要な英語表現を考えるにあたって、最初に、高等学校学習指導要領で示されている「言語の働き」の中から、議論や交渉に直接的に必要なものを抜き出す。それは以下のようなものである。

(ア) コミュニケーションを円滑にする

- ・話題を発展させる
- ・話題を変える

(イ) 気持ちを伝える

- ・望む

(ウ) 事実・情報を伝える

- ・説明する
- ・報告する
- ・理由を述べる
- ・訂正する

(エ) 考えや意図を伝える

- ・提案する
- ・賛成する
- ・反対する
- ・承諾する
- ・断る
- ・主張する

(オ) 相手の行動を促す

- ・ 質問する
- ・ 依頼する
- ・ 説得する

これらを分析すると、働きとして独立しているものと、ある働きと共に起るなど従属しているものが見られる。

望む 説明する 報告する 提案する 主張する 質問する 依頼する 説得するなど前者にあたり、話題を発展させる 話題を変える 理由を述べる 訂正する 賛成する 反対する 承諾する 断る 質問するなどが後者にあたる。「質問する」を両方に入れたのは、時間や道を尋ねるなど尋ねたいことがあって質問する場合は前者で、発表や説明を聞いて、その内容について質問するときは後者になるためである。

(2) 議論・交渉に必要な英語表現

議論・交渉には、異なる段階で、異なる言語機能を持つ表現を使用することが求められる。発話の形式化段階の負担を減らすための表現やストラテジーを身に付けることは非常に大切である。生徒にとっての学習負担を軽減するため、高校生にとって既習のものを中心に用いて記述する（ディーン他, Lafond 他を参考）

1.1.4.1 交渉の「ステップ1」に必要な表現

(1) 理解している／していないことを相手に伝えるための表現

- ・ If I understand correctly, your suggestion is … + you feel that …
- ・ Let me see if I understand your point. + You want to …
- ・ Sorry to interrupt, but I didn't understand ~. Could you explain that more?
- ・ Sorry to interrupt, but can I ask what you mean by …?
- ・ You said (相手の述べた意見や事実の要約). Do you mean (意見や事実から想像できる理由)?

(2) コミュニケーションストラテジー

☆発言権を得て、自分の意見を言う時間をかせぐために

- ・ 相手の言ったことを繰り返す（驚いた部分を繰り返す）。
- ・ 数語で言える決まり文句（発言内容への評価など）を述べる。

☆相手の発言の意図を確認するために

- ・ 相手の欲しいものは何か聞く。
- ・ 相手はどんなプレッシャーを受けているのか聞く。

1.1.4.2 交渉の「ステップ2」に必要な表現

(1) なぜ相手に賛成できないかを述べる。または、どう思っているかを伝える。

However, / Even so, +

I think there is misunderstanding.

Actually, what I meant to say was …

(2) Toulminモデルにおける論理性： 意見・理由（論拠）・事実

1.1.4.3 交渉の「ステップ3」に必要な表現

- (1) 問題解決のための選択肢を提案する。

I have a suggestion / an idea. // Why don't we ~ ?

- (2) 解決方法について相手の考えを尋ねる。

Can I ask how you would solve this problem in my position?

※相手の提案／助言を引き出す。

Would it be possible for you to do ...?

※自分の提案に対して相手のコメントを引き出す。

- (3) 行き詰まりからの脱出を模索する。

So, let's look at the situation from another point of view.

※膠着状態から脱する試み。

Why don't we both take a break to reconsider this idea?

※とりあえず「水入り」。

I got this idea from something you said earlier.

※相手の貢献を確認し気分をよくしてもらう。

This occurred to me as a follow-up to our previous discussion.

※交渉の積み上げを確認する。

- (4) 各種外国語テストに見られる「交渉」の場面

次に、実際の交渉場面を設定する必要がある。外国語テストに見られる例を以下に挙げる。

・SST (Standard Speaking Test by ALC)

例1) Interviewer パーティーの主催者 欠席した相手の言う事情に疑念を表す。

Interviewee パーティーの招待客 欠席する状況の説明をし、理解を求める。

例2) Interviewer 旅行代理店の社員 ツアーの参加者の苦情を受け、弁償を退ける。

Interviewee 豪華ツアーの参加者 ツアー内容が広告と異なるので弁償を要求する。

例3) Interviewer 店員 返金／交換を求める客に理由を聞き、できないことを説明する。

Interviewee 買物客 買ったものを家で見ると気に入らず、返金／交換を求める。

・HOPE

例4) 宿題をやっていない生徒が、先生に事情を説明し、締め切りを再設定してもらう。

例5) 携帯電話を落としたことに気付いたので、友人の電話で自分の電話に電話をかけた。

すると拾ってくれた人（英語母語話者）が応答してくれたので、その場所に行くから待っていてもらうように交渉する。

例6) 遠足の行先を複数の候補地から選んで決める際、多数決で決めないように相手に翻意させるよう交渉する。

これらの例を見る限り、一方が要求することにもう一方が対応する場面が多いことがわかる。Win-winになるような場面をさらに検討する必要がある。

1.1.5 議論・表現の指導

議論や交渉は、話す活動の中でも高次の活動に位置づけられる。したがって、重要であ

ることは認識していても、それらの指導が十分に行われているとは言い難い。その理由の一つに、指導方法の知識不足が挙げられよう。そこで、本節では、それらの指導方法の考え方について考察する（実際の指導例は次章で述べる）。

議論・交渉の指導には2つのアプローチが考えられる。

一つは、テーマを設定して直接的に議論や交渉をさせる方法である。トップダウン型のアプローチと呼ぶことができよう。何よりも、発達段階に応じたテーマを設定する必要がある。それでも、スポーツで言えば、すぐに試合をさせるのと同じであるため、議論や交渉に用いる語彙や表現など英語力が十分ではない中学生などでは、表面的な活動に終わってしまう可能性が高い。それを補うためにはもう一つの方法を取ることが有効である。それは、組み合わせ型とも呼べるボトムアップ型のアプローチである。

下図を見てほしい。これは、「イチゴの認識」を例にとって、人工知能が学習する仕組みを表したものである。最初はイチゴの各部分を「機械学習」するところから始まる。イチゴを局所的に観察すると、「丸い部分」「とがった部分」「すべすべしている部分」「ぶつぶつしている部分」などさまざまな形状が見られる。それらの特徴を「丸くてすべすべしている」「丸くてぶつぶつしている」など組み合わせることで学習を深めていく（ディープラーニング）。1つのイチゴを観察するだけなら、特徴を見つけ出すことしかできないが、多くのイチゴを対象に同じように学習することで、「とがっていてぶつぶつしている」とイチゴである可能性が高いことを学ぶのである。

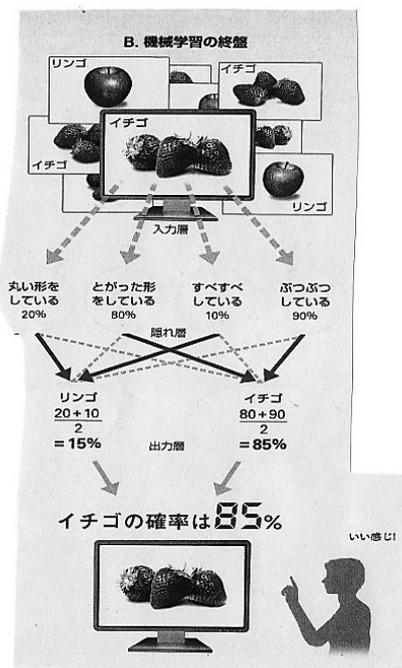


図2 コンピュータによるイチゴの認識

それと同じように、議論・交渉をしている場面を局所的に観察すると、さまざまな言語機能が使用されていることが見出せる。多くの場面を分析すれば、上述したように、説明する、提案する、主張する、説得する、理由を述べる、賛否を述べる、諾否を述べる、など言語機能（働き）を持つ言語使用がなされていることがわかる。それらの機能を個別に指導するところから始めて、徐々にいくつかの機能を共起させるように組み合わせることで、最終的に議論・交渉ができるようにするという考え方である。

具体的には、最初の段階で、「主張する」「提案する」などができるように指導する。次の段階では、「主張して理由を述べる」「提案したことに賛否を述べる」のように、2つの機能を共起させるように指導する。さらにその次は、「主張して理由を述べ、それに対して賛否を述べ、説得する」などさらに発展させていくのである。

この考えを、交渉を例に図示すると、次頁の図3のようになる。

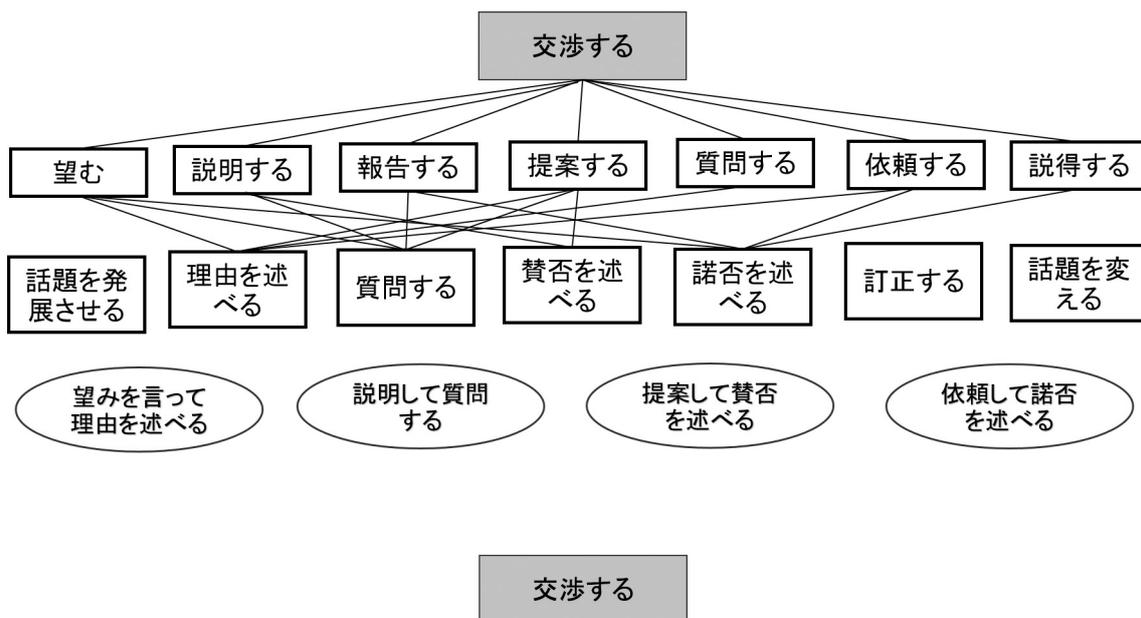


図3 交渉における言語機能の分析

この図を見れば、一段目は話すこと〔発表〕に該当する活動で、二段目は主として話すこと〔やり取り〕に該当する活動になっている点が興味深い。すなわち、二段目の活動は、いずれも一段目が行われた後に続く活動である。さらにそれらを精査すると、「理由を述べる」のように一段目と同一の話者が続けて行う活動と、「質問する」「賛否を述べる」などのように、別の話者が行う活動が含まれていることがわかる。そう考えると、「理由を述べる」は、両者の中間に位置付けた方がいいのかもしれない。また、「話題を発展させる」「修正する」「話題を変える」などは二段目の後に来ることがおいである。いずれにせよ、ゴールに議論や交渉を置いて、それに繋がるような言語活動を行っていくのである。この考えを適用すれば、中学校の初期の段階であっても、「望みを言って諾否を述べる」のような活動から始めることが可能になる。

以上、英語で議論・交渉する力の育成について、その捉え方や指導の方向性について概略を検討した。

次章からは、中学校1年を対象にしたものから高校生を対象にしたものまで、幅広く具体的な指導方法を検討し、その結果開発した事例や指導案を挙げている。参考にさせていただきたい。

1.2 英語授業デザインの考え方（交渉能力）

岐阜聖徳学園大学 教育学部 加納 幹雄

1.2.1 時代の変化と英語教育

年号が昭和から平成に代わろうとするとき、日本社会は世界的な規模での国際化という大きな波を受けた。30年後の今から振り返れば、その際に現在の英語教育の基本的な方向が決まったと言える。それは、平成元年度改訂の学習指導要領中学校及び高等学校の外国語科の目標と平成29年度改訂の目標をそれぞれを見比べるとわかる。

改訂年	外国語科の目標
平成元年 中学校	外国語を理解し、外国語で表現する基礎的な能力を養い、外国語で積極的にコミュニケーションを図ろうとする態度を育てるとともに、言語や文化に対する関心を深め、国際理解の基礎を培う。
平成元年 高等学校	外国語を理解し、外国語で表現する能力を養い、外国語で積極的にコミュニケーションを図ろうとする態度を育てるとともに、言語や文化に対する関心を高め、国際理解を深める。
平成11年 中学校	外国語を通じて、言語や文化に対する理解を深め、積極的にコミュニケーションを図ろうとする態度の育成を図り、聞くことや話すことなどの実践的コミュニケーション能力の基礎を養う。
平成11年 高等学校	外国語を通じて、言語や文化に対する理解を深め、積極的にコミュニケーションを図ろうとする態度の育成を図り、情報や相手の意向などを理解したり自分の考えなどを表現したりする実践的コミュニケーション能力を養う。
平成20年 中学校	外国語を通じて、言語や文化に対する理解を深め、積極的にコミュニケーションを図ろうとする態度の育成を図り、聞くこと、話すこと、読むこと、書くことなどのコミュニケーション能力の基礎を養う。
平成21年 高等学校	外国語を通じて、言語や文化に対する理解を深め、積極的にコミュニケーションを図ろうとする態度の育成を図り、情報や考えなどを的確に理解したり適切に伝えたりするコミュニケーション能力を養う。

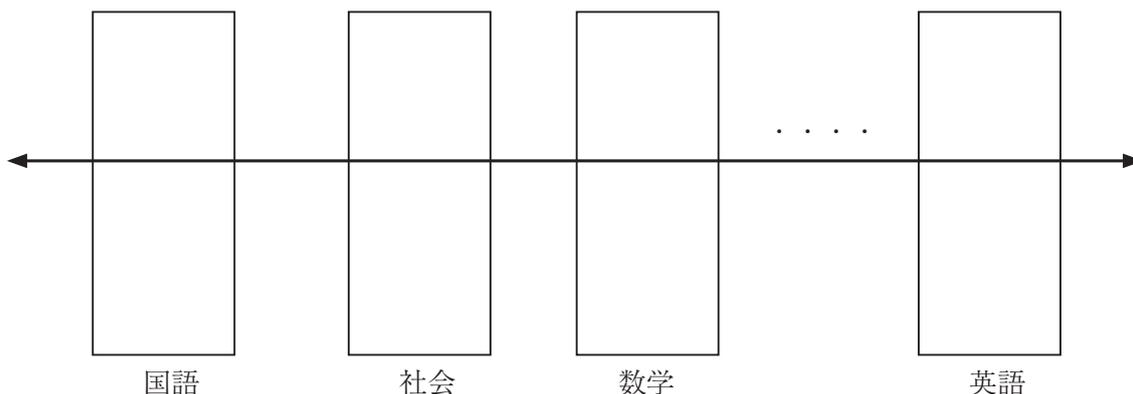


図2 各教科を通して育成が期待されている力のイメージ図

今回の研究会の課題は、この2つの特徴をもった新しい教育課程に応じた教科「外国語科」の授業の在り方を考え、モデル例を一つ示すことにある。

1.2.3 外国語科（英語）の具体的目標に示された学力

初めに、平成29年3月に示された中学校外国語科の3つの目標を示す。（注：高等学校については、基本的な示し方が中学校と同じなのでここでは省く）

- (1) 外国語の音声や語彙，表現，文法，言語の働きなどを理解するとともに，これらの知識を，聞くこと，読むこと，話すこと，書くことによる実際のコミュニケーションにおいて活用できる技能を身に付けるようにする。
- (2) コミュニケーションを行う目的や場面，状況などに応じて，日常的な話題や社会的な話題について，外国語で簡単な情報や考えなどを理解したり，これらを活用して表現したり伝え合ったりすることができる力を養う。
- (3) 外国語の背景にある文化に対する理解を深め，聞き手，読み手，話し手，書き手に配慮しながら，主体的に外国語を用いてコミュニケーションを図ろうとする態度を養う。

目標の示し方をみると，はじめに「総括的な」全体目標を示し，その後に（1）英語の「知識及び技能」（2）「思考力・判断力・表現力等」（3）「学びに向かう力，人間性等」となっている。詳細な解説は学習指導要領の解説編の目標の説明を参照されたい。

具体的な（1）については，「何を理解しているか，何ができるか」という「知識及び技能」の習得に関わる目標として掲げたものである（解説編12頁参照）。この部分は，これまでの教科英語に関わる部分である。

ところが，（2）については，「理解していること・できることをどう使うか」という「思考力，判断力，表現力等」の育成に関わる目標として，（3）については，「どのように社会・世界と関わり，よりよい人生を送るか」という「学びに向かう力，人間性等」の涵養に関わる目標として掲げられたものである（解説編13～16頁参照）。

このような目標の特徴を，上述した図1及び図2に照らして見ると，目標の（2）及び（3）は，教育課程の中で，長期的なスパンで繰り返し取り組まれるべき内容となることが理解できる。

これまでの英語教育の理論研究や実践的な研究では，研究課題が主に英語教育という教

科の枠の中でとらえられてきたために、(1)に関する指導法開発といった側面からのアプローチが主なものとなってきた。ところが、今回の改訂によって新しい目標が(2)や(3)の形で示されたことによって、これまでの(1)を対象とする研究手法やその範囲における研究だけでは対応できなくなったと考えるべきであろう。

問題は、教科としての「英語科」でカバーしたものを、教科横断的な能力養成など単一教科ではカバーできない側面とどのように関係づけるか、また発展させるかということである。この点の長期的なスパンに立ったシラバス開発は、喫緊の課題となるであろう。

1.2.4 英語の知識・技能の獲得と「交渉能力」との関係

「交渉」という行為の特徴は、Almut Koester (2014) (第1章P7で言及)によると、3つの段階からなると説明されている。「情報交換」「取引」「合意」の段階である。これまでのシラバスデザインにこの3つの段階をどのようにして合流させることができるか、イメージしやすいように表示する。

知識・技能の説明を受けて理解する段階	・	・	・教科別段階
知識・技能を用いて習熟させ定着を図る段階			
獲得した知識・技能から必要なものを取り出して使う段階	・	・	・教科を超えた横断的段階

表1 教科が担当する部分と教科を横断して担当する部分の考え方

この表の上段は、教科指導に関するもので指導計画やシラバスづくりでは、あくまで教科英語の範囲で考案されてきたが、「交渉能力」については、下段に示されるように教科英語の学力だけで構成される能力ではないという考え方でとらえる。「交渉能力」は、英語科に限られた独自の力と言えず、扱う程度の差はあるが国語でも社会でも数学でも必要となる能力である。そのように考えると、「交渉能力」は、まさに目標の(2)に示される「思考力・判断力・表現力等」に関する力とも言える。したがって、「交渉能力」の養成をデザインするには、これまでの教科型のデザインではなく、様々な技能が統合する型であったり、汎用的な能力として他の教科と連携して養成されるべきものとしてとらえ直す必要がある。

1.2.5 学習指導用要領にみられる「交渉能力」

新しい高等学校学習指導要領の中で、明白に「交渉」という言葉が用いられているのは、新しい教科「論理・表現Ⅱ」である。ここには、次のような記述がある。

2. 内容の(3)言語活動及び言語の働きに関する事項の①のイ話すこと [やり取り]
 (ア)に「学校外での生活や地域社会などの日常的话题について、必要に応じて使用する語句や文、やり取りの具体的な進め方が示される状況で、情報や考え、気持ちなどを詳しく話して伝え合ったり、自分自身の状況や要望を伝え、相手の意向を把握しながら交渉したりする活動。また、やり取りした内容を整理して発表したり、文章を書いたりする活動。」

前項の交渉の3段階を、上述した学習指導要領の解説の部分と比べてみる。

交渉の3段階	「やり取り」
情報交換	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関連する語句や表現を学ぶ ・ 多様な語句や表現を用いる
取引	<ul style="list-style-type: none"> ・ 単に必要な情報を得るだけでなく、相手から情報を得る ・ 考えや気持ちなどを説明する
合意	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相手の意向を理解する ・ 自分自身の状況や要望を伝える ・ 互いが納得する結果をどのように導き出すかを考えながらやり取りする

この比較から、まず、「交渉」能力を育てる場合は、「交渉」の過程が「情報交換」から「取引」を経て「合意」に至る過程として全体を観ることや「交渉すること」に直接的・間接的に必要とする「関連する語句や表現を学ぶ」ことを含めて「交渉したりする」に至る過程を、「技法」を教える過程として指導計画にデザインすることが必要となる。

注意すべきは、「交渉」ができるようになるには、関連する英語の語句や表現の蓄えが必要であることである。このことは、例えば、高等学校段階のSorry to interrupt, but I didn't understand your new proposal. のような「交渉」に直接的な関連するような言語知識・表現であることもあるだろうし、中学校1年生において学習するような I see. といったような基本的な表現の中からふさわしい表現を選び出す活動を求めることも必要となる。ポイントは、「交渉能力」の育成に前提となる技法、言語の知識・技能を指導計画の中に位置付けて指導することである。

以下には、交渉の3つの段階と学習指導要領の言語活動の説明との関係について対照する。ただし、双方のすべての項目がすべて一対一対応するような画一的な対応などあり得ないし、ここでは、どの学年のどの教科・科目でも学習対象となり得ることを示すに止める。

交渉の段階	必要な言語の知識・表現・言語活動 (平成29年中学校学習指導要領)
交渉の「ステップ1」 情報交換の段階 (相手の立場を理解できていることを表明する段階)	<p>エ 話すこと (やり取り)</p> <p>(ア) ・ 相手からの質問に対して、その場で適切に 応答する。 ・ 関連する質問をする ・ 互いに会話を継続する活動</p> <p>(イ) ・ 内容を整理し口頭で伝え合う ・ 自分でメモを作成する ・ 作成したメモを用い伝え合う</p> <p>(ウ) ・ 読み取った内容を伝える ・ 読み取った内容で感じたこと、考えたことを 伝える ・ その上で、相手の質問に応答する、質問を返す。</p>

	<p>高等学校学習指導要領（平成30年）</p> <p>●英語コミュニケーションⅠ</p> <p>エ 話すこと（やり取り）</p> <p>（ア）・即興で伝え合う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相づちを打つ ・メモなどを活用する
交渉の「ステップ2」	<p>（イ）・賛成や反対の立場に立つ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・理由や根拠をもとにして話して伝え合う ・読みとったことを自分の言葉で言い換える
取引の段階 （自分の意見の表明） （相手の意見の賛否の表明）	<p>●英語コミュニケーションⅡ</p> <p>エ 話すこと（やり取り）</p> <p>（ア）・即興で伝え合う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・相手が述べたことを言い換える ・聞き直す，自分の考えを加えて返答する <p>（イ）・賛成や反対の立場に立つ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・理由や根拠をもとにして詳しく話して伝える ・自分の考えを形成する
	<p>●英語コミュニケーションⅢ</p> <p>エ 話すこと（やり取り）</p> <p>（ア）・即興で伝え合う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・詳しく話して伝え合う ・語句や文を目的や場面，状況に応じて用いる ・やり取りを続け，会話を発展させる <p>（イ）・課題解決のための方策について話し合う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・話し合った内容をまとめる ・共通点や相違点を確認する ・理由や根拠を整理する
	<p>●論理・表現Ⅰ</p> <p>ア 話すこと（やり取り）</p> <p>（ア）・相手に聞き返したり，確認したり，繰り返したりする</p> <ul style="list-style-type: none"> ・やり取りが継続するようにする ・自分の考えや気持ちを伝える <p>（イ）・論理の構成や展開を工夫して話して伝え合う</p> <ul style="list-style-type: none"> ・異なる立場の意見や主張を理解する ・賛否の立場に立つ ・他者と意見交換する ・自分の意見を理由とともに述べる ・意見の形成に必要な過程を考えて話す

