

1 単元について

対 象 学 年	中学校 第3学年 （選択の英語）
学 習 指 導 要 領	聞くことの言語活動(ウ) 話すことの言語活動(イ)
単 元 名	「日本の製品を売り込もう」(全6時間) 3年選択“Creative Learners Course”の中の「自分を表現する」シリーズ
単 元 目 標	外国からの留学生に、日本で生活するために役立つ製品について、聞き手の理解を確認しながら、積極的に話して伝えようとする。 (コミュニケーションへの関心・意欲・態度) 製品の便利さや魅力について、伝わりにくい所を言い換えたり、具体例を挙げたりしながら、聞き手にメッセージが正しく伝わるように話すことができる。 (表現の能力) 話されることについて、分からない点を聞き返したり、さらに詳しく知りたい情報について尋ねたりしながら、正確に理解することができる。 (理解の能力) 関係代名詞や接触節、現在分詞、過去分詞による後置修飾を含んだ文の形・意味・用法について正しく理解している。 (言語や文化についての知識・理解)
配 慮 事 項	<p>選択教科としての英語の指導に当たって</p> <p>単元の設定の工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必修の時間に身に付けた力を発揮し、より確かな力として定着させるため表現活動を重視した単元を設定する。学習の時期については、必修の時間とのかかわりを、言語材料、言語活動、題材の面から考える。 ・発展的な学習として、多様な言葉の働きが混在する場面を設定する。本単元では、説明する、同意を求める、質問する、交渉する、拒む、承諾するなどが含まれる。 ・学習指導要領に示されていない表現も、生徒の自主性や意欲の高まりから必要に応じて使えるようにしていく。例えば、相手を説得するために有効であると思われる“ If, you would ”を用いる。 <p>基礎的・基本的な内容の確実な定着の工夫</p> <p>単元の指導過程の工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・単元の導入に当たり、終末の言語活動の具体的なイメージと、その実現に向けての学習の見通しをもたせる。単元の導入段階で、現時点での自分の力を試すことによって、本単元で自分のつきたい力が明確になるようにし、本単元の学習に意欲をもたせる。 <p>言語活動の工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「留学生に日本での生活に役立つ製品の魅力を伝え、売り込む」という場面を設定することにより、コミュニケーションの目的を生み出す。 ・どの生徒も活動に参加できるよう数人のグループで共に考えたり、練習したりする場面を取り入れる。また、一人一人に表現する場を保障する。 <p>評価の工夫</p> <ul style="list-style-type: none"> ・原稿のチェックを事前に行い、正しい英語を使って自信をもって話せるようにする。また活動後に、使用した英語を書かせることにより、説得

	力のある例示を含んだ内容，表現の多様性，修正すべき間違いについて教師が朱筆を入れて返せるようにする。二人の教師で，効率よくインタビューをして評価する。
参 考 資 料	資料1：本単元で使用した学習プリント及び活動の方法（～） 資料2：生徒の作品および発話例 資料3：3年選択“Creative Learners Course”の年間指導計画（ ）

2 単元の評価規準

	ア コミュニケーションへの 関心・意欲・態度	イ 表現の能力	ウ 理解の能力	エ 言語や文化につ いての知識・理解
聞 く評 こ価 と規 の準	・言語活動に積極的に取り組んでいる。		・初歩的な英語の情報を正しく聞き取ることができる。 ・初歩的な英語を、場面や状況に応じて適切に聞くことができる。	・言語や言語の運用についての基本的な知識を身に付けている。
話 す評 こ価 と規 の準	・さまざまな工夫をすることでコミュニケーションを続けようとしている。	・初歩的な英語を用いて、自分の考えや気持ちなどを正しく話すことができる。 ・初歩的な英語を用いて、場面や相手に応じて適切に話すことができる。		・初歩的な英語の学習において取り扱われた文化について理解している。
単 元 の 評 価 規 準	（言語活動への取組） ・メッセージの内容が伝わるように、くり返したり、言い換えたりするなど工夫している。 （コミュニケーションの継続） ・不自然な沈黙がなく、対話を続けている。	（正確な発話） ・メッセージが正しく伝わるよう語順に注意して話すことができる。 （適切な発話） ・相手の合意が得られるように、相手の反応に応じて、話の内容や進め方を工夫することができる。	（正確な聞き取り） ・相手の話す英語の要点を落とさないように正しく聞き取ることができる。 （適切な聞き取り） ・相手の意向を聞き取って、問い返したり、詳しい説明を求めたりすることができる。	（言語についての知識） ・関係代名詞，接触節，現在分詞，過去分詞などを用いた後置修飾を含んだ文の形，意味，用法を理解している。 （文化についての理解） ・西洋では，客と店員が同等の立場で折衝するという文化であることを理解している。
学	メッセージを伝え	日本での生活に役	日本での生活に役	関係代名詞，接触

