

第345回 研究発表会 (2021年11月10日)

前 段〔司会：樽磨 和幸 教授〕

1. 発表者 中谷 陽仁 助教
2. 演 題 大学のプレゼンテーション教育における個別指導の実践報告
—「GPDS 把握シート」を用いて—
3. 要 旨

本報告では、2018年度から2020年度に実践してきた GPDS 把握シートを用いたプレゼンテーションの授業における個別指導の考え方と実践方法、その結果を示した。

筆者らは本学でプレゼンテーションの授業を担当している。プレゼンテーションの授業では、発表内容の企画・発表資料の作成・他者の前での発表、を全て完遂してこそ学習目標が達成できると考えている。特に、人前の発表によって得られる経験は、プレゼンテーションスキルの向上に不可欠であると考えている。

ところで、プレゼンテーションの授業では、毎回まじめに出席していた学生が、最後の授業回で発表をする時になると離脱するという状況があった。彼らにその理由を尋ねたところ、発表に対する自信のなさよることが伺え、発表から離脱させないための工夫が必要であった。

ひとつの方法として、15回の授業の中で難易度が段階的に上がる3回の発表の場を設定し、発表の経験と場慣れを段階的に学習可能な授業を設計した。特に、3回の発表の各前後で、受講者のやる気をリアルタイムに調査しながら、把握した学生の気持ちに沿った個別指導に努め、最後の発表まで離脱させずにプレゼンテーションを完遂させる授業展開の実現を目指した。

今回は、WEB上に設定した GPDS 把握シートを用いて、受講生自身にプレゼンテーションに取り組む前と後で、プレゼンテーションの目標 (Goal)・計画 (Plan)・行動 (Do)・反省 (See) に対する気持ちを、YES-NO の選択肢で、リアルタイムに回答してもらう。その結果たどり着いた17の出口から受講生の細かな気持ちを把握し、タイミングよく声掛けを行うこととした。これによって、教員目線の観察だけでは見落とすかもしれない要注意者を把握し、個別指導をすることができた。

2018年から2020年までの受講生において、最後の発表前まで授業放棄をしなかった学生88名のうち、87名の学生が最後の発表を行ったので、実践の成果が得られたと考えている。今後は、各出口に至った経緯や理由についての心理的な調査を行い、さらに質の高い個別指導ができるように改善していきたいと考えている。

第345回 研究発表会 (2021年11月10日)

後段〔司会：加藤 慶一郎 教授〕

1. 発表者 石上 敏 教授
2. 演 題 最晩年の芭蕉の動向
—「旅に病て夢は枯野をかけ廻る」を中心に、通説を疑う—
3. 要 旨

本発表では、あえて「通説を疑う」という挑戦的な文言をサブタイトルに含めたが、一千に余る芭蕉句のなかで最もよく知られた発句のひとつである「旅に病て夢は枯野をかけ廻る」に関してだけでも、根拠の薄弱な通説がいくつも横行している。第一に、この句の初句が「旅に病みて」か「旅に病んで」かが明白ではないのに、私たちは何の抵抗もなく「旅に病んで」と読んでいる。同じことは「廻る」にも言えて、これが「めぐる」か「まわる」か、まだ納得すべき根拠は示されていない。あの芭蕉の辞世句が「かけまわる」では格好がつかないので「かけめぐる」と読む。そのような付度は無用である。それは現代人の欲望の反映にすぎず、後代から過去を切るアナクロニズムと呼ぶべき倒錯ではなからうか。本発表は、「旅に病て夢は枯野をかけ廻る」を中心に、可能な限り芭蕉の時代に即して芭蕉句の解釈を試みつつ、その最晩年を考察するものである。

発句に関して言えば当該句を単独で考察するのではなく、対照すべき周辺諸句との関わりや、芭蕉の現実的環境を改めて仔細に観察することで再考されるべきである。たとえば、支考が示した「大井川浪に塵なし夏の月」という句形が存在したのか否かということは完全には確認することができないが、西行や木下長嘯子といった芭蕉が敬愛する先人との関係性を重視するならば、この句形が存在した可能性は十分に考えられる。それがすぐに「清滝や波にちり込^こ青松葉」に直されてしまうのだとしても、「大井川浪に塵なし夏の月」という句形が存在していたことは「清滝や波に散り込青松葉」を解釈するうえでも必須の参照要件となる。このように、芭蕉晩年における門人の証言を再検討し、必要であればその信憑性を再審してゆくことは極めて重要なことであると考えられる。「旅に病て夢は枯野をかけ廻る」の考察を展開することで、芭蕉の最晩年に至る句境や句想に新たな解釈の可能性が生じることを論じた。

