

専攻に根ざしたプレゼンテーションによる PBL

Project Based Learning by Presentation Based on Learners' Major Study

佐々木 智之*

Tomoyuki Sasaki

Abstract

“Project-Based Learning(PBL)” has received considerable attention over the past several years. This study shows one examples of PBL. Nowadays it is often said that traditional lectures are not sufficient in order to improve understanding levels of students. Presentation is regarded as one of the effective procedures that reflect learners' comprehension. In 2014 Hokkaido University of Science remodeled drastically its structure of departments. According to the policy, the Department of Humanity and Social Science was reorganized into four majors. The curriculum was strictly specified respectfully. Students of Business Administration has been working on a project that presentation and debate are combined. Debate skills that students acquired in the first year worked as important elements that improve the quality of presentation next year.

1. 背景

我が国の工学部入学志願者は減少傾向にあり、北海道科学大学（旧北海道工業大学）においても危機的状況からの改善が急務であった。入学者の減少に対して、高度に発達し、複雑化した社会の求める人材は、「人間力」「社会人基礎力」といったキーワードが表象するように、単一の能力、たとえば語彙の豊かさや計算力といったものを有しているだけではとうてい不十分で、即戦力にはなりえない。こういった潮流によって、大学教育に求められるコンピテンス、それを修得することを可能にするカリキュラムも発想の転換、変革が求められている。平成24年に文部科学省がアクティブ・ラーニングの重要性を提唱して以来、学修者の主体性を培う教育の在り方が問われている。

北海道科学大学は、平成24年度入学者からの教育に大きな変革を起こし、入学者数が激増した。高校生向けに広報したフライヤーの文言を引用すると「グローバルゼーション、少子高齢化、地域の再生……。変化のスピードが早く、解決すべき問題も山積のこの時代。求められているのは自ら人間と社会を探究する力、そして学び続けていく力です」とある。同大学の未来デザイン学部人間社会学科では、この理念を具現化すべく「生涯

役立つ力をつける4専攻9コース」と前面に押し出した結果、平成25年度の入学者20名（定員70名）が改革後の平成26年には67名に激増した。この改善に作用したのはオープンキャンパス等の入試広報活動において「人間社会学科では何を、どう学ぶか」を伝えたからに他ならない。本稿では、平成26年度入学生のカリキュラムから、特にPBLとしての価値を有する学修に着目し、その実践経過を報告する。

2. 人間社会学科の学び

人間社会学科は教育目的として「個々の学生が社会において自らの能力を遺憾なく発揮し、我が国の活力ある社会形成に資するため、マネジメントの専門知識、工学および情報の知識と技法、コミュニケーション能力、思考活用能力を磨くことで、総合的な能力を涵養し、北海道および我が国の企業、地域社会を実質的に支える社会人を育成すること」とホームページ上で謳っている。また、ディプロマポリシーにおいて卒業生に対し、1. 知識・理解、2. 汎用的技能、3. 態度・志向性、4. 統合的な学習経験と創造的思考力の観点に含まれる9項目の能力・知識・態度が身につくことを保証するとしている。9項目の中には、昨今の大学教育で特に重きを置かれているPBL（Project

* 北海道科学大学未来デザイン学部人間社会学科

-Based Learning) を通して修得されることが予測されるものが複数含まれている。たとえば、2. 汎用的技能の(E) 現代の社会における課題を探究・発見し、それらの課題を経営学や社会学、心理学、健康スポーツ学などに関する知識を活かして解決する能力、3. 態度・志向性の(G) 自主的・自律的な学習・討論を通して、自らまたはグループの問題を発見する能力や問題解決能力を検証・強化していく習慣、4. 統合的な学習経験と創造的思考力の(I) 人間及び社会に関する総合的な視点と知識を身につけ、現代社会の諸問題を柔軟に分析する能力と技術、情報発信能力を持ち、社会の発展に貢献できる、がそれにあたる。

