

# ゲストセッションを軸に展開する ビジネス日本語クラス

— プログラムの評価と再計画のサイクル —

Business Japanese class delivered with guests  
— through program evaluation and revision cycle —

数野恵理  
KAZUNO Eri

〔要旨〕

本稿は、ビジネス日本語クラスにおけるゲストセッションの実践を取り上げ、プログラムの評価と再計画のサイクルについて報告する。Business Japanese I ではビジネス背景を持つ日本語母語話者を学期中に複数回招き、このゲストセッションを軸として授業を展開している。ゲストセッションではビジネス経験のない日本語教師の視点では気づきにくい点についても様々な示唆を得て、プログラムの改善を図ることが可能となった。本稿では2017年度と2018年度のBusiness Japanese I の取り組みを報告し、リアルタイムでプログラムを評価、再計画、改善していく開発型評価のサイクルの可能性を示す。

**Key word:** ビジネス日本語、ゲストセッション、日本語教育、開発型評価、評価的思考



## 1. はじめに

立教大学では経営学研究科の国際経営学専攻国際経営学コース（以下、MIB）の依頼により2013年度から“Business Japanese I”（以下、BJI）と“Business Japanese A”（以下、BJA）というビジネス日本語の科目が開講されている。本稿ではこのうち、中級前半を対象とするBJIを取り上げ、筆者が担当した2017年度と2018年度の実践と評価的思考を取り入れたプログラムの改善について報告する。

立教大学では日本語教育プログラムの大学の国際化への貢献を評価するために、開発型評価がプログラム運営に取り入れられ、評価結果をもとにプログラムの改善を繰り返すというサイクルが取られている。開発型評価とは、パットン（2001、70）によると、「事業、プロジェクト、スタッフおよび（あるいは）組織の開発などを支援する目的で実施する評価のプロセス」とされている。久慈（2017）は、課題も常に変化していく複雑な現実世界において、開発型評価はリアルタイムでイノベーションの開発・発展を支援するものであると述べている。丸山他（2017）はこの開発型評価の実践により日本語教育プログラムの運営が改善・発展した複数の事例を示し、評価的思考がプログラムの改善・発展に資することを明らかにしている。

また、栗田・金庭（2018）は、BJIとBJAのデザインと教材開発をした初年度の2013年度から2016年度までの4年間にわたり、段階的に教師、学習者、授業協力者（ゲスト）、学習者が所属する研究科という異なる視点から複眼的な評価を行い、毎年プログラムを改善し、それをさらに再評価するというサイクルで質の向上を図り、このような評価がプログラム改善に有効であることを示している。本稿もこの流れを汲むものである。

BJIでは学期前半と後半に異なるプロジェクトを実施しているが、栗田・金庭（2018）では学期後半のプロジェクトの評価と改善が取り上げられている。そこで、本稿では、BJIでの実践のうち学期前半のプロジェクトについて取り上げ、評価的思考によるプログラム改善のサイクルについて報告する。

## 2. コースの概要

### 2-1. BJIとBJAの概要

BJIとBJAはMIBに在籍する留学生を対象としたビジネス日本語の科目である。「会議で何が起きているかという状況把握ができるとともに、企業幹部として洗練された日本語を習得すること」を目標としてデザインされ、2013年度から開講されている（金庭他2013、52）。BJIは学内のプレイスメント・テストでJ4またはJ5にプレイスされた中級前半の日本語学習者、BJAはJ6とJ7という中級後半と上級の学習者を対象としている。

さて、立教大学には「学び直し」「再チャレンジ」「異世代共学」を目的とした50代以上の社会人のための学びの場、立教セカンドステージ大学（以下、RSSC）がある。BJI、BJAともに

2013 年度よりこの RSSC の協力を得て、ここで学ぶビジネス背景を持つ日本語母語話者に学期に 6 回のゲストセッション（以下、GS）にゲストとして参加してもらっている。BJI、BJA とともに、この GS で日本語学習者を疑似ビジネス環境に置く点が特徴となっている（金庭他 2013）。教師は GS の前の週にゲストと打ち合わせをし、コースの目的や各 GS の目標、状況設定、当日の活動の流れ、前回の GS で学習者が書いた感想などを共有している。BJI と BJA は GS に向けた準備を中心に、月曜日から金曜日まで毎日 1 コマの授業がある。なお、各曜日の担当講師は異なり、チームティーチングで進められている。

