

# 英語アウトプット活動における 学習者支援： 感情的要素から導かれる方略

坂本美枝（サイバー大学）

半田純子（青山学院大学）

宍戸真（東京電機大学）

阪井和男（明治大学）

新田目夏実（拓殖大学）

日本英語教育学会 第45回年次研究集会（2015/03/07）

- 学習支援方略の前提：発話ドリル講座について
- 受講者の感情についての相関から見られる結果
- **学習支援方略の提案**
- まとめ

## 目次

# 学習支援方略の前提： 発話ドリル講座

## 発話ドリル講座

◇2013年5月～6月に開講

◇都内の大学生が参加（1-4年生：93名）

◇事前のレベルチェック

→同レベルのグループへ

◇フィリピン人準英語母語話者講師1名と  
学生最大4名の少人数対面講座

◇1レッスン90分、全20レッスン

発話ドリル講座の概要①

## 発話ドリル講座

◇「カランメソッド」(50分)ののうち  
「トピック・カンバセーション」(25分)



「カランメソッド」講師が質問し、受講者が解答：パターン・プラクティスの一種  
「トピック・カンバセーション」トピックが与えられた自由会話活動

発話ドリル講座の概要②

「カランメソッド」：講師が質問し、受講者が解答する→パターン・プラクティスの一種

- ◇講師の発話スピードが速い
- ◇受講者の解答形式が定められている
- ◇受講者が即座に解答できない場合、講師は解答を待たずに正解を発話し、受講者はそれを繰り返す
- ◇反復練習重視
- ◇豊富なフィードバック

## 発話ドリル講座の概要③

## 【調査項目】

- リスニング／スピーキング到達度自己評価指標
- 受講時感情
- フロー状態

発話ドリル講座における調査項目①

## 調査項目：リスニング／スピーキング到達度自己評価指標

- ◇英検Can-doリスト<sup>[1]</sup>を元に、代表的なL/Sスキルに点数を付した20項目のリスト
- ◇講座前後に受講者は「できる」と思う項目を選ぶ
- ◇到達度の自己評価が点数化される

[1] 英検Can-doリスト.

<http://www.eiken.or.jp/eiken/exam/cando/list.html> (2014年9月29日アクセス)

## 発話ドリル講座における調査項目②



リスニング到達度自己評価項目	英検レベル	ポイント
a (外国の文化や生活様式を紹介するなど) 内容が簡単であれば、英語で行われる授業や研修を理解できる。	2級	1
b (呼び出しのアナウンスやイベントの情報など) 館内/場内放送を聞いて、重要な情報を理解できる。	2級	1
c (商品のサイズ、値引き率、在庫があるかどうかについての情報など) 買い物をする際に、店員が行う簡単な説明を理解できる。	2級	1
d (スピーチや講義など) 自分が興味のある話題についての、非常に長い会話や独白を理解できる。	準1級	2
e テレビやラジオのニュース番組で、主要な点を理解できる。	準1級	2
f (電車の乗り換えについての指示や遅延について説明するお知らせなど) 飛行機や公共交通機関を利用する際に、指示やお知らせを理解できる。	準1級	2
g 自分の仕事や専門分野に関連していれば、電話で注文や問い合わせの内容を理解できる。	準1級	2
h (一般教育のために行われるスピーチや講義など) 幅広い話題や問題についての、非常に長い会話や独白を理解できる。	1級	3
i (イベントを計画する会議や職場での会議など) 会議に参加する際に、議論の内容を理解できる。	1級	3
j 政治や経済関連の話題について、テレビやラジオのニュースを理解できる。	1級	3

## スピーキング到達度自己評価項目

	英検 レベル	ポイ ント
a (遅刻や欠席の理由を説明するなど) 日常生活で起こる身近な状況を説明できる。	2級	2
b (色やサイズ、値段など) 買い物をする際、店員に、自分が探しているものを説明したり、自分の好みを伝えたり、簡単な質問をしたりできる。	2級	2
c (「ジェインに折り返し電話してと伝えて」「今日は会議に行けないとジョンに伝えて」など) 簡単な伝言をすることができる。	2級	2
d (研究課題の結果を発表する、仕事でプレゼンを行う、など) 自分が研究／調査した話題について詳細に話すことができる。	準1 級	4
e 自分の仕事や専門分野に関連していれば、講義やプレゼンなどの内容について、質問したり意見を表明したりできる。	準1 級	4
f (歯医者や美容院に予約を入れるなど) 決まりきった事柄であれば、作業ややり取りを電話で処理することができる。	準1 級	4
g 読んだ本や見た映画について、あらすじを説明できる。	準1 級	4
h 現代の社会問題や時事問題について、意見を表明したり質問をしたりできる。	1級	6
i (イベントを計画する会議や職場での会議など) 会議に参加する際に、意見を交換したりコメントしたりできる。	1級	6
j (スケジュールの変更や値段交渉など) 幅広い話題について、電話で交渉できる。	1級	6

