

教科「情報」の総合課題としてのグループワーク実践報告

千葉県立 ○○○○ 高等学校 ○○ ○○ (情報)

研究の概要

この研究は、総合課題のテーマとして「架空旅行会社」を設立し、ツアーの企画から総括までをグループワークで取り組ませた実践報告である。

課題の考案に際しては、コミュニケーション能力の育成を念頭に置いた。また、私が民間企業で勤務した経験を生かし、実社会を体感させる工夫をした。特に、プレゼンテーションの相互評価には、点数制度に競争原理を取り入れた。平成 16 年度より 6 年間にわたり、3 校において実践しているが、多角的な観点での指導が必要だった。

その指導内容を、授業の資料と生徒が作成した作品を基に紹介し、得られた結果を検証する。

【キーワード】 総合課題、架空旅行会社、グループワーク、業務報告書、相互評価
Web コンテンツ利用許諾、メールの活用、プレゼンテーション、総括

1 はじめに

この総合課題は千葉県立野田北高等学校、千葉県立野田中央高等学校、千葉県立沼南高等学校の3校で実践している。

千葉県立野田中央高等学校（平成 19 年度、千葉県立野田北高等学校と千葉県立野田高等学校が統合）は千葉県の最北部に位置し、素朴な生徒が多く、部活動や学校行事が盛んである。情報は 1 年次に情報 A（2 単位）を全員が履修し、3 年次に自由選択の中から情報 B（2 単位）を選択できる。学校の柱の一つとして資格取得に力を入れており、情報では野田商工会議所と協力し、同会議所主催のパソコン文書実用検定が取得できる。

千葉県立沼南高等学校は平成 19 年度に野球部が夏の全国大会の千葉県予選で決勝戦に駒を進め一躍有名になった。2 年次より健康スポーツ、情報ビジネス、環境サイエンス、文化コミュニケーションの 4 学系に分かれる。全国商業高等学校協会の簿記実務検定・情報処理検定・ワープロ実務検定の 1 級を取得する生徒もあり、長引く不況の中で就職率 96% を達成している。情報は 1 年次に情報 A（2 単位）を全員が履修し、3 年次に情報ビジネス学系と環境サイエンス学系が情報 B（2 単位）を履修する。

2 研究主題について

（1）主題設定の理由

コンピュータ教室での授業は、生徒が単独でパソコンに向かい、操作スキルを学習する場面が多く、バランスの良い解決策を模索していた。

千葉県の県立高等学校にコンピュータ教室が整備されてから 20 数年が経過し、高度情報化社会へ移行する中で、生徒を取り巻く環境も変わり、情報機器や通信インフラが急速に普及・発展した。この間、情報機器への依存や人間関係の構築を苦手とする若者が増加し、事件や事故が目立つようになり社会問題にもなった。このような状況の中で、数学で行っていたコンピュータ教室での授業は、とにかく生徒が黙々とパソコンに向かうことが多かった。

また、学習指導要領改訂の基本方針の一つである「生きる力」の育成と密接につながる「情報活用の実践力」を養わせるためには、情報を主体的に収集・判断・処理し、思考させたり考えをまとめて表現させたりする問題解決型の授業を増やす必要がある。

そこで、これらのことを念頭に置き、教科「情報」が導入された際に、総合課題として「架空旅行会社」のグループワークを考案した。

課題を構築する際は、より実社会に近い形式で、情報機器を道具として使い、生徒が相互にかかわり合い、コミュニケーションを取りながら取り組ませる工夫をした。

（２）研究内容

情報の総合課題として「架空旅行会社」のグループワークを実践するにあたり、下記のア～カを授業の主な目的とした。その指導内容と試行錯誤した経緯を、授業で使用した資料と生徒が作成した作品を基に紹介し、実践で得られた結果を検証する。

ア 課題全般を通じて、実社会に近い形式で実施し、民間企業の擬似的な体験をさせる。

イ 旅行の企画は、自ら調べ、思考し、コンセプトに基づいて話し合いながら作成させる。

ウ グループの作業分担は、進度に合わせて相互にかかわり合い、臨機応変に対応させる。

エ 情報機器の活用は、グループ内で協力し、学び合う学習活動の充実を図る。

オ プレゼンテーションの資料作成を通じ、言語に対する興味関心を高め、表現力を育てる。

カ 相互評価により総合得点を競わせ、学習意欲を高める。

3 授業の概要

（１）実施の状況

平成 16 年度より 6 年間にわたり、3 校において実践している。（p 2 表 1）

千葉県立野田北高等学校と千葉県立野田中央高等学校は第 1 学年の情報 A の授業で実施した。5 人 1 組で班を構成し、2 時間連続の授業で行った。班構成の人数と授業時間はグループワークに取り組ませるにはちょうど良かった。

千葉県立沼南高等学校は今年度、第 3 学年の情報 B（情報ビジネス学系、環境サイエンス学系）において実施中である。4 人 1 組で班を構成し、単時間で授業を行っている。作業に集中できる時間が短い上に、毎時間の業務報告書の提出が慌ただしい。可能であれば、2 時間連続の授業展開が理想的である。

また、両校ともチームティーチングで実施したが、情報科以外の教員との場合が多かった。

年 度	学 校	学 年	クラス数	グループ数
平成 16 年度	千葉県立野田北高等学校	第 1 学年	5	40
平成 17 年度	千葉県立野田北高等学校	第 1 学年	5	40
平成 18 年度	千葉県立野田北高等学校	第 1 学年	3	24
平成 19 年度	千葉県立野田中央高等学	第 1 学年	4	32
平成 20 年度	千葉県立野田中央高等学	第 1 学年	6	48
平成 23 年度	千葉県立沼南高等学校	第 3 学年	2	14
合計（企画したツアーの総数）				198

表 1 実施の状況

(2) 年間指導項目

年間指導項目（第1学年、情報A）は表2の通りである。年度の前半は、総合課題に取り組むための基礎となる内容を総合的に指導した。

月	指導項目
1 学 期	・自己紹介文，案内パンフレット，ビジネス文章作成等（Word） ・統計資料の加工，集計表，グラフ作成等（Excel） ・インターネットのセキュリティ，著作権等 ・通年，始業時にタッチメソッド練習
9	・自己紹介，架空商品のプレゼンテーション（PowerPoint）
10	・個人のプレゼンテーション，グループ内の相互評価 ・架空旅行会社設立
11	・情報収集，ツアー企画，メールによる画像利用の許諾
12	・プレゼンテーション資料作成
1	・プレゼンテーション計画，準備
2	・プレゼンテーション相互評価
3	・総括

表2 年間指導項目（第1学年、情報A）

(3) 架空旅行会社のグループワークの流れ

- ア 会社設立：係分担，旅行先，コンセプト，顧客層，時期，キャッチコピー等を決定。
- イ 基本調査：情報の収集はインターネット，書籍，テレビ番組，パンフレット等を利用。
- ウ 行程決定：旅行の行程はコンセプトに照らし合わせて話し合いながら調整し，決定。
- エ 資料作成：発表用のパンフレット，料金明細表，プレゼンテーションシートを作成。
- オ 画像利用：インターネットの画像はメールで許諾を取得してから利用。
- カ プレゼン：各社ごとに作成した資料を駆使してプレゼンテーション。
- キ 相互評価：評価項目に基づいて相互評価し，総合点は自社の持ち点を他社に分配。
- ク 得点集計：相互評価の総合点を集計し，発表。
- ケ 総括：相互評価を社内で総括し，自社が取得した総得点を各自に分配。

