

実践力を養成するための課題設定の試み（第2報）

濱 口 な ぎ さ

Trial of the problem setting to train a practice power of student (2)

Nagisa HAMAGUCHI

キーワード：課題設定 実践力 プロジェクト学習 グループ活動

1. はじめに

昨年度の紀要にて、筆者の担当科目である「オフィス情報演習」（2年後期開講・演習科目）において、「学生の実践力強化」のため新たな課題設定を試みた結果、若干の成果が得られたことを報告した。今年度は、特にグループで取り組んだ課題について、その概要と実践力養成の成果について報告する。

2. 授業内容

「オフィス情報演習」の平成28年度の授業内容は表1のとおりである。

今回は、第1回から第8回までに実施した「弥生祭模擬店企画」と「オープンキャンパス企画の立案」の2つの課題について報告する。

2.1. 課題への取組

2.1.1. 昨年度からの改善点

昨年度の検討課題として挙げていたフィードバックの方法について、今年度は下記の2点を取り入れ改善を図った。

- (1) グループ課題については、プレゼンテーション時に相互評価及び自己評価を行い、その内容を公表する。
- (2) 2つのグループ課題終了後、「プロジェクト学習のふり返し」として自己評価を行い、学んだ内容や身に付いた力を確認しフィードバックを図る。

表1 平成28年度「オフィス情報演習」授業内容

第1回	授業ガイダンス、弥生祭模擬店の企画書について概要説明
第2回	弥生祭模擬店の企画書作成
第3回	個人の企画内容を持ち寄り、グループで調整（グループ課題）
第4回	損益計算書・スケジュール管理図の作成。販売の工夫・付加価値の検討。プレゼン準備（グループ課題）
第5回	企画内容のプレゼンテーション（グループ課題）、相互評価
第6回	オープンキャンパス企画の立案（グループ課題）
第7回	オープンキャンパス企画の立案、プレゼン準備（グループ課題）
第8回	オープンキャンパス企画のプレゼンテーション（グループ課題）、相互評価
第9回	スタッフ用名札、会議用三角席札、Tシャツストラップの作成
第10回	Tシャツストラップの完成、作品披露
第11回	写真編集のポイント指導
第12回	卒業記念ムービーの概要
第13回	卒業記念ムービーの作成
第14回	卒業記念ムービーの作成
第15回	卒業記念ムービーのプレゼンテーション、相互評価

2.1.2. 課題①「弥生祭模擬店企画」

昨年度、学生にとって身近な課題（プロジェクト）として「弥生祭模擬店企画（以下模擬店企画）」を取り上げたことで、学生たちが意欲的に取り組んだことが確認できている¹⁾。

今年度も課題を提示した時点（10月初旬）において、模擬店の内容は「駄菓子販売」と決定して

いたが、企画のリーダーに確認したところ、まだ具体的な計画は立てられておらず、他の学生達は無関心に近い状態であった。

そこで、企画実現のためにはどのような準備が必要か、学生一人一人に当事者として考える機会を持たせることを目的とし、将来社会人となれば、もっと難しい企画立案を任される場合もあることを想像するきっかけにして欲しいということを事前に説明した上で、まずは個人で「駄菓子販売」を実現するための企画立案に取り組ませた。

具体的には、表1に示したように第2回の授業で準備段階として各自に模擬店企画を行う動機・目的の確認、現状分析、目標（成果）を考えさせ、第3回・第4回の授業で各自の考えを持ち寄り、グループで具体的な企画書作成を行い、第5回の授業でグループごとのプレゼンテーションと相互評価を行った。

なお、15人を5人ずつ3グループに分け、「買ってもらうための工夫（付加価値）」をポイントとした以外は特に制約は設けず、企画をまとめ、プレゼンテーションを準備するよう指導した。

2.1.3. プレゼンテーションと相互評価

第5回の授業で3グループによる企画のプレゼンテーションを行った。その際、相互評価および自己評価の方法として、発表ごとに「良かった点（ピンクの紙）」と「改善点（ブルーの紙）」を各自が記入し、模造紙に内容別に分けて貼付することとした。KJ法に似ているが、単純に他者の評価が一覧できるようにしただけである。

図1で示したように、各自の考えを持ち寄りグ

図1 駄菓子販売に関する動機・目的の変化

個人で考えた動機・目的	グループで考えた動機・目的
・準備がしやすい。 ・安く販売できる。 ・昨年の調理は大変だった。 ・どの年代の人にも楽しんでもらえる。 ・私たちも楽しみたい。	・懐かしさを感じてもらい、誰もが楽しめる企画にしたい。 ・大人の方には懐かしさを感じてもらいたい。子供には昔こんなお店があったことを知ってほしい。 ・駄菓子を老若男女に楽しんでもほしい。
自分目線での考えが主	購入者目線での考えが主