## 調査項目：受講時感情

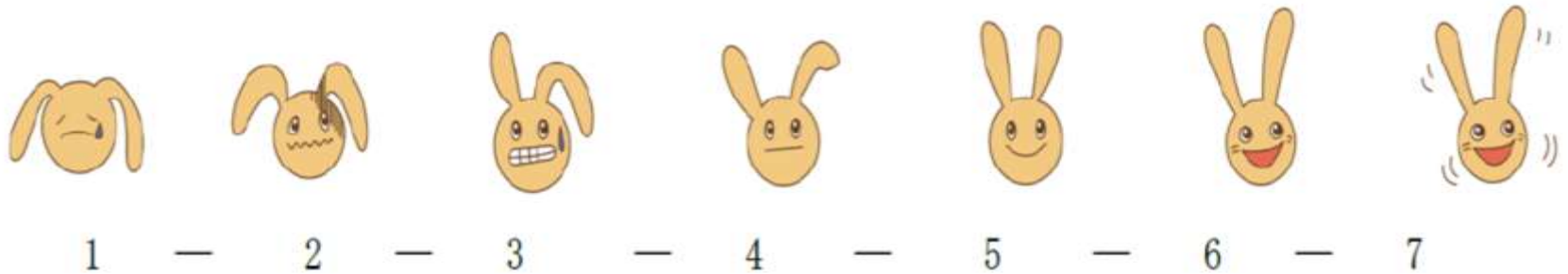
- ◇SAN感情測定スケール<sup>[2]</sup>を用いて計測
- ◇毎回のレッスン終了時に調査（最大20回）
- ◇受講中どのような感情をもったかを調査

[2] 阪井和男・有賀三夏・内藤隆, 「SAN感情測定スケール」, 2013年.  
<https://dl.dropboxusercontent.com/u/12166972/siing-SAN-emotion-scale-v11.pptx> (2014年9月16日アクセス)

## 発話ドリル講座における調査項目③

## SAN感情測定スケール：顔のイラスト

Q5. あなたの今の心境にもっとも近い絵をひとつだけ選んでください。



表情の説明：「1:グスン」「2:マズイ...」「3:エッ!」  
「4:んっ」「5:ヨシ」「6:ヤッター」「7:ワクワク」

**発話ドリル講座における調査項目③**

## 調査項目：フロー状態

◇フロー状態：一つの活動に深く没入しているので他の何ものも問題となくなることになる状態、その体験それ自体が非常に楽しいので、純粋にそれをするということのために多くの時間や労力を費やすような状態[3]

◇10項目のリストに5件法で回答[4]

◇毎回のレッスン終了時に調査（最大20回）

[3] M・チクセントミハイ／今村浩明訳『フロー体験 喜びの現象学』（世界思想社、1996）p. 5

[4] 石村郁夫、「フロー体験の促進要因とその肯定的機能に関する心理学的研究」, PhD Thesis, 筑波大学人間総合科学研究科ヒューマン・ケア科学専攻, 2008年.

## 発話ドリル講座における調査項目④

## フロー状態チェックリスト

番号	質問内容
1	チャレンジ（挑戦）している
2	うまくやる自信がある
3	目標に向かっている
4	うまくいっている
5	完全に集中している
6	思いのままに動いている
7	我を忘れている
8	コントロール（うまく対応）できる
9	時間を忘れている
10	楽しんでいる

※「能力への自信」(2,4,6,8)、「肯定的感情と没入による意識経験」(5,7,9,10)、「目標への挑戦」(1,3)