4 指導の実際

まず，この総合課題に取り組ませる前に，実施の可否を判断する必要がある。グループワークにおいては，生徒が自主的に活動する時間が増える。しかし，取り組ませる期間が長期であれば，グループワークを円滑に行えない場合の影響は大きい。年度前半の授業を通じて，生徒同士の人間関係を把握し，生活指導面を含めて十分に指導しておくことが大切である。

そして，生徒の状況を熟慮し，実施するクラスの全てのグループが破綻することなく，最後までグループワークを成し遂げることができるかどうかを見極める必要がある。

次ページより，授業で使ったパワーポイントの資料等を基に，授業の流れを紹介する。

なお，スライドの（9）と（22）は拡大して掲載した。

架空旅行会社

ツアー企画プロジェクトチーム

自主性を重んじます。

■ 気持ちの切り替え！

- ・ グループワークに使う時間
- ・ 全体に指示する時間

■ 仕事を自分で見つける！

- ・ 自分の分担された仕事
- ・ 他人に分担された仕事
- ・ 指示待ち人間は・・・。

コミュニケーション能力を伸ばそう！

総合課題の流れ

■ 会社ごとにツアーのプレゼンテーションをする。

- ・ パワーポイント、パンフレット、料金明細を駆使してプレゼンテーション！

■ 相互評価をして、point を分配する。

- ・ 1社の持ち点＝100 point
- ・ 市場規模＝100 point×8社＝800 point

■ 総得点を集計し、総括する。

- ・ 社内で話し合い、得点を各自に分配する。

旅行の条件

■ 期間：1泊2日（季節は問わない）

■ 場所：日本国内

■ 想定人数：自由

- ・ 複数の場合は旅行全体で一貫していること。

■ 費用：一人当たり10万円まで。

- ・ 想定がカップルツアーであれば、20万円まで。

本当に実施可能なツアーを企画すること！

(1)

まず、このグループワークを実施する前に、生徒の状況を見極め実施の有無を判断した。

40人クラスを5人8社に分けた。分け方は、男女別のグループをくじで組み合わせる、社長を先に決めて構成させる等を試したが、出席番号順で分ける方が、能力や男女比等に差があっても仕事上の人を選ぶことができない実社会と同様で、生徒は違和感を持たなかった。

(2)

年度当初から全体で指導を受ける時間と個別に課題に取り組む時間を明確に「切り替え」させた。これは、グループワークを成功させるための要の一つである。全体に指示する場面では、グループワークを中断し、全員が静かに聞く体制が直ちにとれることが重要である。

また、係分担にとらわれず、臨機応変に仕事を見つけることが大切であることを強調した。

(3)

単にツアーを企画して発表するのではなく、プレゼンを相互評価し、各社の持ち点を分配、その得点を集計し、各社が取得した総合得点を発表する。さらに、取得した得点を社内で総括し、各自に分配する。この一連の流れを事前に伝えた。クラス内に800点の市場があり、それをどれだけ取得できるかが目標であることを意識させた。

(4)

期間は2泊3日では、内容が豊富過ぎて授業時数不足であった。場所も海外旅行を可とすると、メールのやり取りや旅行費用に限界があった。結局、1泊2日の国内限定で落ち着いた。

費用は正規料金を計上させた。生徒は実際に販売されている旅行ツアーの格安料金との差に興味を持つ者も多く、先の授業でその仕組みを解説した。

会社設立1(係分担)

- **取締役社長**
 - ・ 全体のリーダー、業務報告書
- **経理**
 - ・ 料金明細作成 (Excel), 料金の把握
- **広報A**
 - ・ パンフレット作成 (Word)
- **広報B**
 - ・ プレゼンテーション用シート作成 (PowerPoint)
- **情報管理**
 - ・ 著作権等のメール問合せ。
 - ・ サイト管理 (Internet Explorer)

コンセプトを明確にすること！

■ **コンセプト** [CONCEPT]

- ・ 概念。観念。
- ・ 商品やサービス全体に貫かれた、骨格となる発想や観念。

「～のある旅」

会社設立2(基本事項)

- **コンセプト**
 - お金を掛けない。⇔ 豪華に贅沢する。
 - のんびり心を癒す。⇔ とことんアクティブに遊ぶ。
- **顧客数、顧客層**
 - 家族旅行。高校生の卒業旅行。疲れた20代のOL旅行。
 - おじいちゃんとおばあちゃんへのプレゼント。カップル旅行。
- **キャッチコピー**
 - 格安大阪B級グルメ食べまくりツアー！
 - 心を癒す〇〇〇贅沢温泉の旅！
- **日時**
 - 季節、クリスマス、スキー、お花見、海水浴、紅葉、お祭り
- **会社名**
 - 〇〇旅行、〇〇ツアー、〇〇ツーリスト、〇〇観光、
- **行き先**
 - 地域決定(北海道は地域を限定する:札幌・網走・富良野)

本日の業務連絡

- ① 業務報告書の**提出日**です。
- ② 見どころは大小**10か所以上**盛り込む。
- ③ 学習できる**へえ～**と思わせることも調べる。
- ④ 「コンピュータ」→「共有J:」→「情報B」のフォルダを活用。
- ⑤ ④にメールの文章があるので、コピーして利用可。
- ⑥ Web写真の許諾メールは先生の**確認後に送信**する。
- ⑦ 写真利用の**手順を順守**すること。
- ⑧ 中間考査の時に採点します。
- ⑨ **【注意】**ドキュメントフォルダしか保存出来ません！
- ⑩ 社内のファイルのやり取りは④を活用。

(5)

各係の主な作業内容と作成する資料は、
社長：業務報告書（毎時間提出, p 6 表 3）
経理：料金明細表（A 4 版 1 枚）
広報A：パンフレット（A 4 版 2 枚）
広報B：プレゼン用シート（20 枚以上）
情報管理：メールの管理と利用サイトの把握
である。これらの資料を基にプレゼンをする。
進度により係分担を超え臨機応変に作業する。

(6)

まず、全日程に一貫した概念を設定させた。
たとえば、金銭的に贅沢をするか、節約するか、
行動は積極的に遊ぶか、のんびり心を癒す旅行
にするか等のコンセプトを決めさせた。これ
は、ツアーを企画していく中で、いくつかの選
択肢の中から、相談しながら決定する際に指標
となるものの明確にするためである。

また、節約ツアーでも一部豪華は可にした。

(7)

コンセプトを基に旅行先の候補をあげて下
調べを行う。決定後の変更はできないので、プ
レゼン資料の見通しが立ってから、話し合いで
旅行先を決定させる。（p 7 表 4）

北海道は地域限定とし、沖縄は移動手段に注
意させた。下調べで得た方言等を反映する場合
もあるので、旅行先・旅行時期・顧客層が決定
してから、キャッチコピーを決めさせた。

(8)

