

# 日本語教育上級段階における 専門教育の一モデル

——営業職にあるビジネスマンを対象に——

丸 山 敬 介

## 1. 初 め に

### 専門教育重視の日本語教育への移行

筆者は、1980年から1990年にかけて（財）国際教育振興会<sup>1)</sup>において、外国人ビジネスマンを対象とする日本語の指導及びそのプログラムの運営を行ったが、その間に、学習者そしてその受け入れ先となる在日企業の外国人社員に対する姿勢が変質するのを観察した。

たとえば、その期間を通して毎回1年単位で日本語指導を行ったある事務機器製造販売会社の委託研修プログラムの場合、80年代当初は、一部の極めて日本語能力の高い者を除いて、業務上の具体的成果は期待されておらず、在日中の主たる職務は日本人社員の日常業務の補佐の他、日誌などの報告書を提出する程度にとどまっていた。中堅管理職の中には、一種「サバティカル」的な意味合いで日本滞在を考えていた者もあったようである。受け入れ側の日本人社員も明らかに「お客様」扱いをしているように見受けられた。しかしその分、日本語学習に大きな比重が置かれ、学習者及び企業担当者もその進捗に多大な関心を払っていた。ところが90年代に近づくにつれ、初期日本語教育の現地化が進み学習者の日本語能力がおのずと高まるのに従って、日本語学習の比重が減り逆に日本における業務の遂行に重きが置かれるようになり始めた。それは、日本人社員に比べればまた本国の来日以前の本人の業務に比べれば責任の軽いものではあったが、少なくとも80年代当初に比べるとぐっとそれに近いものとなった。日本語能力に大きな不自由を感じない学習者は、日本本社さまざまなノウハウを会得すべく意欲的に業務活動を行った。地方都市における営業活動に赴く日本

人社員に随行し、日本滞在の終盤には日本人社員の手を借りずに地方支社に出張し業務を遂行する者まで現れた。特に日本語能力の低い者を除いて、周囲の日本人社員もスタッフの一員としてこれら外国人研修生を見始めた。

しかしながら、そうして日本語能力が高まり本来の業務の遂行に比重が移っていくにつれ、日本語指導の現場では日本語に関する知識よりも業務に関連した内容の指導が求められるようになった。それは、学習者自らの要求であったばかりではなく、受け入れ企業の日本人担当者の明確な要求でもあった。同時期、この委託クラス以外でも同じような変化が生じていた。たとえば、上級段階に「新聞読解」というクラスが設けられていたが、そこでは従来教師が任意で選択した社会、文化、家庭関係のさまざまな記事、コラムなどを与え、学習者がそれを読み下し銘々の意見を述べあうというような授業が行われていたものを、クラスの大多数を占めるビジネスマン学習者に要求によって、「日本経済新聞」紙面における金融や為替、経済に直接影響を与える今日的话题を扱った記事に絞り、教師がその背景や今後の展望などを解説する授業に変えざるをえなくなった。

### 専門教育における問題点

そうして、言語の知識よりも学習者の専門とするビジネスの領域の知識が日本語指導に求められるようになって、従来にはなかった問題がしばしば生じた。すなわち、学習者が求める要求に教師がまっとうに応えられない、学習者が求めているものとは異なった情報を与えていると思われる事態が、指導の折々に発生したのである。それらは、学習者が学習内容に興味を持たず過重な忍耐と努力によって学習を継続しているようにしか見受けられないことで察せられたり、また、この教科書は仕事に役に立たない、他のものがないかと実際に訴えたり、さらには学校から与えられた教材の学習はそこそこにして自分で業務に関連するものを探だし自学自習したりするなどの形で表面化した。そしてそれらは、主に、次の二つの理由によるものと思われた。