## 2-2. 前年度の BJI 学期前半の概要

上述のように BJI では学期の前半と後半で異なるプロジェクトを実施している。本稿で取り上げる前半のプロジェクトでは、「広告・デザイン会社の社員（学習者）が RSSC から依頼を受けてポスターを作成する」という設定のもと、ニーズの聞き取りからポスターの提案まで計 3 回の GS に向け、商談と社内会議の練習をする。

筆者が担当する前年度、2016 年度の学期前半の GS3 回の概要は表 1 に示す通りである。

表 1. 2016 年度の GS1、GS2、GS3 の概要

GS1	商談①：RSSC の職員（ゲスト）からポスター作成の打診を受け、広告・デザイン会社 MIB カンパニーの社員（学習者）が、RSSC を訪問し、ポスターに関するニーズ（目的、ターゲット、枚数、サイズ、予算、納期、色、ロゴの要不要、写真の希望、入れるべき文字情報等）を聞き取る。
GS2	社内会議：MIB カンパニー社員（学習者）は商談で聞き取った RSSC のニーズをもとにポスター案を作成し、社内会議（小規模なもの）にかける。会議で企画書とポスター案について説明をし、上司（ゲスト）から質問やコメントをもらう。
GS3	商談②：MIB カンパニー社員（学習者）は、社内会議のコメントをもとにポスター案を修正し、再度 RSSC を訪問する。見積書とポスター案（2 案）を RSSC 職員（ゲスト）に提示し、質問やコメントをもらう。価格交渉をし、ポスターの最終稿に向けて希望を聞き取る。

## 3. 2017 年度の BJI 学期前半の実践

### 3-1. 前年度からの引き継ぎと 2017 年度の学期開始時点での変更点

栗田・金庭（2018）はプログラムについて複眼的に評価し、毎年再計画を行い、翌年度につなげることの重要性を論じているが、2017 年度に筆者が初めて BJI のコーディネーターを担当することになった際も、再計画が必要な点について引き継ぎを受けた。改善すべき点に関する主な引き継ぎは以下の 2 点である。

まず、プロジェクトの基本的な流れは良く、機能しているものの、J4 の学生には難易度の高い教材もあるという引き継ぎがあった。教材で扱っている表現の難易度を見直す必要があるということである。

次に、前半のプロジェクトに関しては、GS1に向けた準備に改善が必要な箇所があるということである。2016年度、GS1の商談①で広告・デザイン会社社員役の学習者がRSSC職員役のゲストにポスターの予算や希望のサイズと枚数を尋ねると、サイズと枚数に対応した値段について聞き返されることが多いが、情報がなく困ったという学習者のコメントがあったという。そこで、事前にポスターの料金表を準備して、それを説明できるように練習しておく必要があるという引き継ぎを受けた。

この引き継ぎを踏まえ、学期前半のプロジェクトについて2017年度も2016年度と基本的に同じ流れで進め、以下の点に修正を加えることにした。第1に、日々の教材について難易度の高すぎる表現について見直す。第2に、GS1の準備として、ポスターの料金表を見せながら説明する練習を1コマ設ける。顧客から質問があった場合は説明し、料金表にない枚数について尋ねられた場合は社に戻って確認または検討してから後日連絡するという流れを練習する。学期開始前には主にこの2点について変更し、その他は前年度と同様に進めるという計画にした。

### 3-2. 2017年度のBJIの受講者

BJIはJ4とJ5という中級前半の学習者を対象とするコースであるが、2017年度はJ4の学習者XとYの2名に加え、特別に上級のJ7の学習者Zの受講が認められることになった。日本語教育センターの通常科目では対象レベル外の学習者の受講は認められないが、本コースはMIBのコースであり、専門の授業との重なりでBJAが受講できないということから、成績評価は上級の基準で行うという条件のもと特別にBJIの受講が認められた。そのため、以下でプログラムの実践について評価する際は、BJIが対象としているJ4の学習者XとYについて主に取り上げる。

### 3-3. 2017年度のGSの進め方

前年度までと同様、GSでは複数の教室を使い、1コマのセッションでそれぞれの学習者が計2回ロールプレイを行えるようにした。2017年度は受講者が3名なので、各回4名のゲストを招いた。授業開始時に一つの教室に集まって説明や自己紹介をした後で、2教室に分かれて商談や社内会議を行う。各教室にはゲストが2名ずつ待機し、J4の学習者XとYがペアで、J7の学習者Yが1名で各教室を訪れる。学習者は一つの教室で商談などのロールプレイをした後、もう一つの教室に移動して別のゲストを相手に同じ設定のロールプレイをする。