<p>習活動における具体的な評価規準</p>	<p>ようと、繰り返したり、言い換えたり、絵やジェスチャーなどの非言語要素を利用したりするなど工夫している。</p> <p>不自然な沈黙にならないように、間をつなぐ fillers を用いたり、次の話題を提供したりして対話を続けている。</p>	<p>立つ製品の魅力を書きまとめることができる。</p> <p>別の表現で言い換えたり、具体例を挙げて説明したりして、メッセージを相手に伝えることができる。</p> <p>相手の質問に対して、すばやく、相手が納得するように答えることができる。</p>	<p>立つ製品の魅力や必要性を正しく聞き取ることができる。</p> <p>製品の魅力や必要性について、より詳しい情報を得るために、話し手に問い返したり、詳しい説明を求めたりすることができる。</p>	<p>節、現在分詞、過去分詞などを用いた後置修飾を含んだ文の形・意味・用法を理解している。</p> <p>客に対して店員が特にへりくだることなく、同等の立場で互いの合意を求めて交渉することを理解している。</p>
------------------------	--	---	---	--

3 指導と評価の計画（全6時間）

時	ねらい	学 習 活 動	評価規準				評価方法	指導・援助
			ア	イ	ウ	エ		
1	本单元における言語活動をイメージし、自分のめあてをもつことができる。	<p>【導入】 帯活動 「イマジネーション・ゲーム」 二人の教師のスキットを見て、単元の言語活動のイメージをもつ。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>日本で生活する留学生に役立つ製品を売り込もう。</p> </div> <p>【展開】 1つの例で実際に活動を行い、単元のねらいや終末の活動について知る。 ・まず日本語で活動してみる。 ・次に、英語でできるか、活動してみる。 ・英語で活動した時の感想を出し合い、単元の課題を生み出す。</p> <p>【終末】</p>					<p>活動の観察 ・スキットを聞いているときのうなずき、笑いなどの反応をみる。</p> <p>活動の観察 ・店員と客が「納得して買ってもらう」「本当に良い製品を買う」ことを大切に問答している。</p>	<p>スキットにおいて、自然な英語の音声やスピードに留意しつつ生徒の反応を見ながら、繰り返し、強調、言い換え、例示をして、生徒が聞き取れるよう配慮する。</p> <p>店員と客が互いに合意するために、どんなこと大切にするとよいかを考えさせる。</p> <p>どんな英語表現が必要かを出し合う。</p>

		本時の感想と次回からの学習への願いやめあてをプリントに書く。					学習プリントを集め、生徒の思いをつかむ。
2	日本での生活に役立つ製品の魅力や必要性を書きまとめることができる。	<p>【導入】 帯活動</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>留学生に日本での生活に役立つ製品の魅力や必要性を伝える英文を店員の立場で書こう。</p> </div> <p>【展開】 1つの例を通して、効果的な表現方法を全員で考える。 製品別に4人の小グループを編成し、交流したことを生かして表現を練る。 <製品の例> 携帯電話、電波時計、全自動洗濯機、カウチ、炊飯器、原動機付き自転車、コンピュータ、エアコン、電器毛布、こたつなどから選択 製品の魅力や必要性について書きまとめる。</p> <p>【終末】 「特製パンフレット」の作り方を聞く。(宿題)資料1 参照</p>				<p>活動の観察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペアの人が答えをあたられるように説明できている。 <p>学習プリントの記述</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製品の魅力を書くことができています。 	<p>イマジネーションゲームで、後置修飾を使うと効果的な表現ができることを紹介する。</p> <p>製品の魅力が具体的に書かれているか、「こんなに便利」「ないと不便」などの例を必要に応じて示す。</p> <p>学習プリントを集め、文法や綴りの誤りには朱筆を入れ訂正する。</p>
3	日本で生活するのに役立つ製品の魅力や必要性を、相手の理解に応じて、具体例をあげたり目的や用途を説明したりして、正しく伝えることができる。	<p>【導入】 帯活動</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>「留学生歓迎売り出しセール」の店で、留学生に、日本での生活に役立つ製品の魅力や必要性を伝え、売り込もう。</p> </div> <p>【展開】 伝える内容を確実に伝えるために、本時大切にポイント(具体例の提示、言い換え)を確認する。</p> <p>小グループで想定される問答を考え、製品を買ってもらえるような説得の仕方を練習する。</p> <p>グループの一人が他のグループ</p>				<p>活動の観察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不自然な沈黙をさけながら、相手が理解するまで話し続けている。 <p>活動の観察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対話の様子を見て、例をあげて商品の説明を 	<p>イマジネーション・ゲームを通して不自然な沈黙をさけ、自分の話す時間を保つ fillers を紹介し広める。 (Well, Let me see など) 1つのよい例を紹介し、「その製品がないと困る事例」をあげて説明する方法や Without..., For example, ... などの表現を広める。 反応に対し、沈</p>