始業時は、全体にルールの確認や変更の連絡
を段階に応じて行い、共通理解をさせてから、
グループワークに取り組みさせた。

業務報告書は毎時間、加筆して提出させる。
社長が不在の場合は、他の者に代行させた。

提出された業務報告書を基に、各グループへ
の指導を個別に行った。

平成 20 年@月@@日

1 年@組@班

会社名 @@@@

日付, N o を更新する。ファイルも名前を付けて保存名で追加保存する。

業務報告書 N o. @

1. 係り分担

役職	役割	氏名	出欠	業務内容と進行状況
取締役社長	リーダー 業務報告書・台本の作成	@@番 @@@@@@@ ID:ws2009***	出席	仕事分担を相談, 指示。 業務報告書作成。
広報	パンフレットの管理 Word	@@番 @@@@@@@ ID:ws2009***	出席	宿泊先の調査 ・候補2 ペンション七光台(1泊5,600円, 朝食付き, 森の中のお洒落なペンション, 夕 食は近くのBBQ村で!)
広報	プレゼンシートの管理 Powerpoint	@@番 @@@@@@@ ID:ws2009***	公欠	本日, 各自が作業した内容を 具体的に記入すること。 基本調査のコピーでOK。
経理	料金明細表の管理 Excel	@@番 @@@@@@@ ID:ws2009***	欠席	
情報管理	著作権の管理 Mail&お気に入り	@@番 @@@@@@@ ID:ws2009***	X	@@様にお礼のメールを送信。 注意: 4人グループの場合, 上記4名の うち一人がメール担当を兼任すること。

2. 決定事項

行き先	野田
日時	平成 20 年 12 月 24 日 (月) ~ 12 月 25 日 (火)
コンセプト	お金を掛けない。(豪華に贅沢する。) のんびり心を癒す。(とことんアクティブに遊ぶ。)
キャッチコピー	あなたの知らない野田のクリスマスイブを楽しむツアー
対象にする顧客層	20 歳前後のカップル
社名の由来	地元の方で「いらっしやい」の意味を利用しました。

箇条書きにして, 調査した
料金や特徴を記入。
調査内容は書き足して全
て残すこと。

3. 基本調査 (宿泊先, 交通手段, 見所, 食事場所, 学習場所, 名産品, お祭り, など)

【宿泊先】

- ・候補1 ホテル野田 (1泊 9,800 円, 2 食付, 筑波山から昇る朝日が眺められる露天風呂付個室が人気)
- ・候補2 ペンション七光台 (1泊 5,600 円, 朝食付き, 森の中のお洒落なペンション, 夕食は近くのBBQ村で!)
- ・候補3 B & B 中央 (1泊 1,250 円, 2 人部屋, 共同シャワー, 朝食はロールパンと牛乳食べ放題, 安さ日本一!)

【交通費】

- ・飛行機: 羽田空港から那覇空港 JAL 234 便 往復割引で 28,900 円
- ・新幹線: 東京駅から京都駅 新幹線片道 (乗車券 8,800 円 + 特急料金 6,800 円 = 合計 15,600 円)

【見所】

- ・関宿城 (エイサー祭実施日, 場内見学 120 円, 道の駅で先着 20 食限定の「えだめづくし弁当」980 円が人気)
- ・愛宕祭 (旅行設定日に仮装行列あり, メイン通りは歩行者天国, 出店多数, 夜は神社で打ち上げ花火あり)

【食事】

- ・ラーメン野田一番! (背油チャッチャ系の「とんこつ醤油ぜんぶ乗せ」がTVで紹介され人気, 890 円)
- ・スイーツ関宿 (お洒落なログハウスのお店, もろみジェラート 280 円と揚げ饅頭 120 円が話題になっている)

【学習】

- ・キッコーマン野田本社 (記念館で創設からの歴史を野田の発展と共に学習できる)
- ・野田の習慣① アドマチックTVによると「野田の人は醤油が好きで, スイカにも醤油をかけて食べる」らしい。

表 3 業務報告書 (内容は各項目の説明用)

架空旅行会社ツアー企画プロジェクトチーム 2008

表4 旅行先一覧（2008）と
基本事項一覧（2011）

	1組	2組	3組	4組	5組	6組
A社	広島	広島	大阪	岐阜	日光	京都
B社	京都	群馬	札幌	島根	宇都宮	新潟
C社	大阪	京都	京都	愛知	和歌山	京都
D社	山梨	大阪	石垣島	沖縄	福島	千葉
E社	三重	旭川	広島	千葉	広島	大阪
F社	広島	島根	京都	島根	伊香保	大阪
G社	秋田	広島	沖縄	長崎	京都	東京

【情報B】 架空旅行会社ツアー企画プロジェクトチーム 2011

組	社	会社名	場所	コンセプト	季節	顧客層	キャッチコピー
3C	A社	GLA Corp.	長崎	豪華、遊ぶ	夏	20代2人	日本で楽しむヨーロッパの街
	B社	石原 コーポレーション	新潟	思いっきり遊ぶ	冬	社会人	仕事疲れを遊び疲れに！ ～エンジョイ冬の新潟～
	C社	いちやりばちようでー	沖縄	お金をかけない、 遊びまくる	春	高校生の卒業旅行	アクティブに楽しむ沖縄激安旅行！ ～仲間と過ごす大切な時間～
	D社	桑原 コーポレーション	京都	贅沢する、 ゆったり過ごす	9月	カップル	日本に京都があつてよかったなあ ～京都癒しの旅～
	E社	SYAMO★観光	静岡	楽しむ、 きれいになる	夏	OL(25-30)	お茶を飲みながら綺麗になれる？ ～ぶらり女旅～
	F社	MYTK トラベル	山梨	遊んで遊んで また遊ぶ	春	高校生の卒業旅行	遊ぶ！学ぶ！食べる！ 思いで作ろう 山梨ツアー★
	G社	アシバー旅行会社	沖縄	文化を楽しむ	夏	全般	沖縄の海を堪能しよう ～美ら海ツアー！～
	H社	ぼちぼち社	大阪	遊びまくる	夏	高校生	よーけ楽しすぎガントツアー★
3D	A社	OTKC	兵庫	ゆったり、 のんびり	秋	老人	淡路島の七福神めぐり！ 海の幸も堪能しようツアー
	B社	ORT	千葉	安い、 大量に食べる	夏	高校生～中年	ラーメン好きのためのツアー ～これぞ千葉B級グルメ～
	C社	癒	箱根	遊ぶ、 時には癒しも	夏	女子大生	友達と一緒に夏の箱根を楽しもう！
	D社	TMY ツアーズ	愛媛	土日、癒す、 明日への気力	夏	30-50の男女	絶景を楽しむ愛媛ツアー
	E社	REST	京都	疲れをとる、 ゆったりする	年末	4人家族	ゆっくりしておいしいものも食べて 観光もしちゃう京都ツアー
	F社	(株)上岡美帆	静岡	お金を掛ける、 ゆっくりする	夏	高校生	癒しの旅 伊豆旅行

基本調査

架空旅行会社 ツアー企画プロジェクトチーム
～既成概念を覆す独創的な企画を立てること～

- **手掛かり**はWebだけではなく、観光協会、商工会議所、市役所、旅行雑誌、パンフ、旅行番組も！
- **【宿泊先】**
コンセプトに合った魅力ある宿泊先(ホテル・旅館・ペンション・B & B)の候補をリストアップして、最終的に相談して絞り込む。
- **【交通費、ダイヤ】**
JR東日本, JAL, ANAのホームページで正規料金やダイヤを調べる。
(特急料金＝乗車料金¥@@@@+特急料金¥@@@@＝片道合計¥@@@@)
- **【見所】**
ポイントになる施設。イベント。名産品。お祭り。生家等を調べてリストアップ
- **【学習】**
その土地にまつわる文化・歴史・習慣などで、「へえ～！！」と思われるような話を調べて、最低1つは必ずプレゼンに盛り込むこと。
- **料金のルール**
宿泊先、交通手段、食事場所、お店、ご当地弁当、立ち寄る施設などの情報は正規のホームページで調べ、**正規料金を計上**すること。(旅行会社のサイトなどからはダメ！)
- **写真活用のルール**
プレゼンの際、写真で視覚に訴えること効果大！利用する際は**メールで許諾**を得てから利用すること。そのため、**調べたサイト**や**写真**を利用したい**サイトのアドレス**は必ず自分のお気に入りに登録すること。