教師は1名なので、二つの教室を行き来して様子を見る。また、それぞれの教室でビデオ撮影をし、授業後に確認し、フィードバックすべき点をメモし、翌日の教師に引き継ぎ、学習者にフィードバックする。この流れは前年度までと同様である。

## 4. 2017 年度の GS1 の評価

### 4-1. 2017 年度の GS1 の変更点の評価

GS1 の前にポスターの料金表を使って説明の練習をしたことについて、GS1 で生かされたかどうか評価する。評価の材料として、J4 の学習者 X、Y がペアになって行った商談①の録画データを用いる。

まず、ゲスト A、B と行った 1 回目の商談①では、ゲスト A が会話の主導権を握っていた。A は RSSC の募集要項に挟む「チラシ」という意味で「ポスター」という言葉を使い、ポスターの目的、枚数、サイズ、デザイン、予算について続けて説明した。途中で学習者が聞き返したり繰り返したりはするものの、ゲスト A は一度の発話が長く、1 分を超えることが多かった。例えば、ポスターの目的について A が話し終えたと思われるタイミングで、学習者 X が「じゃあ、ポスターの目的は新しい…」と確認しようとする、すぐに A が再度目的について説明を続け、次に Y が「300 枚」と枚数を確認するまでの間、1 分 35 秒、A が目的と枚数について話し続けている。A から長い説明が続くということもあり、学習者は料金表を提示することなく、別の話題に移った。しかし、別の話題の質問で、即答できない項目について X は社に戻って確認して連絡するというのを答えることはでき、ここで授業の内容が生かされていた。

次に、教室を移動してゲスト C、D と行った 2 回目の商談①では、ゲスト C が「サイズは普通のサイズ、A1 で考えています。で、枚数は今のところ 100 枚です。」と言ったところで、学習者 Y が価格表を見せ、「こちらが料金表です。申し訳ありません。100 枚、A1、100 枚は今ちょっと値段が分かりません。確認してご連絡いたします」と答えている。その後、料金表にはデザイン料が含まれているかというゲストからの質問に対しても適切に答え、消費税については自ら説明した。さらに、見積もり際にはデザイン料と印刷料を別々に分けて出してほしいというリクエストに対して「わかりました」と返事をした。

2016 年度とは異なり、2017 年度の GS1 では 1 回目も 2 回目もゲストが先に料金体系に関する質問をするということではなかったが、2 回目の商談①で Y は質問をされる前に自ら料金表を見せて説明し、デザイン料や消費税についてもしっかり受け答えをして、話を発展させることができた。即答できない項目については、日本語はやや不正確であったものの、確認して後で連絡するということを伝えることができた。これは前年度の評価結果に基づく 2017 年度への引き継ぎと再計画がうまく機能したことを示している。

### 4-2. 2017 年度の GS1 全般の評価

ここでは、2017 年度の GS1 全般について、GS1 でゲストに書いてもらったコメントと GS1 の最後に口頭でコメントしてもらった内容に基づき、評価する。

上述のように、学習 X と Y は 1 回目にゲスト A、B と、2 回目にゲスト C、D と商談のロールプレイをした。当日ゲストに書いてもらった活動記録シートの「コメント（顧客の立場から見た

学生の活動等について)」の欄には5行の罫線が引いてあるだけであったが、1回目の商談で顧客役をしたゲストBは裏面も使用して独自の観点でコメントを記入している。以下にゲストBが記入したコメントを示す（学習者の氏名はX、Yとする）。

日本語能力：

Yさんは今一步

行動・発言・様式：

- ①会社の強み・アピールポイント：直ぐ回答できた（Xさん）
- ②自分の会社：「弊社」と言えた（Xさん）
- ③商談前の挨拶：スムーズに的確に言えた
- ④検討事項・即答できぬ事項：会社で検討・確認する旨、すぐ言えた
- ⑤「頑張らせていただきます」旨も言えた
- ⑥最後の確認：今回のRSSC提案につき一つ一つ確認する行為ができた
- ⑦挨拶：終了の挨拶は適切。但し、RSSCの名刺、持ち帰り忘れた
- ⑧全般：日本企業のやり方については概ね適切と言える。但し、もう少し元気が欲しかった（緊張のせい？）