		<p>に出かけて、製品の売り込みをする。 全体の中でよい例を交流し表現を互いに学ぶ。</p> <p>【終末】 自分が実際に行った対話のやりとりを英文に書いて確かめる。「お客」の立場でどう考えを述べるか、「店員」の立場でどう対応するかを考える。</p>				<p>している。</p> <p>学習プリントへの記述 ・学習プリントに反応が1つ書けている。</p>	<p>黙ってしまう生徒に対し、応答の仕方のヒントを提示する。</p> <p>学習プリントを集めて、反応に必要な表現を例示する。文法のミスに朱筆を入れる。</p>
4	<p>お客からの反応を予想し、反応に対する応答の仕方を考えることができる。</p>	<p>【導入】 帯活動</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>お客の反応を予想し、反応に対してすばやく対応できるようにしよう。</p> </div> <p>【展開】 それぞれの製品について、お客の立場で「買わない」「必要ない」という反応を1つずつ考える。小グループで相談する。どんな意見が考えられるかを全体の中で出し合う。予想される反応にどう対応するか、「こう言われたら、こう応ずる」を小グループで相談しながら考え、練習する。グループの一人が他のグループに出かけて、製品の売り込みをする。</p> <p>【終末】 予想される反応と、それに対する応答を書く。いくつかの意見に対して、どうするか複数の回答を用意する。</p>				<p>活動の観察 ・ペアの人が答えをあてられるように、工夫して説明している。</p> <p>活動の観察 ・不自然な沈黙をしないで、双方が合意するまで対話を続けている。</p> <p>学習プリントへの記述 ・反応に対する応答が書けている。</p>	<p>イマジネーション・ゲームでうまく説明できた生徒を指名し、どんな英語を使って話したかを全体に広める。</p> <p>買ってもらえるようにするために、どんな内容を、どんな表現で説明するとよいか、困っている生徒には、例をあげてアドバイスする。</p> <p>学習プリントを集めて、内容と表現を見届け、朱筆を入れる。</p>
5 本 時	<p>留学生に商品売り込むために、製品の魅力や必要性を具体例をあげたり、お客の要望に</p>	<p>【導入】 帯活動</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>「留学生歓迎売り出しセール」の店で、留学生に、日本での生活に役立つ製品の魅力や必要性を伝え、売り込もう。</p> </div>				<p>活動の観察 ・相手が分かるまで説明することができる。</p>	<p>どんな英語を使って説明することができたかを全体の中で問いいい表現を広める。</p>

	<p>すばやく応じたりしながら，話すことができる。</p>	<p>【展開】 売り込みを成功させるために，本時大切にポイント「具体例の提示，すばやい応答」を確認する。 小グループで想定される問答を考え，練習する。 グループの一人が他のグループに出かけて，製品の売り込みをする。 A L T と対話する実践の場を設ける。どの製品紹介が説得力があったか理由をつけてコメントしてもらおう。</p> <p>1 回目の売り込みの成否を踏まえ，「作戦会議」のあと，もう一度売り込みに挑戦する。</p> <p>【終末】 自分が実際に行った対話のやりとりを英文に書いて，具体例の提示の有効性や改善点について振り返る。</p>				<p>活動の観察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・具体例をあげながら，製品の魅力や必要性を話すことができる。 <p>活動の観察</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不自然な沈黙をしないで，客の要望にすばやく応答することができる。 	<p>A L T から「こんなことを言われたら買ってしまったよ。」という例を紹介する。</p> <p>1 回目の自分より，うまく売り込みや要望に対する説明ができるよう「作戦会議」で練習した表現を使って挑戦させる。</p>
6	<p>製品の魅力や必要性を具体例をあげたり，お客の要望にすばやく応じたりしながら話すことができる。</p>	<p>【面接テスト】 一人一人の生徒が店員役になり教師と直接対話する。 まず，「製品の売り込み」を行う。その後，教師（客役）の反論にすばやく応じる。</p> <p>（インタビューを待つ生徒は，授業で使用した売り込み用のパンフレットに商品説明の英語を書き込む。）</p>				<p>面接</p> <ul style="list-style-type: none"> ・具体例をあげて製品の魅力を説明できている ・相手の質問にすばやく相手が納得するように答えることができる。 	<p>別室で一人ずつ行う。</p>