(9)

コンセプト、旅行先、旅行時期、想定顧客層、キャッチコピーが決まったら基本調査に入る。宿泊先、交通手段、立ち寄り先等を調査し、いくつか候補にあげ、最終的にはコンセプトに合うものを話し合って決める。基本調査は調査内容が多く、時間がかかるので、行程のアウトラインができるまでは、全員で取り組ませる。アウトラインが整ったらプレゼン資料作成の個別作業に入る。この後の細かい調査は、情報管理の係が中心に行う。

ア 授業中はインターネットを利用する。最初は旅行先の市役所・観光協会・商工会議所等の公的なサイトから情報を得ることを進めた。また、駅前の旅行パンフレットや旅行雑誌、テレビ番組等も情報源にさせた。

イ 費用は全て正規のホームページ(旅行会社のサイトからの料金計上は不可)から正規料金を計上させた。宿泊費と交通費は割合が大きいので、早めに把握するように注意した。期日指定で料金変動する場合等、調べきれない場合は申し出させて相談した。

ウ 旅行の日程には学習内容を盛り込ませた。これは、単に博物館等を加えるのではなく、地域の文化・歴史・習慣・風習等の話で、プレゼンの際に関心と呼ぶことが目的である。

エ 参考にしたWebサイトは後日、利用できるようにBookmarkに登録させた。特に、写真を利用する場合は必須条件とした。

Internetのコンテンツ利用許諾

- プレゼンにおいて、写真を利用して、視覚に訴えると効果大！
しかし、Web上の写真や文章は勝手にコピーして利用できない。
- 利用手順
 - まず、TOPページなどで**利用条件を確認**する！
 - ・○許諾の必要が無い場合は、
利用したいサイトをお気に入りに登録後、利用する。
 - ・×許諾の必要がある場合は、(無断転載禁止などと宣言されている)
 - 1)メールを送る
 - 2)サイト管理者の許諾が下りてから、利用する。
 - ・？判断できない場合は先生に相談する。
- ✓ 許諾の必要がある場合も、メールで連絡すると大きなサイズの写真を送ってくれることもあった。
- ✓ 写真家や芸能人、キャラクターが写っている写真は許諾が得られない場合がほとんど。
- ✓ 写真検索サイトの利用には注意が必要！
- ✓ 基本調査+αの写真を盛り込み、内容を充実させましょう。
(駅弁、車窓の景色、おみやげ、スイーツ、お団子、お祭り、イベント、名産品、有名人)

許諾メールのサンプル

@@@ホテル Webサイト管理ご担当者様

はじめまして。
私は千葉県立沼南高等学校の@@と申します。(名前は**名字のみ**)
私達は情報の授業で、架空旅行会社の総合課題に取り組んでいます。
私達の班は「@@@ツアー」を企画中です。
班ごとにプレゼンテーションして、相互評価します。
その際、下記Webサイトの写真を利用させて頂きたいと思いメールをしました。
写真利用の許諾を頂ければ幸いです。
メールにてご返事をお願いします。

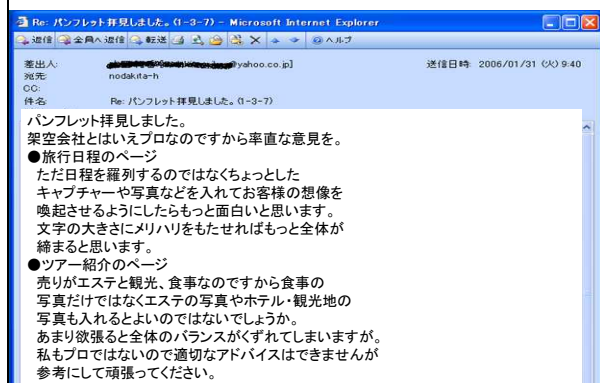
使いたい写真のあるWebアドレス(言葉で指定しても可)

- 例) 1. Webサイト <http://www.chiba-c.ed.jp/syonan-h/> や「@@@のページ」
2. 写真のファイル名「umi007.jpeg」、「@@@の写真」

■メールのID所得とテストメール送信について

ID	@年@組1班の場合→ syonan.hs.***
テスト送信先	syonan.hs.***@yahoo.co.jp
件名	@年@組@班
本文	@年@組@班、担当者氏名、メールアドレス、設定パスワード

プロからのアドバイス



写真利用時の注意とアイデア



(10)

プレゼンの資料は、視覚に訴えるため、写真を積極的に活用させた。インターネットから写真をコピーして利用する際には、必ずメールで許諾を得てから利用させるようにした。

メールの対応を心配したが、ホテル等は意外と協力的で、大きなサイズの鮮明な写真を送ってくれることもあった。肖像権やキャラクターに関する場合は許諾を得るのは難しかった。

(11)

メールはYahooのフリーメールを利用した。外部の社会人とコンタクトを取るのも、生徒は緊張感もあり、良い経験になった。

許諾メールをサイト管理者ではなく、画像検索サイトに送ったケースがあり注意させた。

当初、メールに学校の連絡先を記載させていたが、直接電話で返事が来る場合が多く、メールでの返信をお願いする文章に変更した。

(12)

許諾メールをきっかけに、ホテル等の専門知識を持った広報担当者から、製作中のパンフレットを添付して送るように言われ、アドバイスをしてもらうケースもあった。

また、おすすめの立ち寄り先や名産品、お祭り等のイベント情報を得ているグループもあり、当初は心配していたメールでのやり取りは、思いのほか良好であった。

(13)

鮮明な写真を手に入れて拡大して利用できる場合は良いが、Webサイトのものを利用する場合、拡大するとぼやけてしまうことが多い。

生徒のアイディアで小さな写真をたくさん利用してデザインしたパンフレットが好評だったので、参考に紹介するようになった。

(参照 p 13 図 2)

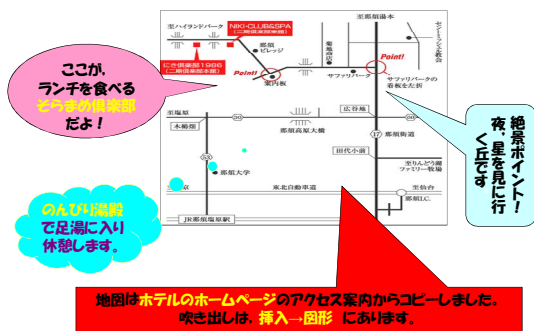
2学期末の提出物

- 社長 業務報告書に詳細な行程表(基本調査事項+α)を記載し印刷。
- 広報 コンセプト・キャッチコピー・社名・調査事項・写真等を盛り込んだ作品。
○パンフレット(word) 担当者: A4版2枚
○プレゼンシート(pp) 担当者: 20枚以上
(ppの印刷設定は配布資料1ページ当たりのスライド数6枚で印刷する。)
- 経理 明細表とグラフを盛り込んだ作品A4版1枚を印刷。
- 情報管理 写真許諾の送受信したメールを印刷。
- 提出方法 社長が全て確認し、次の順に上から重ねて班ごとに提出する。
1)業務報告書 2)パンフレット 3)プレゼンシート 4)料金明細表 5)メール
- 全員 フォルダを作成し、下記ファイルを提出です。
» 自己紹介のパワーポイントファイル
» 旅行会社の係りで作った作品(情報管理者以外)
» お気に入りのエクスポートしたBookmarkファイル

今年の課題

- ① 資料完成
 - ② プレゼンテーションの流れ検討
 - ③ プレゼンテーションのリハーサル
- ・ 常に「Plan・Do・Check」を行ってください。
 - ・ 今後は係り分担を超えて総力戦です。

キャッチコピーや会社名などはワードアートでデザインも統一する!