2017年度に新たに授業で扱った項目について、「④検討事項・即答できぬ事項：会社で検討・確認する旨、すぐ言えた」と評価を受けている。海外では担当者の裁量でその場で即答できることも多いのだが、日本の企業では社に持ち帰って確認が必要な場合もあるが、日本のやり方を理解していたことが評価された。

その他、商談前後の挨拶の仕方や商談での決定事項の確認などができたのは、この内容が前年度から引き継いだ教材にあり、事前に練習できていたためである。全般についても「日本企業のやり方については概ね適切」とあり、GS1に関して、前年度から引き継がれたBJIの授業内容が評価されたとと言える。

ゲストBのコメント欄には名刺を持ち帰り忘れたこと、元気が足りないこと、Yの日本語力が高くないことが記されているが、これを除くと、活動記録シートにゲスト4名から問題点の指摘はなかった。しかし、GS1の終了時にゲストから全体的なコメントをもらった際は改善すべき点についても言及があった。1点目は、全員声が小さかったが、営業なのでもっと元気に明るく話す必要があるということである。2点目は、見積書は商談後にすぐ提出すべきということである。3点目は、初めて顧客を訪問するのだから、最初にもっと自分の会社をPRする必要があるということである。4点目は、顧客のホームページを見るなど、事前にもっと調べてきたほうが良いということである。

1点目の声の小ささについては、学習者自身の問題とも言えるが、普段話す機会のない、年齢



の離れた元ビジネスマンの日本語母語話者とフォーマルな場面設定で商談のロールプレイをしなければならず、かなり緊張しており、自信を持って話せないということも影響していると考えられる。特に、2016年度までは春学期に開講される科目であったが、2017年度からは秋学期の開講となったため、来日して間もない時期で、日本語教師以外の日本人と日本語で話すことに慣れていない状態であり、例年よりも緊張しているという可能性もある。また、ゲストも学習者の日本語レベルがどの程度が十分わかっていないこともあり、中には普段日本人と話すときと同じような話し方で話すゲストもいた。商談を始める前にクラス全体で順番に自己紹介をする時間を取ったが、一方的に話す自己紹介を聞いただけでは、上手に話せると勘違いされてしまう可能性もある。1対1または、1対2で個別に会話をしてお互いを知ってもらう時間を取っていれば、学習者の日本語レベルを体感してもらうことができただけであろう。学習者に教師以外の日本語母語話者と話すことに慣れさせるためにも、初回のGSは難易度をもう少し下げたほうが効果的だったと思われる。

2点目の見積書については、学習者XとYの2回目の商談①のロールプレイの中でも指摘があった。録画した動画の中で、見積もりが出て予算に合うかどうかわかってから注文することになるので、見積もりがいつ出るか教えてほしいというゲストの要望があった。これに対して、Yが確認して後で連絡すると答えると、ゲストからは早めに見積もりをもらえないと次の段階に進めず、断らなければならなくなるというコメントがあった。当初の授業計画では、2017年度もこれまで同様、GS2の社内会議で「提示価格は～円の予定」と報告し、社内会議を通ったポスター案とともにGS3の商談②で見積書を提示するという流れで進めることになっていた。しかし、ゲストによる指摘は尤もであり、見積書はすぐに提示し、価格について合意を得てからでなければ、正式な発注はもらえない。よって、プロジェクトの流れを見直す必要があることが明らかになった。

3点目の自社のPRについて、学習者には過去にこのデザイン会社が作成したポスター例の一覧を渡してあり、「こちらが弊社が今までに作ったポスターのサンプルです。よろしければご覧ください」という表現も導入してあった。1回目の商談①で学習者Xは会社について聞かれた時にこの説明をしていたが、2回目の商談①ではゲストから特に質問がなく、XもYもサンプルを見せることなく、どのようなポスターを作ったことがあるかは説明しなかった。筆者自身も商談①で売り込みに行くという意識を持っておらず、事前の授業で自社についてPRする練習まではしていなかった。しかし、どちらの教室のゲストも、新規顧客を開拓するのだから、もっと自分の会社について積極的にアピールする必要があるということを指摘していた。ただし、これもGS1の目標とすると、GS1のタスクはさらに難しくなってしまう。GS1の難易度を下げることがあることや、GS1までの準備期間が限られていることを考えると、自社について売り込む練習までするのは難しい。

4点目の下調べの必要性に関する指摘は、2回目のロールプレイでゲストCが「立教セカンドステージ大学はどういう内容の大学かご存知でしょうか」と質問したのだが、学習者XとYが