交渉の「ステップ3」 合意の段階 (即興で代替案を出すなど)	●論理・表現Ⅱ エ 話すこと (やり取り)
	(ア) ・情報や考えなどを詳しく話して伝え合う ・自分の状況や要望を伝える ・相手の意向を把握しながら交渉する
	・互いに納得する結果をどのように導き出すかを考えながらやり取りする
	(イ) ・提案する ・課題の解決策を伝え合う ・異なる意見や観点を比較・対照するなど、論理の展開を工夫する
	●論理・表現Ⅲ イ 話すこと (やり取り)
	(ア) ・情報や考え、気持ちなどを整理して話して伝え合う ・課題解決のために話し合う
	(イ) ・意見や主張、課題の解決策などを、聞き手に説得できるよう論理の構成や展開に工夫する。
	・聞き手を説得する
	・妥当性や信頼性の高い情報を比較し、類似点や相違点を分析する

このように学習指導要領の中学校1年生から6年間の活動内容をみると、「交渉能力」の育成につながっていく知識、表現が何度も繰り返して出現してくる。つまり、ある知識や表現が「交渉」の場面だけに限って現れてくるのではなく、様々な学年や場面で扱われることを前提にしていることがわかる。それらが教科書等に出てきた使用場面だけに限って「できる」ことが期待されているのではなく、繰り返し学習することで、汎用的に使用できるような柔軟な育成が望まれていることがわかる。

1.2.6 検定中学校教科書にみられる「交渉」につながる単元の目標

ここでは、三省堂のNEW CROWN 1～3を用い、教科書の各課の扉に掲示されている「交渉」につながるであろう「単元で学び取る目標」を拾い上げる。

1年		2年		3年	
Lesson 1	気持ちや状態を伝える	Lesson 1	会話を続ける	Lesson 1	スピーチする
Lesson 2	説明する	Lesson 2	絵を使いながら発表する	Lesson 2	詳しい説明を求め、会話を広げる
Lesson 3	紹介の仕方を知り説明する	Lesson 4	相手の言ったことを確認したりして、会話を広げる	Lesson 3	要約文を書く
Lesson 4	説明する	Lesson 7	人気のあるものについてプレゼンテーションする	Lesson 4	スピーチをする
Lesson 5	質問し合う			Lesson 7	会話を始めたり終えたりする
Lesson 6	質問して、わかったことを伝える				
Lesson 7	会話を続ける				

表2 「交渉能力」につながる中学校教科書の課の目標

現行の検定中学校教科書には、当然ながら「交渉することができる」ことを念頭にして編集されている単元は見あたらない。しかしながら、「思考力・判断力・表現力等」の教科横断型の力を英語科でも育成することが明示されている現段階では、その一例として「交渉能力」を育てると仮定して取組むことは可能である。中学校における「話すこと」（やりとり）の領域における学習は、直接的にも間接的にも「交渉することができる」ための活動の基礎的な部分を担っているとの認識に立てば、中学校でも「交渉能力」の基礎的な部分は担える。

上の表2のまとめは、各課の初めのページにある本課の目標から抜き出したものである。極端な例かも知れないが、中学校の1年生のNice to meet you. は相手との出会いの最初の言葉がけで用いると考えるならば、中学校1年生で学習することが「交渉能力」の表現の下敷きとなっていることがわかる。

1.2.7 中学校の実践例

使用教科書の例でみると、NEW CROWN 3 USE Speak 96-97頁では、トピックは「会話をコントロールしよう」で、教科書に例示されている会話文は下のようになっている。

Raji: Hi, Paul. What's up?
 Paul: Hi, Raji. I'm thinking about our graduation.
 Raji: Oh! are you? What about it?
 Pual: I am going to give a present to Ms.Oka.
 Do you any good idea?

教科書では、この段階までで会話文の例示はストップしている。つまり、この対話文は、内容のまとまりとして完結したものになってはいないので、生徒に続きを考えさせる必要がある。このような教材では相手にアドバイスを求めたり意見を求めたりして終着点まで

話を進めるのが普通であるので、ここでは「交渉能力」の育成を想定して対話文を完成させることとする。「相手の気持ちや意向を汲んで何かを提案することができる」といった「合意」に向けた新規の提案といった流れの展開例を試みる。

Raji: A present? How about her favorite food?

Paul: I know she likes decorated cakes very much.

Raji: OK. I know a good bakery. All of their cakes are wonderful.

My idea is the cake which is decorated with many rose petals made of sugar.

ここでは、提案するとか、理由を付して回答・説明するという学びの機会を考案することができる。

↓

Paul: That sounds nice. Where is the shop?

Raji: On the way to the station.

Paul: Let's go afterschool today.

このように中学校段階の短い応答文の中でも、提案をして相手の同意を得るといった「交渉能力」の「合意」形成につながっていくプロセスを仕組むことができる。

1.2.8 高等学校の実践例

使用教科書は、平成25年検定 CROWN English Expression II Lesson 8 72-75 頁で、トピックは、「コンビニエンスストアやスーパーマーケットといったお店が24時間営業することに、あなたは賛成ですか、反対ですか。」となっている。

この単元では、賛否の立場を明確にして自分の考えを表明することができるようになることが目指されている。

(1) 場面に必要な中心的な表現（教科書から抜粋）

(注：この単元は、「交渉能力」の育成を目指して構成されているわけではないが、交渉能力の育成につながる部分が含まれているとの考え方に立ち、取り上げてみる。)

- | | |
|----|-------------------------------------|
| 賛成 | ・ I agree with you that ... |
| | ・ I am for the opinion that ... |
| | ・ I am in favor of your view on ... |
| 反対 | ・ I disagree with him that ... |
| | ・ That party is against ... |
| | ・ I am opposed to ... |

「交渉能力」の養成だけでなく、「スピーチ」「討論」などの表現を中心とする活動では、表現する内容だけでなく、構成やその活動に特徴的な英語の表現形式であったり、スピーチができる「技法」を教える必要がある。「スピーチ」の仕方を教えないで「スピーチをしてみよう」では、汎用的な能力養成にはつながらない。その意味で、新しい学習指導要領では、「使用する語句や文、発語例が十分に示されたり」とか「準備のための多くの時間が確保されたりする」など、出来るようになるための条件について詳細な記述になっていることに、特に留意することが必要である。

(2) 場面に必要な中心的な表現を支える表現

前項の(1)に示した基本表現は、明快にその立場を示すことができるので有効である。ところが、「応答」「やりとり」といった双方向のコミュニケーションの場では、(1)で示した表現だけでその応答等が成り立つことはまれである。

双方向のやりとりが活発に行われるには、この立場を示す表現に加えて、それを周りで支える表現があり、習熟させたい。

例 なるほど。そうですね。

Indeed. I see. It is true. It is as you say.

もう少し、わかりやすく。

Please say in different words. In other words.

要するに。端的に言えば。

In a word. In short. After all.

ちょっと無理ではありませせんか。

That's asking too much.

こうした同調、言い換え、要約、念押し、切り返し、押し戻しなどその時々で用いられる場面とその表現のマッチングの経験を積む必要がある。

(3) 「交渉」場面につなげる活動を仕組む際の必要な留意事項と過程

① その活動と自分との関わり・関係性を考慮すること

- ・心情的にも「自分との関わり」「自分の課題」が希薄になると、形式的な操作に終始し満足することになる危険がある。
- ・現実性を持たせること
- ・生徒の日常の暮らしに共鳴させること

② 相手との「交渉のやり取り」を仕組む過程

- ・情報を受け取る過程
- ・その情報を取捨選択・整理する過程
- ・整理された情報を削ったり、付け足したりして補完する過程
- ・差し戻したり、共通性を見つけたりして歩み寄る過程
- ・加工された情報を元に、どこまで納得・譲歩できるかを検討する過程
- ・双方が「落としどころ」(合意)を見つける過程
- ・その「落としどころ」(合意)を双方が納得したかどうかを確かめる過程

1.2.9 授業デザインの考え方の検討

従来の教科書の構成に準じて進める Presentation→ Practice → Production の過程が適切なシラバスデザインとして機能しないケースが散見される。そのような事例では、Presentation とPractice → Productionの連続性やProduction の指導時間が十分に確保できない点にある。その結果、形式的な定着はできていても即興的な活動や転用する必要があるような発展的な活動では十分に成果が認められないという結果となっている。

こうした批判を克服する指導法の開発が著しいが、その一つにTBLT (Task Based Language Teaching) などがある。

説明・練習・発表 の型式	Presentation→ Practice Presentation→ Practice Presentation→ Practice → Production
発表・修正 の型式	Production → 不足分を発見し補完する Presentation+ Practice

表3 授業の流れのモデル図

これまでの教科書の扱いでは、上表3の上段に近い ①教科書の新出文法事項の説明 ②練習問題解答 ③本文の日本語訳といった過程を繰り返す型式が多く見られた。しかしながら実践的に「～することができる」といった目標達成的な授業では、早い段階で終末の活動に出会わせることが考えられる。特に、「論理・表現」のような高等学校の発展的な科目では、基礎的な学習を繰り返す科目ではないので、表3の下段のように、最初の段階で十分な「新出文法事項・新出単語」等の学習を行うような組み立て方ではなくて、既存の学習事項が必要なタイミングで即興的に求められるような学習の組み立て方を工夫する必要がある。そのため、シラバスのデザインの仕方も開発しなければならない。つまり、目標となる活動を行い、仮に足りない点があれば、それを出発点にするような構成である。高等学校の「論理・表現」の授業で「交渉」を行うとすれば、交渉させ、何が足りないか、どうするともっと良くなるかなど、学習者自身が学習過程を点検できる力の養成が期待される。

1.3 英語で議論や交渉をするためにどのような力が必要か

香川県教育委員会事務局 東部教育事務所 指導主事 坂本 幸治

家庭内や友人間、職場内など、一定の良好な関係を保ちたい相手がいる中で、互いの利益を見定めながら対話する場面が交渉の舞台だと考えると、日常生活において、議論や交渉することは意外と多いことに気付く。

相手を察し、空気を読みながら不要な衝突を避けようとする日本人的な素地は、その場の「空気をよむ」ということで重要な議論、交渉のセンスの一つとの指摘もある。自分が謝罪する立場にあるのか、それとも相手に明らかに非があるのか、相手はこの妥協策を望んでいるのか、自分はどうかなど、自分の立ち位置を把握しながら、今の状況を考えると相手の話を聞いておこう、今は強く主張しておこうなどと判断して対応できることなどがそれにあたる。一方で、一旦築いた信頼関係を崩さないようにするがあまり、過度に相手を信頼したり安易な妥協策に落ち着いたり、といった結果に陥る危険性をもっている。

要するに、議論、交渉する力は国民性や気質に左右されるものではなく、どのような技術を身につけて、議論や交渉に対処していけるかが大きな課題と言える。ここで言う議論や交渉の技術とは、小手先だけで相手を納得させたり、反論できないよう言いくめるめたりするようなものではない。互いの目的や利益を勘案しながら、相手も自分も受け入れられるような論理展開を可能とする技術のことをさす。OECDにおける「キー・コンピテンシー」のカテゴリーの一つにある、「多様な社会グループにおける人間関係形成能力（自己と他者の相互関係）」に鑑みて、ここでは、議論、交渉する力とは、「信頼できる情報を収集、効果的に活用し、双方が一定の利益を得るための解決方法への共通理解を図りながら、建設的に議論し主張する力」とする。

1.3.1 議論や交渉をするために必要な力とは

小・中学校で培った資質・能力が、将来的に高等教育機関や海外で活用できる交渉、議論する力に資するということを前提に考えたとき、その力を構成する要素として、①「主張する力」②「伝える力」、③「聴く力」、④「たずねる力」に分類して考えてみたい。

①「主張する力」

主張するということは、自分と意見の違う人への説得という性質を含んでいる。それは、だれもがそうだと思っていることを、改めて主張する人はいないことからわかる。自分の意見を主張するということは、必然的にその意見に反対している人への反論や同じ意見を共有していない人への説得と考えられる。主張や説得を通して、自分の意見があいまいな人に対して、自分の立場を明確にすることを促す側面をもつことにもなる。主張には相手を納得させるだけの根拠が必要であり、根拠になる理由や具体的なデータを示しながら相手を説得できるかどうか肝要である。

②「伝える力」

正しく伝えることは自分の主張を正しく理解してもらうため、また、的を射た反論を受けるためにも、交渉、議論を成立させる上でとても大切である。特に、口頭の議論は聞き手にとっても、話し手にとっても伝わりにくさを感じやすいため、効果的に伝えるための方法を身につけておく必要がある。伝える側に次のような工夫があると、聞き手が理解しやすいのではないかと考えられる。

(1) 主張の明示

論旨を俯瞰して、何を伝えるか、何について述べないかを明確にする。自分の主張がよく伝わるように、情報を取捨選択して、議論や交渉を始めることができる。

例 「I'll mention the theory A not B.」

「I'll explain why A is important.」

(2) 主張の序列

まとまりごとに番号や小見出しをつけ、初めに伝える。聞き手に項目がいくつあるか心積もりをさせることができる。伝える順序に意図がある場合は、聞き手の受け取り方に留意して序列する。

例 「There are three reasons to support this idea. First,…」

(3) 主張の要約

項目ごとに何について述べるか小見出しをつけて項立てし、要点を先に伝える。聞き手は単に「知る」だけでなく、自分のもつ情報をもとにその主張と自分の意見を照らし合わせながら聴くことができる。また、ポイントやキーワードが強調されることで話し手の意向、捉え方が反映できるメリットがある。情報が多い場合は先に結論を述べることも同様の効果がある。

例 ・ 「One main reason why I want to live this city is because it is diverse.」

・ 「The beauty of our Prefecture increased the number of the tourists. The charms are, for instance…」

③「聴く力」

議論や交渉を生産的に進める上で、情報を受ける側がどのように情報を受け取るかはとても重要である。必要な情報を選択的に聞きとることは、その内容の重要度に軽重をつけながら理解することにつながる。相手は聞き手にとってわかりやすい言い方や順番で話をしてくるとは限らない。

交渉の場面では理不尽な要求もある。また、単に言葉だけでなく、身振り手振り、表情、言葉、語気など非言語的なコミュニケーション方法を用いることで、様々な情報が伝わる可能性もある。そこで、どのようなことを念頭に置き、何を聞き取れば議論や交渉のための聞き方になるのかを考える必要がある。

(1) 分類しながら聴く

相手の意見，根拠，その他を分類しながら聴くことで反論する際の焦点を絞る。ただ，相手が順番に意見を述べてくるとも限らず，聴き取ること，聴き分けるのは困難なことも多い。そのため，相手の主張の大まかな趣旨，根拠としている理由やデータがあればそれを押さえる。

(2) 論旨の重なりやねじれをとらえる

掘り下げるべき内容やそうでない内容を判別するために，今，何について述べているかを聞きながら確認する。また，異なる表現で，同じようなことを重ねて述べていないか，以前相手が述べてきたことと一致しない点を指摘する。もし，話がそれた先にもうひとつ論点があるか等を判断し，必要であれば，趣旨の確認や修正を促すような発問を加えることも必要である。

④「たずねる力」

たずねる時には，「聴く力」が大きく影響してくる。まずは主となる主張を聞き分け，その主張に対して根拠を確認することが大切である。それによって，上記の論旨の重なりやねじれを再確認する。

(1) 論旨の確認や修正を促す

例 「Do you mean…?」

例 「How would this case differ?」

(2) 理由をたずねる

根拠が弱かったり，引用やつながりが唐突だったりする場合には，なぜかを改めてたずねる。納得できる理由になれば，こちらが主張する際の参考にする。

例 「You say A is easier than B because…。 Can you explain a little more why you think B is more difficult than A. Can you provide an example?」

1.3.2 議論，交渉に臨む前につけるべき力とは

①情報整理能力

議論を活発にしたり，交渉を成功させたりするためには，相手と交渉内容の情報を得ておくことが大切である。相手がどんな主張をする人物であるかについて事前に情報を得ておくことにより，議論や交渉の進め方等をシミュレーションすることができる。また，議論や交渉を進めていくうちに，相手にこちらがしっかりと準備を整えてきている印象を与えることで，相手に興味や好感をもたせることにもつながる。

②論旨整理能力

議論や交渉の相手の視点や展開が予想されそうな論旨について整理する。例えば，相手の情報として，これまでの考え方などから，相手が提示しそうなデータや論理展開を予想する。また，交渉であれば，最終的に決着に導く場所，いわゆる落としどころを用意し，そこから現段階の展開を逆算することにより，相手はこの交渉を通して，自分にどのような利益があると考えているかについて分析しながら，交渉をシミュレーションすることができる。また，その中で，相手が大切と考えるものや，まだ価値を見出してないものにつ

いて大まかにつかむことができる。このように、相手の視点に立って考えることで、細かな想定ができ、交渉の中で相手が何と言ってくるか、こちらの提案にどのように反応するかなど、予測の精度も上がる。

③英語での論理展開力

日本語の起承転結に代表される論理展開の主張をそのまま英訳して、伝えても何が言いたいのか伝わらないように、英語は英語での論の整え方がある。英語を話す方と話していると、よく、「なぜ」や「どのように」を聞かれる。相手が最も納得できるような論理を構築しなければ説得はできない。文化的に異なる背景知識をもった多様な他者に対応できるよう、主張となぜそう思うかを説明できる理由、それに加えて、自分の主張を裏付けるデータが必要とする、いわゆる三角ロジックは身に付けておきたい。

④自己分析能力

他人から自分がどう思われているかを気にすることも大切である。自分自身の内面を分析し、どのように改善につなげていくかについて把握しておくことも大切である。

客観的に自分の資質を把握するために、話している様子を録画すると、気がつかない癖や表情、声などが相手にとっての悪い印象につながる要因も把握できる。議論や交渉を円滑に進めていくためには、話し方にも工夫が求められるため、次のような点に着目し、技術を高めておくとよい。

例

- ・話す速さ、声の大きさ、明瞭さ、つなぎ方
- ・間の取り方、メリハリ、声のトーン
- ・語いや表現の豊かさ
- ・具体の伝わりやすさ（的確な例、比喻や数字の使用） など

認知負荷の高い議論や交渉になると、実際の場合では論点が複数になり、同時並行で議論されることが多い。議論している論点は何でありどこまで議論されているか、また、その延長線上にある自分の主張や理由、根拠は何か、相手の質問や反論で議論する方向が変化はあるかなど、議論の流れを聞き取る必要がある。合意形成までの過程で自分が主張したいことと今、起きている論点を行き来させ、進捗状況を確認することは、傾聴と自己主張をコントロールすることによって行われる。そこで、議論・交渉する力につながる下位能力を「自己主張制御能力」として、指導の留意点について触れる。

1.3.3 自己主張のコントロール

自己主張とは相手の思惑を加味せずに、頑なに言い通すことではなく、自分の伝えたいことを明確に、理解しやすい方法で相手に伝えることである。そのため、自分の主張がどのような経緯や意図で論旨にいたっているかが相手に伝わっていることと、相手の意見がどのように反映されているかといった複数の事象との関連が大切である。論点を深めるために、相手の根拠を部分的に否定した形で主張とし、そこに根拠を加えるのもよいだろう。思考や論理を可視化させる方法として、議論の流れを参加者全体で共有できるホワイトボ

ード、自己主張をコントロールするため手元ではノートに記録し可視化することが上げられる。その際、自分の主張や合意点までの方向性や深まりについてどのように関連があるのかを注視していなければならない。場合によっては自分の主張、相手の主張との関連具合を議論の進捗にあわせて全体に示すことも必要になると思われる。自己主張には事前に優先順位をつけ、「自己主張Aを認めるかわりに相手の主張するB、Cを認める」など、相手の主張とのバランスを保つことで、相手に損失のイメージをもたれないように留意したい。

議論が進み、最終的には、双方のメリット、デメリットを洗い出し、それが大きいのか、小さいのかに集約され、合意点が形成される。合意に達した内容に対し、互いが納得できるようにするために、相手が抱えている不安要素や疑問内容を理解・把握している必要がある。それは、最終局面に出し合うのではなく、議論・交渉の途中でも確認できるようにすると速やかに合意に向かってコマを進めることができる。

指導の際には、議論の進捗にあわせてそれらをホワイトボードに書き出して共有できるようにし、議論の流れとの整合性に着目させることも大切である。傾聴に関して、意味ある議論にするためには、論点を適切にとらえ、合意点に向かっているかどうかを俯瞰的に見極める視点と技術が必要である。根拠となる数値データがあった場合でも、それが論点からずれたものの根拠になっていないか、メリット、デメリットの比較が適切に行えるものであるかの視点も重要である。自分の主張がその論点にどのように関連し、最終的に互いにとって利益のある解決へと導くものかについてはその次の議論の展開になる。

もし、論点がずれた場合にはそれを引き戻すことも広義では自己主張制御能力の一端と考えてもよい。すぐに反論して軌道修正へと向かうのではなく、問い返して内容を確認したり、根拠を求めたりと、相手の主張が合意点に向かうための建設的な反論になっているかを確認することに留意したい。その際、グループでの話し合いなら、主張した相手だけでなく、その他の人にも、意見を求めるのも一つの方法である。このように、自己主張制御能力を駆使し、多くの意見を交えながら、次の論点に移すことで最終的に軌道修正につながる。

1.3.4 外国語科で育成可能な議論，交渉する力

これまで、多く、論点、論旨、主張、理由、根拠など、議論・交渉する能力について述べる際に必要としてきたこれらの言葉は、「日常的なやりとり」ではあまり用いられない。現段階では生徒にとって縁遠い、小難しい言葉である。さらに、合意点に導く論の構成、それがwin-winの関係になる、など、大きな意味で手段として活用することを前提に論を進めてきた。これを議論・交渉するための技術として育成するには、教科横断的な視点で、ゴールに向けた論理の進め方に関する技能を習得するのが先決であろう。それに必要な考え方は公教育の中では、生徒が将来、グローバルな環境においても通用するよう、何を反論するか、どのように根拠を示すかといった、「論理展開の方法」を習得し、交渉時にも耐えうる議論の軸を特化して、まずは鍛えることが言語より先決であろう。

その方法はまず、他教科等において日本語で、論理立てて考えることで、習得を可能にする。その後、外国語科において、論理展開に見合うよう、認知能力の発達段階に応じて、表現の精度を上げていくという。言語の壁を乗り越え、相手との価値観に直接働きかける