プレゼンテーションの計画表

発表時間は準備を含めて全部で10分。実際、話せる時間は7～8分です。

時間	提出物	担当者	アピールポイント
13:00	パンク(表)	社長	・会社の紹介をします〜 ・弊社のツアーは〜
13:30	スライド① 【コンセプト】	〇〇〇	・行くところは〜 ・ツアーのコンセプトは〜
2:00	スライド② 【お金の等式】	〇〇〇	・一日の予定は〜
2:30	スライド③ 【観光の等式】	△△△	・一日のメインイベントは〜
3:30	スライド④ 【ホテルの等式】	△△△	・泊まるホテルは〜
4:30	スライド⑤ 【スターキの等式】	***	・夕食は〜
5:00	料金明細表	***	・料金総額は〜 ・このツアーで一番お金をかけているのは〜

(14)

基本調査が終わり、各係がプレゼン資料を作成している途中で2学期末となる。

2学期の架空旅行会社の成績評価は、業務報告書を参照し、グループワークで行った基本調査と旅行行程表をグループの基礎点数とし、個々が作成している資料等を加味して算出した。

(15)

3学期に入ると授業時間数が少ないので、毎回の授業で発表までの残り時間を確認しながら進めさせた。この頃になると、係分担を超えて作業をしたり、放課後に残って作業を進めたりするグループも増えてきた。

授業時間は資料の作成に専念させるために、必要な調査等は授業前に調べさせ、時間を有効に利用させた。

(16)

概ねプレゼン資料ができ上がってきた段階で、全体の資料に統一感が出るように確認させた。たとえば、キャッチコピーや社名で利用するフォントや色等のデザインを統一させた。

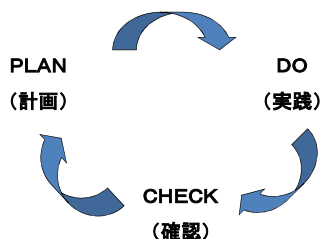
また、地図を利用して旅行行程の地理的な情報も盛り込ませた。

(17)

プレゼン資料が完成してきたら、平行してプレゼンの計画を立てさせた。パワーポイントのシートが軸になるが、パンフレットや料金明細表を提示するタイミングや各場面でアピールするポイントとグループ発表の段取りを計画させた。

また、劇の台本とは違うので、セリフを作る必要はないことを強調した。

Brush Up(磨きをかける)



本番までに何度もリハーサルをして修正や見直しをして、より良いものに磨き上げる。この予行練習が本番での自信にもなる。

成功か否かの判定は・・・

自社のプランに対して

クライアントの共感

が得られれば成功！

client: 顧客

前日の注意(リハーサルの日)

■いかにプレゼンを成功させるか！

- ✓ 「シーン毎のポイント」を確認！
- ✓ 家での練習は声に出してすることがポイント！！
- ✓ 通したリハーサルが成功の鍵！ 時間計測もしてみる。
- ✓ ぶっつけ本番は最悪です。
- ✓ 印刷物は今日準備。当日の印刷、作品変更は不可。
- ✓ 質問OK、コミュニケーション大切（発表者⇄聞き手）
- ✓ 説得力や誠意が伝わる、身だしなみ・言葉遣い！
- ✓ わが社→弊社「へいしゃ」と言う！
- ✓ 当日休まないこと。定期考査と同等。

発表当日

- 自信と誠意を持ち、堂々と発表しましょう！
- 取り組む姿勢（発表側、聞き手側）
- 身だしなみ・言葉遣い
- コミュニケーション大切（発表者⇄聞き手）質問OK
- 台本はお守り、マイクについて
- パンフレットと料金明細の表示方法・タイミング
- 発表順番の抽選
- 相互評価シートは交代時間に記入する

(18)

プレゼンの準備ができたなら、全体を一通り、流して確認させる。資料の見易さ、パワーポイントのタイミング、提示する順番等を確認し、修正を重ね、より良いものを完成させる。

この行程は2学期前半に、個人のプレゼンと相互評価でも実施している。

(19)

プレゼンは、上手く言えれば成功ではなく、「自分達が伝えたいと考えていることが、相手に伝わり、共感が得られたら成功である」という観点で成功か否かを判断させた。

前回の個人プレゼンの授業でも、その判断をするために相互評価が必要であると説明した。

クライアントの共感を得ることが目標であること念頭に置いて準備させた。

(20)

プレゼンは全員参加である。人前で話すことが苦手な生徒へのアドバイスとして、自分が担当するパートの練習をする際は「自宅で声を出して練習する」ことがポイントであると強調して伝えた。

これを実行して成功し、自信を持った生徒も多い。

(21)

プレゼン前の段階で成績評価用に資料等を全て提出（印刷、ファイル）させた。

プレゼン本番では、主にプロジェクターのスクリーンとセンターモニターを活用させたが、各社に1部ずつ配布資料も準備させた。

また、相互評価の結果は後日発表することを伝え、誠意を持って真剣に評価するように促した。

架空旅行会社プレゼンテーション相互評価シート						
1 年 組 班 取締役氏名						
【注意】①「各項目の5段階評価と印象」は交代時間を利用して記入する。 ②全社のプレゼンテーションが終了後、「総合評価」に持ち点を分配する。						
評価対象班	各項目の5段階評価					総合評価
	パンフレット	料金明細表	プレゼンシート	プレゼンの流れ	ツアアの魅力度	印象 (よかった部分) (アドバイス部分)
	W	E	P	台	報	持ち点 点を分配する。
社						
社						
社						
社						
社						
社						
社						

① 各項目の5段階評価

- ・社員の意見をまとめる。
- ・5段階評価はそれぞれ単独で評価する。
- ・印象は必ず3行記入する。
- ・記入は交代時間を利用する。

② 総合評価

①の記入が全て終了後、総合評価に持ち点を分配する。

(22)

いよいよプレゼン本番である。今まで作成してきた資料は大型スクリーンや配布資料として駆使し、プレゼンを行う。クラス8社のうち1社ずつ発表し、残りの7社はクライアントとなり「相互評価シート」を用いて評価を行う。（p13 写真1，図1，図2，図3）