この質問に答えられなかったことに対するコメントではないかと思われる。クラスでは会話練習の中で何度もRSSCについて話をしており、学習者はその特徴を理解していたはずである。よって、質問が聞き取れず答えられなかったか、質問は理解できても咄嗟に日本語が出てこなくて答えられなかったのではないかと思われる。しかし、授業ではRSSCのホームページとパンフレットを紹介したものの、中級前半の学習者には難しい表現が多いため、ホームページをじっくり見るような活動を行っていなかったのは事実である。実際のビジネス場面では、ホームページを見るなどして、顧客について事前に基本情報を確認しておくものであるというビジネスの常識も授業の中で伝えておくべきであったと言える。

久慈(2017)は、課題が常に変化するなか、開発型評価はリアルタイムで開発・発展を支援するとしているが、ゲストセッションを軸としてプロジェクトを進めるBJIにおいては、まさに評価結果はリアルタイムで活用していく必要がある。そこで、ゲストからのコメントを受け、学期中に変更できる箇所はすぐに変更し、できない箇所は翌年再計画することにした。

## 5. 2017年度のGS1の評価に基づく学期中の再計画とその評価

### 5-1. 2017年度のGS1の評価に基づく学期中の再計画

ゲストからの指摘を受け、GS2とGS3に向けて学期中に以下の2点を変更した。なお、GS1ではスケジュールやポスターの掲示場所についても質問を受けたので、これに答える練習も追加することにした。

ゲストからの指摘を受けて見直した1点目はGS冒頭の自己紹介の進め方である。学習者が非常に緊張していて、表情も硬かったこと、また学習者の日本語レベルでは理解の難しい日本語で話し続けるゲストもいたことを考慮し、GS2以降は授業開始時に全体で自己紹介をするのではなく、学習者とゲストが1対1あるいは1対2で会話をする時間を設けることにした。GS2以降はGS1と同じゲストも参加するが、新しいゲストも参加する。同じゲストとは近況報告をし合い、新しいゲストとは自己紹介をし合う。2～3名で個別に話すことにより、緊張もほぐれ、ゲストにも学習者それぞれのレベルを理解してもらうことが期待できる。

2点目は見積書についてである。実際のビジネスでは見積書をできるだけ早く顧客に提示する必要があるということを受け、GS2とGS3の状況設定を変更することにした。見積書は商談①の翌日にRSSCに提出し、すでに承認を得ているという設定でGS2とGS3を進めることにした。GS2の社内会議ではこれが説明できるよう、「見積書はすでにクライアントにご確認いただき、～円ということで、進めております」という表現を導入した。

なお、GS3は、前年度まで商談②で社内会議を通ったポスター案とともに見積書を提示し価格交渉をするという流れだったが、2017年度のGS3は商談②と商談③という2種類に分けて実施することにした。商談②は商談①の翌日に見積書の提示と価格交渉をするという内容、商談③は商談②と社内会議の後にポスター案を提案するという内容である。時系列では「GS1の商談①



→ GS3 の商談②→ GS2 の社内会議→ GS3 の商談③」という流れになるため、順番が前後してややわかりにくくなってしまふことは否定できない。しかし、実際のビジネス場面と矛盾しない設定で行った方がゲストにとっても学習者にとってもよいと思われる。チームティーチングでコースが始まっており、GS の日時も決定している中、学期の途中でこれ以上大きく変更することはできないことから、2017 年度はこの形で進め、2018 年度に改めて見直すこととした。

このほか、GS1 では今後のスケジュールについて質問される場面とポスターの掲示場所に関する提案が求められるという場面があった。そこで、GS3 に向けて、納期に合わせてスケジュールを作成し、スケジュールに関する質問に回答するという練習も加えた。また、駅にポスターを掲示する場合、どの駅にどのサイズを掲示するといくらになるか、中吊り広告はいくらかなどの価格表を準備し、説明の練習を取り入れた。さらに、駅以外ではどのようなところに掲示するのが効果的かなどを考える活動もした。

## 5-2. 2017 年度の学期中の再計画の評価

学期中に上記のように GS2 と 3 の進め方を変更したことは機能したが、GS3 については課題も明らかになった。

まず、GS3 では RSSC への見積書の提示と価格交渉（商談②）とポスター案の提案（商談③）という二つのロールプレイを 30 分間で実施したが、二つのロールプレイを 30 分で行うには時間がやや不足した。30 分間で二つの商談ができるように、13 分でタイマーを鳴らし、終わっていない場合はそこで結論を出すか、途中で終えて次に移ることにしていた。その結果、学習者 X と Y の商談②、③は 1 回目も 2 回目も途中でタイマーが鳴り、議論はまだ終わっていないが急いで結論を出す、あるいは、時間切れで途中で終わりにするという結果になった。