#### ① 教師の考える学習者の専門領域の知識と学習者が真に求めている専門領域の知識との齟齬

ここでいう「知識の齟齬」は、文字通りその知識の領域が違うという意味と、同一の領域でもその知識の量・理解の深度が異なるという意味、その両方を指す。

先の委託プログラムに限らずビジネスマンが多くを占めるクラスにおいて、教師が重要だと考え時間を割いて説明したり学習者にディスカッションさせたりしたものの中に、「年功序列制度」、「稟議制度」、「根回し」、「企業に対するサラリーマンの忠誠心」、「残業」、「サラリーマンの飲酒」、「名刺」などがあつた。これらの話題は、教師が、日本企業に特徴的な、多くの学習者に解説を要するものと考えて取り上げたものであつたが、学習者にとっては、それらの解説はあまりにも表面的に過ぎないものか、あるいはまた来日以前に文献や先輩などから情報を得、すでに極めて常識的な一般情報になっているものであらためて授業で取り上げる必要を感じていないものかであつたようである。

学習者が求めていたのは、たとえば、一連の営業活動の進め方とその各局面における日本社会特有の留意事項、具体的な人事考課の方法とそれに基づいた人事管理、他社の競合商品との差別化とその営業戦略などであつた。

けれども、指導に当たつた教師はほとんど全員が実務経験を持たず、そうした事がらに興味・関心が行かず、たとえ学習者のそれらの要求を知り得たとしても、そうした事がらについて漠然としたイメージを描くにとどまり具体的な情報を提供しそれを指導に取り込むことは不可能であつた。

## ② 一連の流れを持った単元設定の不可

担当に当たつた教師がほとんど実務経験を持たなかつたため、企業内の意思決定や職務の遂行がどのような手順で進行していくのかに関して知識がなく、極めて散発的な単元を設定したにとどまってしまった。たとえば、「電話取り次ぎ」、「他社訪問」、「面接試験」などといったビジネス活動における諸場面をそのまま単元として設け、そこにおける円滑なコミュニケーションを目標として指導を行うことはしばしば試みられひとまずの成功をおさめたが、それら単元相互の関連が希薄で、営業なり採用なりのひとつのまとまつたビジネス活動を日本語指導に導入することが不可能であつた。その結果、教師は、学習者はビジネスマンでありその彼らに最もふさわしい事がらの指導をを意識していたにもかかわらず、扱っている内容はビジネスマン特有というよりも広く一般成人に共通するものになってしまった。

すなわち、たとえば「電話取り次ぎ」という単元は確かにビジネスマンである学習者に必要であると認められたが、それは、主婦、学生、宣教師、語学教師などとい

う学習者を想定してみても同様に必要な項目であり、ことさらビジネス特有というわけではなかった。同じ、ビジネスマン用として作成したものでありながらその特色を出し切れないとの指摘は、中級教材として各機関で広く用いられている<sup>2)</sup>教科書「日本語でビジネス会話—中級編—」(日米会話学院)の作成者自身からも、この教材の問題点として出されている<sup>3)</sup>。

以上2点が主たる原因となって、専門領域の情報提供を望むビジネスマン学習者の指導に問題が発生した。こうした問題は、日本語の構造について十分な知識を持ち合わせておらず日常生活においてむしろそれらの重要性を痛感させられている初級段階においてはそれほど深刻化しなかったが、逆に日常の社会生活に不自由を感じなくなってきた中級段階から上級にかけては大きな問題となった。それは、これらの段階においては、日本語に関する情報もさることながら、学習者の専門領域に関する情報が求められていることの証左に他ならないといえるであろう。けれども、現状ではこれらの段階を対象にしたビジネスマンのための教材は前述のもの他わずかに1~2見られるだけで、ほとんど皆無といわざるをえない状態である。

そこで、本稿では、上級段階のビジネスマン学習者を想定し、ビジネスにおける専門的知識を与える日本語教育プログラムのひとつのモデルを提供することを目的とする。ビジネスマンと一口に言ってもその職務は多岐にわたる。したがって、モデルを設定するにはその絞り込みをする必要があるが、昨今の外国人社員の多くが携わりしかも企業活動の中核のひとつである営業職を取り上げる。