第346回 研究発表会 (2022年1月19日)

前 段〔司会：津村 修志 教授〕

1. 発表者 前田 和彦 准教授
2. 演 題 学生の自己効力感を高める TOEFL ITP の教育実践
—文法セクション攻略に向けて—
3. 要 旨

大学生の中には中学校・高等学校で英語が嫌いになったが、英語を話したいと思うものは少なくない。しかしながら、海外への留学状況を見ても「語学留学」がほとんどで、「学部・大学院留学」を経験する学生はわずかである。この主な原因の一つとなっていると考えられるのは TOEFL 受験であろう。確かに「語学留学」でも本人の努力次第で流暢な英語を話すことができるようにはなるが、専門知識や資格等が伴っていないと企業では認められない、というのが現状である。

本学では2015年度より GET (Global Entrepreneur Training) コースを設け、英語圏へ約1年間学部留学し専門知識を英語で活用できるようになることを目標としている。しかし、毎月行われる TOEFL ITP の結果は短期間では勉強量に比例していないように思われるため、多くの受講者に学習性無力感を抱かせ、TOEFL 受験の断念、GET コースから離脱、という問題が生じ始めたのである。

本報告では、過去の TOEFL ITP から問題傾向を分析し、日本語と英語の相違点を理解させた上、適切な順序で指導することによって、短期間の内に TOEFL ITP 受験に対する自己効力感を高める工夫について言及した。

TOEFL ITP の過去問題から、英文の基本概念である「主語動詞」の概念を理解していれば容易に解答を導くことができることが判明したが、日本人学習者はその概念の習得にかなりの時間を要することが分かり、その原因究明に努めた結果、日本人が持つ「主語動詞」の概念が英文における「主語動詞」のそれと大きな食い違いがあることも判明した。そこで、その違いについて受講者に理解させた上で、英文の「主語動詞」指導を徹底した結果、2019年度の GET 生の TOEFL ITP の文法セクションの成績が劇的に上がったことと、2020年度に GET 生以外の学生2名が TOEFL ITP 500点以上を取得したこと、さらにエンジョイイングリッシュのクラスにおいて TOEFL ITP 受験を希望する学生が増加し始めたことから TOEFL ITP に対して学生が自己効力感を向上させた可能性があることについて報告した。

第346回 研究発表会 (2022年1月19日)

後 段〔司会：片山 隆男 教授〕

1. 発表者 鎌苅 宏司 教授
2. 演 題 顧客と画商による絵画の相対取引について：簡単な図解によるアプローチ
3. 要 旨

この報告では、顧客と画商による絵画の効率的な相対取引を簡単な市場均衡図により示した。例えば、画商が展覧会を開いて顧客に絵画を販売する絵画取引を考えると、その作家の絵画に人気が出たとき、価格メカニズムが十分機能すれば、この絵画の価格は超過需要を解消すべく上昇するはずである。しかし、画商は当該作家の価格を直ちに引き上げるわけではない。それは、メニュー・コストの存在と、将来、もしこの作家の絵画が市場で売れ残ったとき、価格を引き下げの際に生じる顧客に対する信用リスクを考慮したためである。ゆえに画商は、行列や籤引きといった非価格メカニズムによって顧客に絵画を割り当てることから、価格メカニズムの持つ資源配分の効率性を阻害してしまうのである。

そこで、絵画価格の硬直性を前提として、他の絵画との「セット販売」を画商が受け入れるならば、実質的にこの絵画の価格に上方伸縮性を持たせることから、画商は最も高い合計買い取り額を提示した顧客に価格を変更することなくこの絵画を販売する、という18年間にわたる絵画コレクターとしての実体験に基づいた絵画取引モデルを考案した。

研究報告の内容は次の通りである。まず、絵画という財の特性と「セット販売」の可能性について述べ、次に、相対取引において「一点もの」の絵画の均衡取引価格が縮結される範囲としての「価格交渉帯」を図示すると共に、顧客と画商の絵画取引に係る四つの「取引態度」を説明した。そして、当該取引による効用表示の消費者余剰と生産者余剰が等しくなる価格を「均衡余剰効用価格」と定義し、「顧客と画商の双方あるいは画商のみが売買に積極的である場合、取引価格は相対的に低く抑えられ、顧客と画商の双方が売買に消極的あるいは顧客のみが売買に積極的である場合、取引価格は高騰する傾向にある」という蓋然性の高い命題を得た。最後に、まとめと残された課題を示した。