また、商談②の見積もり説明と価格交渉の部分は J4 の学習者には難易度が高いようだった。GS3 の終了時に一つの教室に集まって学習者からコメントをもらった際、J4 の学習者 X と Y は商談②ではいろいろ質問されたが、よくわからず、答えられなかったというコメントをした。授業で価格交渉を練習した際は特に問題にならず、GS においてもなんとか受け答えはしていた。しかし、自由度の高い GS で本格的な価格交渉をする場合には、顧客役のゲストもすぐには引き下がらずに様々な角度で交渉してくるため、J4 レベルの学習者には難しく感じられるようだ。実際、上級の学習者 Z も、かなり値段交渉をされて何と答えてよいかわからなかったと述べている。ゲストからは Z の返答の仕方は問題なかったとコメントがあったが、本来 BJI は中級学習者を対象とする科目であり、上級の学習者 Z も心理的に難しく感じる内容であることを考えると、もう少し難易度を下げてもよいのではないかと思われた。

## 6. 2018年度に向けての再計画とその評価

### 6-1. 2018年度のGS1～3に向けての再計画

以上から、2018年度に向けて、BJIの学期前半のプロジェクトについて以下のような再計画が必要だということが明らかになった。

まず、学期前半のGS1～3の難易度を少し下げる必要がある。2016年度からの引き継ぎで、扱う表現の難易度を見直すとよいということだったため、2017年度に向けて各教材の細かな表現は修正した。しかし、2017年度からは春ではなく秋学期に開講されることになったこともあり、来日直後で日本語でのコミュニケーションに不慣れな学習者が受講することになった。中級はじめのJ4の学習者にとっては学期前半のプロジェクトはタスク自体の難易度がやや高い。そこで、タスクの難易度を少し下げることにした。

次に、見積書の提示を実際のビジネスで求められる時期に行い、それをGSの時系列とも揃える必要がある。実際のビジネス場面では見積書は商談①の後、速やかに提示すべきだが、2017年度は学期の途中で応急処置的に修正したため、タスクの時系列とGSの時系列が前後してしまった。そこで、2018年度は時系列が一致するように、修正することとした。

最後はGS3の商談での時間不足を解消するということである。これは1点目と2点目を改善することによって自ずと解決できる内容である。この3点を修正するために、2018年度は表2のような流れでGSを行うことにした。

GS1は「昨年に引き続きRSSCから依頼を受けた広告・デザイン会社が、学生募集のポスターを作成する」という設定に変更した。2017年度のゲストからは、初めて顧客を訪問するのだから、もっと自社についてアピールが必要である、顧客のウェブサイトを見るなど下調べをしてから訪問すべきというコメントがあった。新規顧客を開拓するのであれば確かにその通りであるが、この準備をしようとする、J4の学習者には難易度が更に上がってしまう。この設定を変更し、新規の顧客を開拓するのではなく、昨年担当している顧客から再度依頼を受けて今回のニーズを聞き取るという設定にすれば、難易度は下がる。そこで、2018年度はGS1の準備として、前年度のポスターを見て、どのような依頼がされたのかを考えるという授業活動を取り入れた。RSSCについては難しめの語彙が出てくるが、難易度の高い語彙であっても、ポスターを見ながらであれば、理解がしやすくなると思ったからである。

GS2は社内会議の後半、ポスター案についての説明と話し合いは2017年度と同様とし、会議前半の企画書の説明部分を少し修正した。GS1の翌日に顧客に見積書を送り、合意を得たという設定とし、GS2の社内会議で企画書に見積書とスケジュールも添付し、これについて簡潔に説明することにした。2017年度は顧客との商談で見積書を提示し価格交渉に応じたため、難易度も高めで、GS3の時間も不足気味であった。一方、すでに上司にも顧客にも承認が得られている見積書について、社内会議で資料に添付して報告するのであれば、難易度が下げられる。GS2の社内会議ではポスター案についての話し合いが中心であることを事前の打ち合わせでゲストに伝え