ループで話し合ったことにより、プレゼンテーションの内容から動機・目的について変化が確認でき、購入者（他者）の立場で企画を考えられるようになっていく。

また、買ってもらうための工夫（付加価値）については、図2のようなアイデアが提示された。単に駄菓子を販売するのではなく、購入者を楽しませたり、射幸心を喚起させたりするようなものを考え出していることが分かる。

図2 買ってもらうための工夫

- ・まとめ売り（さまざまな種類のお菓子を詰め合わせる）
- ・お菓子の袋を釣竿で引っ掛ける当たりつき→あたりが出たら、クレーンゲームかガチャガチャができる
- ・300円以上購入でガチャ1回無料
- ・くじ（はずれなしで100円、1等～5等）
- ・何か購入してもらったら、インスタフレームで写真が撮れる

相互評価の結果は表2のとおりである。プレゼンテーションの形式や発表態度について評価したものよりも、発表内容について言及したものが多。これは個人として、またグループとして当事者意識を持って取り組んだからこそ、良い点は評価し、改善点も具体的に指摘することができていると思われる。

2.1.4. 企画の実践

11月19日（土）に行われた弥生祭では、上記の3グループの企画案の中から良い点をうまく組み合わせ、下記のような内容で駄菓子の販売を行っていた。

- ・送料無料で通販サイトで駄菓子を仕入れる。
- ・十分なつり銭を事前に用意しておく。
- ・駄菓子は詰め合わせて販売する。
- ・「つりざお」を使って駄菓子の袋を釣って選ぶ、ゲーム性を持たせる。
- ・駄菓子の袋の中にくじが入っており、「当たり」が出たらガチャガチャで景品（飴）がもらえる。

結果として、準備段階からトラブルもなく、当日の販売は順調で、予定より早い時間で完売することができ、赤字にもならず、授業で立てた計画を実践につなげることができたようである。

表2 模擬店企画の相互評価

	良かった点	改善点
Aグループ	・スライドが可愛い。スケジュール管理が分かりやすい。 ・企画が全体的にとっても丁寧に練られていて良かったです。 ・シフトが見やすく分かりやすい。内容が濃くすごくいい ・遊び形式の売り方。具体的 ・予算の計画に無駄がなくてよかった。 ・スケジュールを自治会や実行委員の人を考慮して細かく組むことができています。 ・つりざおの企画 good。話しが聞きやすかった。 ・付加価値のアイデアが良い。スライドが見やすい ・具体的で実現するのに一番ちかかったと思う	・スケジュールがなかったところ ・つり銭をもう少し具体的に書いておくべきだった ・当日までのスケジュールがもう少し詳しくあったらよくなると思う ・発表での文字が小さくて見えなかった ・購入方法があいまい。予算の使い道をもっと具体的に ・当日の一人一人の予定をまとめていたけどちょっとわかりにくかった ・スケジュールが少し小さくて見づらかった。だけどよく見ると見えました ・スケジュールの組み方がよくわからなかった
Bグループ	・インスタフレームは良いと思った。 ・現状分析が具体的。 ・スライドがシンプルで見やすかった。声も大きくて聞きやすかった。具体的な案もあり、分かりやすかった。 ・スケジュールもこまかく区切っていつまでに何をすれば良いか見やすいなと思った。 ・企画が全体的にとっても具体的で良かった。去年の反省点から今年の目標等を立てている所が良かった。 ・声が大きくて聞きやすい。よく考えられている。 ・現状分析を各視点で考えていることがすごいと思った。 ・去年の反省も生かした内容になっていた。流行りのものを取り入れた売り込み戦略がいいなと思った。	・聞いている人のことを見ながら話すともっと良くなると思った ・当日の流れが分かるともっと良かったです ・お金の用意のことなどあればもっとよくなったと思う ・袋など入れるものも買った方がいいと思った。 ・ヨーヨーをする上で必要なものもしっかり費用に入れた方がいいと思う ・全体的内容がうすく、伝わり方としてはあまり、ピンとくる伝わり方ではなかったと思う ・ヨーヨーをするとなったら、小さいプールなどが必要になると思うし、ヨーヨーをする場所を設けることができるのが気になった
Cグループ	・終了30分前のセールはいいアイデアだと思いました ・つり銭の枚数いいと思う ・駄菓子の売り方などが詳しく書いてあってイメージがしやすかった ・みんな声が大きくて、聞きとりやすかった ・表の作成がされていて見やすく、分かりやすかった ・ガチャガチャはいくらでするなど明確で実現できそうな感じがした ・具体的な販売方法や並びが分かりやすく説明されていた ・つり銭の用意する金額など細かい所まで考えていた	・スケジュールをもう少し詳しく書いた方がよかった。 ・発表する時に前を向いて発表すると良いなと思った ・概要で少し内容を詳しく知りたい ・具体的な駄菓子の金額も出したほうが良いと思った ・通販とはどのようなサイトを使うのかなど知りたかった ・スケジュールはこのスケジュールでは難しいかなと思うところがあった ・スケジュールは、もう少し詳しく書いてほしかった ・スケジュールをもっと具体的に立てた方が良いと思いました