4 単位時間の授業展開例

(1) 本時のねらい

- ・留学生に製品を売り込むために、製品の魅力や必要性を具体例をあげたり、お客の要望にすばやく応じたりしながら話すことができる。

(2) 本時の位置

5 / 6時

(3) 展開案

過程	学 習 活 動	評価について	指導・援助
導 入	<p>帯活動 「イメージーションゲーム」と「まるごとインプット」を行う。(詳しい方法は資料1を参照)</p> <p>A L T (客)とJ T E (店員)の対話を聞き、場面設定を把握する。 日本に来て間もないこと 一人で生活していること 生活するのに何が必要か教えてほしいと思っていること 学習課題を確認する。</p>	<p>イ -</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ペアの生徒が分かるまで、言い換え、例示などをして説明することができるかをみる。活動は立って行い、終わったペアから座っていく。 	<p>どんな英語を使って説明することができたか、を全体の場で問い、よい表現を広める。</p> <p>自然な英語の音声やスピードで話しながら、生徒の反応を確かめ、場面設定を聞き取らせる。</p>
展 開	<div data-bbox="264 1093 1342 1211" style="border: 2px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p>「留学生歓迎！売り出しセール」の店で、日本での生活に役立つ製品の魅力や必要性を伝え、売り込もう。(例示とお客の要望へのすばやい応答を大切に)</p> </div> <p>売り込みに成功するためのポイントを確認する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製品の魅力、必要性の例示 ・すばやい応答 <p>同じ製品を売り込むグループ内で、予想されるお客さんの反応を互いに出し合い、答える練習をする。</p> <p>ポスターセッションをする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小グループから各一人が「店員」として、他のグループへ行き、ある製品を売り込む。 ・4回ローテーションし、全員が「店員」になる機会をもつ。(5人班のときは、4回目に2人が売り手になる。) ・全体の前で、A L Tを相手に、店員が実際に物を売り込むロールプレイを代表生徒が行う。小グループで「作戦会議」を開き、お客の要望に対する適切な 	<p>イ -</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活動の観察 <p>J T E , A L Tが「店員」に対して質問し、応答の内容や表現のよさを評価する。</p> <p>A L Tは、どの製品の売り込みに説得力があり、買おうと思ったかを、理由をつけて全体の場で紹介する。</p> <p>イ -</p> <ul style="list-style-type: none"> ・活動の観察 	<p>具体例を挙げて説明できているかを見届け、認め、励ましたり、説得の仕方を例示したりする。</p> <p>有効な英語の表現をアドバイスする。A L Tから「こんなことを言われたら買ってしまった。」という例を紹介する。</p> <p>例示とすばやい応答ができている生徒を紹介する。</p> <p>1回目の自分より、うまく売り込みができる</p>

<p>終末</p>	<p>応答の仕方を交流し，練習する。</p> <p>ポスターセッションをもう一度行う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・前回と異なるグループへ行って売り込む。 <p>自分や相手が話した英語を対話の形で書きまとめる。</p> <p>----- Hello. May I help you? Do you need a cell phone? I think you need a cell phone. (No, I don't need one.) Do you have family in your home country? You have to call your family and friends in your country. (I will use a public phone.) But you have to think about the time difference. You can call anytime from anywhere with this cell phone. It's very useful. -----</p>	<p>お客の要望にすばやく答えることができる。</p> <p>学習プリントへの記述</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プリントへの記述から，一人一人の生徒がどのような具体の例示や要望に対する説明などを行ったかを把握する。 	<p>よう「作戦会議」で練習した表現を使って挑戦させる。</p> <p>製品の魅力や必要性の具体的な例示や，要望に対する説明が有効であったかどうかを意識しながら書くように促す。</p> <p>綴りの不明なところはカタカナ表記を認める。文法のまちがいなどに気付いたときは，直して書くように働きかける。</p>
-----------	---	--	---

5 評価の実際と個に応じた指導事例

(1) 本時重点的に取り上げた評価規準

<イ - >

別の表現で言い換えたり，具体例を挙げて説明したりして，メッセージを相手に伝えることができる。

(2) 評価の実際

評価の方法

<活動の観察>

- ・ポスターセッション中に，ALT，JTEが「店員」役の生徒の発話を評価規準に照らして観察し，評価する。
- ・ポスターセッション中に，ALT，JTEが小グループ内での活動に参加し，「客」の立場で英語で質問し，「店員」役の生徒に応答を求める。製品の魅力，必要性の例示が不十分な生徒には，その説明を求める質問をして回答を引き出す。