# 相関から見られる結果

# L/S到達度自己評価指標・受講時感情・フロー状態の相関係数

	受講時感情				自己効力感						フロー状態		
	初期	ピーク	終了	ピーク・エンド	PreL	PostL	ΔL	PreS	PostS	ΔS	自信	肯定・没入	挑戦
感情	初期	1											
	ピーク	0.384	1										
	終了	0.292	0.320	1									
	ピーク・エンド	0.371	0.589	0.954	1								
自己評価	PreL	0.092	-0.201	-0.051	-0.107	1							
	PostL	0.084	-0.130	-0.170	-0.186	0.559	1						
	ΔL	-0.020	0.097	-0.111	-0.064	-0.571	0.360	1					
	PreS	0.291	0.117	0.079	0.104	0.749	0.433	-0.413	1				
	PostS	0.213	0.018	0.070	0.065	0.612	0.603	-0.091	0.706	1			
ΔS	-0.080	-0.123	-0.005	-0.044	-0.123	0.262	0.398	-0.313	0.450	1			
フロー	自信	0.241	0.296	0.183	0.250	0.177	0.038	-0.160	0.337	0.192	-0.167	1	
	肯定・没入	0.091	0.356	0.143	0.234	0.025	0.002	-0.026	0.000	-0.085	-0.115	0.526	1
	挑戦	0.187	0.451	0.098	0.226	0.033	0.023	-0.014	0.128	0.044	-0.102	0.814	0.695

※ここで、次の略記法を用いた。『自己効力感』分類の「PreL」はPre-Listening、「PostL」はPost-Listening、「ΔL」はΔListening (= PostL - PreL)、「PreS」はPre-Speaking、「PostS」はPost-Speaking、「ΔS」はΔSpeaking (= PostS - PreS)、「フロー状態」分類の「自信」は「能力への自信」、「肯定・没入」は「肯定的感情と没入による意識経験」、「挑戦」は「目標への挑戦」を示す。



## 【受講者全体についての結果】

- A) 初期感情の高さは学習継続率に大きな影響を及ぼす
- B) 受講者の授業に対する感情は終了時の状態でほぼ決まる
- C) 「能力への自信」が高い者は「目標への挑戦」も高い
- D) 「ピーク感情」の強い者は「目標への挑戦」にも積極性が見られる
- E) 受講前にSpeakingに自信をもつ者は、Listeningに対しても強い自信をもっている
- F) 受講後のListeningに自信をもつ者は受講後のSpeakingにも中程度の自信をもっている
- G) 受講前にSpeakingに自信をもつ者ほど受講後もSpeakingに強い自信をもつ
- H) 受講前にListeningとSpeakingともに自信のない者ほどListeningの伸びが大きいと自己評価している
- I) SpeakingよりもListeningの分野で自己効力感を向上させている

**相関から見られる結果①**

### 【初期低感情群についての結果】

- J) 低初期感情グループの受講者の場合、受講後のSpeaking評価はほぼSpeakingの伸びで決まる
- K) 「初期感情」が低い者は、それがSpeakingに関わる自己効力感の低さに反映し、Listeningの自己効力感が「終了感情」に反映している
- L) 低初期感情群の場合、受講前のSpeakingの自信のなさが「能力への自信」の低さに反映し、「ピーク感情」の高さが「目標への挑戦」を高めている

相関から見られる結果②

# 学習支援方略の提案

# Listening/Speaking授業

◇少人数

◇パターン・プラクティス等「発話ドリル」の要素を含む

◇コミュニケーション・タスクの要素を含む

想定する授業モデル

結果A：初期感情の高さは学習継続率に大きな影響を及ぼす。



第1講において肯定的な感情を引き出すことが望ましい。

**方略1【興味・関心】** 教員は、所属学部／学科などに照らして、学生の興味を惹きそうなテーマやトピックについて学習できるよう準備しておく。そのうえで、学習者に授業の内容の紹介（これから何を体験できるか）や習得を目指すスキル（これから何ができるようになるか）について説明するなどし、「これからの授業」に興味・関心を抱かせる。

**学習支援方略：講義全体におけるタイミングに関わる支援①**

**方略2【適切なレベル／目標】** 教員は、授業の内容や習得スキル（授業概要／授業目標）から、何にもっとも意識的に取り組むか（苦手を克服する／得意分野を伸ばすなど）、自分なりに優先順位をつけた「学習目標リスト」を学習者に作成させ、さらに目標を達成するための学習方略を工夫させる（自学習の予定表など）。