販売開始直後の状況



販売終了間近の状況



図3 弥生祭での駄菓子販売の様子

2.1.5. 課題②「オープンキャンパス企画の立案」

2つ目の課題として「オープンキャンパス企画の立案」に取り組ませた。その際、学生達には「プロジェクト学習の各段階で身に付けたい力」について、改めて説明を行った。説明の際には「プロジェクト学習の活動とコーチング」の表（鈴木、2012）²⁾を参考にし、学生に提示した。提示した内容は表3のとおりである。

今回の課題では、特に太ゴシックで示した12の力を意識して、オープンキャンパス企画の立案に取り組むよう指導した。

オープンキャンパスの企画として立案する内容については昨年度より絞り込み、「コース紹介のプレゼンテーション」と「体験授業」の2つをグループ単位で考えることとした。

具体的には、表1に示したように第6回・第7回の授業で、具体的な企画内容の検討とプレゼンテーションの準備を行い、第8回の授業でグループごとのプレゼンテーションと相互評価を行った。

実質3時間でオープンキャンパスの企画を考えるという窮屈な課題設定であったが、グループでの課題への取り組みが2回目ということもあり、比較的スムーズにプレゼンテーションと相互評価まで実施することができた。

表3 プロジェクト学習の各段階で身に付けたい力

準備	観察する力、状況をつかむ力 現実から問題を見出す力 社会へ参画する意識、俯瞰する力
ビジョン・ゴール	目標を設定する力、ビジョンを描く力 現実に主体的にかかわる力 やりとげる意志、前向きな姿勢
計画	“すべきこと”をイメージする力 優先順位を決める力 時間を的確に配分する力
情報・解決策	情報を見極める力、分析する力 比較・分類する力、事態への対応力 礼儀・礼節 多面的にものを見る力、想像力
制作	わかりやすく表現する力 情報を取捨選択する力 図、表、グラフを適切に使う力 概念図等を使い端的で簡潔に表現する力
プレゼンテーション	コミュニケーション力 ノンバーバルな表現をする力 比喩等でわかりやすく表現する力 根拠をもとに説明する力 聞き手の思いや理解を推察して話す力 他者のプレゼンを評価する力 他者のプレゼンから学ぶ取る力

図4 プレゼンテーションの様子



図5 プレゼンテーション後の相互評価を貼付する様子



図6 コース紹介の一例

あなたはどんな思いをもってこのコースをえらびましたか？

- ・就職に有利そう
- ・資格がたくさん取れそう
- ・二年間で集中して学べるから
- ・パソコンのスキルを身につけたかったから
- ・社会人としてのマナーを身に着けたかったから

資格について

- ・秘書士
- ・医療管理秘書士
- ・病歴記録管理士
- ・TOEIC
- ・秘書検定
- ・日商PC検定
- ・MOS試験
- ・社会福祉主事任用資格

☆単位とは関係なく対策講座を担当の先生が行ってくれる！

☆医療系の資格取得は入学後に選択できるので就職先の幅が広がる！

ビジネス系の授業について

秘書関係
パソコン関係
医療事務関係
キャリアアップ関係
ゼミナール

病院実習
インターンシップ
フィールドワーク

＝コミュニケーション、ビジネスマナー、医療関係などの力が身につきます！！

秘書の授業について

さっちゃん先輩に聞きました！

秘書の授業では、社会人の基礎となる、電話応対や言葉遣い、身の振る舞いなどを実践的に学ぶことができます。

実際に、短大にいらっしゃったお客様を迎える機会があったり、就職面接などでも活用しています。

秘書検定もこの科目で取得をサポートしています。

短大の魅力について

あつきー先輩に聞きました！

☆短大の魅力は、2年間という短い期間のなかで社会人になるための基本的なことや自分の将来に必要なことが学べること！

『高校を卒業してすぐ社会人になるのは不安だな』
『4年間勉強するのは大変そうだな』
『将来したいことがわからない』

と思う方は、この2年という期間を使って自分のやりたいことを身につけて社会に出るための準備期間と思えば、2年間というのは多くのことも学べるし、ちょうどいい期間！！

就職について

ともみん先輩に聞きました！

キャリアアップセミナーという授業の中で、入学から卒業まで、筆記試験や面接試験対策を行っています。

また、チューター制度という制度を取り入れ、いつでも担当の先生と個別に面談し、アドバイスを受けることができます。

就職率

95%

(就職希望者に対する割合)