だけの論理や表現を習得しなければならない。どのような表現や言い方がより相手にうまく伝わるのか、語彙選択は適切か、話しながら示すものはどのようなものがよいか、など、場面や課題に適する伝え方を、目的に合わせて対話的に学ぶ機会が不可欠である。実践を何度も重ね、振り返りなどをおして練り上げる必要がある。グローバル人材に求められる言語は英語に限ったものではない。公教育においては、学んだことを他教科、他言語に置き換えても活用できる「論理展開の方法」を身に付けていくことが必要である。

1.3.5 交渉する力を鍛える課題設定 ～異文化理解の視点から～

交渉は双方にとって利益のある合意点を求めるプロセスであることを考えると、現在、小・中学校の学級活動等の話し合いの中で行われている、互いの意見を比較・分類しながら「折り合いをつける」過程と類似している部分がある。「交渉」を、「対話をベースとした人間関係作りの一環」として学校に取り入れることで、相手意識をもって論理的に自分の意見を伝え、様々な考えを働かせながら相手の意見を聴くなど、さらに豊かなコミュニケーション能力の育成につながるのではないかと思われる。

ただ、学齢期の児童生徒が、自分の裁量で交渉してもよい場面は限定的である。金銭的な取引のような課題は、児童生徒との関係性が希薄であり、それを英語で行うとなると、自ら積極的に考えようとしないう傾向があることが指摘されている。外国語の授業の中では、異文化や異なる価値を乗り越えながら、関係を構築するためのコミュニケーション能力を養成するため、自校の文化や自分の考えを相手に伝えたり、相手の意見を受け止めたりする課題のほうがより自分ごとととらえやすい。このことから、中学生の生活や文化に身近なところに生じる問題意識から課題を設定することが求められる。

話す相手は言語、文化や価値観の違う人が想定される。最も身近な外国人であれば、自校のALTであろうか。その他にも、他校のALT、自校にやってくる留学生、自分の町を訪れる観光客、留学生、企業に関わる方、国際結婚で海外からきた方、その他、地域に住む外国人、またそれらの子ども、IT機器を活用できる環境であれば、テレビ電話などで話ができる相手などが考えられる。このような人たちと行うコミュニケーション活動は、本当の意味において外国語を話す必然性があると言える。また、日本の文化や価値観を扱う題材で、異文化や価値観の違いに面白さや意義を感じるようなコミュニケーション活動であると、実感が伴い、自分ごととしてとらえやすい。その際、議論し合うものか、交渉して合意形成を図るものとして以下のようなものが考えられる。

ケース1（中学校2年生）

（改善前）来月、台湾の中学生とテレビ電話を行います。お互いに自分の学校を紹介することになりました。学校生活の中で紹介したい事項を2つ上げ、英語で説明しなさい。

学校紹介は、新学習指導要領にも記載されている、いわゆる「日常的な話題」の一つとしてとらえられる。生徒の興味、関心のある事柄を取り上げたり、友達と情報交換をしたため、積極的なコミュニケーション活動につながる言語活動である。

ケース1に、学校の様子が分からない相手からの疑問点に対応することで双方向性をもたせるとともに、どのような観点で説明する内容を選んだらよいのかを明確にするという

観点を含めると、下のようなケースが考えられる。

ケース1（中学校2年生）

（改善後）来月、台湾の中学生とテレビ電話を行います。お互いに自分の学校を紹介することになりました。学校生活の中で日本の文化の紹介につながる事項を2つ上げ、なぜそのようにしているのかを説明しなさい。また、それについて質問があった場合は、その理由になる根拠を示し、自分たちの意見を交えて答えましょう。

この改善案のポイントは次のとおりである。

- ・ 質問に対応するよう課題を設定することで、自分たちの考えだけで学校生活における日本文化に関する事項を探すのではなく、台湾の学生が質問しそうなことを予想しながら、説明や質問に対する答えを準備する。
例えば、台湾の学生の学校生活と日本の文化との差異や共通点がどこにあるのか、その理由は何かなどについて調べるきっかけになる。相手意識をもつことにより、グローバル人材に必要な、多様性を受け入れることにもつながる。多様な視点が必要なため、グループで対話し、他の人の考えから新たな気づきが有効な場合もあり、グループ内での説明が、本番での相手により分かりやすく説明することや、質問に対応するためにあえて最初は説明しない内容を見極めることにもつながる。
- ・ 普段の学校生活では気にならない日常的な行動から日本的なものを探そうという、新たな視点をもって振り返るなど、意欲的に課題に取り組むことができる。
文化の違いから生まれる疑問に答えることで、自分が英語で伝えた内容が相手に伝わり、理解してもらえた、という成功体験は英語を学ぶ意欲や自信にもつながる。

ケース2（中学校3年生）

（改善前）自分が住んでいる地域を訪れる観光客に、地域の名産や観光地、自分のお気に入りの場所等について、30語以上で説明する英文を書きましょう。

生徒が住んでいる地域の観光地や名産などをALTや外国人観光客等に紹介することは、比較的よく行われている。ケース1と同様、説明したい内容を選択できるようにすることで、生徒の意欲化は図られる。

この場合、よいものをよいと伝えるにとどまり、話し手と聞き手の意見が異なることが少ないため、簡単な質問にとどまり、議論にならないことが予想される。あえて異なる意見が生まれるように設定すると、下のようなケースが考えられる。



〈エンジェルロード：小豆島〉

ケース2（中学校3年生）

（改善後）ある日、人気のある観光地、「エンジェルロード」に立ち入り禁止の看板が掲げられました。それはその島の地権者が、危険な岩肌をよじ登ろうとする観光客のマナー改善を訴えた行為です。あなたのグループは、この件について、外国からの観光客に説明し、意見を聞くことになりました。どのように伝えますか。30語以上で説明する英文を書きましょう。

この改善案のポイントは次のとおりである。

- ・生徒も自分ごととして考えることのできる具体的な問題を設定している。外国人に伝えることとすることにより、英語で伝える必然性が生まれる。
- ・「危険な岩肌を登ろうとする観光客のマナー改善」が地権者の思いとして、どのような表現や順番で旅行者に伝えるか、グループ内で話し合うことができる。
- ・観光客と意見を交わすことで、どのように問題を解決を図ることができるかについて一緒に考えたり、その場で知りたいことを互いに確認したりすることができる。

本グループの枠組においても、交渉に必要な技能として考えられている技能のうち、主張する、要約する、（聞いた後）ターンを取り保つ、（聞いて）質問する、要点をまとめるといったものが個別の技能として考えられている。将来的に英語で議論や交渉する力に資するために必要な上記のような整理を試みた。課題や文章、会話等から、論点を絞り出し、それをもとに論理的に議論、説得する経験を繰り返すことで、議論、交渉につながる力をつけることができるのではないかと考えられる。

1.4 交渉力の育成と思考の促進

広島大学大学院 入船 弘毅

1.4.1 はじめに

本章では、交渉力の育成と、近年、学校教育で求められている思考の促進の関係について述べる。まず、1.1では、思考の中でも「問題発見・解決」に焦点を当て、その定義とプロセスについて述べる。次に1.2では、思考に関連する交渉の特徴を述べた。1.3では交渉において働く思考について検討する。最後に1.4より思考を促進し、交渉力を高めるためにはどうすれば良いかについての考察を述べる。

1.4.2 思考の定義とプロセス

近年、国際的に育成が求められている能力の1つに「問題発見・解決力」がある。日本の文部科学省では、この「問題発見・解決力」を他の能力とまとめて思考力と呼んでいる。そこで本章では、「問題発見・解決力」を思考力の1つであるとする。

まず初めに、外国語科における思考力の定義を述べる。Bransford and Stain (1984) ; Hesse et al (2012) などをもとに考えると外国語科における思考力の定義は「外国語でのコミュニケーションにおいて、目的や場面、相手を考慮に入れ、その目的を達成するために適した情報や文章構造、表現等を選択する力」となる。伝える情報や内容について、その目的や場面、相手によって変わってくる。例えば、英語で他者について話す際にも、その目的が「他者の魅力を説明する」か「他者の所在を尋ねる」かで変わってくる。前者であれば、その他者の性格やその性格を裏付けるエピソードなどを話すだろう。後者であれば、容姿や服装などの外見について説明すると思われる。また、表現についても、相手との人間関係や内容によって表現は変わってくるだろう。具体的には、友人にペンを借りる際にはCan I~? でもいいが、先生にコメントをもらう際には Would you mind if~? を使うといった例が考えられる。このように、目的や場面、相手によって伝えるべき情報や適切な表現等は異なるため、話者が自分の目的を達成するためにふさわしい伝えかたを自ら選ぶ力が思考力といえる。

また、Bransford and Stain (1984) ; Hesse et al (2012) などをもとに考えると、このような思考は、一般的に5つの段階があるとされており、それを表したものが図1である。それらは、解決しなければならない問題に出会う「問題の発見」の段階、問題の原因を考えたり、問題をより細分化したりする「問題の分析」の段階、分析したことをもとに問題の解決策を考える「解決策の考案」の段階、実際にその解決策を行う「考案した解決策の実践」の段階、そして今までのそれぞれの段階を批判的に振り返り、評価し、不十分であると感じればもう一度やり直す「過程と結果の振り返りと評価」の段階である。これらは基本的には上述の流れで進むが、必ずしも一方向ではない。

上述の思考のプロセスは、思考を一般的にとらえたものだが、さらに外国語によるコミ

コミュニケーションの中に当てはめたものが図1における一番下の部分になる。問題の発見の段階では、「『何かしら』を伝える、または知る」などのコミュニケーションの場に遭遇する。この段階では「〇〇を説明するにはどうすれば良いか」という比較的大まかな問題と遭遇する。次の「問題を分析する段階」では、コミュニケーションの目的や場面、相手を分析し、問題をさらに焦点化する。この段階では、問題は「〇〇のために△△に□□を伝えるにはどうすれば良いか」と問題がかなり具体的になる。「解決策の考案」の段階では、目的や場面、相手を踏まえた上で、適切な情報や構成、表現を考える。

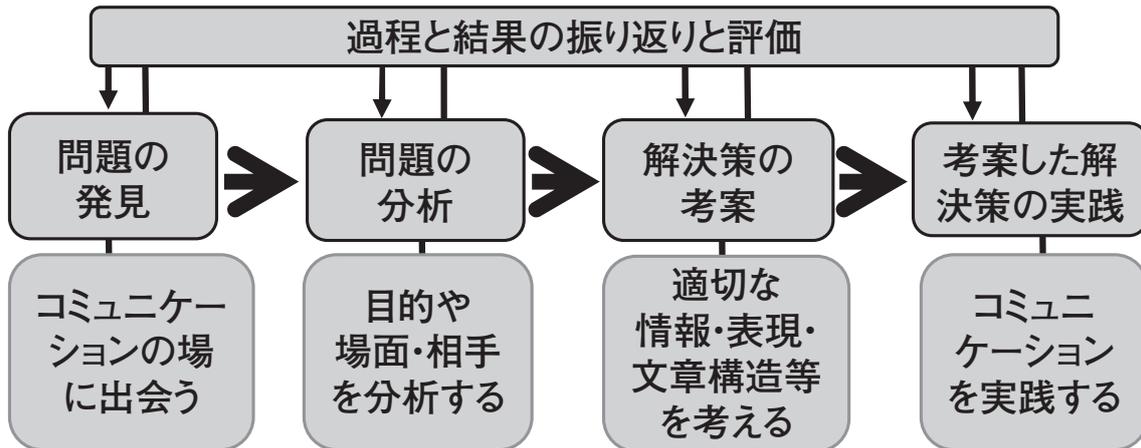


図1 思考のプロセス (Bransford and Stain (1984) ; Hesse et al (2012) などを基に筆者作成)

「考案した解決策の実践」の段階では考えた情報や構成、表現などを使って実際にコミュニケーションを行う。「過程と結果の振り返りと評価」の段階では、実際にコミュニケーションをしたあと、またはそれぞれの段階で、コミュニケーションの目的や場面、相手の観点から自分の考えたことを見直す。

このようなプロセスをたどりながらコミュニケーションの目的や場面、相手を中心に適切さを考えていくことが思考であると言える。それでは、次に交渉する際の特徴について述べる。

1.4.3 交渉の特徴

1.2では、隅田 (2005) と千菊 (in Processing) を参考に、上述の思考と関連がある交渉の特徴を述べる。

まず交渉の定義について、隅田 (2005) は「自分と相手の利益の一致を模索し、共通の利害を見つけそれに基づく合意を形成すると共に、利害の対立に対しては客観的で公正な基準に基づいて解決しようとするアプローチ」と述べている。つまり、交渉を行っている当事者全員にとってWin-Winを目指すアプローチである。同様に、千菊 (in Processing) でも交渉には「当事者全員が満足する結果を理想とする側面」と述べており、どちらか片方が一方的に正当性を主張し、もう片方に譲歩のみを求めるようなWin-Loseのアプローチは交渉とはいうことはできないとしている。それでは、このWin-Winなアプローチの特徴の中で、上述の思考と関連する特徴はあるのだろうか。隅田 (2005) と千菊 (in Processing) を参考にまとめると次の2つが挙げられる。

1つ目は交渉が常に目的について考える必要があるコミュニケーションであるということである。隅田(2005)は交渉を始める前に、今回の交渉において何を実現したいのかを明確にしておく必要があると述べており、2段階の目的(目指す利益)設定プロセスを推奨している。1段階目は、自分にとって最高の合意内容を考えることである。こうすることで、今回の交渉で実現したいことがシンプルになる。次に自分の交渉可能な範囲を考えることである。つまり自分の譲歩できる範囲を考えるということである。この段階で今回の交渉の目的(目指す利益)がより現実的なものとなり、学習者は事前に交渉の目的(目指す利益)を分析して、実際に交渉に臨むことになる。このように交渉が「ある目的や利益を実現するために相手との合意を目指すコミュニケーション」であることは、上述の思考が「ある目的を達成するために行われるもの」であることと一致する。さらに、事前に行われる交渉の目的(目指す利益)の分析は、思考のプロセスの中の「問題の分析・目的や場面、相手を分析する」段階と一致する。交渉においても、設定した目的(目指す利益)によって、相手に伝える情報が変わると考えられる。

2つ目は交渉が常に交渉相手について考える必要があるコミュニケーションであるということである。隅田(2005)は交渉前、交渉後の両方において、「相手は交渉において、何を望んでいるだろうか」について考える必要があると述べている。交渉前においては、交渉相手についての情報をできるだけ集め整理し、集めた情報をもとに相手のニーズ、「この交渉で何を望んでいるか」を分析することが大切である。この作業を通じて、相手の出方がある程度予想し、相手に伝える内容や伝える順序を考えることになる。また、交渉中についても、相手の主張していることを聞き(理解し)、交渉相手と信頼関係を醸成するとともに、効果的に情報収集することが大切であると述べられている。交渉前と同様「相手がこの交渉で何を望んでいるか」を理解し、即興的に適切な内容や伝える際の順序を考える必要があるということである。さらに、千菊(in Processing)は交渉は論理的に相手を説得するだけでなく、相手との人間関係の維持も要求されると述べている。これは、隅田(2005)が述べている「信頼関係の構築」と同意である。つまり、交渉において自分の目的(目指す利益)を達成するためには、相手の感情を考慮したやりとりが必要であるということである。例えば、交渉である以上、自己主張は必要であり、相手の主張に対して不平や不満がある場合には、きちんと主張しなければならない。しかし、深澤・梅木(2017)によると、不平や不満を言うことは相手の面目を脅かし、聞き手を非難する行為であると述べられており、相手との人間関係の維持も要求される交渉の中で効果的に不平や不満を主張するには、相手との関係や不平の内容を考慮して、適切な表現や言い方等を考える必要があると言える。このように交渉が相手のニーズや感情を考慮して、伝える内容や伝える際の表現を考える必要があるという点は、上述の思考において、「相手を考慮して適切な情報や文章構造、表現等を考える必要がある点」や、プロセスの問題の分析の中で相手を分析する点と一致する。このように、交渉の特徴を概観すると、思考と一致する点が見つかる。1.2では、交渉の特徴を概観し、その中には思考と一致する点がいくつかあることを述べた。そこで1.3では、1.1で示した思考のプロセスに当てはめながら、交渉する活動においてどのように思考が働くかについて述べる。

1.4.4 交渉において働く思考

交渉する活動において働く思考は、実際に交渉する前後でじっくりと行う思考と交渉中に即興的に行う思考の2つがあるのではないかと考えられる。

まず、交渉を行う前にじっくりと行う思考について述べる。この1.1で示した図を使って、交渉を行う前後でじっくりと行う思考を表すと図2のようになる。

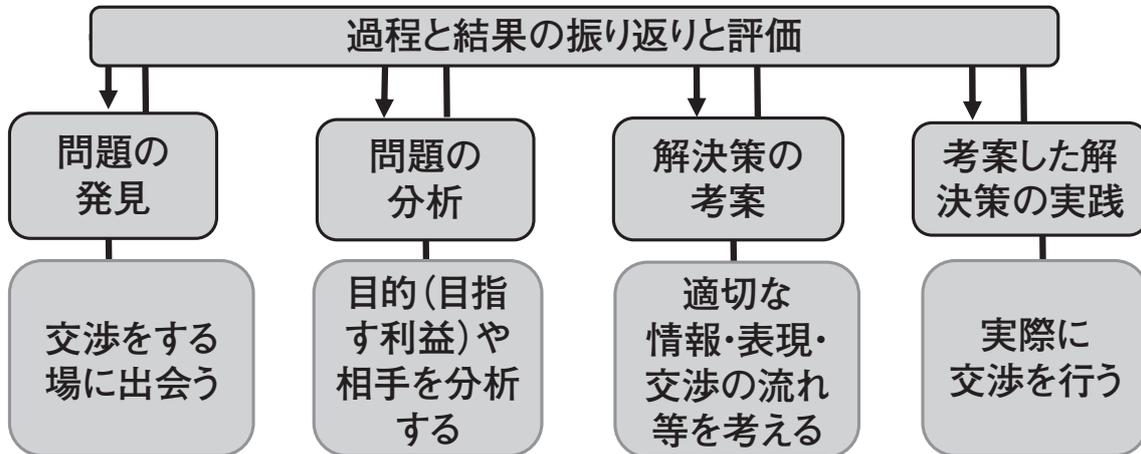


図2 交渉を行う前後でじっくりと行う思考

まず最初に交渉をしなければならない場に出会う。次にこの交渉を成功させるために、今回の交渉の目的（目指すべき利益）と相手について（ニーズや性格等）の情報を手に入れ、分析する。その後、分析したことをもとに「どのような交渉の流れで進めるべきか」や「どの情報をどのような順序で出すべきか」、また、「どのような表現を使って伝えるべきか」などについて考える。考えたことをもとに交渉を行い、交渉後は目的（目指すべき利益）と相手を考慮して、今回想定した交渉の流れや提示した情報やその順序、表現等が適切であったかを振り返る。また、実際に交渉を行う段階で即興的に行ったことに対しても、その適切さを振り返る。もし、今回の交渉が合意に至らず、次回に持ち越されるとすれば、ここでの振り返りが直接次回の交渉に活かされる。合意に達した場合、また合意に至らず次回の交渉がない場合でも、この段階で振り返り、学んだことはまた別の交渉において活かされると良い。このように、交渉を行う前後でじっくりと行う思考は、1.2で述べた交渉前に目的（目指すべき利益）と相手について（ニーズや性格等）分析し、適切な交渉の流れや提示した情報やその順序、表現等を考えることや交渉後の振り返りのように分析的にじっくりと行う思考のことを指す。

次に交渉中に即興的に行う思考について述べる。先ほどと同様、1.1で示した図を使って表すと図3のようになる。交渉中に働く思考では、問題の発見が「交渉を行う前の想定との相違に気づく」となる。相手の主張や反応（感情）が想定外であった場合、相手に質問しながら、相手のニーズや性格（感情）についての情報を引き出し、分析する。分析後、想定どおり進めてよいかどうか、より適切な流れや情報、その提示の順序、表現等はないかを考え、考えた結果を実行に移す。実行に移した後、相手の反応を見ながら、実行の結果の評価や考えた内容が適切であったかを振り返り、交渉を続ける。この想定との違いへの気づきから振り返りまでの流れを、交渉を続けながら行う必要がある。これが交渉中に即興的に行う思考である。このように、交渉中に即興的に行う思考は、1.2で述べた相手

の主張を聞き（理解し）、適切な交渉の流れや提示した情報やその提示の順序、表現等を考えることや交渉中に今の現状を振り返る思考のことを指す。

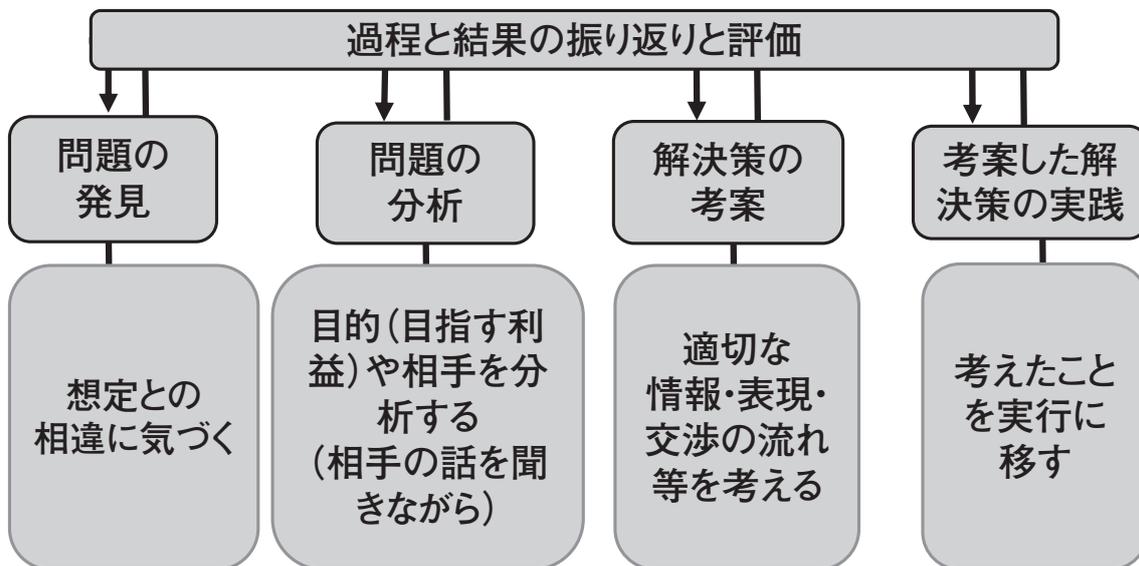


図3 交渉中に即興的に働く思考

以上、「交渉する前後でじっくりと行う思考」と「交渉中に即興的に行う思考」の2つについて、外国語で交渉をする際に、どのように思考が働くかについて検討した。このことから、外国語の授業で隅田（2005）と千菊（in Processing）の述べるような交渉をすることで、思考が促進できるといえる。また、逆に生徒にきちんと交渉をさせるためには思考させる必要があるとも言える。