**方略3【支援／フィードバック】** 教員から激励のメッセージを発するなど、授業中に「支援が期待できる」ことを学習者に認知させる。また、オフィスアワー等コンタクト情報を伝え、授業外で支援が得られる具体的な方法を周知する。

**学習支援方略：講義全体におけるタイミングに関わる支援②**

**方略4**【心地よい学習の場の設定】教員は、指名された学習者が解答しにくくなるような、威圧的な雰囲気避けるべきである。発言しやすい雰囲気になる要素として、①一解答あたりの解答時間が短くなるよう、多くの問題を扱い、多くの学習者が解答するよう心掛ける、②解答の形式が容易にわかるなど、解答しやすい出題を心掛ける、③解答者が戸惑っている場合には、教員が正解を発言して復唱させ、解答者の発言を長く待たない、④学習者の気持ちを察し、親しみやすい態度で接する、などの工夫が考えられる。

**学習支援方略：講義全体におけるタイミングに関わる支援③**

結果B：受講者の授業に対する感情は終了時の状態ではほぼ決まる。



最終回の授業終了時に肯定的な感情をもっていることが望ましい。

**方略5【成功体験／代理経験】** 学習者が、自分ができたこと、他者ができたことを振り返る。この際、「できなかったこと」に極度の注目が集まることのないように、「できたこと」について話し合ったり、記載した意見を回覧したりするよう誘導する。

**学習支援方略：講義におけるタイミングに関わる支援④**



**方略6**【言語的説得】改善点や課題について教員から激励／アドバイスを与える。この際には、十分に配慮しつつ、未達成のタスクやスキルについても「改善点」として言及するべきである。

**学習支援方略：講義全体におけるタイミングに関わる支援⑤**

結果C：「能力への自信」が高い者は「目標への挑戦」も高い。

結果D：「ピーク感情」の強い者は「目標への挑戦」にも積極性が見られる。



新しい課題や未習得のスキルへの挑戦を容易にするのは、自己効力感やより包括的な肯定的感情である。授業においてはこのような感情を喚起するとよい。

**学習支援方略：学習者の意欲に関する支援**

①

**方略7【成功体験】** 段階的なタスク設定によって学習者を成功体験へと誘導する。

**方略8【代理体験】** 協調学習によって、同レベルの（同じレベルのチームを組んでおくことが望ましい）他者の成功を学習者が認識する。

**方略9【フィードバック】** 教員から「このようなスキルが身についた」など、肯定的フィードバックを与える。

**学習支援方略：学習者の意欲に関する支援**

②

**方略4**【心地よい学習の場の設定】教員は、指名された学習者が解答しにくくなるような、威圧的な雰囲気避けるべきである。発言しやすい雰囲気になる要素として、①一解答あたりの解答時間が短くなるよう、多くの問題を扱い、多くの学習者が解答するよう心掛ける、②解答の形式が容易にわかるなど、解答しやすい出題を心掛ける、③解答者が戸惑っている場合には、教員が正解を発言して復唱させ、解答者の発言を長く待たない、④学習者の気持ちを察し、親しみやすい態度で接する、などの工夫が考えられる。

## 学習支援方略：学習者の意欲に関する支援

③

結果E：受講前にSpeakingに自信をもつ者は、Listeningに対しても強い自信をもっている。

結果F：受講後のListeningに自信をもつ者は受講後のSpeakingにも中程度の自信をもっている。

結果G：受講前にSpeakingに自信をもつ者ほど受講後もSpeakingに強い自信をもつ。

結果H：受講前にListeningとSpeakingともに自信のない者ほどListeningの伸びが大きいと自己評価している。

結果I：SpeakingよりもListeningの分野で自己効力感を向上させている。

## 学習支援方略：授業構成面での支援①

音声に関わる英語スキルの習得においては、インプット（Listening）のほうがアウトプット（Speaking）よりも効果を実感しやすい。そして、Listeningスキルの向上がSpeakingスキルの向上へとつながっていると学習者は感じやすい。

**学習支援方略：授業構成面での支援②**

**方略7**【成功体験】段階的なタスク設定によって学習者を成功体験へと誘導する。

**方略10**【課題の組み立て】実際に発話活動を含む授業であっても、まず一定の時間をListeningアクティビティに充て、スキル向上を目指す（あるいは、レッスンごとのモデルダイアログなどについて「聴いてわかる」という状態にしておく）ことが効果的である。

**学習支援方略：授業構成面での支援③**

結果J：低初期感情群の受講者の場合、受講後のSpeaking評価はほぼSpeakingの伸びで決まる。

結果K：「初期感情」が低い者は、それがSpeakingに関わる自己効力感の低さに反映し、Listeningの自己効力感が「終了感情」に反映している。



第1回受講時に肯定的な感情をもたなかった受講者は、Speakingに関する自信がない傾向にある。しかし、そうであってもSpeakingスキルの伸びを実感できる場合がある。その場合はSpeakingに対する自己効力感も高まる。さらに、Listeningスキルへの自信がつけば、受講終了時の感情は肯定的になる。

