

# 「日本語ワークショップ」

## — 学外インタビューで実践的言語能力を養成する —

国際教養学部 英語コミュニケーション学科 中村 啓佑

### 1. 講義の目的と計画

#### 1-1 日本語能力養成 — 国際教養学部の教育目標と全学的教育目標

国際教養学部が新設された際、「日本語能力の養成」が一つの重要な教育目標であったことは周知の事実である。この目標を達成するために、英語コミュニケーション学科では「日本語ワークショップ」という2回生の必修科目を新設し、主としてドイツ語・フランス語担当教員がこの授業を受け持つこととなった。

一方、日本語能力の養成は単に国際教養学部の学生だけではなく、広く全学の学生に必要であるという趣旨から、「日本語の諸相」という共通教育科目が4コマ設けられ、国際教養学部が提供主体となった。4コマの内2コマは読む能力の養成に、2コマは書く能力の養成を目的としており。これも主としてドイツ語・フランス語担当教員の仕事となっている。

私は、「日本語の諸相」創設以来、3年にわたって「書く」を担当してきたが、学生の中には、年度は違っても「日本語ワークショップ」と「日本語の諸相」の両方の授業を受ける者もあり、両クラスの違いを明らかにする必要に迫られていた。そうした事情もあって、これら二つのクラスの目的と授業内容が、これまで以上に明確になるような方法をとりたいと考えた。そのため、私の担当する「日本語の諸相2B（書く）」に対して、「日本語ワークショップC」の方では「話しことば」の能力養成に力を入れることにした。

さらに、授業の性質上、理論の説明や作品鑑賞ではなく応用のきく授業内容が求められていることは言うまでもない。そこで、できるだけ大学生活で応用でき、しかも社会生活に直結するような授業を目指すことにした。今年度特色ある教育のテーマを「実践的言語能力の養成」としたのは、そのためである。

具体的計画については、以下の申請書をご覧ください。

## 1-2 申請企画内容の一部

### 【テーマ】

実践的言語能力の養成

### 【具体的内容】

1. 学内外の実務者、商店経営者などをお願いしてインタビューを行い、挨拶、伝言などを実践する場を設ける（主に「日本語ワークショップ」）。
2. エキスパートを講師に迎え、発声や敬語の使い方を練習する。
3. チームを作って冊子を編集・発刊させ、共同作業と連絡を通じてコミュニケーション力を養成すると同時に、記事を書き推敲する過程で書く力を鍛える（主に「日本語の諸相」）。

最近の学生の、話しことば・書きことば両面でのコミュニケーション能力低下は、はなはだしい。しかし、コミュニケーションが相方向的な行為である以上、一方的な知識の提供や、文章の推敲だけでは十分な効果が期待できないことも、過去の経験からわかってきた。

そこで、1の作業に見られるような実用的言語を使用するシュミレーションの場を設けると同時に、3のような創造的共同作業を実践することによって、学生は試行錯誤をしながらも、主体的で実践的な学習の面白さを味わいつつ、言語能力を高め、また人間的にも成長していくのではないか、という期待を抱いている。

## 2. 学外インタビュー

### 2-1 学外インタビュー実行までのフロート・チャート

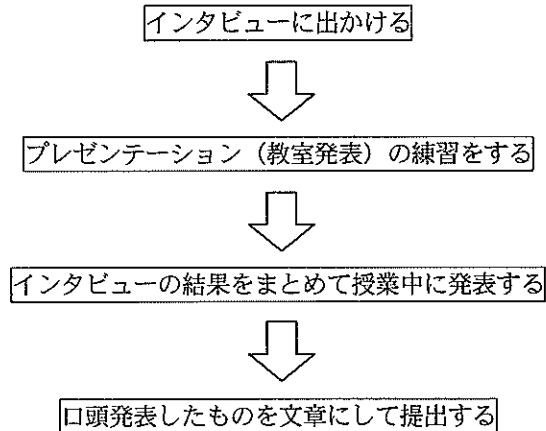
目標の1、2については、ほぼ予定どおり進行したものの、3については断念せざるをえなかった。この間の事情と「日本語ワークショップC（春期）」の授業内容については『報告別冊』に譲ることとし、ここでは、主として目標1の学外インタビューについて、その準備と実行に至る経過を報告する。

インタビューの相手を決め質問を考える



インタビューのシュミレーション（模擬の質疑応答）をする





## 2-2 講師をお招きして

申請内容の2番目、講師を招いての2回の授業は、今回のメイン活動である学外インタビューの重要な準備である。講師 藤 孝子氏は、筆者の古くからの友人であり、多年にわたって官公庁、会社で社員教育に従事して来られたベテラン講師である。「日本語ワークショップ」の創設以来本授業にお招きし、筆者の行き届かない話しことばの教育を助けていただいている。