<面接テスト>

- ・次時に，教師（客役）が生徒（店員役）と対話し，一人一人の評価をする。

評価の決定

- ・製品の売り込みに際し，具体例をあげて製品の魅力や必要性を述べ，相手にメッセージが伝われば，（「おおむね満足できる」状況）と判断する。下の例における下線部のような発話がみられれば，メッセージが伝わったと判断する。

（例）<洗濯機を売り込もうとしている店員役の生徒の発話>

客：I don't need a washing machine, because I will go to the coin laundry.

店員：This washing machine is useful, because it is automatic. You push this one button here and you can relax. You can do something else and save your time. You can also do it at home. That's easier than going out to the coin laundry.

客：OK. I will take it.

(3) 個に応じた指導の実際

本時と本時に至るまでの手だて

「おおむね満足できる」状況と判断されない生徒が生まれる要因を次の(ア)～(エ)と考え、それぞれの学習状況に応じて以下のような具体的な指導・援助を行った。

- (ア) 製品の魅力を説明する具体例を思いつかない可能性のある生徒について
- ・ 単元のはじめに、1つの製品の例をあげて日本語で活動してみることによって、活動の方法を理解したり、交渉する、要望する、説得するなどの言葉の働きをイメージできるようにした。
 - ・ 「まるごとインプット」の対話例で、店員と客の具体的なやりとりを示し、その音読練習を繰り返す中で、活動に必要な表現を覚えられるようにした。
 - ・ 新聞の折り込み広告や通販のチラシをもとに、その製品の魅力を考えさせた。また、「特製パンフレット」として、B4大の画用紙にチラシの写真を貼ったりイラストを描いたりしたものを作製することを通して、伝えたい内容をイメージできるようにした。
- (イ) 話そうとする内容を原稿に書くことができない生徒について
- ・ 前時までの授業の終末に書きまとめた学習プリントへの記述に、具体例がどのくらい書けているかを毎時間継続して見た。十分に書けていない生徒には、次のようなアドバイスをした。
 - a) 「この品物は新製品で、これまでのものとは、ここが違う。」「日本で生活するには、これはないとこんなふうに困るよ。」などの魅力や必要性について内容面の例を示す。
 - b) 英語の適切な表現が見つからないとき、「こんな表現を使ってはどうか」と例を示す。(参考資料1を参照)
 - c) 文法や綴りの誤りについて、文法の誤りにはG、綴りにはSなどの記号を用いて指摘し、自分で気付いて直すようにする。自分で直すのが難しい生徒には、具体的な直し方を朱筆で示す。
- (ウ) 原稿を見ないで自信をもって話すことができない可能性のある生徒について
- ・ 音声化が苦手な生徒には、原稿をカセットテープやMDに録音して渡し、家庭でも口に出して練習できるようにした。スローとナチュラルでスピードの違うモデルを録音し、それを聞いてリピートできるようにした。
 - ・ 原稿を覚えられない生徒には、休み時間や放課後に声をかけ、原稿を言わせてみて、どのくらい練習しているか見届け、継続して練習するように励ました。
- (エ) お客の反論に即応できない可能性のある生徒について
- ・ 同じ製品を売る生徒が集まる小グループで、練習時間や「作戦会議」の時間をとり、お客の、どう応答して説得するかを考え合う機会をもった。その時、教師が小グループをまわり、生徒の求めに応じて表現を例示した。

単元を通した継続的な手だて

帯活動として、「イマジネーション・ゲーム」と「まるごとインプット」を継続して行った。

(ア) 「イマジネーション・ゲーム」

「イマジネーション・ゲーム」は、相手が分かるまで言い換えて説明する力を付けることができる活動である。単語でもよいのでできるだけ速く臆せずに表現する姿勢を身に付けることもできる。また、ゲームの後、「どのような英語を使ったら相手がわかったか」を問うことによって有効な表現を学ぶことができる。文法的な正しさよりも、メッセージを伝えることを優先する。

<方法>

ペアでじゃんけんをする。負けた方は黒板を見ないように後ろを向く。

教師が「あるもの」を黒板に書く。勝った方が黒板に書かれた「あるもの」をペアのもう一人に当ててもらえるように英語で説明する。相手が分かるまで、言い換えたり、例をあげたりして説明を続ける。