1.4.5 まとめ：思考の促進と交渉力

ここまで1.1で外国語科における思考について、1.2でその思考と関連性のある交渉する際の特徴について述べ、1.3ではそれらを踏まえて、交渉において働く思考について検討した。また検討した結果、交渉においては思考が必要であることがわかった。そこで、最後に1.4では、より生徒の思考を促進させるためにどのような働きかけができるか筆者の意見を2つ述べる。別のはたらきかけから生徒の思考を促進させることで、より質の高い交渉ができるようになると考えられる。

1つ目は、生徒の思考に対して段階的な指導を行うことである。授業の中で交渉の流れやそこで使える表現を生徒が学ぶことができても、最初から思考のプロセスすべてを行うことは難しい。したがって、最初はプロセスの全体ではなく部分的に考えさせる必要がある。例えば、「交渉を行う前後でじっくりと行う思考」中に、「適切な情報・表現・交渉の流れ」の部分のみを考えさせるために、今回の交渉の目的（目指す利益）や相手についての情報は教師から提示する。こうすることで、生徒は「適切な情報・表現・交渉の流れ」の部分のみを考えるだけで済む。このように最初は部分的に思考をさせ、徐々に思考のプロセス全体へと広げていく。また、部分という点で言えば、考える視点を絞ることも考えられる。つまり、伝える情報であれば情報のみに着目させ、適切な情報を考えさせるということである。最初から適切な流れや情報、その提示の順序、表現など、様々な視点

で考えることは難しい。さらに今まで意識的に思考する経験のない生徒にとっては、考える視点そのものが皆無の可能性もある。少しずつ教師が視点を明示しながら、補助輪を外すように徐々に様々な視点から自分で考えられるようにする必要がある。

2つ目は、思考するために必要な汎用的な知識を生徒に身につけさせることである。Bransfordら（2000）は思考をするためには、汎用的な知識が必要であると述べており、その汎用的な知識とは「いつ」「どのように」使うかを含む知識であると述べている。「いつ」とはどのような場面で、またはどのような目的で使うかについてであり、「どのように」とは使い方そのもので、文法や表現であれば語順や文（文章）の中での位置、読解方略のような方略であればやり方になる。交渉の例で言えば、上述の相手の主張に対して不平を言うときの表現にも様々あり、それぞれ、聞き手の受け取り方が変わってくる。不平の表現についての「いつ」「どのように」の知識がなければ、目的（目指す利益）や相手に適した表現を選ぶことは難しい。このように、生徒の思考を促進するためには、できるだけ表現や方略などの外国語科の授業で学ぶ知識について「いつ」「どのように」を理解させる必要がある。

ここまで述べたように交渉はその特徴の中に思考の要素を含むものであり、交渉という活動を行うことで思考が促進される。また、英語教育の中で生徒の交渉力を育成することを目標とするのであれば、思考の促進は不可欠である。それは、今まで英語教育で行われてきた活動では、多少、不適切な表現を使ったとしても「外国人だから」と許されるようなものであったが、交渉は相手との駆け引きや相手の感情を考慮して行わなければならない。「外国人だから」が通用しないものだからである。つまり外国人であったとしても、不適切な情報や表現などを選択すれば、合意に至ることができない、または自分にとって不利益な結果に達するということである。英語教育においても、今後はさらにこの交渉力の育成と思考の促進の両方を意識することができれば、生徒の英語でのコミュニケーション能力の向上に寄与できると筆者は考える。

第2章

外国語科における議論, 交渉力を育てるために必要な力について

-実践編-

2.1 中学校英語科における議論，交渉する力を育てるための授業づくり

広島県尾道市立栗原中学校 教諭 黒飛 和葉

学習指導要領の改訂に伴って，高校では「議論，交渉する力の育成」中でも特に「交渉する力の育成」が求められるようになる。中学段階においても，議論，交渉する力の基盤となる能力を育成していく必要がある。

そこで，「議論，交渉ができる生徒の育成」のために，中学校段階で特に身に付けさせたい能力と姿勢を次の様に整理した。

- ①情報や考えなどを的確に理解する能力
- ②情報や考えなどを統合してまとめ，コミュニケーションの見通しを立てる能力
- ③情報や考えなどを適切に伝える能力
- ④即興で臨機応変にやりとりする能力
- ⑤生徒同士で情報交換をしながら学び合う姿勢

では，このような能力と姿勢を育成するための授業はいかにあるべきか，これまでの研究協議を通して，留意事項を次の様に整理した。

- ①情報や考えなどを的確に理解する能力，適切に伝える能力を，議論や交渉に活用する前提で育成する。
- ②生徒自身が当事者意識，目的意識を持って主体的に思考できる内容で，身近なコミュニケーション場面を設定する。
- ③与えられた場面について，ある程度準備をすれば対応できる段階を経て，即興で臨機応変にやりとりできる段階に徐々にレベルアップさせていく。
- ④議論の場合は内容に関する理解が深まること，交渉の場合は異なる立場の者同士が合意形成に至ることが期待される。しかし，交渉においては必ずしも合意形成に至らず決裂するということが交渉術の一つの型であることを想定しておく。
- ⑤生徒同士で学び合い，言語面・内容面の両面で自己評価をする場面を取り入れ，メタ認知能力の向上を図る。

2.1.1 実践について（中学1年の例 New Horizon English Course Bk.1 Daily Scene 6）

（1）本単元と中学校学習指導要領との関連

本単元の内容は，身近な人に許可を求めたり，依頼したりする内容である。

中学校学習指導要領 解説（平成29年7月）の目標では，（3）話すこと [やり取り] イ 「日常的な話題について，事実や自分の考え，気持ちなどを整理し，簡単な語句や文を用いて伝えたり，相手からの質問に答えたりすることができるようにする。」とある。

この目標は、「限られた時間でまとまった内容を整理して伝えることができること」と、「伝えた内容に対する質問に応答することができること」、の二つの要素で構成されている。音声によるコミュニケーションにおいては、流れを大切にしながら伝え合うことが重要であり、限られた時間で話す内容をまとめて伝えたり、質問や意見に対応したりしていく力を育成することが求められている。

同解説、思考力、判断力、表現力等については、(2) 情報を整理しながら考えなどを形成し、英語で表現したり、伝え合ったりすることに関する事項として、ウ 「日常的话题や社会的な話題について、伝える内容を整理し、英語で話したり書いたりして互いに事実や自分の考え、気持ちなどを伝え合うこと。」とあり、ただ一方的に伝えるのではなく、互いに理解を深められるようにしていくことの重要性が説かれている。

(2) 本単元について

本単元は、身近な人に許可を求めたり、依頼したりする内容である。このスキットを活用して、交渉に必要な能力の基盤となる ①情報や考えなどを的確に理解する能力 ②情報や考えなどを統合してまとめ、コミュニケーションの見通しを立てる能力 ③情報や考えなどを適切に伝える能力 ④即興で臨機応変に対応する能力 ⑤生徒同士で情報交換をしながら学び合う姿勢 の基礎を育成していきたい。

そのためには、理解の能力、表現の能力、即興性を重視し、ペアやグループで相互評価をしながら段階的にレベルアップを図っていく必要がある。

(3) 本単元の単元目標と評価規準

単元目標：

許可を求めたり依頼をする相手に対して、上手く断ったり、双方にいい結論となるように交渉をすることができる。

単元目標として、このスキットを活用して、身近な人に許可を求めたり、宿題を手伝ってもらったりする等の依頼を交渉する活動を設定する。「許可を求める」「理由をつけて許可しない」「依頼する」、「依頼を断る」、「理由づけをして再度依頼する」、「双方に納得のいく結論を出して会話を終了させる」といった表現を使って、生き生きと活動させたい。

評価規準

ア コミュニケーションへの関心・意欲・態度	イ 外国語表現の能力	ウ 外国語理解の能力
①積極的にコミュニケーションをしている。	①理由をつけて許可を求めたり、依頼したりする。	①許可を求めたり、依頼をしたりする表現を聞きとり、確認したり自分の意向を言ったりする。

(4) 指導計画と指導過程

①指導計画 (全3時間)

	ねらい・学習活動	評価 規準	評価 方法
1次 (1時間)	○本課で身に付ける技能や理解する内容を知る。 ・許可を求める, 依頼するなどの表現を使って交渉するという本課の目標を知る。 ○Can I~? Can you~? の表現を場面を考えながら運用できるようにする。 ○モデルスキットを理解する。	ア①	観察
2次 (1時間)	○様々な許可や依頼をし, それに対して理由をつけて即興で断ることができるようにする。 ○上手く断るためには, どうしたらよいか, グループで話し合い, より上手く交渉できるようにする。win-winの結論に至ることが望ましいが, 決裂してもよいことを, 理解する。	ア①	観察
3次 (1時間)	○面接テスト ・様々な許可を求めたり, 依頼をしたりする相手に対して, 必ず一度は断るという前提で, 即興で上手く交渉するやりとりを, テストする。(既習の内容2つと新しい内容1つ) ○自己評価と相互評価をする。互いに良かった点を内容の面と英語の面で発表し合い, 振り返る。	ア① イ① ウ①	面接 テスト

*太枠は, 本単元の最も重要な指導を行う授業を示す。

②指導過程 (指導計画中の最も重要な指導を行う第2次の授業の指導案)

学習内容	生徒の活動	教師の指導・支援	単元の評価規準 (方法)
1 あいさつ 2 warm-up 3 目標 4 導入	・教師やペアに挨拶をする。 ・モデルスキットを暗唱する。 ・本時のねらいと学習内容を知る。 ・許可を求めたり依頼をする相手に, 上手く断ったり, 双方にいい結論と	・明るい雰囲気を作る。 ・画面上で, スモールステップでテンポよく暗唱させる。 ・本時のねらいを記入させる。 ・許可や依頼の表現, 理由をつけて断る表現を提示する。	

	なるように交渉をする表現を確認する。	・話の大まかな流れと使われる表現を確認し、黒板に明示する。	
<p>(許可) A: Can I (動詞の原形) . . . ? (理由を述べる) B: Sorry, (相手が納得するような理由を述べる). A: Well, then, (「では、こうしましょう。」というような結論を言う) B: All right.</p> <p>(依頼) A: Can you (動詞の原形) . . . ? (理由を述べる) B: Sorry, I can't. (相手が納得するような理由を述べる) How about . . . ? (「では、こうではどうですか。」という折衷案などを提案する) A: OK.</p>			
5 許可・依頼・交渉 (ペア活動)	・ペアで様々な許可を求めたり、依頼をしたり、理由をつけて断ったり、折衷案を提案したりする練習をする。	・ペア活動をスムーズにするための約束事を確認する。 ・時間を決めて、ペアや役割を変えながら、数回練習させ、習熟を図る。 ・支援が必要なペアの活動を支援する。	ア① (活動の観察)
<p>(許可) A: Can I close the door? It's so cold. B: Sorry, it's too hot for me. I had a P.E. class. A: Well, then, can I close the door five minutes later? B: All right. Thank you.</p> <p>(依頼) A: Can you show me your notebook? I was not at school yesterday. B: Sorry, I can't. My friend is using it now. How about tomorrow? A: OK. Thank you.</p>			
(グループ活動) (全体で確認)	・班の中で、どのように断るのが良いか、折衷案を出すとすればどのようなものが双方にとって良いか、話し合い、良いアイデアを発表する。	・良いアイデアを板書する。	

(ペア活動)	双方にとって win-win となるような結論に達するのが望ましいが、無理なことについては決裂する場合があってよいことを知らせる。日本人はなかなか No. と言えないが、断ることを恐れてはいけないことを確認する。	
	・ 良いアイデアを使ってペアで練習する。 ・ 本時の目標を達成できたか否かを振り返る。	・ 言えたか否か、振り返りをさせる。 ・ 本時の取組と成果を評価し、次時の面接テストへの準備をさせる。
6	まとめ	

(5) 実践の詳細

中学1年生の事例

教材：Daily Scene 6 ちょっとお願い (New Horizon English Course 1)

教材

p 112～ p 113 エリカ：Can I open the window? It's hot. エリカの父：Sure. エリカ：Can you help me with my homework? エリカの父：Sorry. I can't. I'm making tempura. Erika, dinner is ready. Can you set the table? エリカ：OK. I'm coming.
--

許可を求める・依頼する・上手く断る・双方が納得していい結論に達する等の表現として、次のようなことばが生徒の会話の中で使われていることが重要である。

<許可を求める表現・上手く断る表現>

- Can I close the door? - **Sorry.** It is too hot for me.
- Can I open the window? - **Sorry.** It is too cold for me.
- Can I eat lunch here? - **Sorry.** My friend is using this seat.
- Can I use your bike? - **I'm sorry, you can't.** My sister is using it.
- Can I use your eraser? - **Sorry,** it is not mine.

<依頼する表現・依頼を上手く断る表現>

- Can you help me with my homework?
- **I'm sorry, I can't.** I am making tempura.

Can you play games with me this afternoon?

– Sorry, I have to help my mother.

Can you come to my house?

– I'm sorry, I can't. I am studying now.

Can you play tennis with me? – Sorry, I have to go to juku.

Can you show me your notebook? – Sorry, my friend is using it.

Can you pass me the *mikan*? – Sorry, I'm too busy now.

<双方に納得のいく結論を出して会話を終了させる表現>

Well, then, I help you first. After that, can you help me?

All right. Then can you help me with my work later?

How about tomorrow?

OK. I got it.

(6) 生徒の変容 成果 (○) と課題 (■)

○身近な場面を設定し許可や依頼を断る練習をしたため、断る理由を思考しながら、より楽しく生き生きと活動できた。承諾するのは比較的簡単であるが、断るためには様々な理由を考えなければならないので、目的、相手、場面に応じて思考、判断、表現をすることができた。

○辞書を活用し、表現力を高めることができた。

○面接テストでは、全員が理由をつけて断ることができた。

■日頃から親しい友達同士のやりとりであるが故に、第2次の練習場面では、楽しむためにわざと怒らせたりするような表現があった。交渉が決裂する場面が多く、双方にとっていい結論に至らなかったケースが多く見られた。

■面接テストでは、練習した内容に対する対応はできたが、新しい内容に対する対応には戸惑いが見られた。今後、様々な場面設定を取り入れて表現を使いながら、継続的に即興性を身に付けさせていきたい。

2.1.2 今後に向けて

「英語ネゴシエーション行動力（対人交渉力）の育成デザイン」（2008年 三浦 孝）に基づいて、様々な事態に臨機応変に英語で対処する活動を中学生向けに開発していきたい。そして、思考力・判断力・表現力が身に付くよう、段階的に習熟させていきたいと考える。そのために、予期せぬ事態に臨機応変に英語で対処する活動の機会を増やしていきたい。

次は、このような視点から考えた教科書を活用した活動例である。

①こんな時どうするか？

日常出会いそうな、困った場面（無理な依頼や思わぬ失敗など）や予想外の展開（人違いなど）の英文描写を読み（聞き）、それへの自分の対応を数通りの候補の中から選ぶ。

第2章

[場面] 相手が困った場面に遭遇した時にかける言葉 (2年 Unit4)

I lost my key.

- A Don't you have it in your pocket?
- B Where did you see it last? Let's try to retrace your steps.
- C Do you have a spare key?

I want to enter my house. But it's locked and I don't have the key.

- A Why don't you call your family?
- B Let's look for an unlocked window or door.
- C Why don't you call a locksmith?

I left my lunch at home. And I am at school now.

- A Is anyone at home now? Why don't you call?
- B If you like, let's share mine.
- C It's a bread day today. You can buy some bread instead.

I lost my way in the school building. I want to go to the science room.

- A It's on the third floor of the next building.
- B I will show you. Please follow me. It's over there.
- C OK. Go down the hallway, turn left and it's the second door on the right.

[場面] ニュースを聞いて、問題解決方法を選ぶ (2年Unit 5)

Many foreign people visit Japan, but they don't understand the way to evacuate.

- A We should put up a sign board to show them how to evacuate.
- B We should make a pamphlet to tell them the way to evacuate.
- C We should practice evacuation drills.
- D We should have more signs with information about evacuating in foreign languages.

Many foreign people come to Japan to go sightseeing. But they can't read Japanese sign boards.

- A We should put up sign boards written in easy Japanese.
- B We should put up sign boards written in English.
- C We should put up sign boards written in some foreign languages.
- D Other ideas

②こんな時どう言うか？

日常ありうるような、困った場面や予想外の事態の英文描写を読み(聞き)、その際にどうやって対応するか、次の一言を創作する。

教科書に出てくる場面を活用して、次の一言を創作させる活動を仕組む。

- [場面] 買い物でおつりが多過ぎた(少な過ぎた)時(中1 Unit 4)
 Excuse me, I think it's too much / little.
 Excuse me, I have only two dollars. I think you made a mistake. I need more change.
- [場面] 体調が悪く、薬を飲むよう言われるが、薬が苦手な時(中1 Daily Scene 1)
 I don't like any medicine.
 Medicine makes me sick. I'm not good at taking medicine.
- [場面] 誕生日パーティーに誘われるが、行きたくないので断る時
 (中1 Daily Scene 2)
 Sorry, I'm busy. Thank you anyway.
- [場面] 写真やビデオを撮ろうとしたが、撮ることができない時(中1 Unit 9)
 Oops! The camera is not working. The battery is dead!
 Oh, sorry. I don't know how to use the camera.
- [場面] 道案内をしてあげたが、相手が疲れすぎていて歩けない時
 (中1 Daily Scene 5)
 Are you tired? Shall I call a taxi?
 Do you want to take a break? You can sit down here.
- [場面] 授業に移動するために探し物をしていて遅れた生徒が先生に言い訳する時
 (中2 Unit 1)
 Sorry to be late. I was looking for my pencil case.
- [場面] 困った場面のイラストを見て、自分なら何をしてあげられるか考えて行動する時
 (中2 Unit 2)
 A : What can we do for the hungry girl?
 B : Let's give her some food/sweets.
- A : What can we do for the crying baby?
 B : Let's give him some milk/toys.
- A : What can we do for the thirsty man walking in the desert?
 B : Let's give him some water.

③教科書シナリオから予想外のシナリオへ

検定教科書に出てくる会話場面をベースに、教科書のように順調に話が進まず、意外な展開をたどった場合にどう対処するか、教科書シナリオを改作して生徒に示し、それへの対

処を考えさせる。

[場面] 「注文の多いレストラン」は猟師側から書かれているが、鍵穴から見ている者から見た台詞を考えて次の台詞を言う。(1年Let's Read)

Oh, there they are! They are putting their guns on the table. And they are taking off their clothes. And they are (*putting salt and vinegar on their bodies*). (*Let's eat them.*)

[場面] オペラ歌手 新垣勉さんについての伝記を読んだ後、幼少のころ盲目の勉を置いて家を出て行った母が、新垣勉のコンサートに来て話したとして、母と勉との会話のシナリオを書く。(2年Let's Read 2)

Mother: Oh, Tsutomu! It's me, your mother!

Tsutomu: (*Who is it? Is it you, Mother?*)

Mother: (*I am very sorry I left you. I am here to say "I am very sorry." Your voice was very good. I am very happy to see you again.*)

[場面] エリカからメグへの伝言で、レポートと一緒に取組むために2時にエリカの家に行くように言われるが、塾の時間が変更して、午前10時に変更して欲しいと折り返し電話する時の会話。(3年Daily Scene 5)

Meg: Hello, Erika?

Erika: Oh, hi, Meg. What's up?

Meg: (*I'm sorry. My juku schedule changed. I have to go there at two p.m. So can I come to your house at ten a.m.?*)

④自分への誤解を正す

相手から自分への誤解発言に対して、どうその誤解を正すか、次の一言を創作する。

[場面] 実はウィンドウ・ショッピングを楽しんでいるだけのエリカが、店員に強くジャケットを買うよう勧められる。(2年Daily Scene 7)

店員 : Shall I show you a smaller one? How about this orange one?

エリカ : Well, (*I'm just looking. Thank you.*)

[場面] 実はあまり食欲がない私に、ホストマザーが熱心に手作りの料理を食べるように勧める。(3年Daily Scene 1)

A : I'm glad you like it. Would you like some more?

B : No, thank you. I'm full.

A : Oh, you eat like a bird. Please don't hesitate. We have a lot.

B : (*Thank you so much, but really I can't eat any more.*)

[場面] 仲のいい友達から、明日遊びに行こうと誘われるが、実はもう3回行ったこと

がある場所なので行く気がしない。(3年 Daily Scene 3)

A : I'm going there tomorrow. Would you like to come with me?

B : I'd love to. But (*I have been there three times. So I'd rather not. Thank you anyway. Can we go somewhere else?*)

⑤ 悩み相談の手紙

友達関係, 勉強, 部活動, 性格, 将来などについて, 空想上の人物になって悩み相談の手紙を書いて, クラスに投げかけてみる。

[場面] It's difficult for me to memorize English words. How can I memorize English words? (3年Unit 4)

[場面] It's hard for me to get up early. How can I get up early? (3年Unit 4)

⑥ 悩み相談に回答しよう

⑤で作成したクラスメートの書いた悩み相談数本の中から, 自分が書きやすい相談を選び, それにアドバイスを書いてみる。同じ悩みに回答してきた者同士で集まり, 書いてきたアドバイスを交換して交流する。

[場面] It's difficult for me to memorize English words. How can I memorize English words? (3年Unit 4) に対するアドバイスを書く。

(例) *My advice is studying a little every day.*

You should study a little every day.

If you try studying a little every day, you can remember more easily.

[場面] It's hard for me to get up early. How can I get up early? に対するアドバイスを書く。

(例) *What if you try going to bed earlier?*

What if you try setting another (more than one) alarm?