まず、各社のプレゼンが終了するごとに、各項目の5段階評価と印象について評価させた。

次に、全社のプレゼンが終了後、持ち点を分配する総合評価を行わせた。

ア 各項目の5段階評価

「パンフレット、料金明細表、プレゼンのシート、プレゼンの方法、ツアアの魅力度」について、各項目別に5段階評価をさせた。社内で協議し、印象が薄れる前に記入させた。

評価の基準を途中で修正する場合もあり、初めは記入欄の上の方に数字を記入させ、途中で全体の配点のバランスを考慮し、適宜修正させた。

イ 印象の評価

印象については、発表側がクライアントの共感を得られたか判断する項目である。社内で意見をまとめ、特にコメント欄は抽象的ではなく、具体的に記述するようにさせた。

これらの評価は総合評価の根拠となるので、責任を持って記入するように意識させた。

ウ 総合評価

全社のプレゼンが終了し、各項目の5段階評価と印象の評価が終了後、全体を振り返り、総合評価を行う。社内で協議し、自社の持ち点を評価対象となる7社に分配させる。

持ち点については幾つか試した。持ち点を100点で実施すると、生徒達はとりあえず、平均点（ $100 \div 7 \div 14$ 点）を算出してから差をつけるので、差が少ないこともあった。

点数操作がしやすいように、持ち点を7の倍数にすると良好であった。（p15 表5）



写真1 プレゼンテーションの様子

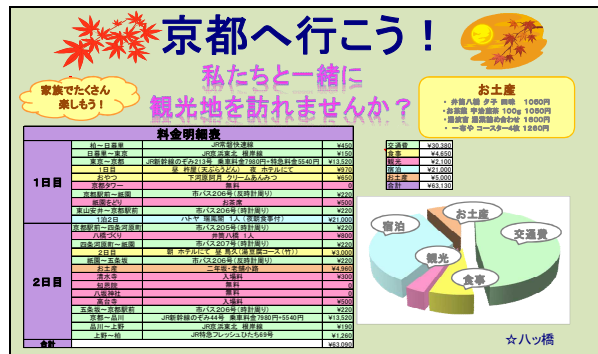


図1 生徒がエクセルで作成した料金明細表



図2 生徒がワードで作成したパンフレット（表面2、裏面1）

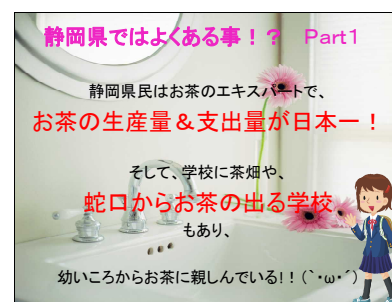


図3 生徒がパワーポイントで作成したプレゼンテーションのシート

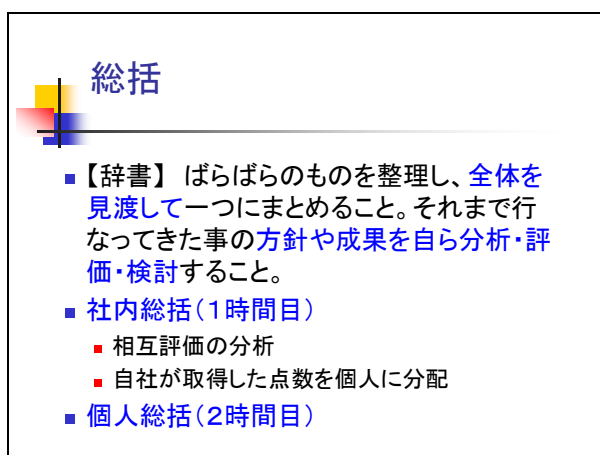


(23)

相互評価の結果発表は、プレゼンとは仕切り直して別の日に行った。

相互評価の総合得点をエクセルのシートに入力しながら発表し、他社が評価した点数に着目させた。（p15表5）

後に、総括の中で評価した側についてもコメントさせている。

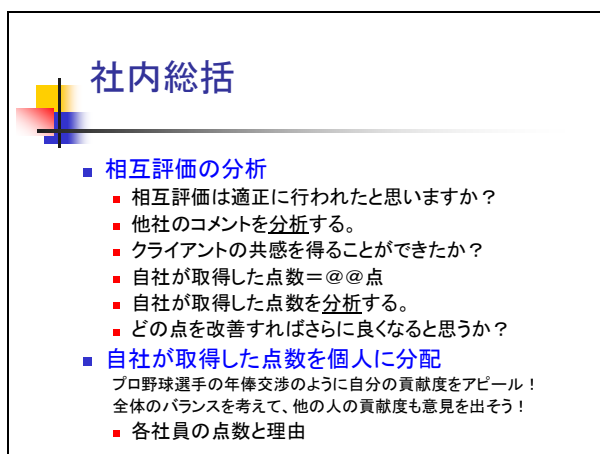


(24)

年度内の授業の最終日を総括にあてた。

実社会では、企画を立て、ツアーを実施したら、顧客からアンケート等で情報を収集し、満足度等を検証、次の企画へフィードバックしていることを説明した。

前時で実施した相互評価のシートは、各社にクライアント側の情報としてフィードバックするために配布した。

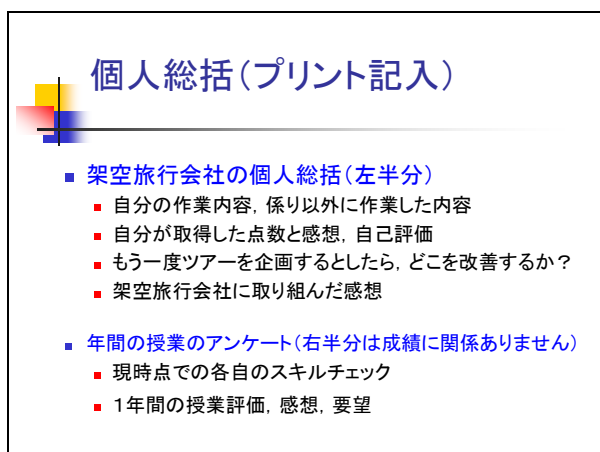


(25)

社内総括は、左のシートの項目を協議させて業務報告書に最終項目として加筆提出させた。

相互評価の分析については、総合得点の結果一覧と相互評価シートで検証し、総括させた。

取得した点数を個人に分配する際は、平均的な点数になることもあるが、説得力のある理由があると、意外に差がつく場合もあった。



(26)

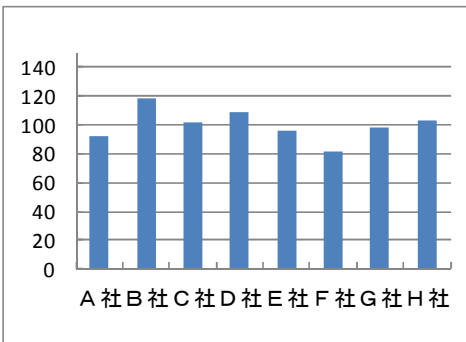
個人総括は、2時間目にプリントを用いて実施した。概要は左のシートの項目である。

グループワークに長期間取り組んだ経験のない生徒が多く、コミュニケーションの大切さや課題を遣り遂げた達成感を書く生徒が多い。

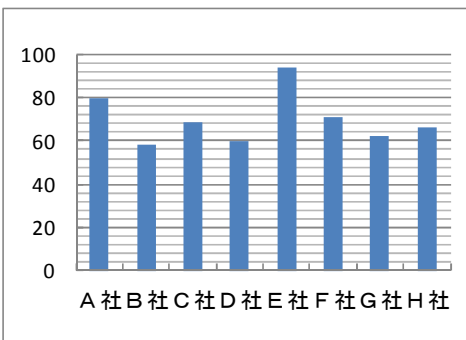
残りの時間は、私が次年度へフィードバックするために、年間を振り返っての授業の評価と各自のスキルチェックをさせた。