説明する役と当てる役を交代して、と同様に行う。

<例>

It's something which makes you warm. It's a table which has a heater. You use it in winter. You can eat *mikans* and watch TV. < 答え > こたつ

(イ)「まるごとインプット」

製品の売り込みとそれに対するお客の反応の1つの例として、その場面で使用される英語に慣れるために音読する。「1分間にどれだけすらすら読めるか」を目安にして取り組ませる。(参考資料1 を参照)

6 参考資料

資料1；本単元で使用した学習プリント及び活動の方法

第1時で使用した学習プリントの一部

a) 場面設定の確実な理解のために、英語による演示のあとで配布する。

あなたはある電気店の店員です。このたび留学生の方のために、「留学生歓迎！売り出しセール」を行うことになりました。

店長さんからの指令 (Mission) は次のようです。

- (1) お客さんに親切にする。その製品の魅力や必要性を理解していただき、納得して買っていただくこと。留学生の方は、本当に必要な物や、より良い物を求めて、いろいろな質問をしたり、詳しい説明を求めたりするだろう。時には反論をされることもあるだろう。その質問や要望、反論にもすばやく応対して、買っていただけるよう心がけること。
- (2) 留学生の方は、日本に来たばかり。家電製品などをまだほとんどもっていない。売り込みのチャンスはある。ただし、相手は日本語がほとんどわからない。したがって日本語の使用はなしとする。製品説明用の当社特製パンフレットを有効利用すること。あなたは、英語担当者としてこの店で働いている。原稿はあってもよいが、原稿を見ながら説明することのないよう、笑顔でお客さんの顔をみて説明すること
- (3) すでに値引きはしてある。これ以上の値引きをすると利益がでないので、値段交渉には応じない。ただし、「お値打ち価格」(It's sale price.)であることは言ってもよい。
- (4) 制限時間は2分とする。2分を超えたとお客さんは帰ろうとする。また、店としてもまた別のお客さんに対応していく必要がある。2分間をフルに使って交渉し売り込みを成功させよう。

電気店の名前は Enami Den です。

b) 話す内容をもたせるために使用する。

「留学生歓迎！売り出しセール」で品物を売り込もう。

- (1) あなたのグループは、何を売ることにしましたか。相談して一つ決めましょう。

()

(例)

a washing machine, an electric blanket, a computer, a cell phone,
an air conditioner, a couch, a television, a *kotatsu*, a rice cooker,

- (2) その製品には、どんな魅力や必要性があるでしょうか。「こんなに便利」「ないとこんなに困る」「これは新製品で今までとここが違う」など、売り込むポイントを考え箇条書きにしましょう。

・
・

- ・
・
(3) 上の箇条書きをもとに、あなたが店員として、製品を売り込む時に話す英語を書いてみましょう。

第2・3・4時で使用した学習プリントの一部

- ・生徒が必要に応じて使うことができるように、英語表現を例示する。

日本にきた留学生に、製品を絶対買ってもらえるように、次の表現を用いて売り込もう。

< 買ってもらえるよう勧める >

「何か(品物を)お探しですか」「～を買ってくれませんか」と頼む

May I help you? Do you need (もの)? May I interest you (もの)?

あなたは()が必要です。それは(こうゆうわけで)・・・と説明する。

You need (もの), because

それがないと困る・・・そのわけは、・・・と説得する。

Without (ウイズアウト) it, you would (ウツド)..... because,.....

For example と例をあげて説明する。

比較して「(もの)は(もの)よりいい」と薦める。

(もの) is better than (もの)。

それは、日本で/世界で一番(よい)ものだと薦める。

It is the (best) thing in Japan. / in the world.

事例をあげて説明する。「あるとこんなよいことがあるよ。」「ないとこんなふうに困るよ。」

(例) フランスでは、昨夏、猛暑のため多くの人が亡くなった。日本の夏も同じくらい暑い。だから、エアコンが必要である。エアコンは、あなたの命を救う。

In France there were many people that died from the hot weather. The summer in Japan is as hot as it was in France. So you need an air conditioner. The air conditioner will save your life.