2.2 教科書を起点に「自分ごと」の視点で「世界」と 交渉・対話する授業¹ ～「国際会議」をしよう～

広島市立舟入高等学校 西 巖弘

英語で「議論・交渉する力」は、多様な価値観を持つ人々が共存し、平和で持続可能な世界の実現を目指していく中で、次代を生きる生徒たちにとってますます必要な「資質・能力」となってくるであろう。また、そういった「資質・能力」は、生徒たち一人一人がコミュニケーションの主体として、自分の立場に基づく意見や思いを表明しながらも、同時に、相手の立場を考えつつ、利害関係を乗り越え、互いの互恵的な関係性を構築していくという営みを積み重ねる中で培われていくものであろう。

しかし、このような能力を育む指導は簡単なことではない。そもそも、時事問題・社会問題といった賛否両論のあるテーマを扱った英文を読み、この内容や主張に対して自分の意見を述べる、というコミュニケーション活動は、多くの生徒にとってハードルの高いものである。その困難さの一因は、自分の思いや考えを英語で表現するという負荷だけでなく、その思いや考えに至る過程が複雑なことにある。すなわち、読んだ英文の内容を、自分自身の立場と照らし合わせて様々な観点から自問自答し、他者の意見との葛藤も考慮しながら、互恵的な関係性を維持していくという、考えや意見の形成に伴う認知的な負荷が大きいと考えられることである。

このように、「議論・交渉する力」を育成する授業においては、考えや意見の形成に伴う認知的な負荷の連続を考慮しながら、次のような力を育成することが求められるであろう。まず、①素材英文を読んで内容を正確に理解し、課題を把握する力（リーディング力）、②課題について自律的・発展的に探究し、理解を深める力（探究力）、③上記①②を前提として、立場の異なる人々の考えや意見を推測する力（共感力）、といった「交渉・議論」の素地を培う。さらに、交渉・議論の過程においては、④立場の異なる相手の考えや意見を聞いてメモを取るなどしながら正確に理解し、交渉・議論の流れに位置づけて考える力（リスニング力）、⑤自己も含めた参加者の意見を交渉・議論の流れに位置づけて自問自答し、互恵的な合意形成の方向へと修正し導く力（修正力）、⑥上記④⑤を前提として、自己の考えや意見を相手に伝えるために話したり書いたりする力（スピーキング力・ライティング力）といった力である。

また、学習の過程で、一方向から双方向へとトレーニングするコミュニケーション形式を移行・発展させていくことも求められよう。すなわち一方向的コミュニケーション技能を高めつつ活かしながら、より発展的・双方向的なコミュニケーションへと繋げていくための指導の要点を探究していくことが重要だと考える。ここでいう発展的・双方向的なコミュニケーションとは、上記④～⑥の過程をより実践的に捉えて、「論理的に主張する」

1 本稿において用いられている国名及び団体の名称は、授業実践に於ける生徒の創造的な活動の様子を忠実に伝えるために、生徒たちが議論・交渉の活動に際して架空に設定した参加国や団体の名称をそのまま記したものである。

「聞いたこと・話し合ったことを要約する」「わからない部分を質問する」などの個別に「習得」されがちな技能を、複数組み合わせる統合的に用いながら、「議論」や「交渉」といった実践的な場面で「活用」し、互いに満足できる合意の在り方を「探究」していくことである。また、そのために、課題となっている事柄の背景やその中で用いられる用語の定義を明確に理解しておくなど、参加者間での「議論・交渉」が円滑に行われるコミュニケーションの基盤を培っておく必要がある。

このような考え方に基づいて、本授業実践においては、枯渇の危機に瀕している海洋資源をテーマにした英文を読み、テーマについての論点を把握した上で、生徒による模擬国際会議を行う。この模擬国際会議の実現に向けて準備をする中で、上記①～③の力が必要となることに徒自身が気付くであろう。また、実際に模擬国際会議を実施し、それに参加する経験した生徒たちは、上記④～⑥に示したような英語で「議論・交渉する力」の必要性や、その力を身につけるために「個別の技能」の洗練を図り、統合された複数の技能へと発展させることの必要性を再認識するのではないかと。そして、最終的に、このような「議論・交渉する力」を育成する授業において英文素材が提示する時事問題・社会問題に主体的・自律的に深く関わるという経験を通して、生徒は英語を学習する意義やこれまでの学習の仕方など、自分自身の学習の在り方を省察し、その後の学習の在り方や学習意欲の向上に繋がると考える。

2.2.1 実践について

(1) 本単元と高等学校学習指導要領との関連

2 内容 (1)

- ア 事物に関する紹介や報告、対話や討論などを聞いて、情報や考えなどを理解したり、概要や要点をとらえたりする。
- ウ 聞いたり読んだりしたこと、学んだことや経験したことに基づき、情報や考えなどについて、話し合うなどして結論をまとめる。

(2)

- イ 論点や根拠などを明確にするとともに、文章の構成や図表との関連などを考えながら読んだり書いたりすること。

(高等学校学習指導要領「コミュニケーション英語Ⅱ」)

(2) 本単元の単元目標

- ①時事問題・社会問題に関する英文を読み、その内容に関連することについて資料などを通して主体的・協働的に探究するとともに、自分の意見などを積極的にやりとりしようとする。

(コミュニケーションへの関心・意欲・態度)

- ②自己の所属する集団の事情や立場に基づいた意見や主張を構成し、書いたり、話したりすることができる。

(外国語表現の能力)

- ③時事問題・社会問題に関する英文を読んで、課題となっている事柄の要点、及び異なる立場の国や人々の事情や主張などを適切に読み取ることができる。

(外国語理解の能力)

(3) 本単元について

持続可能な社会の実現における各国の食料需要と供給の問題に関して、クロマグロの漁獲を中心とする漁業の観点から詳しく述べられている。英文の内容は次の通りである。日々営まれる卸売市場の魚の競りの活気ある状況とは対照的に、乱獲によって漁業資源の持続可能性が限界に達しつつある。その原因は、食物連鎖の上位にある高価なクロマグロなどの魚を食べる習慣が日本以外の多くの国に拡がり、その消費の増大が世界的な問題点となっている。これに対して、「危機の見える化」や「国際協力」といった視点とともに、責任ある消費者として一人一人が世界の海に注目すべきである、というものである。

この単元を通して、生徒は、漁業資源について、世界の人々の生活の持続可能性(sustainability)という観点からその問題の要点を、英文から適切に読み取る力を培う。そして、問題解決に向けた「議論・交渉」を行う活動を通して、漁業を取り巻く各国の現状や、自分たちの生活との係わりについて、「自分ごと」の問題として捉えつつ、それぞれの立場に立って深く思考し自分の意見や主張を書いたり話したりしながら、やりとりする能力を培うことが期待される。最終的に、この単元全体を学習することを通して、平和で持続可能な社会の実現に向けて、立場や利害が異なるものどうしであっても、「議論・交渉」をしながら、互いに「互恵的な関係」を築いていこうとするようなコミュニケーションの性向(disposition)を方向付けることができると考える。

(4) 指導計画

時	主な学習内容	議論・交渉スキル
1	<ul style="list-style-type: none"> ・レッスンのタイトルや写真を見ながら、本文の内容をペアで話し合い、推測していく。 ・レッスン全体を通したKey Wordsを、周辺語彙とともに習得する。 ・導入のためのリスニング問題を通して、レッスンの概要をイメージする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・聞いたことを要約する
2	<ul style="list-style-type: none"> ・Part 1 ・本文の内容について描画し、自分の言葉で説明する。 ・描画や説明についての質疑応答をする。 	<ul style="list-style-type: none"> ・わからない部分を質問する
3～5	<ul style="list-style-type: none"> ・Part 2～4 ・本文の内容を要約・理解し、自分の言葉で説明する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・聞いたことを要約する
6	<ul style="list-style-type: none"> ・「国際会議」の基盤づくり1 (テーマと役割決め) ・本文で読み取った内容をもとにして、世界の漁業について、①現状の課題、②理想の姿、について、グループで考えてワークシートにまとめる。 ・ワークシートをもとに「国際会議」を行う大グループで話し合い、「国際会議」の中心テーマと参加国を決定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・話し合った内容の要点をまとめる

	<ul style="list-style-type: none"> ・役割に分かれていく小グループ（もしくはペア）ごとに、自分たちの演じる国名（議長国含む）と代表者の立場を決定する。 	
7	<ul style="list-style-type: none"> ・「国際会議」の基盤づくり2（リサーチと政策決め） ・本文で読み取った内容とリサーチをもとにして、自国（自分たちの演じる国）の漁業について、①現状の課題、②理想の姿、③必要な政策について、小グループで考えてワークシートにまとめる。 ・①～③を考慮して、自国の主張（the first speech）を書く。 	<ul style="list-style-type: none"> ・話し合った内容の要点をまとめる ・論理的に主張する
8～9	<ul style="list-style-type: none"> ・「国際会議」の実践 ・自国の主張を述べる（first speech） ・質疑応答をする ・議論・交渉（取引）をする ・合意形成をする（the final speech） 	<ul style="list-style-type: none"> ・聞いたことを要約して、わからない部分を質問する ・ターンを取って、論理的に主張する
10	<ul style="list-style-type: none"> ・「国際会議」の振り返り ・自分の考えをレポートにまとめる 	<ul style="list-style-type: none"> ・話し合った内容の要点をまとめる ・論理的に主張する

（5）指導計画について

①「議論・交渉」の素地を養う～課題の把握と音声の徹底（1時間目から5時間目）

英文に述べられている時事問題・社会問題などの課題が自分ごととなるためには、まず生徒が英文の内容に実感を持てるようになることが必要と考える。そのためにレッスンの導入部分（Part 1）では、本文の内容について描画をさせる。そして、自分たちが日頃食べているものがどのように自分たちのもとに届くのか、について、描画を通して漁業と流通の営みを生徒に実感させる。さらに、その画についてのプレゼンテーションを行うなどのコミュニケーション活動を通して、本文中の語彙・表現、及び英文と現実場面との結びつきを強めていく。

次に、このようなコミュニケーション活動が円滑に行われるためには、少なくとも本文中で用いられている語彙・表現が単に「わかる」レベルの認識語彙ではなく、「使える」レベルの運用語彙になることに配慮して指導する。具体的には、当該語彙の発音（音声）・綴り（文字）・意味の3点についての習熟を図るとともに、これらの3点相互の転換が瞬時に行われることを意図した発音練習などを行い、必要な語彙に対するaccessibilityを高めていく。これはすべてのパートについて行う。

最終的に、英文の内容を自分の言葉で説明できるレベルに到達できるよう、上述のような語彙の習熟を前提にしながら、本文の内容についてのQ&Aや要約の活動を通して、英文の理解を促進した上で、音読に繋げていく。この段階で多様な音読（overlapping,

repeating, shadowing, read and look upなど)を経験しながら、自分の考えを述べるスピーキング活動へと発展させていく。この段階で、相手の話した内容について質問したり、要約して他の人に伝えたり、といった「議論・交渉」の場面で求められるコミュニケーションスキルを経験させておくことも可能である。

②現状の課題を吟味し「議論・交渉」の基盤を自ら創出する～模擬国際会議の基盤づくり（6時間目から7時間目）

・現状の課題の本質を自分ごととして捉えていく（テーマと役割決め）

クラスの生徒を6～8人程度のグループに分けて、本文が提示する時事問題・社会問題から抽出可能な国際会議のテーマとその会議に出席すると考えられる参加者の立場（国名・代表名）などをグループ内で協議して決定する。まず、テーマは、漁業資源の持続可能性を保証するために立場の異なる国や団体が協調して取るべきアクションについて、議論・交渉を通して合意に至らせるに相応しいテーマ設定を考えさせる。また、会議の参加者は、本文が提示するような漁業資源に関する利害関係に基づいて、日本、中国、アメリカの政府や漁業団体の代表者などが想定されるが、議論・交渉がより意義のあるものとなるよう、生徒が主体的に考え、決定するように促す。その際、議長となる国や団体を決定し、会議の流れを方向付けたり、合意内容をまとめたりする役割を持たせるようにする。

・「代表者」の視点から現状の課題にアプローチする（リサーチと政策決め）

「国際会議」に参加する「代表者」が、それぞれの立場に応じて、(1) 現状の課題（問題意識）と (2) 理想の姿（目標）を明らかにしながら、(1) から (2) へと状況を移行させるために (3) 必要な政策を考え、ワークシートあるいはノートにまとめていくように促す。また、これら、(1) から (3) をまとめていく過程で必要な情報を、図書館やインターネットなどを通じて収集するとともに、実際の議論・交渉において生起する質問や反論、その中で守っていくべき国益などを想定しながら、「国際会議」での自国の主張（the first speech）にまとめていく。

(1) Present situation / Current issues
(2) Nation's ideal
(3) Policies to take

③「議論・交渉」を経験し実践者として現状の課題に関する視点を深める～模擬国際会議を実践する（8時間目から9時間目）

「国際会議」の実践は、(1) 議長が会議のテーマや、議論・交渉すべき課題の背景を述べた後、(2) 各参加者が自分の国や団体の主張を述べる、(3) それぞれの主張について互いに質疑応答をする、(4) 議論・交渉（取引）をする、(5) 合意形成をし、議長が合意内容を読み上げる（the final speech）の概ね4段階で進めていく。(2) の自分の国や団体の主張は、予め用意したものでよい。

④教科書が自己内対話の出発点になるような学びを方向付ける～振り返りをする (10時間目)

「国際会議の振り返り」として、(1)話し合った内容をふまえて、会議のテーマについての自分自身の主張(自分自身のthe final speech)をまとめるとともに、(2)「議論・交渉」の経験を通じた自分自身の学びを省察し、それぞれレポートにまとめさせる。その際、単なる感想に終わらないように、その後の学習の在り方や学習意欲などについて、日々の授業や、自分自身の将来展望と関連させて考えるように促す。

2.2.2 実践の詳細と考察

(1) 教材

使用教科書：Perspective English Communication II (第一学習社)
Lesson 3 “Eating Up the Sea?”

(2) 解決すべき課題を吟味し「議論・交渉」の基盤を自ら創出する～模擬国際会議の基盤づくり (6時間目から7時間目)

Step 1 現状の課題の本質を自分ごととして捉えていく (テーマと役割決め)

生徒たちは、現代の漁業を取り巻く課題について教科書の英文を読んだ後、①「議論・交渉」のテーマ(タイトル)と、②その議論にどのような国や団体が参加すべきなのかを考えていった。ここでは、大グループの1つを取り上げて、その進行過程を描いていくとともに、この授業の指導者である筆者の考察を添えていく。

①テーマ決め

「議論・交渉」のテーマを決定するために、生徒たちは教科書の英文を何度も読み込みながら、その中に織り込まれている現状の課題を再検討していった。読み込んでいく中で、sustainableという言葉が重要だという意見が出され、「海洋資源がsustainableな状況」を創り出すことがこの国際会議の本質であるという考えにたどり着いたようであった。その理由は、「なぜなら、クロマグロなどの海洋資源を分け合うような「議論・交渉」を進めるにしても、単なる取り合いでは共倒れになるから」ということであった。結果として、このグループの「国際会議」の議題は、What can we do to make the world catch sustainable? に決まった。

ここでは、「議論・交渉」のテーマを決定するという目的があることによって、教科書を何度も読み返しなが、解決すべき課題の本質を考える必要性・必然性が、生徒たちの中に自然と生じてきた。その結果、生徒たちの英文の読み方は、初期のものとは異なり、教科書の英文素材が問いかけてくる、解決すべき課題はなにか、についての自分たちなりの本質に気付くことができたと考えられる。もしこの段階で、教科書の読み込みが浅く、「議論・交渉」を展開しにくいテーマを設定するようであれば、そのことについての気づきを教員が生徒に問いかけながら、より深い読みへと導いていけばよい。しかし、もしテーマ設定が不十分なものであれば、その後の活動での学びが深まらないかもしれないという点で、非常に重要な段階であると筆者は実感した。

②役割決め

上記①で決定した議題（テーマ）に基づいて、「国際会議」の参加者を決定した。生徒たちは、まず、教科書の英文中に登場する日本（Japan）と中国（China）を関係国として取り上げ、それぞれ国政の代表者が出席するという設定とした。また、海に関する事柄であり、太平洋と大西洋に面する国であることから、米国（the United States）が参加することを仮想した。さらにある生徒からは「この問題については、漁業や魚の流通の専門家の視点も必要ではないか」という考え方が示された。その結果、漁業問題の専門家（an Expert of Fishing Problem）に加えて、日本寿司店協会（Japan Sushi Restaurant Association）の代表が参加者として設定された。さらに、スイス（Switzerland）からの代表者が会議の議長を務める参加者として設定された。この点に違和を感じたため、Why did you choose Switzerland as chair country though the country doesn't have sea?（「スイスには海がないのになぜ漁業問題の議長国となるのか」）と筆者が問いかけたところ、生徒から、Because Switzerland is… neutral…と返ってきた。生徒がneutralという言葉で強調して用いたことから「永世中立国家であるスイスはあらゆることに『中立』な判断ができる国だと考えたから」という意味だと筆者は捉えた。最終的に、日本、中国、米国、漁業問題の専門家、日本寿司店協会、そして議長国であるスイスの、計6者による「国際会議」を行うこととなった。

ここでは、教科書の英文の内容から発展させて、解決すべき課題に関係しつつそれぞれ利害の異なる人々を、生徒は自分たちで想像し考慮しながら「国際会議」の参加者を設定した。こういった創造性や独創性が活かされる段階を経験することによって、生徒たちはこの会議をより「自分ごと」の実践として捉えることができるようになったと筆者は実感している。

Step 2 「代表者」の視点から現状の課題にアプローチする（リサーチと政策決め）

「国際会議」におけるそれぞれの立場（役割）から見た、（1）現状の課題、（2）理想の姿、（3）必要な政策、についてまとめた。議長国の生徒は、会議の進め方について、時間設定や発言順序など、「国際会議」を進行する上で想定される出来事や、議長として求められる役割について予測を立て、話し合いながら準備を進めた。

ここで、上記（1）から（3）のようなりサーチに繋がるフォーマットを予め提示したことによって、生徒にとってリサーチはしやすくなった。しかし、後述するように、生徒がいくつかの典型的な政策に行き着いてしまい、「国際会議」の中でそれらを提示することによって、その後の議論が、同じような主張に行き着いてしまうといった、単純なものになってしまう流れを導いたとの見方もできる。

（3）「議論・交渉」を経験し実践者として現状の課題に関する視点を深める～模擬国際会議を実践する（8時間目から9時間目）

このグループの生徒が行った「国際会議」は、沈黙、休憩、取引の時間を含めて、計約70分間行われた。以下は、筆者がその場で観察したこと、ならびに後から録音を聞き返して気付いたことなどに基づいて、重要であると判断した会議中の出来事や発言の流れなどを記述していく。なお、生徒の発した英語は、文法的な誤りを含んでいても筆者が聞き取

ったそのままに書き記し、筆者の解釈に基づいて和訳を付しているものもある。

①何について話すのか（議長国による開始の言葉）

「国際会議」は、まず、議長国であるスイスが、会議の参加者を紹介するとともに、会議のテーマを述べた。しかしながら、議論・交渉すべき課題の背景については、十分に触れられなかった。

これから行う議論・交渉のはじめに、議論・交渉の中心となる課題の背景に触れておくということは、議論・交渉がかみ合うものになるために大切なことであると筆者は考える。

②自分の立場から何を主張するのか（各参加者の主張と質疑応答）

次に、各参加者が自分の国や団体の主張を述べていった。議長国は、米国、日本寿司店協会、日本、漁業問題の専門家、中国の順に指名をしていった。

まず、米国を演じた生徒の主張は、「現在輸入に頼っている漁業資源のやりとりには、エネルギーや経済面で無駄が多いので、これをやめ、養殖（fish farming）を促進し、自給率を上げていく政策を各国がとるべきである」というものであった。また、日本寿司店協会代表の生徒もまた、「養殖を促進すべきである。なぜなら、漁業資源が減少して寿司の値段が上がると、客が離れていく」と主張した。そこで、日本の生徒も同様に、「養殖を促進すべきである。なぜなら、世界第2位のお魚の消費国で、お魚は日本の文化である一方で、海に囲まれている我が国では他の国よりも養殖が容易にできるからである」と主張した。その後、漁業問題の専門家の主張は、「無差別な乱獲（indiscriminate hunting / overfishing）を規制するよう各国で取り組むべきである。また、各国が魚類の遺伝の研究を進めて、漁獲量の増加に繋がるための情報を得るべきである」と主張した。しかしながら、この主張には、主張の根拠は付け加えられなかった。最後に、中国の代表を演じた生徒の主張は、「自国民の食を充実させるために、養殖を増やしていく」というものであった。

生徒たちの議論・交渉に必要な「論理的に主張する」スキルについては、「漁業問題の専門家の主張を除いて、概ね納得のいくものであった。そのため、議長国が、それぞれの主張について互いに質疑応答をする時間を、the first speechのあとに設けたが、これといった質問が出なかった。従って、「聞いたことを要約して、わからない部分を質問する」というスキルについては、後述の議論・交渉の流れからわかるように、「聞いたことを要約する」という過程と、「わからないことを質問する」という過程が別のものであることを筆者に強く印象づけた。というのも、この「国際会議」の場では、「考えたことを英語で話す力」の前に「自分の意見や問いを持つ力」が試されるからである。このことは、後に生徒の省察の中でも次のように触れられていた。

- ・ Through this meeting, I noticed that my thinking was not so deep.
- ・ Having my own opinion is the most important thing for discussion and negotiation.

各者の主張を聞く限り、概して筆者には、「『養殖』（fish farming）と、『乱獲の規制regulating overfishing』を世界中で行っていくべきである」という結論に落ち着きそうに感じられた。しかし、後述するように、生徒のさまざまな勇気ある発言によって、議論・交渉（取引）は発展していった。

③どのように「自分ごと」の視点で「世界」とやりとりするのか（議論・交渉をする）

各参加者の主張が出そろったところで、議長国の生徒の采配で2分間のブレイクをとった後、「国際会議」は再開した。議長国からは、まず、“What can we do to promote fish farming? How do you think you can promote fish farming?” 「（もし各国が協調するならば）養殖を促進するために何ができるか。どのように養殖を促進できると思うか」という問いが出された。それに対して米国から、“Japan is good at fish farming, so Japan should tell other countries how to fish farming…” 「日本は養殖が得意なので、他の国に教えるべきだ。」との意見が出された。さらに議長国から、“We should ask United Nations to make a committee to promote fish farming… and … Japan should become chairperson of the committee…” 「養殖を促進するための委員会を作るように国連に働きかけ、日本はそのリーダーになるべきではないか」との提案が出された。それに対して、日本寿司店協会から、“I know fish farming takes much money to start, but how can you get such money…” 「養殖を始めるのにはお金がかかるとわかっているが、どうやってそのお金を工面するのか」との疑問が出され、さらに漁業問題の専門家からは、“We may break genetic information, if we do a lot of fish farming…” 「養殖を進めることによって、（本来の・天然の）遺伝子が破壊される（という環境破壊が起こるのではないか）」という危惧が述べられるとともに、“catch and share campaign”という新しい概念が提案された。それに対して、米国と日本寿司店協会から“objection”の声が上がり、“While transporting, fish may die.” 「輸送している間にさかながダメになる。（米国）」“We use raw fish for sushi…” 「寿司には生のさかなを使うので（寿司店）」といった反論が述べられた。その反論に対して、“Like *kaiten-zushi* chain, once we freeze cut fish, we can transport easily and safely.” 「回転寿司チェーンのように、切り身のさかなを凍らせれば、容易かつ安全に運べる」というさらなる反論が出てきた。

このように、議論・交渉のスキルに関していえば、「ターンを取って論理的に主張することができる」展開となっていた。また、この議論は、その後も続き、“If some countries start war, transport of fish may stop… If so, we can't get fish.” 「もし戦争が起これば、さかなの輸送が止められるかもしれない。そうなればさかなが得られなくなる（中国）」など、行われたやりとりは、筆者にとって論理的に納得のいく内容であった。なぜなら、どの立場の生徒も、自分たちが述べた最初の主張（the first speech）を堅実に基盤としながら、反論を述べたり新しい提案をしたりして、より互恵的な方向性を皆で探りつつ、What can we do to make the world catch sustainable? という主題から横道に逸れることはなかった。

④どのように交渉結果をまとめるのか（合意形成をし、議長が合意内容を読み上げる）

上述のように、生徒たちは十分な議論を尽くしたと思われる。しかし、最終的に議長国が合意形成及び、合意内容をまとめるところまでは、時間内に行うことができなかった。このことから、英語での議論・交渉が続けられる生徒たちであっても、「国際会議」のような複雑な内容を合意メッセージにまとめるという段階で「話し合った内容の要点をまとめる」という議論・交渉のスキルは、最も高度なものであり、このスキルを開発するためのさらなる工夫が必要であると筆者は実感した。

また、「国際会議」全体を通じて、生徒たちは、議論・交渉の文脈を自分たちで創り出すことに成功したと思われる。しかし、彼らの発話は決して流暢ではなく、発音も、とりわけ、リサーチを通して用意した教科書で学習していない語彙に関しては、不正確でたどたどしいものであった。このような状況にもかかわらず、「国際会議」が成立したのは、上記（５）①の「議論・交渉」の素地を養う段階で、この会議を行うことを前提として、教科書の英文を理解する活動を行い、この会議に繋がるコミュニケーションのための、参加者に共通の内容理解の基盤を醸成し得ていたからと考える。

（４）生徒の変容

事後の振り返りで、「議論・交渉を行う際に大切だと思うこと」について、生徒たちは以下のように応えているので、文法的な誤りを含むものであっても原文のまま記す。

- ・ I think what is important in discussion and negotiation is to have various viewpoint and to try to make myself understood patiently until the opponent understand.
- ・ Through this international meeting, I noticed that my thinking wasn't deep. Others' opinion were various.
- ・ Important thing at negotiation is stance of understand others claim. If good ideas are suggested by many countries, no good stance no good results. In addition we need brave to say about own idea.
- ・ I think to say what I think is important because if we don't say our opinions, discussion won't expand. Also, to have opinion is very important.