相互評価の結果(各社の特点を分配)

1組		評価した社								計
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	
評価された社	A社		14	15	15	13	14	10	11	92
	B社	10		15	18	20	17	20	18	118
	C社	17	14		12	20	11	15	13	102
	D社	20	14	15		15	14	15	16	109
	E社	13	14	14	14		11	15	15	96
	F社	10	14	13	13	10		10	12	82
	G社	14	15	14	14	11	15		15	98
	H社	16	15	14	14	11	18	15		103
合計		100	100	100	100	100	100	100	100	800



2組		評価した社								計
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	
評価された社	A社		10	10	15	13	12	9	11	80
	B社	10		8	10	8	7	8	7	58
	C社	7	8		12	12	10	10	10	69
	D社	8	8	10		10	8	8	8	60
	E社	11	12	15	15		13	15	13	94
	F社	8	11	10	7	15		8	12	71
	G社	13	10	9	5	7	9		9	62
	H社	13	11	8	6	5	11	12		66
合計		70	70	70	70	70	70	70	70	560



3組		評価した社								計
		A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	
評価された社	A社		25	30	30	25	20	25	35	190
	B社	10		10	15	10	18	15	8	86
	C社	10	13		20	15	19	15	16	108
	D社	40	14	10		25	19	22	25	155
	E社	10	20	10	20		19	18	16	113
	F社	20	13	10	15	15		15	10	98
	G社	30	30	30	30	30	23		30	203
	H社	20	25	40	10	20	22	30		167
合計		140	140	140	140	140	140	140	140	1120

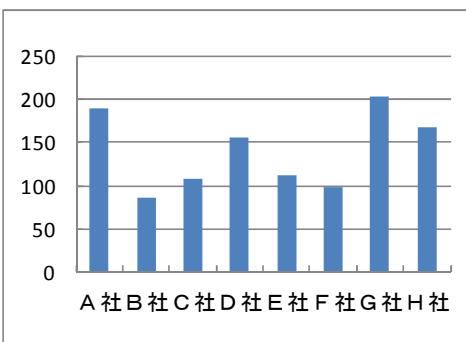


表5 相互評価の結果(各社の持ち点が100点, 70点, 140点とした時の結果)

5 生徒の総括とその分析

(1) 社内総括における「相互評価の分析」の集計および、主な生徒の意見

(平成20年度, 千葉県立野田中央高等学校, 第1学年, 情報Aにおいて実施分)

ア 相互評価は適正に行われたと思いますか?

○どの社も適正に行われたと思う。全体的にバランスがとれていた。妥当だった。(77%)

△概ね適正だった。配点の差が均等すぎる社と大きすぎる社があった。(15%)

×各項目の5段階評価と点数が矛盾している社があった。(8%)

イ 自社が取得した点数に関する感想

○満足している。頑張った甲斐があった。反省すべき点もあったので良いと思う。(72%)

△総合評価は良いがコンセプトが伝わらず残念。もう少し点数が欲しかった。(21%)

×世の中甘くないと思った。各項目の5段階評価は良く総合得点が悪いので不満。(7%)

ウ コンセプトはクライアントの共感を得ることができたか？

○狙いどおりだった。しっかり印象を与えられた。(46%)

△伝わらなかった部分があった。一部の社には伝わった。印象が薄かった。(39%)

×伝わらなかった。評価にコンセプトの内容について書かれなかった(15%)

(2) 社内総括における「自社が取得した点数を個人に分配」の結果

ア 個人の点数の差が大きく、理由によっては大差をつけて分配している。(57%)

イ 個人の点数の差が少なく、平均的に分配している。(43%)

(3) 個人総括における「自己評価」や「感想」

- ・コンセプトが相互評価に書かれていた時は喜んだ。
- ・自分の係以外の仕事も手伝った。そのことを他の人が評価してくれて嬉しかった。
- ・社会人とのメールは緊張し、文章力がないことを痛感した。
- ・やることがたくさんあって期間が長い、終わってみると達成感がある。
- ・人前で話すのは苦手だったけど、自分の部屋で声を出して練習したら上手くできた。
- ・うちの社長、勉強はできないけど社長としては親分肌で意外と良かった。
- ・なんとかかなと思ったけど、みんなで協力しないとダメだと思って途中から焦った。
- ・一人じゃ絶対できない。人間関係の大切さを痛感した。気を遣って疲れた。
- ・私は弊社の歯車の一つだった。でも地道に仕事したから一員としての実感があった。
- ・この課題をやって旅行会社に就職して添乗員になりたいと思うようになった。
- ・もう一度コンセプトと旅行先を変えてやり直したい。今度はもっと良くできる。
- ・何か大切なものを感じた。来年の1年生にもこの旅行会社の課題はやらせた方がいい。
- ・みんなの評価はシビアだった。世の中甘くないと思った。

(4) 生徒総括の分析

(1) アの「相互評価は適正に行われたと思いますか」の問いに対して、「適正に行われた」と「概ね適正に行われた」を合わせると92%になる。また、相互評価の結果(p15表5)の網掛けのセルは、評価した社が最も高い点をつけた社である。これを見ても不正な得点のやり取りは見受けられず、相互評価は公正に行われたと判断できる。

これは生徒が長期間にわたり課題に真剣に取り組み、相互評価を重く受け止めていた結果であると感じている。生徒同士の評価は意外と厳格であり、手を抜いた部分は見抜かれて評価された。総括の中で、「世の中、甘くないと思った」とあげている社もあった。

評価した社の点数の分配状況を見ると、「点差が少なく平均的に分配した社」と「点差を大きくして分配した社」に分かれ、相互評価の合計点の順位は点差を大きくした社の影響を受けた。

(1) イの「自社が取得した点数に関する感想」について、各項目の5段階評価と総合得点に相関がないケースの不満が一部にあった。これは相互評価の際、各項目の評価が総合的な印象に左右されないように配慮し、別立てで評価させたためであり、むしろ想定内の結果である。

(1) ウの「コンセプトはクライアントの共感を得ることができたか」について、「印象を与えられた」と「部分的には与えられた」を合わせると 85%になる。プレゼンテーションの技術的な面を含むので貢献したと言える。重要なことは、長期間にわたり、コンセプトの思いを貫き通して取り組むことなので、一部でも共感を得られたことが分かったと達成感を得ていた。

(2) 社内総括の「自社が取得した点数を個人に分配」の結果について、分配した点数の差を見ると、「大きい」と「小さい」が大体同数である。グループ同士の相互評価と同様、社の雰囲気が大人しく遠慮がちであると、点差が少なく平均的に分配する傾向がある。

また、分配した点数の理由を見ると、グループワークの貢献度、アイディアの提案、出席状況等がある。明確な理由があり、アピールもできると点数の差がつきやすい。

いずれにしても、協議の上で点差をつけることには変わりなく、点差の大小よりも協議の経緯が重要である。生徒は点数を分配する相互評価の経験があまりないので、お互いに気を遣いつつ真剣に取り組んでいた。