第3時で使用した学習プリントの一部

「お客として、本当に必要な物を納得して買う方法を考えよう」

あなたは、日本に来て間もない留学生です。電気店の店員さんは、あなたになんとか買ってもらおうと説得するはず。あなたは、簡単に買わされないように、「・・・だからいいりません。」と断る理由を考え、店員さんから納得のいく説明を聞きたいものです。どのように断るか、または詳しい説明を求めるのか、英語で書いてみよう。

第4時で使用した学習プリントの一部

- ・課題を生み出す時に配布する。

「お客さんを説得して買ってもらえるように、いろんな方法を考えよう」

お客さんも、詳しい説明を求めたり、様々な要望を述べたりしてきます。そこであなたは店員として、その製品のよさを具体的にアピールする必要があります。「ないと困る」「日本では絶対に必要だ」など必要性を具体的に話して説得することもよいでしょう。そこで、予想されるお客さんの質問等と、それに対してどう対応するのかを考えましょう。

「特性パンフレット」にイラストを書いたり、チラシやパンフレットの切り抜きを貼って、説明するときに使いましょう。

第5時で使用した学習プリントの一部
 ・課題の確実な理解のために配布する。

「カリスマ店員」になろう！

お客さんを説得して売り込むのが上手な「カリスマ店員」の条件は・・・
 製品の魅力や必要性を具体例をあげて説明できる。
 お客さんの要望や質問等にすばやく対応できる。
 そのためにもまず、原稿を完全に覚えましょう。パンフレットの図やイラストを示して説明します。

帯活動について

・「まるごとインプット」についてのプリント
 ここに出てくる表現をまるごと覚えて、いつでも使えるようにしよう。
 『まるごとインプット』 1分以内ですらすら読めるように練習し、覚えましょう。

英語	日本語
<p><u>Couch</u> Sales clerk: Hello! Customer: Hello! Sales clerk: May I interest you in a <u>couch</u> today? Customer: No thanks, I don't need <u>a couch</u>. I have a lot of chairs in my house. Sales clerk: A couch is a lot softer and has more cushions than a chair. Customer: I don't know where I would put a <u>couch</u>, and it might be very heavy. Sales clerk: <u>Actually</u>, (アクトアリアリ) our couches are very lightweight(ライトウエイト) and are not hard to move around at all. If you have guests over to your house, I think they would like sitting on a couch <u>instead of</u> a chair. Customer: My friends asked me to buy a couch, I will take it!</p>	<p><u>カウチ(ソファ)</u> 店員: いらっしゃいませ。 お客: こんにちは。 店員: カウチについて紹介させてもらってよろしいですか。 お客: いいえ、けっこうです。<u>カウチ</u>は必要ありません。家にいすがたくさんあります。 店員: カウチは、いすよりずっとやわらかいですし、クッションがたくさんありますよ。 お客: どこに<u>カウチ</u>を置いたらよいかわかりません。それにとても重くありませんか。 店員: <u>実は</u>, 私たちのカウチはとても軽く、移動させるのに、全く難しくありません。もし、あなたがお客さんをむかえたら、<u>いすのかわりにカウチ</u>にすわるのを好まれると思います。 お客: (そう言えば)友人は、カウチを買うように私に頼んでいました。買いましょう！</p>

読めないところはないか、チェックしましょう。(はじめはかなをふってもいいですよ)

1分間に何回どこまで読めましたか (例) 1 回目の 番まで

() 回目の () 番まで

() 回目の () 番まで

() 回目の () 番まで

() 回目の () 番まで

その他、勧めるときに有効な表現

It is very (役に立つ useful, helpful, 便利です convenient コンビニエント)

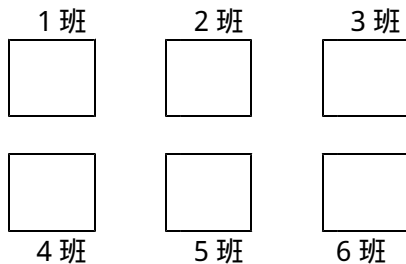
自分が売り込もうとする製品が載っている広告やカタログを集めてきてください。

一人一人に『売り込み用オリジナルパンフレット』を作成してもらいます。

「特製パンフレット」について

広告チラシや通信販売のカタログなどから、製品の写真を切り取ったり、自分でイラストを描いたりして、製品の魅力や必要性を説明する材料を作成する。8つ切り画用紙を用いる。ただし、文字は書かない。また、裏に原稿を書くことは禁止する。家で作ってくるように指示するとともに、用意できない生徒に渡すことができるように、教師もチラシやカタログを集めておく。

製品の売り込み時のローテーションの方法



各班の の生徒は、時計回りに1つ隣の班に移動し、「店員」として自分の売り込むべき製品を売り込む。次に各班の の生徒が、時計回りに2つ隣の班に移動し、「店員」として売り込む。同様に、各班 の生徒は3つ隣、 の生徒は4つ隣の班に移動し、製品を売り込む。

資料2：生徒の作品および発話例

生徒が作った「特性パンフレット」の例（写真）



生徒の発話例

< air conditioner を売り込む店員役 A と留学生（お客）役 B の対話 >

A: Hello. Welcome to Enami Den. May I help you? I think you need an air conditioner.

