

英語ゼミナール（プレゼンテーション）B （試行）

授業担当： アダム・アカー（神戸市外国語大学）

報告者： 西出良郎（文学部）

「英語ゼミナール」は文学部の専門科目として、本学の英語教育のなかでは比較的手薄なビジネス英語運用能力を学生に習得させるために、キャリア形成を強く意識した科目として平成 22 年度より開講された。内容の重点からライティングとプレゼンテーションでクラス分けを行い、全学から受講者を受け付けている。平成 24 年度には、産業界ニーズ事業の中でこの科目を PBL 型授業科目として内容を刷新していくことが構想されたが、神戸市外国語大学のアダム・アカー准教授の積極のご協力により、予定を前倒しする形で、「プレゼンテーション B」クラスを、試行的に PBL 型科目として開講することとなった。

開講にあたり、受講者募集のため、PBL English とは何か周知するために以下のようなチラシを配布した。

PBL English とは？

It is a task-based learning activity that allows participants to improve their English skills, critical thinking skills, and presentation skills by providing an opportunity to work on a real life business case. It is an English course that combines English, business, and social media elements in order to raise globally competent college students who are equipped with the knowledge of modern communication technologies and business skills.

実際の受講者は 6 名(文学部三回生 1 名、二回生 2 名、一回生 2 名、生活環境学部二回生 1 名)、2 月 15 日、16 日、18 日、19 日に集中講義として開講された。

マーケティングおよびプレゼンテーションを専門とするアカー氏の授業は、従来の商業英語教育とは異なり、グループごとに実際のビジネス・プロジェクトを設定し、それを遂行する上で必要となる英語力やマーケティング技能を習得させる方法をとっている。たとえば国内外の 19 大学が参加した 2012 年度の「マーケティング・コンペティション・ジャパン」(アカー氏が主催者である)では、「神戸ハーバーランド観光誘致プロジェクト」という課題が与えられ、(1)誘致対象者の設定(家族連れ、高齢者、若い女性、等々)、(2)メッセージ(憶えやすく効果的な宣伝文句)、

(3)効果的広告制作（雑誌、新聞、インターネット、等々での宣伝）(4) トwitter、フェイスブック、ユーチューブ、グーグル・プラスを利用したプロモーション、といった実際のビジネス・モデルに基づいたプレゼンテーション技能を参加者に競わせるものである。

今回の授業の受講者も、集中講義の日程前半では、ビジネス・プランニング、顧客調査法、ビジネス戦略の立て方、コミュニケーションのプランニング、プレゼンテーションの仕方の基礎を学び、後半では受講者の興味、出身地に応じて一人一人がビジネス・プロジェクトを設定し、ネットや英文資料を用いながらプレゼンテーション技能を身につけた。受講者は講師のアドバイスを受けながら、マーケティング対象の設定、主要メッセージ、効果的キャッチコピーをプレゼンテーションに織り交ぜる方法を学び、集中講義後半では前半で学んだことをもとに一人一人が実際にプレゼンテーションを行った。最終日に行われたものは以下の通り。

- ・ 奈良の地場産業（靴下製造業者）による取引先開拓のためのプレゼンテーション
- ・ 愛知商工会議による地理的優位性を生かした産業誘致のためのプレゼンテーション
- ・ 東久留米市役所の宅地開発課によるデヴェロッパー誘致のためのプレゼンテーション

プレゼンテーションが終わるごとに、講師、受講者全員により、プレゼンターの主張の明確さ、英語のアーティキュレーション、身振り手振りに対する批判、検討が行われた。いかにして魅力的なプレゼンを行うかについて、全員が自由に意見を出し合っているように授業参観者（西出）には思えた。いずれのプレゼンテーションも、実際の地理的、人口統計的、産業的データに基づき、視覚的にも効果的な図形や写真を取り入れており、十分な説得力を持つものであった。



市役所宅地開発課係員（を演じる受講者）によるデヴェロッパー誘致のためのプレゼンテーション

実際のビジネスを想定して、その中で英語運用能力、批判的思考法、プレゼン技能を養成し、現代的コミュニケーション技術やビジネス・スキルを身につけた世界に通用する学生を養成するという本科目の目標は、とうてい四日間の集中講義だけで達成されるものではないものの、受講者にはそのための第一歩を踏み出す良い機会となった。

そのことは、以下に引用する受講者アンケート結果からも見て取れる。(いずれも原文のまま)

- What I learned from the course is that a presentation is a kind of communication. The class was in English, but all things I learned will also be useful for communication in Japanese.

The course was also a good opportunity to use English. Most classes that I take at the university consist of many students and it is difficult to get a chance to speak up in English even if the class is meant to be a communication class. We had only a few students in the class and we made speeches and had discussions many times. It was valuable opportunity for me.

We also learned about a bit of marketing issues and it was my first time to learn about such kind of issues. I found that I did not know many terms (even if they were in Japanese.)

I enjoyed the course and I am very satisfied with it.

- In this class, I learned what I haven't learned or won't learn at university. I was surprised at so small members, but it was so good, for I had more chance to speak.

It was difficult to prepare or make presentation because it was the first time for me. But it was interesting and good experience. And since we're so small numbers, we became better friends. I think the class was good, so I want to take another Mr. Acar's class or similar classes. I am satisfied with the class.

- はじめてずっと英語だけという授業を受けたのでとても難しく感じた。授業の告知が一回生の必修の英語の時間だったので、一回生が多いと思ったら少なく(2人のみ)驚いた。授業のレベルが事前にはわからなかったため、実際に初日に来てみて、周りが自分よりずっと英語ができるので、自分が同じ授業を受けているのが少し申し訳なかった。

授業の内容は、英語でビジネスの話やプレゼンをするのがはじめてだったので難しいと感じたが、いい経験になったと思う。

受講者数が少なかったことが、ほかの英語科目では得られない機会を受講者に与えたことがわかる。いずれも受講者も「いい経験」を得たとしている。受講者が6名であったことから、結果的に一人あたりの発言機会が増え、授業への満足度は高かったと考えられる。特にアンケートに英語で答えた受講者は、同じ授業をもう一度受講したいとしている。

一方で、一回生のアンケートからは、上回生に混じって授業を受けることへの戸惑いも見られた。授業レベルをどのように設定するかは来年度に向けての課題となろう。

来年度、より多くの学生を迎える場合、20名程度の受講者を想定し、3人程度のグループごとにビジネス・プロジェクトを設定しプレゼンを行うような形式が考えられる。一人一人にどのようにして十分な発言機会を与えてゆくのか、(あるいは発言するプレッシャーを与えるか)、担当者とともに考えたい。