表 2. 2016 年度から 2018 年度までの GS1、GS2、GS3 の概要

	2016 年度	2017 年度	2018 年度
GS1	商談①:RSSC (ゲスト) からポスター作成の打診を受け、広告・デザイン会社 MIB カンパニー社員 (学習者) が RSSC を訪問し、ポスターに関するニーズを聞き取る。		商談①: 昨年に続き RSSC からポスター作成の依頼を受け、MIB カンパニー社員が RSSC を訪問し、ニーズを聞き取る。
GS2	社内会議: 商談①で聞き取った RSSC のニーズをもとに MIB カンパニー社員 (学習者) がポスター案を社内会議 (小規模) にかける。企画書とポスター案を提示して説明をし、ポスター案について上司 (ゲスト) からコメントや質問をもらう。価格については、「提示価格は～円の予定」と報告。	社内会議: 2016 年度とほぼ同様。見積書は商談①の翌日 RSSC に提出し、すでに承認を得ているという設定に変更。「見積書はすでにクライアントにご確認いただき、～円ということで、進めております。」と説明。	社内会議: 企画書に見積書と今後のスケジュールを添付し、簡潔に説明。ポスター案についての説明と話し合いは 2017 年度と同様。
GS3	商談②: MIB カンパニー社員 (学習者) がポスター案 (2 案) を見積書とともに RSSC 職員 (ゲスト) に提示し、ポスター案および見積書に対して質問やコメントを受け、価格交渉に対応する。また、最終稿に向けての希望を聞き取る。	商談②: 商談①の翌日という設定で、見積書を提示して説明し、価格交渉に対応する。 商談③: 商談②と社内会議の後、RSSC にポスター案を提案。駅 / 電車でのポスター掲示や今後のスケジュールについても説明できるよう準備。	商談②: RSSC に複数のポスター案を提示して説明し、要望を尋ねる (昨年度との違いについても説明する)。今後のスケジュールを提示して、詳しく説明し、質問に答える。

数野恵理 KAZUNO Eri

ておくことにより、社内会議後半のポスターに関する話し合いの時間も十分に確保できるよう留意した。

GS3 は 2017 年度に二つの商談を実施したため時間も足りず、タスクの難易度も高くなってしまった。2018 年度は、見積書はすでに GS2 の社内会議で扱っているため、GS3 の商談②では扱わないことにした。その分時間にやや余裕ができるので、2018 年度は顧客へのポスター案を提示して要望を確認した後、今後のスケジュールについて詳しく説明をするという設定にした。2017 年度は GS1 で今後のスケジュールについてもゲストから質問があったため、GS3 の商談②でしっかりスケジュールが説明できるとよいと考えた。なお、ポスター案を提示する際は、前年度のポスターとの違いについても説明し、さらに今年度の案を 2-3 種類提示し、共通点や相違点を述べるようにした。

## 6-2. 2018 年度の GS1 ～ 3 の評価と 2019 年度に向けての課題

2018 年度は J4 の学習者が 2 名と J5 が 2 名、計 4 名が受講した。前年度同様、ゲストを 4 名招き、2 つの教室で並行してロールプレイを行った。2017 年度は GS1 では全体の自己紹介、GS2 以降、ロールプレイの前に 1 対 1 または 1 対 2 の自己紹介や近況報告をしたが、2018 年度は GS1 から 1 対 1 で話してお互いを知る時間を設けた。

GS1は新規顧客開拓ではなく昨年度からの顧客を訪問するというので、タスクの難易度が下がったこともあってか、GS1について4名中3名が「面白いが、緊張した」、「楽しかったが、緊張した」「役に立った」とコメントしており、教師から見ても前年度より落ち着いてGS1に臨んでタスクをこなしていた。但し、J4の学習者1名は、緊張しすぎて簡単な言葉も忘れて全く話せず、クラスメートに助けてもらったというコメントをしており、実際、GS1でこの学習者はほとんど話すことができなかった。前年度より難易度を下げても緊張して話せないという学習者がいたことを考えると、やはりGS1の難易度を下げたのはよかったと思われる。なお、この学習者もGS2では話せるようになり、本人も自信を取り戻した。

GS2とGS3についても、タスクとGSの時間の流れが一致し、全体の流れがわかりやすくなった。また、1回のGSで扱う内容が多すぎるといった問題もなくなった。

一方で、新たな課題も生まれた。GS3では、見積もりは既に合意を得ているという設定にしたため、この商談で支払いについて触れなかったのだが、これについて商談のロールプレイの最中と終了後に複数のゲストから指摘があった。見積書にサインをもらっていたとしても、この商談の時に支払い方法についてしっかり確認しておくべきということであった。