## 初期低感情群への学習支援方略①



**方略11**【授業の構成】まずListening活動に十分な時間を使って、Listeningスキルへの自信をつける。受講者全体についての結果（E-I）から、Listeningスキルの向上はSpeakingスキルの向上につながると学習者は感じやすいため、Listeningで自信がつけばSpeakingでの成功体験も得やすいと考えられる。さらに、毎回のレッスンにおいてListeningスキルへの自信が高まっていけば、講座の終了時に少しずつ肯定的感情が高まっていくことも期待できる。

## 初期低感情群への学習支援方略②

結果L：低初期感情群の受講者の場合、受講前のSpeakingの自信のなさが「能力への自信」の低さに反映し、「ピーク感情」の高さが「目標への挑戦」を高めている。



受講者全体では以下のような結果

結果C：「能力への自信」が高い者は「目標への挑戦」も高い。

結果D：「ピーク感情」の強い者は「目標への挑戦」にも積極性が見られる。

## 初期低感情群への学習支援方略③

この講座は「発話ドリル」が主な活動であったため特異な結果と思われるが、受講初期に肯定的な感情をもてなかった学習者は、発話に苦手意識をもっているために自己の能力に自信がもてない。よって、新しい課題や未習得のスキルへの挑戦へ向かわせるには、受講中にどれだけ肯定的な感情を伸ばせるかが重要である。

## 初期低感情群への学習支援方略④

**方略7【成功体験】** 段階的なタスク設定によって学習者を成功体験へと誘導する。

**方略8【代理体験】** 協調学習によって、同レベルの（同じレベルのチームを組んでおくことが望ましい）他者の成功を学習者が認識する。

**方略9【フィードバック】** 教員から「このようなスキルが身についた」など、肯定的フィードバックを与える。

## 初期低感情群への学習支援方略⑤

**方略4**【心地よい学習の場の設定】教員は、指名された学習者が解答しにくくなるような、威圧的な雰囲気避けるべきである。発言しやすい雰囲気になる要素として、①一解答あたりの解答時間が短くなるよう、多くの問題を扱い、多くの学習者が解答するよう心掛ける、②解答の形式が容易にわかるなど、解答しやすい出題を心掛ける、③解答者が戸惑っている場合には、教員が正解を発言して復唱させ、解答者の発言を長く待たない、④学習者の気持ちを察し、親しみやすい態度で接する、などの工夫が考えられる。

## 初期低感情群への学習支援方略⑤

まとめ

- 想定する授業：Listening/Speaking授業  
→パターン・プラクティス等「発話ドリル」とコミュニケーション・タスクの2つの要素を含む。

- 学習支援方略

- ◇講義全体や各回授業におけるタイミングに関わる支援
- ◇学習者の意欲に関する支援
- ◇授業構成面での支援
- ◇初期低感情群への学習支援方略

まとめ

## ARCSモデル(John M. Keller)[5]

- Attention（注意）  
取り組む学習活動にひきつける
- Relevance（関連性）  
学習者にとって意味のある学習であることを認識させる
- Confidence（自信）  
成功体験をさせ、自信を持たせる
- Satisfaction(満足感)  
学習者が楽しさや達成感を感じるように工夫し、称賛の言葉をかける

[5] Keller, J. M., *Motivational Design for Learning and Performance: The ARCS Model Approach*. New York: Springer, 2010.

**関連理論：ARCSモデル**



## 自己効力感(A. Bandura)<sup>[6]</sup>

- **成功体験**：学習者に成功体験をさせる
- **代理経験**：他者が成功したのを見て、自身にもできそうだと感じてもらう
- **言語的説得**：第三者から、自分自身は目標を達成するのは可能（君にはそれができる）と言われる
- **生理的な現象や感情の変化への対処**：緊張や不安から、自身に起こる体や感情の変化をよく認識し、自分の状態を理解する

[6] Bandura, A., *Self-efficacy: The exercise of control*, New York: W.H. Freeman, 1997.

**関連理論：自己効力感**

謝辭

下記企業のご厚意に深く御礼を申し上げます。

- QQイングリッシュ
- 内田洋行

謝辞

ご清聴ありがとうございました