ただ、今回は、「学外インタビューを円滑に進める」、「相手先に失礼にならないようにする」という過去2回と違った明確な目的があるので、講師にとってはやりやすかったのではないかと推察している。

第1回目は、発声法、挨拶の仕方、敬語の使い方など基本を、第2回目は、実際の学外インタビューを想定して具体的な対応を教えていただいた。このレッスンのお陰で、学生たちの心理的負担がずいぶん軽くなったのではないかと考えている。

## 2-3 インタビュー相手の決定とお願い

「日本語ワークショップC」の登録者は42名、実質的受講者、すなわち学外インタビューを希望した者は36名である。学外で36名の相手を探し、お願いするのはとても無理なので、まず、インタビューは2名1組として行うこととした。それでも18名は難しいので、結局8名にお願いし、そのうちの何名かの方には、2組を引き受けていただくこととなった。申請書では「学内外の実務者、商店経営者」となっていたが、8名の内4名が、筆者にとって頼みやすい大学関係の友人になってしまった。友人、知人は別として、ご紹介いただいた方々には、直接お会いしてお願いするなど、とうぜん学外へも足を運んだ。

なお、学生は2名1組で、希望する相手とペアを組ませた。

## 2-4 授業中の準備

6月中旬までにインタビューの相手が決まったので、以下のように授業は進行した。

- ・6月26日 インタビューの注意と質問作成  
各ペアで、相手にふさわしい質問を準備させた。インタビュー相手に関する細かな情報を提供し、学生の作った質問事項を見ながら、過不足や内容について助言した。また、インタビューに出かけるに当たって、以下に示すような注意をした。
- ・7月3日 プレゼンテーションの練習  
ペアの内、インタビュー内容を発表することが決まっている人に、「マイブーム」というテーマで話をしてもらい、コメントした。
- ・7月10日 第1回プレゼンテーション
- ・7月17日 第2回プレゼンテーション  
6月26日以降、7月17日までにインタビューを終了しているので、2回にわたって発表してもらった。
- ・7月24日までに、インタビューの内容をまとめて研究室に持参する。

### 【学外インタビュー実施に関する注意】

- ・出かける前
  - 行く前に、相手先の情報をできるだけ集め、それをもとに質問する。十分な情報が得られない場合は、中村にたずねる。
  - インタビューに出かける前に、必ず中村の研究室に行き、手土産とアンケート用紙を受け取る。
  - 相手とコンタクトを取り、面談の日時を決める場合、出来る限り相手の都合に合わせる。学生の事情を考慮して可能な日時を、2つ3つ提案して欲しいと事前をお願いしておくが、最終的には相手の都合を重視する。授業に支障が出る場合は、不利にならないよう授業担当の先生に文書でお願いするので、必ず、中村にその旨通知すること。
- ・相手先で
  - 相手先の会社・学校へ入る前に必ず携帯電話を切っておくこと（藤先生からの伝言）。
  - テープレコーダー、カメラ、動画カメラ、写メールなどを利用する場合は、必ず相手の方の承諾を得る。プレゼンテーションにパワーポイントなどを利用する場合は、予め中村に通知する。



#### 4. 質問の内容について

- 1) 適切な質問や、予想外の面白い質問で話す意欲をそそられた (10名)
- 2) 適切な質問で答えやすかった (4名)
- 3) 質問が平凡で、答えが限られてしまった (1名)
- 4) 質問に関連性が見られず、盛り上がらなかった (1名)
- 5) 質問内容がよくわからず答えにくかった

#### 5. インタビュー全般について

- 1) 愉快的な雰囲気、非常に話がはずんだ (13名)
- 2) ときおり話がはずんだ (1名)
- 3) 全体に単調で、面白みに欠けた (2名)
- 4) ほとんど話がはずまなかった
- 5) まったく低調で、早く終わって欲しかった

最後に設けた自由記述の欄では、「二人とも、きっちり目を見つめながら話を聞き、流れに応じて自分の体験などを語ってくれました。とても話しやすかったです」とか、「礼儀正しく、しっかりと自分の考えをもっているように見受けられました」という高い評価から、「インタビュー後もメールで挨拶があっても良かったのでは」、「弊社の事業内容をもう少し調べて欲しかった」、「もっと好奇心をもって質問して欲しかった」という意見まで幅があった。

いずれにしても、アンケート結果自体は私が予測していたよりも良かった。慣れない場で奮闘した学生たちをほめてやりたい。

### 3-3 インタビューのまとめ

最後に、レポートに代えて提出された「インタビューのまとめ」で面白かったものを一つ紹介しておく。他にも良くできたものが数編あるが、紙数の関係で『報告別冊』に掲載する。