3. 具体的実践

3.1 1年時の実践

人間社会学科では、2年前期に専攻別のPBLとして「人間社会基礎研究」を、さらにその発展として2年後期に「人間社会応用研究」を必修科目として位置づけている。これらのPBLを可能にするために1年時において「プロジェクトスキルⅠ」を同じく必修科目として配置している。1年時のプロジェクトスキルでは4つの専攻（経営学、社会学、心理学、健康・スポーツ学）の学生全員での授業である。

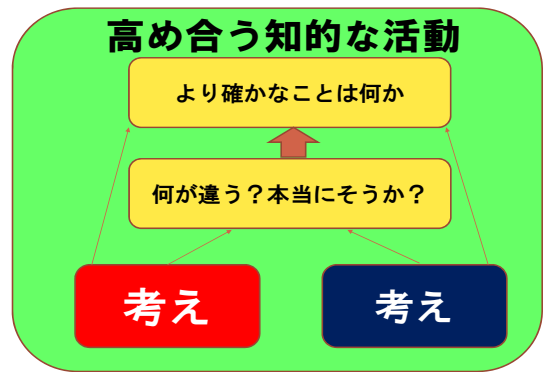
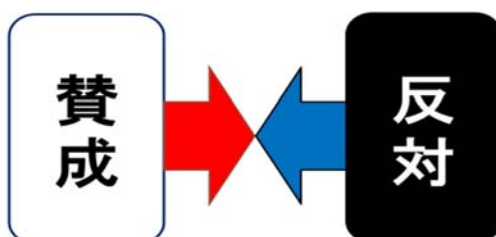
活動内容は3分の1がコミュニケーション能力育成を主眼としたグループワーク、3分の2がグループによるディベートの実践である。

3.1.1 ディベートの理解

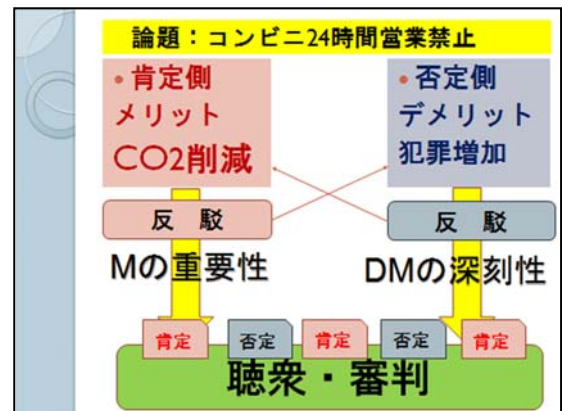
高校卒業までにディベートを経験している学生は少ない。仮にあったとしてもその取り組み方は指導教員により多様である。まずディベートの基本的な理解を目的とした活動が必要になる。1年生に対して特に共通理解を図ったのは5点である。

- ・ディベートを「言い争い」「相手を論破する」「相手を倒す」「何も言えなくすること」と誤解しないこと。

ディベートを誤解すると



- ・ディベートは異なる考えの者がお互いの議論を通して高め合う知的な活動であること。
- ・肯定側はメリットを、否定側はデメリットを提示し、議論を通してそれぞれがいかに確かかを立証し、聴衆が説得性を評価する。
- ・ルールが厳密であること。
制限時間、スピーチの順番、判定の基準など



- ・ディベートは即興スピーチではなく、事前の準備（Preparation）で論題の背景に対する情報収集をすることで試合が成立する。

3.1.2 ディベートの実際

67名の1年生を3～4名のグループに分け、全員が試合を経験する対戦を組んだ。論題は全試合共通で「日本はコンビニエンスストアの24時間営業を禁止すべきである。是か非か」である。この論題に対して、肯定側か否定側の役割を与えられ、2チームが以下の流れで試合をする。