以下、営業職にあるビジネスマン学習者を対象に話を進めていくが、日本語教育における専門知識の提供に関する同様な問題は、留学生の場合などでもさまざまに指摘されている<sup>4)</sup>。そして、言語の教育と専門領域の教育という観点から見れば、その本質は先の国際教育振興会におけるビジネスマン対象のケースとさほど違わないものと思われる。たとえば、日本の古典文学を研究対象としようという留学生に対して、ある古典作品の一節を教材としそこにおける言語とそれに付随する知識を与えるというような指導は従来の日本語教育でもしばしば見られたところである。けれども、そもそもその教材の選択は妥当であったか、そして作品の背景と作者に関する十分な情報が提供できたか、さらにまたそこで提供された言語の知識が文語の文法や語句・表現

の体系の中でどのように位置付けられるのか、プログラム全体としてそれに関連した作品をどのように選択し提供するか、などについては、日本語教師の持ち合わせている知識を越えるのが普通である。すなわち、先ほどのビジネスマンに対する専門教育において「専門家」の不在によって生じた問題が、同様に、①及び②のような形となって留学生を対象にした専門情報を提供する上級段階の日本語教育を阻む可能性が考えられる。したがって、本稿のモデルが、ビジネスマン学習者以外の学習者を対象とした上級段階における指導の一モデルになる可能性もあるものと思う。

## 2. 専門教育の枠組み

### 基本的枠組み

横田は、アメリカを中心とした、専門教育とのつながりを持った言語教育の実践及び研究の源流を次の三つだとしている(1990)。

1. カリキュラムを越えての言語 Language Across the Curriculum
2. 特殊な目的のための言語 English for Special/Specific/Specialized Purpose
3. イマーション・プログラム Immersion Program

そして、その具体的な方法を以下の5タイプに分類している。

#### a. トピック／テーマを中心にしたミニコースプログラム

学習者が興味を持っているトピックやテーマを選び、それをプログラムの中心に据え、内容の理解、情報の伝達に目標を置くことによって、日本語能力を養成する。

#### b. 内容を基礎とした技能養成プログラム

四技能を従来よりも密接に学習技能と結びつけ(たとえば、大学における講義の開き方、専門書の読み方、論文の書き方)、勉強・研究に直接役立つ技能の養成をはかる。

#### c. 研究のための日本語 (Japanese for Academic Purpose) プログラム

科学技術者のための専門文献を読むコースとか看護婦のための看護研修に必要な日本語会話養成特別コースなどといった、学習者の目的に適合した実用的な言語技能の習得を目標とする。

#### d. アジャクト・プログラム

本来の専門科目に付随した日本語授業を設定し、日本語能力の養成をはかる。大

学の留学生対象。たとえば、経済学専攻の学習者には、経済学の用語の定義を書かせる、経済学の事項を用いて文型練習をするなどといった内容の日本語指導を行う。

e. イマーション・プログラム

言語以外の専門分野を日本語で教授することによって日本語能力を養成する。大学の留学生対象。

本稿で考えるモデルは、上記の分類に従えば、アメリカにおける英語教育の流れとしては「2. 特殊な目的のための言語」その具体的な方法としては「c. 研究のための日本語」に当たるものである。

一般に、ビジネスマンにビジネス上の専門知識を与えるのにはいくつかの方法が考えられよう。たとえば、a としては、日本企業における意思決定のしくみ、流通業界における多角経営の実態、女子社員の今日的役割などというテーマを題材として出させ、学習者が情報を収集してそれを分析、意見を交換するなどという方法が考えられる。昨今、さまざまな機関で行われたプロジェクト・ワークはこうした系統に属すると考えてよかろう。b としては、電話での伝言の取り方、社内回覧の読み方、各種書類の書き方などを個別に取り上げて指導を行う方法が上げられる。c では、販路開拓、社員採用、新人教育などの業務を模擬的に行ってみるなどという方法が考えられる。さらに d の方法としては、日常の実際の業務をここでいう専門科目と考え、それを学習項目を使って記述することによってその定着をはかるなどというやりかたがある。今日、ビジネスマン用として作成された初級教科書はこのような方法をひとつの前提としているものと思われる。そして e であるが、先の国際教育振興会の「新聞読解」クラスにおける経済情報の解説を目的とする指導などは、まさにこうした方法のひとつといえるであろう。