このように、「国際会議」を経験したことで、英語で議論・交渉するにあたっては、まず、自分の意見や考えを持つことが重要であると多くの生徒が考えるようになっていた。また、このような、「国際会議」の前後での生徒の変容とは別に、筆者が最も大切だと感じた出来事は、上記（３）②の議論・交渉をする段階で、生徒会執行部に所属する生徒が、日頃から校内で交渉ごとを経験しているからであろうか、議論が発展するにつれて、ますます流暢な発話をするように、活動の最中に変容していったことである。こういった、日常生活における日本語の言語使用・言語活動の在り方が、英語のコミュニケーションスキルに影響を及ぼすことを考慮すれば、「議論・交渉」のような高度なスキルを醸成するためには、やはり学校全体でカリキュラム・マネジメントを行い、その中に本実践のような授業を位置づけていくことが望ましいと感じられた。

以上のように、本稿は、教科書の中にある、時事問題・社会問題をテーマとする英文を基礎としながら、教科書の上をいく高度な「議論・交渉」を生徒が自律的・主体的に行うことを期待しつつも、手探りで進めていく授業実践であった。結果として、英語で「議論・交渉」を行う能力を培うために必要なのは、教科書の英文を起点とした自己内対話を通して自分自身の視点や意見を育んでいく営みを、教科領域を越えたカリキュラムの中に常態化させることであり、最初に期待した「高度な」というレベルに到達するのは、このような営みの延長線上において初めて期待できることであると、本実践を通して実感している。

2.3 議論・交渉する力を育成するための指導

高知県立春野高等学校 教諭 中越 和奈

社会のグローバル化の進展により、英語力がますます必要となってきた。日常生活におけるコミュニケーション能力に加え、仕事をするうえでも英語の運用能力は不可欠となっている。これからの子どもたちがこのような社会を生き抜くために、求められる資質・能力を育むことが我々教育者の責務であると考えている。これからは答えのない課題に他者と協働的に取り組み、新しいものを創造し、解決しなければならない。すなわち教科書の“True or False Questions”や“Fill in the blanks.”で授業が終わっては、正解を導く作業の繰り返しとなってしまう。それに終始せず、そこからもう一步踏み込んでいかなければならない。このことは新学習指導要領にも示されており、知識・技能を獲得する場から資質・能力をつける場へと変化している。

本研究において議論・交渉する力を育てるための指導について取り上げている。議論・交渉と聞くと外交などの国際的な舞台を想像しやすいが、我々の日常生活でもよく行われている。例えば、買い物での値段の交渉やお小遣いを上げてもらうように交渉することなどである。議論の場合は遠足の行き先を決めたり、文化祭の出し物について予算と時間と場所の制約があるなかでその条件をクリアするものを出し合い、話し合っ決めていくことなどである。交渉には「配分型交渉」と「統合的交渉」の2種類があるが、上述の通り、勝ち負けを決めることよりも、両者にとってよい結論を協働しながら導いていくことが大切であると考えている。また、文化の背景や価値観の異なる人々とともに共創していける力を身につけていく必要がある。したがって、本研究では「統合型交渉」ができる力を身につけるほうが望ましいと考えている。

交渉力を構成する下位能力はさまざまあるが、その中でも本研究では論理的に自分の意見を主張することができる力を身につけたいと考えている。

2.3.1 指導案について

(1) 本単元と高等学校学習指導要領との関連

2内容(1)

- ウ 聞いたり読んだりしたこと、学んだこと経験したことに基づき、情報や考えなどについて、話し合ったり意見の交換をしたりする。
- エ 聞いたり読んだりしたこと、学んだことや経験したことに基づき、情報や考えなどについて、簡潔に書く。

(高等学校学習指導要領「コミュニケーション英語Ⅰ」)

(2) 本単元の単元目標

- ①主張と理由付けの表現を理解できる。

②自分の意見を論理的に述べることができる。

③自分の意見を論理的に書くことができる。

自分の意見を主張する際に論理的であることを目標としている。論理的とは、自分の意見とともに理由付けができていたり根拠が述べられていること、また自分の意見を順序立てて述べることでできていることとする。このような力は統合された複数の技能であり、交渉までの途中段階の力である。これらの論理的な表現方法を、教科書の本文を読むことで自ら見つけ出していく。そして本単元では自分の意見を論理的に主張できる力を養いたいと考えている。

(3) 本単元について

本単元では食品と環境の問題について取り上げ、身近な食品のフードマイルズの表を示すことで食品輸入について考えさせている。海外から食料を輸入することと地産地消の両方のメリットとデメリット、その問題点や自分たちにできることについて書かれている。「食品輸入」と聞くと生徒にとってはとっつきにくい話題と思えるが、近所のスーパーマーケットで売られている食材やコンビニ弁当、学校の食堂で食べている定食など、自分たちの口に入る食べ物から輸入食品に目を向けさせ、自分にも関係があることだと認識させたい。また、本文には賛否両方の立場の理由が書かれているため、ディスカッションの際でも自分の意見に似たものを教科書から見つけることができる。

また、4つのパートに分かれており、問題や解決策の列挙、理由が順序立てて述べられているため、主張と理由付けの表現が多く用いられている。このような表現方法を学び、使うことができるようになることは交渉や議論をするうえで必要な力であると考えている。したがって、そうした表現や使い方を教科書を通して学び、実際に英語で自分の意見を主張する力を養うことができる。また育成すべき資質・能力である「言語能力」だけでなく「現代的な諸課題への対応能力」も同時に養うことができると考えている。

さらに、本単元を通して学んだ表現をさまざまなテーマにおいても使うことができるように指導したい。

(4) 指導計画

時	主な学習内容
1	<ul style="list-style-type: none">・ 導入 本単元の内容と生徒にとって身近なものを結びつける。・ 食品輸入についてグループでディスカッションをする。 この段階でのディスカッションは、生徒が思っていることや知っていることの意見交換になると思われる。・ 振り返り
2	<ul style="list-style-type: none">・ Part1・ 内容を理解する。・ 教科書のフードマイルズの表をもとに、自分の食事のフードマイルズを算出し、発表する。さらに生徒自身と輸入食品の関係をより近いものであると認識させたい。

3	<ul style="list-style-type: none"> ・ Part2 ～ Part3 ・ 内容を理解する。 ・ 食品輸入に対する課題とその解決について読み取る。 ・ 本文に書かれていること以外についても調べる。
4	<ul style="list-style-type: none"> ・ Part4 ・ 内容を理解する。 ・ 教科書の本文を分析する。Part1からPart4の本文を読み返し，論理的に書かれている箇所や表現を探す。
5	<ul style="list-style-type: none"> ・ 教科書の表現を再確認する。 ・ 1時限目と同じテーマでディスカッションをする。 <p>この段階でのディスカッションは，教科書本文の表現や論理的な意見の述べ方を使用しているものであると予測される。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 振り返り ・ ライティング活動
6	<ul style="list-style-type: none"> ・ 課題解決学習もしくは他のテーマでディスカッションを行う。 <p>この段階でのディスカッションは，前時で学んだことを使いながら，新たなトピックについて話し合うことが求められる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 振り返り

(5) 指導計画について

指導にあたっては次のような視点に気をつける。

① アクティブラーニングの視点

従来の授業の流れからすると，必要とされる語句や表現の仕方を生徒に教えてからディスカッションに入っていた。しかし，本指導案ではアクティブラーニングの視点を取り入れることで，生徒自身が必要な表現や手法を学び取る活動を組み込んでいる。

今回は同じテーマでのディスカッションを合計2回実施することになるが，1回目は語句や表現方法を教わらないまま実施する。そこからディスカッションがうまくいった点とうまくいかなかった点，そしてうまくいかなかったのは何が原因なのかを生徒自身に考えさせる。教科書の単元を読み終えた後，もう一度同じテーマでディスカッションをすることを生徒に伝える。そうすることで，単なる内容読解に終始せず，1回目のディスカッションで出された課題を解決できるように問題意識を持って教科書を読むことができる。また，グループで話し合うことで，振り返りや考えが深まると考えられる。

② 学んだことを他の場面で応用する。

教科書の単元終了後，他のテーマでのディスカッションに挑戦してみる。ここでは，学んだ知識を活用できるかがポイントである。以下のような表現が例として挙げられる。本単元から抜粋したフレーズがほとんどであるが，それ以外は同じ教科書の本単元以外で出

てきた表現である。

【列挙】

- ・ There are various problems. For one thing, ～. The second problem is ～. The third problem is ～.
- ・ First, ～. Second, ～. Third, ～.

【例示・参照】

- ・ For example, ～. ・ Let me give you an example.
- ・ Some ～. Others ～.
- ・ According to ～,

【主張】

- ・ I think ～. ・ I believe ～.
- ・ In my opinion, ～ ・ My idea is (that) ～.
- ・ My point is (that) ～.

【理由】

- ・ because ～ ・ This is why ～.
- ・ One of the reasons is ～.
- ・ There is another reason why ～.

【賛成】

- ・ I agree (with you) . ・ I think so, too.
- ・ You're right.

【反対】

- ・ I disagree.
- ・ I'm afraid I don't agree.
- ・ I don't think so (because ～) .
- ・ You have a point, but ～ .
- ・ That's not true.
- ・ I understand what you mean, but ～ .
- ・ I'm afraid you're wrong (because ～) .

【結論】

- ・ As a result, ～. At last, ～.

2.3.2 指導案の詳細について

(1) 教材

使用教科書：Revised BIG DIPPER English Communication I (数研出版)

Lesson 9 “Food miles: Where Does Our Food Come From?”

(2) 各時間の詳細な指導

①第1時間目

導入

まず、導入として学校の食堂で何のメニューが好きか生徒に尋ねる。そして食堂の定食の写真を見せ、使われている材料を英語で言わせる。そしてその食品の産地を生徒に推測させ、身近な食事の中にも輸入食品が使われていることに気づかせる。次に生徒自身の食生活を振り返り、毎日食べている食品は地元産か国内産か輸入品かを話し合ってみる。またスーパーに売られている食材の産地を挙げさせる。産地を知らない、もしくは国の場所が分からないと答える可能性もあるので、スーパーの折り込みチラシと世界地図をグループに1枚ずつ配布する。実際に世界地図に食品を記入することで、日本の輸入食品の多さを視覚で感じさせたい。また気づいたことを発表させ、全体の場で共有する。

ディスカッション

食品の輸入についてグループでディスカッションをする。2グループが1組となり、一方のグループがディスカッションをしている時に、もう一方のグループはそれを観察する。その際、よい点や課題点、出てきた表現や意見などを記録する。

なかなか意見が出てこない場合は、ロールプレイで消費者、海外の生産者、地元の生産者の立場に分かれて行う。役割を具体的にすることで、場面や状況を想像しやすいようにしたい。

次に、本単元の目標を伝え、それを意識して活動するように促す。

振り返り

ディスカッションを振り返る。ディスカッションをしたグループとそれを観察していたグループと合同で行う。

本単元を読んだ後、もう一度同じテーマでディスカッションをすることを伝え、次に生かせるような話し合いにできるように促す。また、振り返りのポイントとして、2点挙げる。1つ目は食品輸入に対して自分の考えもしくは賛成反対の意見を言うことができたかである。2つ目は自分の意見を理由や根拠とともに伝えることができたかである。

背景知識も少ない中でのディスカッションなので、あまり意見も出ないかもしれないし、またロールプレイ形式で行ったとしてもなかなか意見が言えないかもしれない。そうなった原因は何かを各グループで出し合い、改善策を考える。例えば、食品輸入に関する知識がないという問題点に対しての改善策は、教科書の本文から知識を得ることやインターネットで調べること、身近にいる農家の方に聞いてみるなどが挙げられる。こうした改善策まで考えることで、目的意識を持って本文を読むことができるだろう。その後、改善策まで含めた話し合った内容をクラス全体で共有する。おそらく同じような問題点が出てくると予想されるので、問題点を生徒に発表させ、似たような内容のものをまとめる。次に、各グ

グループがそれらの問題点の改善策を発表し、一つの問題点に対して改善策をいくつか書き出していく。そうすることで、一つの問題点に対していろいろなアプローチの仕方があることに気づかせたい。その他でよかった点もあれば出し合い、他のグループの参考にする。

この活動では自らのパフォーマンスを振り返ることにより、ディスカッションにおける課題を発見し、よりよいものへ改善していくことを通して、「問題発見・解決能力」を育成できると考えられる。

教科書を読み終えた後、再び食品輸入についてのディスカッションを行うことを伝えているので、次の時間から本文を読む際に食品輸入に関する知識や語彙、またディスカッションにおける表現方法などに注意して読んでいくことができる。

ディスカッション及び振り返りの活動では以下のワークシートを使用する。

Discussion about imported foods



1. Good Points

2. Problems & Solutions

Problems	Improvement Plans	Solutions
理由が言えなかった	食品輸入について知る	教科書を読む、 ネットで調べる

3. Useful Expressions

Japanese	English
～によると	According to ~

②第2時間目から第4時間目

第2時間目

Part 1 の本文の内容理解の後、フードマイルズを計算し、発表する活動である。まず初めに、昨日食べた夕食もしくは今日のお弁当、自分の好きなおかずの絵を描く。そして教科書の表 (How far does food travel?) やその他の資料を使い、生徒自身の食事の材料のフードマイルズを計算させる。ここでは、食品輸入が生徒自身の身近な食事にも関係していることを感じさせ、自分たちの問題でもあるということを確認し、主体的に取り組む姿勢を形成したい。

次に、教員が発表のモデルとなり、昨晚の夕食について英語で話し、フォーマットを示す。必要があれば板書し、生徒が発表しやすいようにする。教科書の隣のページの“Let’s talk” のコーナーにもフォーマットがあるので参考にできる。その後グループで発表し、最も距離の長かった生徒の食事をクラス全体で共有する。

フードマイルズについての活動では以下のワークシートを使用する。

How far does food travel?

1. Draw your meal in the box.



Oyakodon



2. Calculate the food miles in your meal.

food	Place of Production	miles
chicken	Brazil	10980
egg	Aichi(Japan)	164
rice	Niigata(Japan)	158
onions	China	1307

Total **12609** miles

第3時間目

Part 2では食品輸入の問題点が3点述べられており、Part 3ではその解決法として地元で採れたものを買うことが挙げられている。つまり地産地消することで、Part 2で述べられて課題を全て解決できると書かれている。よって、Part 2とPart 3はまとめて読んでいきたい。

また、2回目のディスカッションで使える知識や表現もあることに気づかせながら読ませていきたい。次の授業では、2回目のディスカッションの準備をすることを伝え、食品輸入のメリットやデメリット、それが私たちの日常生活に及ぼす影響など、教科書内外で興味を持った内容について各自で調べてくる宿題を課す。時間に余裕があれば、実際に地元の農業団体に行き、問題点などを聞いてきてもよい。家庭科の教員や、農業系の学校であれば農業の教員にインタビューもできる。また保護者が農業をしていれば、地元の生産者としての生の声を聞くことができる。これらの意見を自分のものとして言えるように英語で考えてくる。

第4時間目

Part 4では、食品輸入の問題解決において地産地消は大切なことなのに、なぜ海外から食品を輸入しているのかについて書かれている。本時では、Part 4の内容理解の後に、各グループで2回目のディスカッションの準備をすることが目標であると伝える。前回の振り返りのポイントを2点確認する。1つ目は食品輸入に対して自分の考えもしくは賛成反対の意見を言うことができたか、2つ目は自分の意見を理由とともに伝えることができたかである。本時の主な活動としては、ディスカッションをしたグループとそれを観察していたグループと合同で、前回のディスカッションの良かった点や課題点を振り返る。次にそれらを解決できであろうポイントをPart1からPart4の本文を読み返して分析し、探すことである。また、主張や問いかけに対する根拠や理由をどのように述べているか、自分の意見を論理的に述べる表現方法なども抜き出させる。そしてそれらを自分の意見を言う際に組み込んでいけるようにする。しかし、本文のみの表現には限りがあるので、必要な表現を日本語で考えさせ、それにあたる英語での表現を辞書や教科書の他のページから探すことも伝える。使用教科書にある“FUNCTION 5”「主張する／賛成する・反対する」という単元の中のKey Expressionsが利用できる。

以上の活動において、1時間目に使用したワークシートを利用し、論理的な意見が言えるように改善すべき点を見つけ、問題の解決を目指す。

③第5時間目から第6時間目

第5時間目

本時は2回目のディスカッションを行う。前時で出てきた改善点や表現方法をクラスで共有する。共有された改善点や表現をもとに、もう一度グループで食品の輸入について賛成か反対かを話し合う。1回目と同様に、一方のグループがディスカッションを行っている時に、もう一方のグループは観察する。そして1回目のディスカッションと比べてみて、改善された点や良かった点を出し合う。今回のディスカッションでは、学んだ表現を使って論理的に自分の意見を言えるようになっていくことが予想される。またこれから買い物

をする際、地元や国内産を買うのか、それとも輸入された食品を買うのかについても話し合っ
て自分たちの生活と結び付ける。ロールプレイ形式で行った場合は、役割を変えてディス
カッションを行うのがよいと思われる。

次に、食品輸入の是非について自分の意見を英語で書く。ディスカッションを通して聞
いたさまざまな意見をもとに、自分の意見をまとめて英語で書く。この活動においても、
学んだ表現を使えるようにしたい。

第6時間目

第6時間目以降は2パターンの方案を考えた。

ひとつは、学んだことをもとに他のテーマでディスカッションをする。例えば、タイト
ルは“Japan should lower the age of adulthood to 18.”である。もうすぐ選挙権を持つよ
うになる年齢で、身近には選挙に行っている先輩もいるだろう。また、前レッスンのタイ
トルが“From Child to Adult : When Do You Change?”であり、世界の成人年齢や精神的
に大人になることについて書かれている。したがって、背景知識や賛否の意見について
はある程度の記述があるため、議論しやすいと思われる。賛成と反対に分かれてディス
カッションを行うが、ここでも本単元で学んだ理由や根拠をもとに自分の意見を言ったり、
さまざまな表現フレーズを使うことがこの時間の目標である。

もうひとつは、総合的な学習の時間などを利用した課題解決の授業に組み込むことであ
る。第3時間目で食品輸入の問題点について、地元の生産者や農業団体にインタビューを
実施していれば、その課題を解決できるような活動を実際にグループで行っていく。「食
品輸入」の問題を扱うとなると高校生には大き過ぎる。しかし、地元の野菜や果物を生か
した新しいレシピを考えて作ってみたり、また地元の企業とコラボして地元の食品をPR
し、販売に繋げている学校はたくさんある。輸入に関するのではなく地元の食品に目を
向け、地域の方々とともに何か新しいものを作り上げていくことも、教科の枠を越えて資
質・能力が育まれるのではないかと思う。

2.3.3 まとめ

今回の指導案作成において、以下の3点に留意した。

まず1つ目は、“Personalization”である。つまり生徒自身と関連を持たせることである。
本文の内容が生徒自身に関係が深ければ深いほど、より主体的に読んでいくことができる
と考える。またそれに対する自分の意見も持ちやすい。教科書の内容をいかに生徒の興味
関心に近づけるかが鍵である。

2つ目は、生徒自身の力で課題を解決していくことである。本研究における目標は、い
かに論理的に自分の意見を主張できるかである。最初のディスカッションで出てきたいろ
いろな課題を、本文を読むことを通してグループで改善策を見つけていく。そしてそれら
をもとに2回目のディスカッションを行う。その後、課題は解決されたかをグループで話
し合う。一連の作業をグループで行うことで、他者と協力しながら課題を解決していく力
が養えると考えられる。

3つ目は、学んだことの応用である。本文を通して主体的に学んだことを他の場面でも
応用できるようになるまで指導を深めていきたい。これこそが生きて働く知識や技能にな

るだろう。

本単元では自分の意見を論理的に表現できることを目標にしているが、他の単元などさまざまな場面で今まで学んだことを繰り返し取り入れていきたい。そうすることで、応用する力を養い、定着につなげていけばと考えている。

今回の指導案で身につけたい力は、「議論・交渉できる力」の下位能力のうちの一つに過ぎない。議論・交渉ができるようになるには技能統合型の活動を行い、言語能力をはじめとする資質・能力を養っていく必要がある。しかし、そのための活動は決して特別なものではなく、日々の授業で行っている活動の積み重ねが「議論・交渉できる力」に繋がっているのである。

2.4 交渉力の育成

広島県立三原高等学校 教諭 村田 修

言わずもがなグローバル化の進展のめざましいこの時代において、英語を「話す」という能力が備わっていることはもはや今を生き抜く大前提であると言える。この「話す」という分野について、これまでの英語教育においてはスピーチやプレゼンテーションなどの力の育成が主とされ行われてきた。この力が生かされる場面は多く、相手に自らの意志を明確に伝えるために必要な発信能力をつけられるよう努めてきたと言えよう。しかし、「用意された原稿を正しく読んで相手に伝える」ということができるようになる一方で浮彫となってきた課題も存在する。考えられることとしては、「準備していない未知の状況への対応力」が挙げられる。これまで行ってきた言語活動においては、こちらが場面設定を与えたり指定した事柄について考えたり話したりする機会が多く、経験を積み重ねそのような場面に慣れることができたと言える。しかし一方で、それらはある程度相手がどのような返答をしてくるか、どう決着がつくかなどについて相手の出方や話の流れがほぼ予想できる状況下であったことは否めない。実際のコミュニケーションにおいて、自分の思うように相手が返答することはどれほどあるだろうか。ましてやそれが英語でのやりとりであればどうだろうか。

この課題への対応策として、ひとつには即興性を育てていくことが望ましい。準備していない状態で行われる咄嗟のやりとりにおいて英語で自らの意見や考えを発信していく力を養う必要がある。そして更に、未知の状況に対応していく力も求められる。要は英語で行うやりとりの中で、予想しない返答や話の流れになった際にどのように話を進めていくか、お互いに達成目的の異なる議論においてどう落としどころを見つけていくかということである。