(3) 個人総括の「自己評価」や「感想」を読むと、生徒達が狙いを理解し、意識をして取り組んでくれた部分や、長い期間取り組む中で変化したことや感じたことを垣間見ることができる。この感想を読むと、当初の「授業の主な目的」は達成することができたと感じている。

6 検証

(1) 実社会の疑似的な体験

私は、「この架空力会社の課題では、社会人として扱う」と生徒達に伝えた。生徒達はこれまでの人生経験から、一つの目的に対してグループで取り組むのだから、ある意味では運命共同体であり、目標達成のためには協力しなければならないことや、我がままや独りよがりには許されず、話し合いで協議した結果は、異論があっても受け入れなければならない民主主義の根幹は理解している。また、実社会では、会社は競い合い、場合によっては倒産する厳しさも理解している。

この「理解している」とは、頭の中では分かっているということで、もちろん実社会の厳しさの中で体験しているわけではない。この中間に位置しているのが、この課題である。

この課題を通じて生徒は、会社の構成員として協力し、限られた市場の中で競い合い、その結果を数字として評価され、自分に厳しく跳ね返ってくる、という一連の流れを体験した。

初めのうちは、「先生、本当に会社にメールを送るの？」と緊張して聞いていた生徒達も、メールのやり取りを重ねるうちに自信を持つようになり、実社会とのつながりも体験した。

つまり、「知識としては理解している」ことを「バーチャルな会社で体験」することにより、「未経験の実社会」のイメージがより具体的になり、社会人への準備につながると考えている。

(2) 想定していなかった相乗効果

この課題を実施している間、情報機器の操作に関する質問は、すでに学習済みの内容であればグループ内で協力して解決するようにさせた。グループワークが軌道に乗ってくると、生徒達はソフトウェアの操作が分からない場合には、グループ内で協力して教え合っていた。

また、他のグループがソフトウェアの応用的な活用をしたりするのを見ると、それを真似て

自分達でヘルプメニュー等を調べたりしながら活用していた。同様に、旅行の企画やアイデア、グループの雰囲気づくりなども、良い意味で切磋琢磨するようになった。グループ同士の競争原理は功を奏し、「グループ同士が競い合う」ことが、「グループ内での協力」へつながり、それがまたクラスへと波及してゆくという相乗効果を見ることができた。

(3) プロジェクト・メソッドのメリット

プロジェクト・メソッドとは、アメリカの教育学者のキルパトリックが提唱した問題解決型の学習様式の典型的な1つで、「目的・立案・遂行・評価」の4つの過程を経て学習効果を高める方法である。

この総合課題において、「調査・情報収集」、「考察・情報加工」、「プレゼンテーション・実践」、「評価・総括」という4つの過程の「一連の体系的な流れ」を第1学年という高校生活の早い段階で学習・経験したことは、その後の高校生活の中でも生きた。

各教科の発表や生徒会活動、学年によっては修学旅行の調べ学習をクラスの班ごとに行い、クラス内発表で代表を選出し、学年集会でクラス代表が発表し合った年もあった。

また、昨今のAO入試はプレゼンテーションを課す学校もあり、その対応でも有益であったと指導された担任教諭から報告を受けた。

このような場面で、ツールとしてコンピュータを利用し、臆することなくプレゼンテーションや発表をしている姿を垣間見ると、手間ではあるが、この課題に取り組ませて良かったと思う。

これらのメリットまでを直接狙ったわけではないが、この課題を経験し、苦手意識を持つことなく、段階を追って計画的に取り組む姿勢を身に付けられたことは大きい成果だと思う。

(4) ティームティーチングの連携

情報の授業では、ティームティーチングで指導している学校もあるが、他教科の教員と構成することが多く、教員によってはコンピュータの操作について指導できない場合もある。

この総合課題のグループワークでは、コンピュータの操作を生徒同士がグループ内で教え合うようにさせていたので、ティームティーチングの教員は、旅行内容やグループワークの進捗状況等を見て、別の次元で本質的な指導に専念することができた。

この総合課題に共感されて、「自分の子供にも、この授業を受けさせたい」と話された先生と組んだ年は、旅行ツアーを作成してプレゼンテーションのお手本を披露してくださった。この年は、生徒の指導もきめ細かく行き届き、レベルの高い授業内容になった。

グループワークの指導は難しい。授業に参加しているようで参加していない生徒への対応は、個々に課題が課せられている授業であれば指導しやすいが、グループワークの場合は生徒の状況が見えづらい時があり、指導が難しい。この総合課題でも、基本調査や話し合いが多い時期は、業務報告書を取り入れても把握しづらい。

また、各係の資料づくりが始まると、自分の係の仕事だけに専念し、グループ全体の進捗状況を広い視野で判断して協力することができない生徒への指導も必要である。

いずれにしても、生徒はグループワークに隠れて言い訳をしたり、自分はしっかり取り組んでいると思い込んでいたりするので、短絡的な指導はできない。生徒をよく観察した上で、慎重に指導する必要がある、ティームティーチングの連携が確立していなければ十分な指導はで

きない。そして、チームを組む2人の教員の力量に左右される部分が多い。

(5) 成績評価について

生徒の相互評価は、総合的に見ると教員側の評価と大差はなかった。

プレゼンテーションの授業の時には、担任・学年主任・旅行好きな先生・管理職が見学された時もあった。その都度、生徒と同じ相互評価シートで評価して頂いた。

生徒の評価を見ると、「各項目の5段階評価」は同じ条件で同様の課題を行っているのに、手を抜いているところはよく見抜いて指摘するし、「印象の評価」や「総合評価」は「良いツアーだと思った」「行ってみたいと思った」とか、自分たちと比較して「勝てた」「負けた」と純粋に判断している。

また、プレゼンテーションの授業だけを見学された先生方は、長い期間取り組んでいた経緯は知らなくても、「大人の感覚」でツアーの印象を判断してくださった。時には生徒の意外な一面が見られたと話して頂いたこともあった。

その結果、ティームティーチングの我々も、より細かい項目で評価をしていたが、全体的な印象を総合的に見れば、生徒の評価と教員側の評価に大差はなかった。これは、ちょっと嬉しかった一面であり、また安心させられた部分でもあった。

もちろん、だからと言って生徒の相互評価を成績評価に入れるわけではない。生徒の相互評価は、点数を分配する際に点差のつけ方に大小の違いがある。また、グループ間の能力差についても考慮されていない。

一方、ティームティーチングの我々が気付けなかった意外な点や、生徒同士が影ながら助け合っていた点については、逆に生徒の相互評価の中から把握した部分もある。

これらの生徒の取り組みを総合的に評価し、判断する必要がある。「結果を第一に重んじる」ことに走りがちな実社会と、「経緯や取り組む姿勢を重んじる」この総合課題とが、最も違う部分であり、履き違えてはならない部分でもある。

7 おわりに

この実践をまとめる機会を頂いたこと、ティームティーチングに協力して頂いた多くの先生方、そして、なにより課題に取り組んでくれた生徒達に心より感謝したい。

この実践報告が、諸先生方の授業の一助になることができれば幸いである。

8 参考

- Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。なお、この報告書ではワード、エクセル、パワーポイントと表現しています。
- YAHOO! JAPAN は、ヤフー株式会社 (Yahoo Japan Corporation) の日本およびその他の国における登録商標です。なお、この報告書では Yahoo と表現しています。
- この報告書の「4 指導の実際」の文中内はスペースの関係から、プレゼンテーションを単にプレゼンと表現しています。