	ステージ	時間
1	肯定側（否定側）立論	3分
2	相手への質疑・応答	1分
3	第一反駁	2分
4	第二反駁	2分
5	判定	5分で検討

判定はディベートを聞いていた全員が行う。試合後、指導教員とTAの上級生が試合内容に対してコメントする。翌週、試合を終えた学生は自分たちの取り組みを「省察レポート」にまとめ提出する。レポートの項目は以下のとおりである。

項 目	記述すべき内容
1. 準備	論題を知ってから、試合のためにどのような事前調査をしたか。
2. 試合	当日の試合の展開をたどり、自分やチームの議論について分析する。
3. 総括	ディベートを通して、論題やその背景に対して自分のもっていた考えがどのように変化、深化したか。

3.1.3 評価

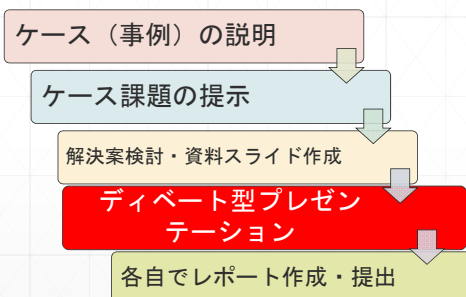
ディベート活動に対する評価は以下の観点を設け点数化した。

段階	評価の題材と観点
事前準備	論題に対する基本的な理解を書いた文章をもとに、社会的事象への知識理解や関心度によって評価する。
試合	スピーチ録音の音声を再生し、スピーチの論理性、時間活用、わかりやすさを個別に点数化し評価する。
事後省察	省察レポートをもとに、学習への振り返りの深さ、社会的事象への関心度、記述している文章の論理性などを個別に点数化し評価する。

3.2 2年時の実践

前期の「人間社会基礎研究」は専攻ごとに分かれて個別の活動を行う。経営学専攻では、1年時のディベートを活用し、ディベート型プレゼンテーションを取り入れたPBLを行った。一つのプロジェクトの流れは下図のように組まれている。

ディベート型プレゼンテーション授業の流れ



プレゼンテーションを課題解決学習のプロセスに位置付けることで理解度の向上が期待できることが専攻研究で明らかになっている⁽¹⁾。また、プレゼンテーションは全体の中のある1ステップであり、それが最終ゴールではない。1年時のディベートと同様に Preparation というプロセスがある。この実践においては、経営学の専攻教員が題材（ケース）の背景や課題の価値づけを事前に行う。ここで専攻に固有の学びとなる。

3.2.1 専攻の固有性

本実践では専攻教員が題材となるケースを提示し、次のようなフレームを基本形として与える。

- ①現状分析（内部環境の要因分析）
 - a 自社の弱み
 - b 自社の強み
- ②差別化戦略（競合他社対策）
- ③商品戦略（マーケティングミックス：4P）
 - a 製品戦略（Product）：具体的な商品イメージ
 - b 価格戦略（Price）：販売価格
 - c 流通戦略（Place）：販売場所
 - d プロモーション戦略（Promotion）：広告方法

さらに、プレゼンテーション用のスライドを作る前に、考察内容としていくつかの問いかけを発する。「マクドナルド店舗の売上回復戦略」を課題として提示した場合の発問は以下のとおりである。

- a 業績悪化のマックの競争相手は誰と考えますか。
- b マックのフライチャイズ経営について述べなさい。（特に、本部と各店舗と責任と権限について）
- c マックが食の品質・安全問題等で消費者から失った信用を回復するために必要と思われることを述べなさい。
- d これらを踏まえて、自分が考えるマックの業績向上企画案を作成しなさい。

このような発問がプレゼンテーションに先立って示されることには大きなメリットがある。それは論点の焦点化である。課題は「マクドナルド店舗の売上回復戦略」と示され、フレームワークもあるのでスライドを作る骨格はできている。次に必要になるのがプレゼンテーションのインパクトである。調べたことをもとに書いた原稿を読んでも説得力のあるプレゼンテーションにはならない。ターゲットとなる論点を聞き手に意識させ、それを論理的な展開によって解き明かしていくことが説得となる。論点の意識化は、題材が変わろうと