これを受け、2019年度はGS3の商談②の最後に見積書の内容を再確認し、支払い方法を説明し、ポスター納品の際に請求書を送るという説明を加えることにした。この他にも、ゲストからは毎回様々なコメントをもらい、適宜2019年度の教材に反映した。ビジネス日本語の授業のロールプレイなので、複雑になりすぎないように注意を払いつつ、ビジネス場面のコミュニケーションで重視される点を取り入れていきたい。

## 7. おわりに

以上、MIBに在籍する中級前半の日本語学習者のためのビジネス日本語の科目、BJIの学期前半のプロジェクトを取り上げ、開発型評価の考えから評価と再計画のサイクルについて報告した。BJIではビジネス背景を持つ日本人母語話者をゲストとして招き、ゲストセッションを軸に授業を展開することにより、学習者は実際のビジネス場面を疑似体験することが可能となっている。また、ビジネス背景を持つゲストから示唆に富んだコメントをもらい、プログラムを評価、再計画することで、より実際のビジネス場面に近い形で日本語を指導することが可能となった。このほか、ゲストセッション当日のロールプレイの録画データ、学習者のコメント、教師による観察など、様々な角度から活動内容を振り返り、評価することで、学期中また学期終了後にプログラムを再計画し、改善を図ることができた。

本稿では2017年と2018年度の実践、2019年度に向けての再計画について報告したが、評価と再計画のサイクルは今後も続くものである。今後検討が必要な項目としては、GSの商談での顧客役の発言、社内会議の上司役の発言を事前にどこまで指定するかということがある。BJIでは商談や社内会議の設定や話し合うべき点をゲストに伝えているが、発言内容について指定はし

ておらず、かなり自由度の高いものになっている。想定外のリクエストも現実のビジネスシーンでは当然のことであり、現実に近い形でロールプレイを進めることができているが、リクエストは学期によってかなり異なる。中級前半では学習者の語彙が限られているため GS2 の前にしっかりとした事前準備が必要である。そのため、2017、2018、2019 年度と毎年 GS1 の商談でリクエストに合わせて学期中に新たな教材と差し替える必要が生じている。しかし、週に 5 日チームティーチングで行われる授業であるため、GS1 終了後すぐに教材を変更するのは教師の負担が大きいの。商談や会議での発言内容をもう少し指定しておくことについても検討が必要かもしれない。これは今後の課題としたい。

### 参考文献

- 金庭久美子・栗田奈美・丸山千歌・池田伸子（2013）「MBA 課程におけるビジネス日本語教育の可能性：立教モデルの試行」『日本語教育実践研究』第 1 号、51-62.
- 久慈恵子（2017）「教育分野における開発型評価の実際」立教大学日本語教育センター公開講演会、2017 年 3 月 1 日、配布資料.
- 栗田奈美・金庭久美子（2018）「ビジネス日本語プログラムにおける複眼的評価の有効性」『日本語教育実践研究』第 6 号、57-67.
- パットン・マイケル・クイン（2001）『実用重視の事業評価入門 UTILIZATION-FOCUSED EVALUATION- The New Century Text』清水弘文堂書房。（原文は Patton, M.Q. (1997). UTILIZATION-FOCUSED EVALUATION- The New Century Text. 3<sup>rd</sup> edition. Oaks, California: Sage Publications.）
- 丸山千歌・小澤伊久美・池田伸子（2017）「日本語教育プログラムにおける開発型評価の導入：評価的思考を組み込んだプログラム運営とは」『日本語教育実践研究』第 5 号、90-102.

### 謝辞

BJI、BJA の初年度にコースデザインと教材開発をなされ、継続的に再計画なされた栗田奈美先生、金庭久美子先生、丸山千歌先生、池田伸子先生、その他これまで教材開発に携わってくださった先生方に心より感謝申し上げます。2017 年度からチームティーチングで BJI をご担当くださった富倉教子先生、山内薫先生、平山紫帆先生（2017-2019 年度）、保坂明香先生（2017 年度）、沢野美由紀先生（2018、2019 年度）には、学期の途中での授業計画の変更にも快くご対応いただき、感謝しております。また、経営学研究科の国際経営学専攻教授の Davis Scott 先生、立教セカンドステージ大学事務室の皆様、ゲストセッションにご参加くださった皆様、BJI の受講生の皆さんに御礼申し上げます。