学習指導要領改定の方向性が示され、発信力の強化を図る「論理・表現」という科目が実施される見通しだ。『次期学習指導要領に向けたこれまでの審議のまとめ（素案）』では「大学や海外、社会で英語力などを伸ばす基盤を確実に育成するために、授業を外国語で行うことを基本とするとともに、①「聞くこと」「読むこと」「話すこと」「書くこと」を総合的に扱う言語活動②特に課題がある「話すこと」「書くこと」において発信力を強化する言語活動を充実（発表、討論・議論、交渉等）する」とある。

これらのことから本研究においては、課題改善に向け、思考・判断を要し他教科でも活用可能な交渉力を授業の中でどのように育むかということテーマとする。

2.4.1 実践について

(1) 本単元と学習指導要領との関連

2内容 (1)

ア 与えられた条件に合わせて、即興で話す。また、伝えたい内容を整理して論理的に話

す。

(高等学校学習指導要領「英語表現Ⅱ」)

2内容(1)

エ 様な考え方ができる話題について、立場を決めて意見をまとめ、相手を説得するために意見を述べ合う。

(高等学校学習指導要領「英語表現Ⅱ」)

2内容(2)

エ 相手の立場や考えを尊重し、互いの発言を検討して自分の考えを広げるとともに、課題の解決に向けて考えを生かし合うこと。

(高等学校学習指導要領「英語表現Ⅱ」)

(2) 本単元の単元目標

①相手の発言や提案に応じて即興で話す。

(コミュニケーションへの関心・意欲・態度)

②自分や相手の立場や考えを踏まえ、提案や譲歩を交えながら、課題の解決に向けて適切に交渉を進めることができる。

(外国語表現の能力)

③相手の話を聞き、その趣旨を正しく把握することができる。

(外国語理解の能力)

(3) 本単元について

本実践は英語表現における発展的な言語活動として位置付けたい。教科書が3つのpartに分かれており、本実践で扱うpart3においては英語の発信力に焦点が当てられ、プレゼンテーション・ディスカッション・ディベートそれぞれについて、原稿の準備の仕方、役に立つ表現、発表の仕方などがまとめられている。これらを学ぶのはもちろんだが、先に述べた通り、プレゼンテーションなど準備したものを発信する活動では完結させないようにする。学んだことを活かしより高次の目標として、このpartで学んだことを「交渉」という言語活動へとつなげていきたい。

(4) 指導計画

時	主な学習内容
1	<ul style="list-style-type: none">・ presentationに関連させ、姿勢・アイコンタクト・ジェスチャーなどのdeliveryについて学ぶ。・ presentationに関連させ、質問を行う、相手の意図を確認する、返答を保留する表現などを練習する。

2	<ul style="list-style-type: none"> ・ Discussionに関連させ、話し合いを行う際の準備について学ぶ。 ・ Discussionに関連させ、相手の発言に同意する、相手の発言に反対する、発言の内容をまとめる表現などを練習する。
3	<ul style="list-style-type: none"> ・ 役割を設定し、グループ内で模擬交渉を行う。 ・ 反省点を挙げ、次時へ活かされるよう準備を行う。
4	<ul style="list-style-type: none"> ・ グループ別で役割を与え、本交渉を行う。 ・ 本活動のまとめ、フィードバックを行う。

(5) 指導計画について

指導にあたっては次のような工夫をする。

①交渉に必要な表現を身に付けさせる（1時間目から2時間目）

交渉するというのは高次の活動であり、何の手立てもなくいきなり行うことはあまりにも難しい。ディベートやディスカッションを行う先に見えてくる活動だということを意識させるためにも、それらの活動の経験が活かしてくるという実感を持たせたい。そのため、指導においては教科書の内容が活用されるよう、交渉での使用が考えられる表現について学び、練習することとする。具体的には以下のような表現である。

(1) 自分の意見を述べる

In my opinion, ～ It seems to me that ～ My view is ～

(2) 質問をする

I have a question. Let me ask you a question. My question is about ～

(3) 相手の発言を促す

How about you, ○○? What do you think about ～? What's your opinion of ～?

(4) 質問内容を明確にする

Do you mean ～? What do you mean by ～? Could you explain it in more detail?

(5) 相手の発言に賛成したり同意したりする

Exactly. I take your point. I agree with ～ That's exactly what I think

(6) 相手の発言を否定せず、異なる意見を述べる

I see your point, but ～ That may be true, but ～ I admit ～, but ... I see what you're saying, but ～

(7) 相手の発言の内容をまとめる

You said that ~ You mentioned ~ You pointed out ~ Your point is that ~

(8) 提案する

I have an idea. I have an suggestion about this. Why don't we ~ ?

(9) 答えがすぐ出ない場合に返答を保留する

Let me think about it for a minute. That's a good question. I'll think it over.

(10) それまでの発言をまとめる

In summary, ... In conclusion, ... In short, we can say that ~ We can therefore conclude that ~

これらの表現に関しては活動の前に提示するものもあるが、最初からすべて与えるのではなく、交渉の練習を経て言いたかった事柄をクラスで共有し、生徒のニーズに応じて活動後に特に必要と思われるものを提示し生徒に落とし込みたい。残りのものなどを含めた一覧はその後渡し、本番に活かすことができるよう指導したい。

②模擬交渉を行う（3時間目）

内容が高度であるため、最初から満足のいくパフォーマンスが得られるとは考えにくい。難しいことに挑戦するという気持ちで臨ませ、失敗体験を経てそれを克服し成功体験へと結び付けたい。そのため、練習という位置づけでグループ内で模擬的に一度交渉を行わせる。そこで言いたかった表現を確認したり得られた課題を挙げさせることで、他グループと共同して行う本番に向け改善を図らせたい。

2.4.2 実践計画の詳細について

(1) 教材

使用教科書：Vision Quest Ace English Expression II（啓林館）
Part 3 「英語で発信する」

(2) 実施手順

学習の展開（最終活動第1時）

	学習内容および活動	指導上の留意事項
導入 (10分)	挨拶 交渉における状況設定 グループ分け	学校の実態に即した状況設定を行う。 部活動の割り振りは教員が設定する。

<p>展開 (35分)</p>	<p>模擬交渉 グループ内で各部活動の役割を設定し、模擬交渉を行う。</p> <p>振り返り 交渉に必要な表現を挙げ、言いたかったことを共有する。</p> <p>各グループに交渉に必要な表現を挙げさせ、クラスで共有する。</p>	<p>10～15分ほど時間を与える。</p> <p>英語での表現が分からないものについては文法書などを用いて調べさせる。</p> <p>生徒が発表した表現を本交渉の材料とする。ただし、重要な表現が欠けていた場合、教員から提示する。</p>
<p>まとめ (10分)</p>	<p>練習 クラスで共有した交渉フレーム、重要表現の定着を目標に練習を行う。</p> <p>本時のまとめ 次時の連絡、挨拶</p>	<p>表現を実際の対話に適用させて練習を行わせる。</p> <p>挙がらなかったものを含めた表現集を配布する。</p>

学習の展開（最終活動第2時）

	学習内容および活動	指導上の留意事項
<p>導入 ・ 復習 (12分)</p>	<p>挨拶</p> <p>前時の振り返り 学んだ交渉フレーム、重要表現を確認する。</p> <p>目標の提示</p>	<p>生徒の記憶を喚起するよう指導する。</p> <p>交渉の結果より表現を使用し交渉を成り立たせることを重視させる。</p>
<p>展開 (30分)</p>	<p>本交渉 模擬交渉とは異なるグループを組み、交渉を行う。</p>	<p>交渉の結論に至ることができるよう15～20分間行わせる。</p>

	フィードバック 交渉成果や使用表現などについて確認する。	
まとめ (8分)	活動のまとめ 活動の振り返り，挨拶	

(3) 実施内容

対象：高校2年生

事例：野球部，サッカー部，陸上部でグラウンドをどのように使用するかについて交渉する。（各校の実情に沿って状況設定を行う）

目標：休日のグラウンドの使用について，野球部主将A・サッカー部主将B・陸上部主将Cの立場となり英語で交渉を行うことができる。

条件：・希望は取らず生徒を任意の部活ごとにグループ分けする。
・各部活で最も達成したい事柄を設定させ交渉に臨ませる。

ただし，交渉を行ううちに当人の判断で目標が変容することは可とする。重視するのはどの部活がどのような結果を得たかではなく，必要となる様々な表現を使用しながら交渉が成り立つという点である。

手順：① 生徒にパフォーマンスをさせる
→グループ内で模擬交渉を行う。
② グループでパフォーマンスの結果から改善点を考えさせる
→交渉に必要な表現や，言いたかったが言えなかった表現などをグループで調べ，それをクラス全体で共有することで本交渉に備える。
③ 再度パフォーマンスをさせる
→他グループと本交渉を行う。
④ 教師が補足・整理を行う
→生徒の交渉成果をフィードバックする。

- Your club activity : A Baseball club
B Soccer club
C Track and field club

Write your most important aim for this negotiation.

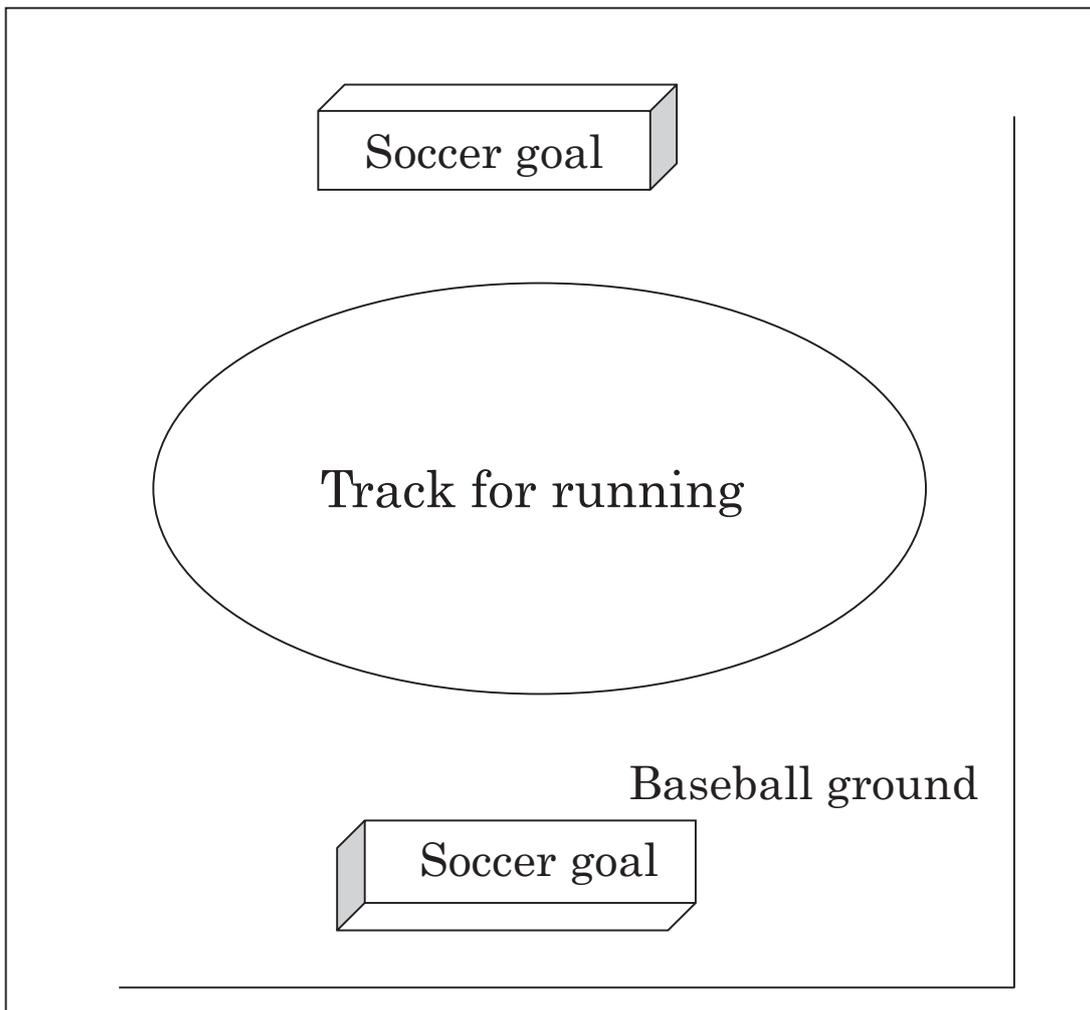
NEGOTIATION task : We have a problem about how long we use the school ground for our club activities on the weekend. You are a captain of one club. You need to discuss this problem with other leaders.

Place : Mihara high School

Clubs : Baseball club, Soccer club, Track and field club

Date : Saturday

Time : 9:00~13:00



(4) 予想されるつまずき

上記のようなワークシートを用いて交渉を行わせたい。この場面設定を行った意図としては、生徒にとって身近な話題で、取り組みやすいと考えた。この活動を行うにあたり予想されたつまずきとその克服については以下の3点である。

①交渉が深まらない

実際に校内で起きている状況を再現し題材としており、場面設定は当初、土日の9時～18時という実態に沿った形にしていた。しかし、いち早く問題の解決につながる妥協案を見つけようという意識で行うとするならば、使用時間を調整するということが何より無難な解決策となってしまふ。そのため少しばかり条件を制限した。日にちを土曜日のみとし、使用時間も午後は使用不可という状況ではどうだろう。どの部活も大会前であるなど特殊な条件を加えてもよいかもしれない。望ましい広がりとしては、例を挙げるならば校庭でのランニングなどグラウンド外での活動を提案するような交渉議論の幅が生み出されたい。

②英語で行うという必然性が乏しい

取り組みやすさから日常に近い話題を考えたが、これを英語で行う状況は起こり得ない。よって、導入や練習段階においてこのような自校での事例を用い、これを応用し、海外に留学した際の状況を設定して行うなどするとより英語を使用する必然性が感じられるだろうと考える。

③設定の難しさ

今回は上記のような設定で実施することとしたが、議論に近い交渉と言える。交渉を行っている状況を考えると、片方が一方的に主張し、それを受ける側には交渉開始時には特に持っている主張はないという形となっている。例えば、生徒は宿題の期限について教師に延長を願い出て交渉を行う状況では、教師側は期日を提示しているが主張とは言い切れない。双方に主張があり、生徒がやりとりをしなければ合意に至らないような設定を考えていくことが課題と思われる。そこで、交渉について文献を読み情報を集めると「固定和幻想」という言葉を知ることとなった。ここで文章を一部抜粋し紹介する。

「固定和幻想」

交渉がうまくいかない原因の一つとして、交渉者がその状況を誤って知覚してしまうことがあげられます。交渉当事者は、利害が対立していることからくる競争心やいらだちといった強い感情にかられていることが多いのに、考慮しなければならない情報も多く、つねに判断をせまられるため、どうしても情報処理がかたよりがちになります。こうした人間の情報処理能力の制約が交渉者の状況認識をゆがめ、私たちが交渉に対してもつ、いわば先入観といったものも大きく影響します。交渉と聞くと、ついお互いの利害が完全に対立している状況をイメージしてしまわないでしょうか。例えば、ひとつのオレンジを取り合っている二人の姉妹を思い浮かべてください。二人とも実を絞ってジュースを飲みたいと同じ事を考えていたならば、確かに利害は完全に対立していると言えます。しかし、姉はジュースを絞りたくて実が欲しかったのに対し、妹はマーメイドを作りたくて

皮が欲しかったとしたら、どうでしょうか。オレンジを取り合っているという意味では利害は対立していることにはなりますが、完全には対立していません。つまり、姉には実を丸ごと、妹には皮を全て与えれば、双方にとって好ましい結果をもたらすからです。この結果は、単純にオレンジを半分に切ってわけるより、お互いの利害関心を満たすことができます。このように、交渉は完全に利害が対立した状況でのみ行われるわけではありません。しかし私たちは、交渉と聞くと利害が真っ向から対立していると思いがちなために、実際にはこうした余地になかなか気づくことができません。双方の利害が完全に対立しているという思い込みを、固定和幻想 (mythical fixed-pie) と呼びます。固定和幻想を持ってしまうと、交渉者はその状況を競争的と知覚するため、主張的な行動が増えたり、個々の争点のみに注目した視野の狭い提案がなされやすいため、交渉を双方にとって好ましいようにまとめることが難しくなります。

この文章から、交渉を行う際には固定和幻想が双方に起きている可能性があることが分かった。つまり交渉を行う際に双方の利害が完全に対立していると思ひ込み、Win-Winとなる結論に気づけないことを意味する。交渉をする際にはではこの思い込みにより交渉結果が好ましくないものとなってしまっているため、交渉の際には特に自分の要求=相手の要求とは考えず、自分の求めているものは相手にとってはそこまで重要ではないかもしれないと思うことが大切ということである。

2.4.3 まとめ

今回学習指導要領の改訂にあたり、今後求められることとなる、英語の授業における「やりとり」の一環として「交渉」というものについて考えた。研究を進め調べていくにつれ、交渉を行う際には相手の心理を読み、互いの折衷案や新たな案を提示し合うという、非常に想像性や発想力を伴う一筋縄ではいかない高度な言語活動ということが改めて理解できた。拙著したような研究を今後積み重ねることで、交渉などに代表される質の高い「やりとり」が英語の授業の中で日々行われる時が訪れることを願う。

おわりに

この研究メンバーの一人として、著名な国語教育学の研究者に加わっていただいた。これまでのプロジェクト研究が英語教育の関係者ばかりの議論で展開されてきたために、同じ言語教育を行う国語教育と比較したり、進んだ研究成果を取り入れたり、議論の幅を広げたかったためである。その目的は十分果たせたと思っている。

初期の頃の研究会でその先生が、国語教育では「議論」については扱うが、「交渉」は扱わない、という趣旨の話がされた。国語教育では、いかに角を立てずに円滑に言葉を運用していくかを指導するのだそうだ。喧嘩にならない言語運用とでも言えようか。そのため、駆け引きや反論などが避けられない「交渉」は授業で行わないのだそうだ。ほぼ単一民族、単一言語であるわが国における母語の使用を考えると、うなずける話である。

筆者はこれまで、英語教育は、国語教育での成果を可能な限り活用すればいいと思っていた。たとえば、国語科で議論の仕方を先に学び、英語科では英語での表現や論理展開を当てはめれば効率的に指導ができると考えていたのである。今風に言えばカリキュラム・マネジメントである。そんな筆者に、言語活動において、国語教育で扱わずに英語教育だけで指導する項目があるのは大変な驚きであった。それと同時に、今更ながら、単に国語で扱う内容を英語に置き換えるだけではなく、英語科でしか学べない言語運用があることを知り、少し嬉しくなった。

考えてみれば、当然である。同じ国民どうして話すことが前提の母語と、異なった国民と話すことが前提の外国語では、使用場面に大きな差が出る。本文中にも書いたが、地球上には多くの人種、多くの宗教、多くの異なる文化や価値観を背景とする人々が暮らしている。200を超える国が存在しており、そこでは自国の利益を守るための厳しい駆け引きがなされており、交渉が必要である。また、ビジネス界においても、企業間で交渉は日常的に行われている。さらに言えば、より身近な場面でもかなり頻繁に行われている。英語はいつ必要なのか、と問われたら、議論や交渉の場面はかなり上位に位置付けられる。ある意味では最上位かもしれない。わが国の英語教育は、日常生活での場面が扱われることが圧倒的に多い。また、「せめて簡単な英会話くらいは」という言い回しがよく聞かれる。確かに、海外旅行での買い物や食事の場面だけでも英語で話せたら、という気持ちは理解できる。しかし、大学卒業後に多くの人たちは企業で働き、その中の半数以上が中級以上の英語力を望んでいるのは現状である。そこでは必然的に議論や交渉が必要である。日常生活の場面に対応できる英語力だけで、うまく議論や交渉ができる程度の英語力が担保できるのだろうか。それはかなり疑問である。逆に、議論や交渉ができるレベルの英語力がついていれば、日常会話は十分できる。

今、国民の英語力の向上は大きな課題である。同時に、学校教育では、思考力や判断力の育成が中学的な目標となっている。そのため、場面や状況、目的に合った英語の運用力の育成は必須である。その点からも議論や交渉を授業で行うことは大きな意義がある。

松浦 伸和

〈参考文献〉

- 今井裕之, 吉田達弘 (2007) . 『高校生のための英語スピーキングテスト』 教育出版
- エリカ・A・フォックス (2014) . 『ハーバード実践講座 内面から勝つ交渉術』 谷町真珠
 訳, 講談社
- 太田勝造・野村美明編 (2005) . 『交渉ケースブック』 商事法務
- 倉島保美 (2015) . 『論理が伝わる議論の技術』 講談社
- グローバル・クラスルーム日本委員会 (2017) 『模擬国連マニュアル』 2017年10月 (最終
 閲覧日: 2018年3月1日) <http://jcgcc.accu.or.jp/manual.pdf>
- 齋藤孝, 射手矢好雄 (2014) . 『うまくいく人はいつも交渉上手』 講談社 + a 文庫
- 産業能率大学総合研究所交渉研究プロジェクト編著 (2011) . 『交渉のデザインと実践ス
 キル』 産業能率大学出版部
- 塩野谷祐一 (2002) 『経済と倫理』 東京大学出版会
- 隅田浩司 (2005) . 「戦略的交渉と交渉学 -交渉学入門-」 『パテント』 58 (8)
- 千菊基次 (in Processing) . 「交渉を行う言語活動を用いたスピーキング指導と高校生の
 英語発話の質の向上」
- 笠島準一, 関 典明 (2015) . 「New Horizon English Course Bk. 1」 東京書籍
- 三浦 孝 (2008) . 『中高大で英語による行動力育成をどう積み上げるか』 静岡大学教育
 学部研究報告 (教科教育学篇) 第39号 (2008.3) p185-198
- 田村次朗・一色正彦・隅田浩司著 (2010) . 『ビジュアル解説 交渉学入門』 日本経済新聞
 出版社
- 多田孝志 (2011) . 『授業で育てる対話力』 教育出版
- ディーン&レイノルズ. (2004) . 『英語ネゴシエーションの基本スキル — グレートネゴ
 シエーターへの道』 . 東京: 朝日出版社
- 深澤清治, 梅木璃子 (2017) . 「不平発話行為の研究の概観と今後の展開」 『広島外国語教
 育研究』 20
- 福田健 (2016) 『人に強くなる『交渉力』』 知的生き方文庫
- 福野光輝, 増地あゆみ (2011) 「社会行動—他者とのかかわりを理解する」 『社会でいき
 る心理学』 ミネルヴァ書房
- 松浦正浩 (2010) . 『実践! 交渉学』 筑摩書房
- 文部省 (1989) 『高等学校学習指導要領解説』
- 文部省 (1999) 『高等学校学習指導要領解説』
- 文部科学省 (2010) 『高等学校学習指導要領解説』
- 文部科学省 (2018) 『高等学校学習指導要領解説』
- 八代英輝 (2015) . 『心を動かす交渉上手の思考法』 詩想社
- 横山雅彦 (2016) . 「『超』 入門! 論理トレーニング」 ちくま書房
- Almut Koester (2014) English for Specific Purposes *The ESP Journal* 36, ELSEVIER
- Bransford, J. D. & Stein, B. S. (1984). The ideal problem solver: A guide for improving
 thinking, learning, and creativity. New York: Freeman.