もプレゼンテーションの質を高めるカギである。

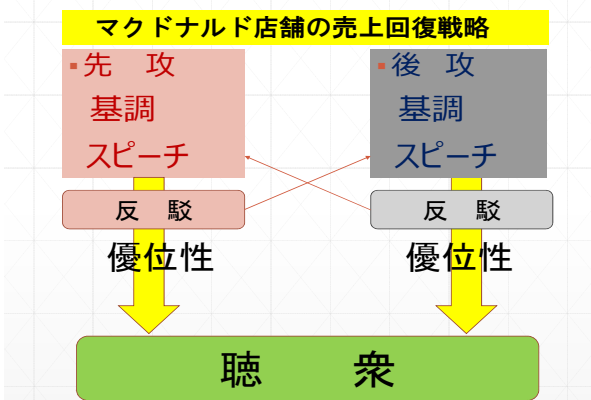
3.2.2 プレゼンテーションの流れ

本実践のプレゼンテーションは、同じ課題に対して2つのチームが発表者となり、次の流れにそってスピーチを進め、聞き手が評価する。

	ステージ	時間
1	先攻側：基調スピーチ	5分
2	後攻側からの質問・答弁	各2分
3	後攻側：基調スピーチ	5分
4	先攻側からの質問・答弁	各2分
5	先攻側：反論	2分
6	後攻側：反論	2分
7	後攻側：優位性の主張	2分
8	先攻側：優位性の主張	2分
9	聴衆による判定・講評	5分

このプレゼンテーションにおいて1年時のディベートは次の点で活用されている。

- ・2者が発表者となり、競合という構図をとる。
- ・他者の発表と自分の発表を比較し相対化を図る。
- ・聞き手を説得することを最大の目的としている。



3.2.3 聞き手の活動

発表をしていない聞き手は受け身ではない。各ステージでWEBを用いて評点をつける。

先攻グループによるプレゼンテーション	先攻グループ	後攻グループ
話し方(わかりやすさ)	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0
プレゼン資料の見やすさ・整理性	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0
態度・チームワーク	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0
時間配分	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0
後攻グループによる質問	先攻グループ	後攻グループ
論理性・周到さ	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0
先攻グループによる答弁	先攻グループ	後攻グループ
論理性・明確性	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0
後攻グループによるプレゼンテーション	先攻グループ	後攻グループ
話し方(わかりやすさ)	1 0 2 0 3 4 0 5 0	1 0 2 0 3 4 0 5 0

さらにディベート「フローシート」で議論の展開を記録する。これは発表を聞いて重要な語句や数値などを書きとり、それらがどのようにつながっているかを可視化するツールである。

3.2.4 省察レポートより

プレゼンテーションの翌週に提出するレポートから特徴的なコメントを引用する。

- ・経営学専攻のみで形成されたメンバーのディベートでは、より一層深いものを追究しているのを感じた。
- ・敗因は準備不足。もっと調査すれば相手チームの戦略を見通せた。(中略) 勝敗ではなく、考えを深められたことに価値がある。
- ・何かを説明する際、必要になる論点を整理する力が向上する。

4. 考察とまとめ

本稿で報告したディベートを取り入れたプレゼンテーションは、次の点においてPBLとしての価値がある。

- ・課題が、学習者の専攻に根ざしていることで学習の初期段階から問題意識が強くなる。
- ・プレゼンテーションの場で、聞き手も学習の主体者として機能しているため、同時に全員に学習の機会が保障されている。
- ・プレゼンテーションの前段として準備活動があり、また事後活動としてレポート提出があることで、単発の発表活動ではなく、学習が一連の流れとしての文脈を有する。

5. 参考文献

- (1) 新井浩志他, 学生にプレゼンテーションを課すことによる理解度向上の取り組み, 工学教育 2015-7 vol. 63no4, pp. 4-9