#### インタビューをして

英語コミュニケーション学科2回生 徳田 百美

私は初めて内山さんにお会いしたとき、きれいに日焼けしていて話しやすいという印象を受けました。趣味のひとつにゴルフがあるので、きっとそのせいで日焼けしているのでしょう。ゴルフの他に、スキーとお酒と人間ウオッチングが趣味だそうです。

内山さんはブローアウトという床屋さんのオーナーさんです。最初、中村先生行きつけの床屋さんを訪問するとなったとき、私の想像した床屋さんはオジサンしか来ないようなお店だと思い込んでいました。しかし、年齢層は幅広く、そしてどこか安心できる床屋さんでした。働いてい

るみなさんに若さがあるのが特徴です。イチバン若さがあるのはオーナーである内山さんです。

なぜなら、私にこんな質問をしてきたんです。「あなたレゲエ好きでしょ!？」すごく当たっているのが驚きました。続けて「私はレゲエならプシンが好きだよ。」とおっしゃっていました。28歳と26歳のお子さんを持つ父親である内山さん。私の父とまったく違っていています。若さが中途半端でない!この若さは職業である理容師をしているのがイチバンの理由だと内山さん本人がおっしゃっていました。繰り返しの説明になりますが、ブローアウトは年齢層が広いお客さんが来店されるので、接客中に若さをお客さんから吸収すると内山さんはニコニコしながらおっしゃっていました。

次に私から内山さんに質問しました。「新規のお客さんと常連客で接客中、気をつけていることはありますか？」内山さんは「差別しないことです。常連客だと話が盛り上がりがちで、新規のお客さんがポツンとさみしい感じにならないように心がけています。」なるほど。私は内山さんの気遣いにとっても感心しました。そして、もちろんカラーの失敗もあります。「こんな色のつもりはなかった。」などとお客さんのクレームです。そのようなクレームは、アフターケアが大事だという内山さん。実際、謝ることしかできずに、平謝りだとおっしゃっていました。しかし、単価が高いため(カット4100円)、客層が良いので、失敗があっても「いいよ、いいよ。気にしないで。」と言ってくれるお客さんがほとんどみたいです。そして、常連客の方とプライベートを共有しているようで飲みに行くこともしばしば。一緒に飲みに行く常連客がブローアウトにご来店されたときは、一線を引いて仕事モードに切り替えをし、仕事がキッチリできるように気をつけているみたいです。

まだまだ私の質問は続きます。疑問に思ったことがある人もいるでしょう。床屋さんの定休日が月曜日に多いことです。月曜日には、講習やコンテストが多いそうです。そこで、組合が定休日を月曜日にしたことがきっかけです。これでなぞが解けました。

次に内山さんの生い立ちです。またここで驚かされたのですが、内山さんが理容師を選んだ理由は、なんとなく、だそうです。静岡の高校をでる前に、両親から手に職をつけておいた方がこれからの時代はいいぞ、と言われて選んだのが理容師。通信の専門学校に3年通いながら東京の銀座で見習いをして働いたそうです。そして大阪に移って、オーナーになりました。1988年に開店し、今まで3回内装をチェンジ。今に至る。

ブローアウトのオーナーさんである内山さんをインタビューして、年をとってもキラキラしている内山さんがとても羨ましかった。レゲエを聴いてくれていることが本当に嬉しかったです。選択する職業で、生き方、人柄は大きく違っていました。将来のことを考えることから逃げていた私にとって、内山さんとの出会いは、真剣に自分の将来を考えるべきだということを教えられた時間でした。

## おわりに

インタビューの結果は、学生の感想文とレポートの内容から判断して、「特色ある教育」と呼ぶに値するものだったと考えている。が、それはあくまで自己評価である。教職員の方々、参加した学生の皆さん、それにインタビューを受けてくださった外部の方々に最終的評価をおおぎたい。

最後にあたって、細かな点まで指導してくださったゲスト講師の藤 孝子先生に厚くお礼を申し上げます。上記アンケートのような好結果が得られたのは、ひとえに先生のお陰である。

また、学外インタビューを快く引き受けてくださった以下の方々に心から感謝の意を表したい。本当にありがとうございました。

芦屋大学臨床教育学部	伊川 徹 氏
追手門学院初等・中等事務課	石井 恵子 氏
ベルギー・フランドルセンター	石井 朝子 氏
大阪大学言語文化部	岩根 久 氏
ブローアウト オーナー	内山 力夫 氏
大阪日仏センター＝アリアンス・フランセーズ	大西 麻里 氏
関西大学文学部	柏木 治 氏
株式会社ユニテック	芝本 哲男 氏
関西学院大学経済学部	藤田 友尚 氏
ファーストシンク株式会社	坊 良孝 氏

(以上アイウエオ順)