したがって、横田が a～e に分類を試みたプログラムそれぞれを営業職にあるビジネスマン学習者に当てはめて考えてみるのが可能であるが、先の国際教育振興会の事例②で指摘したように一連の流れを持った単元の設定ができないことが原因で専門教育に問題を引き起こすこと、営業活動が客先との接触から売り込み、交渉、契約成立、納入、アフターケアといったまさにそうした一連の流れを持った企業活動のひとつと考えられること、さらに業務の遂行を模擬的に行う方法として最もふさわしいこ

とを踏まえ、本稿ではcの方法を基本的枠組みとしてとりあげる。しかし、いかなる方法を枠組みにしたとしても、a～eの各方法はプログラムの各局面で相互相補完して学習者に提供されるべきである。決して、互いに拮抗・排除されるものとしてあるのではない。たとえば、aの方法によっては日本企業全般に関するより深い理解をはかることが可能であろうし、bによっては営業活動に限らず日常の業務の基本的技能・技術が指導できよう。dは営業活動に必要な語彙の指導などに有効と思われる。eは、営業活動のための情報収集活動とすることが可能であり、ビジネスマン対象に限らず専門教育のひとつの究極の形であり、今後の日本語教育が目指すひとつの方向を示唆しているといえよう。よって、cを本稿のモデルの基本的枠組みとするが、専門教育を担当する教師は、以上の各方法の特徴を事前に十分把握し学習者の適性と能力、到達目標などを考慮しながら、プログラムの各局面で最も有効な方法を選択・提供せねばならない。cにのっとったプログラムであっても、そのさまざまな局面にa～eの方法を導入し、学習者のニーズに合った最善の指導を心がける必要がある。

### ビジネスマンの指導参加

国際教育振興会の事例で明らかになったように、日本語教育において専門教育を効果的に進めるには、学習者が専門とする領域の専門家あるいはそれに精通している者がその指導に加わることが必須あるいは最善の条件である。国際教育振興会で筆者が経験・観察した専門教育上の問題は、学習者がニーズとして求めるところのビジネス事情に詳しい者がいなかったために、①及び②の不具合を生んだことに起因する。そこで次に、営業職にある日本人ビジネスマンが専門家として指導に参加するプログラムの可能性について検討してみる。

まず最初に、国際教育振興会の事例を参考に、日本語教師、ビジネスマン教師双方の役割分担について考えてみる。先の事例①では、日本語教師が専門領域と考えている情報と学習者が求めている専門領域の情報と異なる、あるいは同じ領域の情報であってもその理解の深さにおいて日本語教師は不十分であることが明らかになっている。それを営業職にあるビジネスマン学習者に当てはめて考えてみると、日本語教師は営業活動そのものについて十分な知識を有しておらず、見当違いな理解をしているか表面的な理解しかしていない恐れがあるということになる。したがって、ビジネス情報

の提供はやはりビジネスマンによってなされるべきであると考えられる。その中には、専門用語の指導も含められよう。次に事例②によって明らかになるのは、単元全体としてビジネスにおける一連の流れ、本稿においては一連の営業活動の流れであるが、それを設定するのは日本語教師には難しいということである。したがって、実際の営業活動がどのようにして行われるのかを考慮して各単元を順に追った形で設けていくのは、ビジネスマン教師の役割とすべきであろうと思われる。また、営業活動の各局面で円滑に業務を遂行していくためには、単に知識を吸収するだけではなくその模擬的な場を設定してそこにおいて十分な訓練を積む必要があると考えられるが、そうした際の状況設定もビジネスマン教師にゆだねたほうがより有効であろう。

以上をまとめると、ビジネスマン教師の役割は以下のとおりである。

- a. ビジネス情報の提供
- b. 専門用語の指導
- c. 単元全体の枠組み設定
- d. 模擬練習における状況設定

そして、日本語教師の役割は、

- e. プログラム全体の運営

学習者の受け入れから実際の指導、しかるべき時点での評価の実施そしてそのフィード・バック、最終的な送り出しまでの総合的な運営

- f. 各単元の運営

各単元はどのような手順で進行し、それぞれどの教師が何時間かけてそれを行うのかの把握及びその実施・推進

- g. 一般的な言語要素に関する指導

ビジネスの専門用語ではないが学習者には必要だと思われる語句・表現などの指導及び専門用語の定着促進など

の3点に集約されるものと考えられる。e, fはビジネスマン教師の参加を仰いだとしても指導の主体は日本語教師であることを示すものである。当然のことながら、ビジネスマン教師はビジネスの専門家ではあっても語学教育の専門家ではない。したがって、その専門知識が最も有効に引き出される場を、日本語教師の方で設定しなければならない。すなわち、コース全体の見通しを立て、日本語教師・ビジネスマン教師