B: No, thank you. I have an oil heater.

A: Oh, the oil heater makes the air dirty. It makes a lot of CO₂. It's not good for your body, but this air conditioner makes "minus ion". It is good for your health. Look at these flowers. This flower is dead in the dirty air from the oil heater, and this flower is fine in the clean air from the air conditioner.

B: The air conditioner is very expensive, isn't it?

A: No, it is not. You can use it in the summer too. In Japan you need the air conditioner in the summer, because the Japanese summer is very hot. You will use it almost everyday. So it is not expensive. And today this is the sale price. You should buy one.

B: OK. I'll take it.

A: Thank you!

< washing machine を売り込む店員役 A と留学生（お客）役 B の対話 >

A: Hello. Welcome to Enami Den. Do you have a washing machine?

B: No, I don't. I don't think I need a washing machine, because I go to the coin laundry.

A: Oh, you go to the coin laundry. In the winter, it is very cold outside.

B: I don't like the cold but it's OK.

A: You have to go to the coin laundry and wait there for some time. Look at this pamphlet. This washing machine is NEW! This is automatic. You just push this button and it washes and dries your clothes. You can relax and save time. You can watch TV and read a book at home while

washing. So this washing machine is very useful. Would you like to buy it?
 B: OK. I'll take it.
 A: Thank you very much.

< television を売り込む店員役 A と留学生（お客）役 B の対話 >

A: Hello. Welcome to Enami Den. May I interest you in a television?

B: Oh, I don't watch television. I don't understand Japanese TV programs.

A: You need information. Without a television, you would not get the latest news.

B: I use the Internet. I can read English sites.

A: The Internet is useful, but you can enjoy Japanese dramas, music programs and movies.

This television is a new type of television. It is bilingual. So you can hear the programs in English too. It is good for you to watch Japanese TV programs to learn the Japanese language and culture.

B: I have to learn Japanese. OK. I'll take it.

A: Thank you!

活動の様子（写真）



資料 3 : 3 年選択英語 “ Creative Learners Course ” の年間指導計画

選択教科としての「外国語（英語）」の指導に当たって

< 学習指導要領より >

『選択教科としての「外国語」においては、生徒の特性などに応じ多様な学習活動が展開できるよう、第 2 の内容その他の内容で各学校が定めるものについて、課題学習、コミュニケーション能力の基礎を培う補充的な学習、発展的な学習などの学習活動を各学校において適切に工夫して取り扱うものとする。』



本事例における 3 年生 選択英語科 “ Creative Learners Course ” について

“Creative Learners” とは、「自分を豊かに表現する」「新しい学び方を身に付ける」「必修で行わない活動や内容に挑戦する」学習者を目指す、の意で命名した。

選択英語 **Creative Learners Course** のねらい（年間 3 5 時間、週 1 回）

ア) 必修の英語で学んでいることを関連させ、よりスムーズに運用できる力を高める。

「自分を表現する」シリーズ

イ) 学校の授業以外で、自分自身で英語を習得していく方法を紹介し、自ら学習する習慣を身に付ける。 「自分でできる」シリーズ

ウ) 必修の英語で、できない活動や新しい内容に挑戦する。 「自分を開拓する」シリーズ

指導計画立案に当たっての留意点

・必修教科との関連を考慮する。どの時期に、どんな力を伸ばすために、どんな言語材料を

用いて、どんな言語活動をすると効果的かを考える。

- ・週に1時間であるため、意識を連続させることが難しいことがある。そこで、連続したユニットを組む場合と、1単位時間で完結する場合とを考える。
- ・興味・関心をもって選択の時間に取り組めるよう、多様な活動を設定し、学習活動に変化をつける。その際、活動はいろいろあっても、生徒の意識がつながっていくように、テーマをもたせ、一つ通すものになるよう工夫する。まとめごとに「～シリーズ」のように名付ける。



本単元について

単元名：「日本の製品を売り込もう」(全6時間)

(3年選択“Creative Learners Course”の中の「自分を表現する」シリーズ)

必修の時間に、関係代名詞や接触節、現在分詞、過去分詞による後置修飾を学習する時期を考え、それらの言語材料を用いた言語活動ができるよう10月から11月にかけての時期に設定した。発展的な学習となるよう、表現活動を重視した。

3年生英語選択“Creative Learners Course”の年間指導計画(別紙)