相互評価が高かったグループのスライドの抜粋が図6である。特に「〇〇先輩に聞きました」という複数の学生が具体的な説明をする形式は現実味があって分かりやすい、という理由で評価が高かった。

2.1.6. ふり返り

「弥生祭模擬店企画」と「オープンキャンパス企画の立案」の2つの課題終了後、学生自身に下記の2点についてふり返って考えてもらった。

- (1) 2つの学習で難しかったところや勉強になったところ
- (2) 2つの学習をとおして、少しでも身に付いたと思う力とその理由

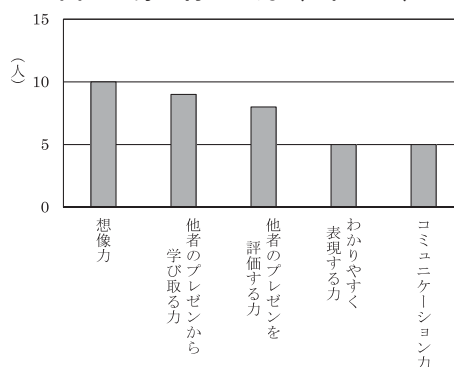
(1)については、「1から企画を考えること」「企画を効率的に進める方法」「自分の提案が上手く伝わらない」などが難しかったところとして多くあげられた。しかし、グループで意見を出し合い、自分では思いつかない他人の意見を聞くことで、「誰かの意見1つを採用するのではなく、皆の意見を組み合わせることでよりよい企画作成ができ、大変だったけど楽しかった」との意見も多くあげられていた。また、弥生祭の企画を考えたことで、「学友自治会の役員たちが行事のたびにこのような苦勞をしていることに気づかされ、

ありがたいと感じた」という意見もあった。

このふり返りから、グループで問題解決を図るというプロジェクト学習に取り組んだことで、学生達が多様な視点や考え方があることを知り、自分の意見を他者に分かりやすく伝えることの難しさに改めて気づいていることが伺えた。

(2)については、図7のグラフで示したように、想像力が身に付いたと答えている学生が最も多く、これは事前の予想どおりであった。今回、各課題のプレゼンテーション終了時に相互評価を取り入れたことから、「他者のプレゼンから学ぶ取る力」と「他者のプレゼンを評価する力」を選んだ学生が目立ち、その理由として「他の班のプレゼンから学ぶことが多かった」「他者のプレゼン

図7 身に付いた力（上位5つ）



ンの良し悪しを紙に書くことで、私が相手のどんな事を見てるか、人からの見られ方が分かった」「(相互評価の)紙に、自分では思ってもみななかったことが書かれていて、見ている人は見ているんだと感じた」などが挙げられていた。

3. 結果と考察

昨年度に引き続き、プロジェクト学習の視点を取り入れ「弥生祭模擬店企画」と「オープンキャンパス企画の立案」の2つの課題を実施した結果、大部分の学生達が積極的に授業に参加していたと感じている。15名のクラスでの実施ということもあり、教員の目も行き届き、スムーズな運営ができた。

学生の実践力養成については、各グループが提案した内容を元に「弥生祭模擬店企画」を実際に運営し黒字を出したことから、一定の成果が得られたと考えている。

昨年度と同様、自分とは異なる意見に耳を傾け、自分の意見をきちんと伝え、受け入れてもらう難しさと楽しさを感じた学生が多かったことも収穫であった。しかし、学生達が具体的に何を身につけることができたのか、学習成果を客観的なデータとして比較できる評価法を検討する必要がある。

評価方法についても課題が残った。各課題について教員評価と学生による相互評価、自己評価を総合して学生個人の評価を行った。特に教員評価においては、グループ活動の場合、学生個々人の課題への取り組み状況を把握することが難しく、目立つ場面だけでなく裏方で活動している学生に対して正当な評価ができるような仕組みを考える必要があると感じた。

なお、最終課題である卒業文集の作成をグループ活動にする計画については見直すこととし、個人で卒業記念ムービーを作成し、最終回で鑑賞会を実施することにした。

グループ活動と相互評価を経験した学生が、改めて自分ひとりの力で作品を完成させ、発表する場を設け、1対多の関係性の中で評価を受けて欲しいと考えたからである。

次年度以降も、課題内容によって個人活動とグ

ループ活動を分けて実施し、学生達が実践力を身に付いたことを実感できるような授業運営を目指して行きたい。

参考文献

- 1) 濱口なぎさ：実践力を養成するための課題設定の試み、長崎女子短期大学紀要、40、88～94（2016）
- 2) 鈴木敏恵：課題解決力と論理的思考力が身につくプロジェクト学習の基本と手法、教育出版（2012）