双方の役割分担を明確にしてそれを実施に移すのは、日本語教師の任である。

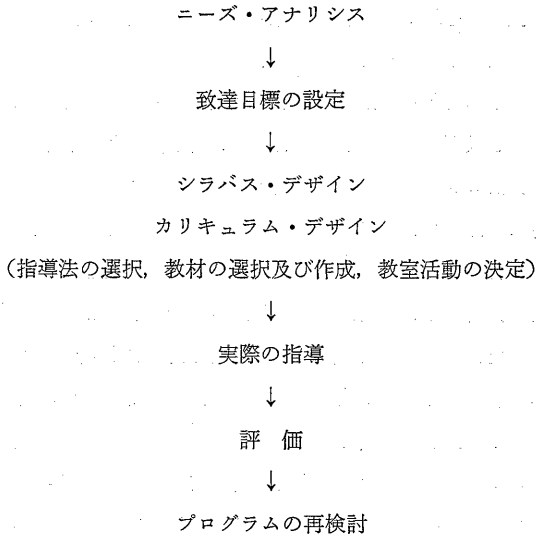
そしてgに関しては、従来の指導を再検討してみる必要がある。先の国際教育振興会の事例で、90年代に近づくにしたがって日本語に関する知識よりも業務に関連した内容の指導が求められたと述べたが、この時点においては学習者のニーズの絞り込みが今ひとつ不十分であった。それは、当時、コミュニケーション・アプローチでいうところのニーズ・アナリシスの咀嚼が担当教師の間でまだ不十分であったこともあったが、先方の企業の機密保持の姿勢が厳しく、ニーズ・アナリシスを行おうにも制約が大きかったこともその一因であった。これはこの企業に限ったことではなく、利潤追求のために激しい競争を余儀なくされているビジネス社会においては常識となっていることであった。そうした中であって、当時の担当教師は、ビジネス一般によく用いられると思われる語句・表現、その時々時事問題でよく用いられると思われる語句・表現などを適宜選択してその指導に当たったが、その結果、前述のような不満が学習者からしばしば漏れることとなった。

本稿で検討するモデルにおける学習者を営業職にあるビジネスマンと特定すると、その目指すところは営業活動の円滑な遂行であるはずである。したがって、営業活動に必要な用語は当然指導されなければならないが、肝要なことは、いかにすれば営業活動の各局面における職務を確実に遂行しなおかつ全体としてまっとうな営業活動となるかを指導することである。扱われる語句・表現は、その活動を支えるもの、その遂行をより円滑にするためのものでなければならない。したがって、個々の語句・表現に着目するのではなく、各局面における目標の元に、それを達成すべく全体のやり取りの流れを念頭に置いた指導がなされる必要がある。

すなわち、営業活動のある局面では交換すべき情報あるいは解決しておかなければならない事からは何でそれらをどのような手順を踏んでなし遂げればよいか、そしてその際にはどのようなことに留意しなければならないのか、などといった発想ののちとった指導が行われる必要がある。ビジネスの専門用語及びそれに関連する語句・表現、さらにそれらに関する構文的な情報や場合によっては音声的な情報なども、それらやり取りの展開を支え、営業活動の各局面に求められる職務遂行を円滑にするためのものでなければならない。