- Bransford, J. D., Brown, A.L. & Cocking, R.R. (2000) *How People Learn: Brain, Mind, Experience, and School*. Washington, D.C.: The National Academies Press
- Council of Europe. (2001). *Common European Framework of References for Languages: Learning, teaching, assessment*. Cambridge University Press.
- Hesse,F., Care,E., Buder,Juergen., Sassenberg,K., Griffin, P (Eds.). (2015). *A Framework for Teachable Collaborative problem Solving Skills* P.Griffins & E.Care (Eds.), *Assessment and Teaching of 21st Century Skills*, (pp. 37-56). Dordrecht, Springer.
- Lafond, C, Vine, S. & Welch, B. (2010). *English for Negotiating*. Oxford.

執筆者一覧（所属は平成30年3月現在）

氏 名	所 属
松浦 伸和	（広島大学大学院教育学研究科 教授・副理事）
三浦 和尚	（愛媛大学教育学部 教授・副学長）資質・能力の指導、助言
加納 幹雄	（岐阜聖徳大学教育学部 教授）
坂本 幸治	（香川県教育委員会 指導主事）
西 巖弘	（広島市立舟入高等学校 教諭）
黒飛 和葉	（尾道市立栗原中学校 教諭）
中越 和奈	（高知県立春野高等学校 教諭）
村田 修	（広島県立三原高等学校 教諭）
入船 弘毅	（広島大学大学院教育学研究科 院生）

公益財団法人 日本教材文化研究財団定款

第1章 総則

(名称)

第1条 この法人は、公益財団法人 日本教材文化研究財団と称する。

(事務所)

第2条 この法人は、主たる事務所を、東京都新宿区に置く。

2 この法人は、理事会の決議を経て、必要な地に従たる事務所を設置することができる。これを変更または廃止する場合も同様とする。

第2章 目的及び事業

(目的)

第3条 この法人は、学校教育、社会教育及び家庭教育における教育方法に関する調査研究を行うとともに、学習指導の改善に資する教材・サービス等の開発利用をはかり、もってわが国の教育の振興に寄与することを目的とする。

(事業)

第4条 この法人は、前条の目的を達成するために、次の各号の事業を行う。

- (1) 学校教育、社会教育及び家庭教育における学力形成に役立つ指導方法の調査研究と教材開発
 - (2) 家庭の教育力の向上がはかれる教材やサービスの調査研究と普及公開
 - (3) 前二号に掲げる研究成果の発表及びその普及啓蒙
 - (4) 教育方法に関する国内外の研究成果の収集及び一般の利用に供すること
 - (5) 他団体の検定試験問題及びその試験に関する教材の監修
 - (6) その他、目的を達成するために必要な事業
- 2 前項の事業は、日本全国において行うものとする。

第3章 資産及び会計

(基本財産)

第5条 この法人の目的である事業を行うために不可欠な別表の財産は、この法人の基本財産とする。

2 基本財産は、この法人の目的を達成するために理事長が管理しなければならないが、基本財産の一部を処分しようとするとき及び基本財産から除外しようとするときは、あらかじめ理事会及び評議員会の承認を要する。

(事業年度)

第6条 この法人の事業年度は、毎年4月1日に始まり翌年3月31日に終わる。

(事業計画及び収支予算)

第7条 この法人の事業計画書、収支予算書並びに資金調達及び設備投資の見込みを記載した書類については、毎事業年度開始の日の前日までに、理事長が作成し、理事会の承認を受けなければならない。これを変更する場合も同様とする。

2 前項の書類については、主たる事務所に、当該事業年度が終了するまでの間備え置き、一般の閲覧に供するものとする。

(事業報告及び決算)

第8条 この法人の事業報告及び決算については、毎事業年度終了後3箇月以内に、理事長が次の各号の書類を作成し、

監事の監査を受けた上で、理事会の承認を受けなければならない。承認を受けた書類のうち、第1号、第3号、第4号及び第6号の書類については、定時評議員会に提出し、第1号の書類についてはその内容を報告し、その他の書類については、承認を受けなければならない。

- (1) 事業報告
- (2) 事業報告の附属明細書
- (3) 貸借対照表
- (4) 正味財産増減計算書
- (5) 貸借対照表及び正味財産増減計算書の附属明細書
- (6) 財産目録

2 第1項の規定により報告または承認された書類のほか、次の各号の書類を主たる事務所に5年間備え置き、個人の住所に関する記載を除き一般の閲覧に供するとともに、定款を主たる事務所に備え置き、一般の閲覧に供するものとする。

- (1) 監査報告
- (2) 理事及び監事並びに評議員の名簿
- (3) 理事及び監事並びに評議員の報酬等の支給の基準を記載した書類
- (4) 運営組織及び事業活動の状況の概要及びこれらに関する数値のうち重要なものを記載した書類

(公益目的取得財産残額の算定)

第9条 理事長は、公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律施行規則第48条の規定に基づき、毎事業年度、当該事業年度の末日における公益目的取得財産残額を算定し、前条第2項第4号の書類に記載するものとする。

第4章 評議員

(評議員)

第10条 この法人に、評議員16名以上21名以内を置く。

(評議員の選任及び解任)

第11条 評議員の選任及び解任は、評議員選定委員会において行う。

2 評議員選定委員会は、評議員1名、監事1名、事務局員1名、次項の定めに基づいて選任された外部委員2名の合計5名で構成する。

3 評議員選定委員会の外部委員は、次のいずれにも該当しない者を理事会において選任する。

- (1) この法人または関連団体（主要な取引先及び重要な利害関係を有する団体を含む。以下同じ。）の業務を執行する者または使用人
- (2) 過去に前号に規定する者となったことがある者
- (3) 第1号または第2号に該当する者の配偶者、三親等内の親族、使用人（過去に使用人となった者も含む。）

4 評議員選定委員会に提出する評議員候補者は、理事会または評議員会がそれぞれ推薦することができる。評議員選定委員会の運営についての詳細は理事会において定める。

5 評議員選定委員会に評議員候補者を推薦する場合には、次に掲げる事項のほか、当該候補者を評議員として適任と判断した理由を委員に説明しなければならない。

- (1) 当該候補者の経歴
- (2) 当該候補者を候補者とした理由
- (3) 当該候補者とこの法人及び役員等（理事、監事及び評議員）との関係
- (4) 当該候補者の兼職状況

6 評議員選定委員会の決議は、委員の過半数が出席し、

その過半数をもって行う。ただし、外部委員の1名以上が出席し、かつ、外部委員の1名以上が賛成することを要する。

- 7 評議員選定委員会は、第10条で定める評議員の定数を欠くこととなるときに備えて、補欠の評議員を選任することができる。
- 8 前項の場合には、評議員選定委員会は、次の各号の事項も併せて決定しなければならない。
 - (1) 当該候補者が補欠の評議員である旨
 - (2) 当該候補者を1人または2人以上の特定の評議員の補欠の評議員として選任するときは、その旨及び当該特定の評議員の氏名
 - (3) 同一の評議員（2人以上の評議員の補欠として選任した場合にあっては、当該2人以上の評議員）につき2人以上の補欠の評議員を選任するときは、当該補欠の評議員相互間の優先順位
- 9 第7項の補欠の評議員の選任に係る決議は、当該決議後4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時評議員会の終結の時まで、その効力を有する。

(評議員の任期)

- 第12条 評議員の任期は、選任後4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時評議員会の終結のときまでとする。また、再任を妨げない。
- 2 前項の規定にかかわらず、任期の満了前に退任した評議員の補欠として選任された評議員の任期は、退任した評議員の任期の満了するときまでとする。
- 3 評議員は、第10条に定める定数に足りなくなるときは、任期の満了または辞任により退任した後も、新たに選任された評議員が就任するまで、なお評議員としての権利義務を有する。

(評議員に対する報酬等)

- 第13条 評議員に対して、各年度の総額が500万円を超えない範囲で、評議員会において定める報酬等を支給することができる。
- 2 前項の規定にかかわらず、評議員には費用を弁償することができる。

第5章 評議員会

(構成)

第14条 評議員会は、すべての評議員をもって構成する。

(権限)

- 第15条 評議員会は、次の各号の事項について決議する。
 - (1) 理事及び監事の選任及び解任
 - (2) 理事及び監事の報酬等の額
 - (3) 評議員に対する報酬等の支給の基準
 - (4) 貸借対照表及び正味財産増減計算書の承認
 - (5) 定款の変更
 - (6) 残余財産の処分
 - (7) 基本財産の処分または除外の承認
 - (8) その他評議員会で決議するものとして法令またはこの定款で定められた事項

(開催)

第16条 評議員会は、定時評議員会として毎事業年度終了後3箇月以内に1回開催するほか、臨時評議員会として必要がある場合に開催する。

(招集)

第17条 評議員会は、法令に別段の定めがある場合を除き、理事会の決議に基づき理事長が招集する。

2 評議員は、理事長に対して、評議員会の目的である事項及び招集の理由を示して、評議員会の招集を請求することができる。

(議長)

- 第18条 評議員会の議長は理事長とする。
- 2 理事長が欠けたときまたは理事長に事故があるときは、評議員の互選によって定める。

(決議)

- 第19条 評議員会の決議は、決議について特別の利害関係を有する評議員を除く評議員の過半数が出席し、その過半数をもって行う。
- 2 前項の規定にかかわらず、次の各号の決議は、決議について特別の利害関係を有する評議員を除く評議員の3分の2以上に当たる多数をもって行わなければならない。
 - (1) 監事の解任
 - (2) 評議員に対する報酬等の支給の基準
 - (3) 定款の変更
 - (4) 基本財産の処分または除外の承認
 - (5) その他法令で定められた事項
- 3 理事または監事を選任する議案を決議するに際しては、各候補者ごとに第1項の決議を行わなければならない。理事または監事の候補者の合計数が第21条に定める定数を上回る場合には、過半数の賛成を得た候補者の中から得票数の多い順に定数の枠に達するまでの者を選任することとする。

(議事録)

- 第20条 評議員会の議事については、法令で定めるところにより、議事録を作成する。
- 2 議長は、前項の議事録に記名押印する。

第6章 役員

(役員の設定)

- 第21条 この法人に、次の役員を置く。
 - (1) 理事 7名以上12名以内
 - (2) 監事 2名または3名
- 2 理事のうち1名を理事長とする。
- 3 理事長以外の理事のうち、1名を専務理事及び2名を常務理事とする。
- 4 第2項の理事長をもって一般社団法人及び一般財団法人に関する法律（平成18年法律第48号）に規定する代表理事とし、第3項の専務理事及び常務理事をもって同法第197条で準用する同法第91条第1項に規定する業務執行理事（理事会の決議により法人の業務を執行する理事として選定された理事をいう。以下同じ。）とする。

(役員を選任)

- 第22条 理事及び監事は、評議員会の決議によって選任する。
- 2 理事長及び専務理事並びに常務理事は、理事会の決議によって理事の中から選定する。

(理事の職務及び権限)

- 第23条 理事は、理事会を構成し、法令及びこの定款で定めるところにより、職務を執行する。
- 2 理事長は、法令及びこの定款で定めるところにより、この法人の業務を代表し、その業務を執行する。
- 3 専務理事は、理事長を補佐する。
- 4 常務理事は、理事長及び専務理事を補佐し、理事会の議決に基づき、日常の事務に従事する。
- 5 理事長及び専務理事並びに常務理事は、毎事業年度に4箇月を超える間隔で2回以上、自己の職務の執行の状

況を理事会に報告しなければならない。

(監事の職務及び権限)

第24条 監事は、理事の職務の執行を監査し、法令で定めるところにより、監査報告を作成する。

2 監事は、いつでも、理事及び事務局員に対して事業の報告を求め、この法人の業務及び財産の状況の調査をすることができる。

(役員任期)

第25条 理事の任期は、選任後2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時評議員会の終結のときまでとする。

2 監事の任期は、選任後2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時評議員会の終結のときまでとする。

3 前項の規定にかかわらず、任期の満了前に退任した理事または監事の補欠として選任された理事または監事の任期は、前任者の任期の満了するときまでとする。

4 理事または監事については、再任を妨げない。

5 理事または監事が第21条に定める定数に足りなくなるときまたは欠けたときは、任期の満了または辞任により退任した後も、それぞれ新たに選任された理事または監事が就任するまで、なお理事または監事としての権利義務を有する。

(役員解任)

第26条 理事または監事が、次の各号のいずれかに該当するときは、評議員会の決議によって解任することができる。

- (1) 職務上の義務に違反し、または職務を怠ったとき
- (2) 心身の故障のため、職務の執行に支障がありまたはこれに堪えないとき

(役員に対する報酬等)

第27条 理事及び監事に対して、各年度の総額が300万円を超えない範囲で、評議員会において定める報酬等を支給することができる。

2 前項の規定にかかわらず、理事及び監事には費用を弁償することができる。

第7章 理事会

(構成)

第28条 理事会は、すべての理事をもって構成する。

(権限)

第29条 理事会は、次の各号の職務を行う。

- (1) この法人の業務執行の決定
- (2) 理事の職務の執行の監督
- (3) 理事長及び専務理事並びに常務理事の選定及び解職

(招集)

第30条 理事会は、理事長が招集するものとする。

2 理事長が欠けたときまたは理事長に事故があるときは、各理事が理事会を招集する。

(議長)

第31条 理事会の議長は、理事長とする。

2 理事長が欠けたときまたは理事長に事故があるときは、専務理事が理事会の議長となる。

(決議)

第32条 理事会の決議は、決議について特別の利害関係を有する理事を除く理事の過半数が出席し、その過半数をもって行う。

2 前項の規定にかかわらず、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律第197条において準用する同法第96条の要件を満たしたときは、理事会の決議があったものとみなす。

(議事録)

第33条 理事会の議事については、法令で定めるところにより、議事録を作成する。

2 出席した理事長及び監事は、前項の議事録に記名押印する。ただし、理事長の選定を行う理事会については、他の出席した理事も記名押印する。

第8章 定款の変更及び解散

(定款の変更)

第34条 この定款は、評議員会の決議によって変更することができる。

2 前項の規定は、この定款の第3条及び第4条並びに第11条についても適用する。

(解散)

第35条 この法人は、基本財産の滅失によるこの法人の目的である事業の成功の不能、その他法令で定められた事由によって解散する。

(公益認定の取消し等に伴う贈与)

第36条 この法人が公益認定の取消しの処分を受けた場合または合併により法人が消滅する場合（その権利義務を承継する法人が公益法人であるときを除く。）には、評議員会の決議を経て、公益目的取得財産残額に相当する額の財産を、当該公益認定の取消しの日または当該合併の日から1箇月以内に、公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律第5条第17号に掲げる法人または国若しくは地方公共団体に贈与するものとする。

(残余財産の帰属)

第37条 この法人が清算をする場合において有する残余財産は、評議員会の決議を経て、公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律第5条第17号に掲げる法人または国若しくは地方公共団体に贈与するものとする。

第9章 公告の方法

(公告の方法)

第38条 この法人の公告は、電子公告による方法により行う。
2 事故その他やむを得ない事由によって前項の電子公告を行うことができない場合は、官報に掲載する方法により行う。

第10章 事務局その他

(事務局)

第39条 この法人に事務局を設置する。

2 事務局には、事務局長及び所要の職員を置く。

3 事務局長及び重要な職員は、理事長が理事会の承認を得て任免する。

4 前項以外の職員は、理事長が任免する。

5 事務局の組織、内部管理に必要な規則その他については、理事会が定める。

(委 任)

第40条 この定款に定めるもののほか、この定款の施行について必要な事項は、理事会の決議を経て、理事長が定める。

附 則

- 1 この定款は、一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第106条第1項に定める公益法人の設立の登記の日から施行する。
- 2 一般社団法人及び一般財団法人に関する法律及び公益社団法人及び公益財団法人の認定等に関する法律の施行に伴う関係法律の整備等に関する法律第106条第1項に定める特例民法法人の解散の登記と、公益法人の設立の登記を行ったときは、第6条の規定にかかわらず、解散の登記の日の前日を事業年度の末日とし、設立の登記の日を事業年度の開始日とする。
- 3 第22条の規定にかかわらず、この法人の最初の理事長は杉山吉茂、専務理事は新免利也、常務理事は星村平和及び中井武文とする。
- 4 第11条の規定にかかわらず、この法人の最初の評議員は、旧主務官庁の認可を受けて、評議員選定委員会において行うところにより、次に掲げるものとする。

有田 和正	尾田 幸雄
梶田 叡一	角屋 重樹
亀井 浩明	北島 義斉
木村 治美	佐島 群巳
佐野 金吾	清水 厚実
田中 博之	玉井美知子
中川 栄次	中里 至正
中渕 正堯	波多野義郎
原田 智仁	宮本 茂雄
山極 隆	大倉 公喜
- 5 昭和45年の法人設立時の理事及び監事は、次のとおりとする。

- | | | |
|----|--------|--------|
| 理事 | (理事長) | 平澤 興 |
| 理事 | (専務理事) | 堀場正夫 |
| 理事 | (常務理事) | 鯨坂二夫 |
| 理事 | (常務理事) | 渡辺 茂 |
| 理事 | (常務理事) | 近藤達夫 |
| 理事 | | 平塚益徳 |
| 理事 | | 保田 與重郎 |
| 理事 | | 奥西 保 |
| 理事 | | 北島織衛 |
| 理事 | | 田中克己 |
| 監事 | | 高橋武夫 |
| 監事 | | 辰野千壽 |
| 監事 | | 工藤 清 |

賛助会員規約

第1条 公益財団法人日本教材文化研究財団の事業目的に賛同し、事業その他運営を支援するものを賛助会員(以下「会員」という)とする。

- 第2条 会員は、法人、団体または個人とし、次の各号に定める賛助会費(以下「会員」という)を納めるものとする。
- (1) 法人および団体会員 一口30万円以上
 - (2) 個人会員 一口6万円以上
 - (3) 個人準会員 一口6万円未満

第3条 会員になろうとするものは、会費を添えて入会届を提出し、理事会の承認を受けなければならない。

第4条 会員は、この法人の事業を行う上に必要なことから、この法人の事業を行う上に必要なことについて研究協議し、その遂行に協力するものとする。

- 第5条 会員は次の各号の事由によってその資格を失う。
- (1) 脱退
 - (2) 禁治産および準禁治産並びに破産の宣告
 - (3) 死亡、失踪宣告またはこの法人の解散
 - (4) 除名

第6条 会員で脱退しようとするものは、書面で申し出なければならない。

- 第7条 会員が次の各号(1)に該当するときは、理事現在数の4分の3以上出席した理事会の議決をもってこれを除名することができる。
- (1) 会費を滞納したとき
 - (2) この法人の会員としての義務に違反したとき
 - (3) この法人の名誉を傷つけまたはこの法人の目的に反する行為があったとき

第8条 既納の会費は、いかなる事由があってもこれを返還しない。

第9条 各年度において納入された会費は、事業の充実およびその継続的かつ確実な実施のため、その半分を管理費に使用する。

内閣府所管

公益財団法人 日本教材文化研究財団

理事・監事・評議員

(1) 理事・監事名簿 (敬称略) 12名

(平成30年8月31日現在)

役名	氏名	就任年月日	就重	職務・専門分野	備考
理事長	村上 和雄	平成30年6月1日 (理事長就任 H.26.3.7)	重	法人の代表 業務の総理	筑波大学名誉教授 全日本家庭教育研究会総裁
専務理事	新免 利也	平成30年6月1日	重	事務総運 括営	(株)新学社執行役員東京支社長
常務理事	角屋 重樹	平成30年6月1日	重	理科教育	広島大学名誉教授 日本体育大学教授
常務理事	中井 武文	平成30年6月1日	重	財務	(株)新学社代表取締役会長
理事	北島 義俊	平成30年6月1日	重	財務	大日本印刷(株)代表取締役会長
理事	杉山 吉茂	平成30年6月1日	重	数学教育	元早稲田大学教授 東京学芸大学名誉教授
理事	中川 栄次	平成30年6月1日	重	財務	(株)新学社代表取締役社長
理事	中洌 正堯	平成30年6月1日	重	国語教育学	元兵庫教育大学学長 兵庫教育大学名誉教授
理事	原田 智仁	平成30年6月1日	重	社会科教育	兵庫教育大学名誉教授 滋賀大学教育学部特任教授
理事	菱村 幸彦	平成30年6月1日	重	教育行政 教育法規	元文部省初中局長 国立教育政策研究所名誉所員
監事	中合 英幸	平成30年6月1日	重	財務	(株)新学社執行役員
監事	橋本 博文	平成30年6月1日	新	財務	大日本印刷(株)常務執行役員

(50音順)

(2) 評議員名簿 (敬称略) 18名

役名	氏名	就任年月日	就重	担当職務	備考
評議員	秋田喜代美	平成28年12月2日	重	教育心理学・発達心理学 学校教育学	東京大学大学院教授
評議員	浅井 和行	平成30年6月1日	重	教育工学 メディア教育	京都教育大学副学長、大学院連合教職実践研究科長、教授
評議員	安彦 忠彦	平成30年6月1日	重	教育課程論 教育評価・教育方法	名古屋大学名誉教授 神奈川大学特別招聘教授
評議員	亀井 浩明	平成30年6月1日	重	初等中等教育 キャリア教育	元東京都教委指導部長 帝京大学名誉教授
評議員	北島 義斉	平成30年6月1日	重	財務	大日本印刷(株)代表取締役社長
評議員	櫻井 茂男	平成30年6月1日	重	認知心理学・発達心理学 キャリア教育	筑波大学名誉教授
評議員	佐藤 晴雄	平成28年12月2日	就	教育経営学・教育行政学 社会教育学・青少年教育論	日本大学教授
評議員	佐野 金吾	平成30年6月1日	重	社会科教育 教育課程・学校経営	元東京家政学院中・高等学校長 全国図書教材協議会会長
評議員	清水 美憲	平成30年6月1日	重	数学教育 教育評価	筑波大学人間系教授
評議員	下田 好行	平成30年6月1日	重	国語教育 教育方法	元国立教育政策研究所総括研究官 東洋大学教授
評議員	高木 展郎	平成30年6月1日	重	国語科教育学 教育方法	横浜国立大学名誉教授
評議員	田中 博之	平成30年6月1日	重	教育工学	早稲田大学教職大学院教授
評議員	堀井 啓幸	平成28年12月2日	就	教育経営 教育環境	常葉大学教授
評議員	前田 英樹	平成30年6月1日	重	フランス語 思想論	立教大学名誉教授
評議員	松浦 伸和	平成30年6月1日	重	英語教育学	広島大学大学院教授
評議員	峯 明秀	平成30年6月1日	重	社会科教育学	大阪教育大学教授
評議員	油布佐和子	平成28年12月2日	就	教育社会学・学校の社会学 教師教職研究・児童生徒の問題行動	早稲田大学教育・総合科学学術院教授
評議員	吉田 武男	平成30年6月1日	重	道徳教育 家庭教育論	筑波大学人間系教授

(50音順)

調査研究シリーズ 72

これからの時代に求められる資質・能力を
育成するための英語科学習指導の研究

平成30年9月30日発行

編集／公益財団法人 日本教材文化研究財団

発行人／新免 利也（専務理事）

発行所／公益財団法人 日本教材文化研究財団

〒162-0841 東京都新宿区払方町14番地 1

電話 03-5225-0255 FAX 03-5225-0256

<http://www.jfecr.or.jp>

表紙デザイン：（株）スタジオ・ビーム

印刷（株）天理時報社