さて次に、以上のような役割分担を、プログラム全体の進行に当てはめて具体的な

作業として検討してみる。今日の外国語教育においては、一般に次のような手順でプログラムが運営される。以下、この順に沿って作業を検討する。



ニーズ・アナリシスにおける学習歴や学習適性に関する調査・分析は日本語教師の任としなければならないが、業務上求められている職務の調査・分析はビジネスマン教師が行うべきであろう。日本語教師がそれを行っても、取材そのものが妥当ではなかったり取材内容の読み違えを犯してしまう恐れがある。次の到達目標の設定は、学習者が営業職にありその円滑な遂行を目標としているため、当然ビジネスマン教師がその具体的設定に当たらなければならない。さらにそれに続くシラバス・デザイン（ここでいう「シラバス」は正確には単元一覧の意味である）も、前記cで見たとおりビジネスマン教師の役割である。次にカリキュラム・デザインは、fにあるように、日本語教師が主体となってその作業に当たる。用いる教材については一部日本人社員用に作られたものもあるが<sup>5)</sup>、それが学習者のニーズに適合しない場合には作成しなければならない。しかし、営業活動の手順とその各局面において必要なビジネス情報に関して日本語教師は情報を持ち合わせてはいない。よって、教材の作成が必要になったときには、ニーズ・アナリシスを踏まえたビジネスマン教師がその任に当たらなければならない。もちろん、そこにおいて重要とされるのは営業活動の円滑な遂行で

あり、用いる語句・表現の難易度などの要素は顧みる必要がない。そして次に、そうして作成された教材に、日本語教師が言語的な分析を加え、その場におけるやり取りの展開に必要な表現やそれに付随する語句・表現、用語を洗い出し、指導項目とする。

次に実際の指導であるが、それに臨むに当たっては、営業活動の円滑な遂行という明確な目標が前提としてある以上、できる限り数多くまたできる限り現実に近い形で営業活動の各局面を模擬的に設定し、そこにおいて十分な訓練が行われるよう留意する必要がある。前記ビジネスマン教師の役割である。理想的には、複数のビジネスマン教師が指導に当たりさまざまなバリエーションを設けるべきである。そして、その訓練の様子は、日本語教師がVTRやテープレコーダーなどでモニターし、指導項目であった語句・表現などが適切に用いられたかをチェックし後の指導にフィード・バックする。それで不十分であれば、訓練に当たったビジネスマン教師がそのモニター作業に参加し、各局面で円滑に業務が遂行できたか、できなかったとすれば何が原因か、どうすべきだったかを分析し、学習者にフィード・バックする。それをもって、評価とする。さらに、学習者の進捗状況を分析して、日本語教師・ビジネスマン教師双方が、シラバスやカリキュラムなどプログラムの再検討に当たる。

以上が、プログラム進行に沿った役割分担である。

### 3. 営業職にあるビジネスマンを対象とした専門教育のモデル

次に、以上のような検討を元に、営業職にあるビジネスマンを対象とした専門教育のモデルを提示してみる。想定するレベル、授業形態などについては以下の通りとする。

レベル：上級

授業形態：クラス形態。1クラス3～4名から7～8名。

学習者：これから日本語を用いて営業活動に従事しようとする者または現に従事している者。国籍、業種など問わない。したがって、1クラスに国籍、業種などが異なる学習者が混在してもかまわない。

主教材：市販のものではなく、まず日本人ビジネスマン教師が書き下ろし、次いで日本語教師が教材化を行ったもの。総単元数10～15。

所要時間：各単元所要学習時間は4～5時間程度。総単元数10～15であるから、P

プログラム全体で40～70時間程度。

### ①単元一覧

総単元10～15。各単元とその配列はビジネスマン教師が取材を行って決定するものであるが、想定する学習者のニーズからたとえば次のような要素を持った各単元が設定されよう。

- ・客先との接触
- ・プレゼンテーション
- ・交渉
- ・契約成立
- ・納品、納入
- ・アフターケア

### ②主教材各単元の構成内容とその提出順

プログラム全体を一連の営業活動を順を追う形で展開していかせるため、おのずとある会社や営業活動を行おうという主人公を設定し、それらとそれを取り巻く企業や人物を通して、営業活動が物語のように展開していく形で主教材が構成されよう。

#### 1. 目的

その単元で何を学習するのか、その単元が営業活動全体の中でどのような位置にあるのかの提示。執筆：ビジネスマン教師

#### 2. ビジネス情報

その単元に扱われた場面で、営業活動上特に重要な情報、外国人社員として知っておいたほうがよいと思われる日本の商習慣などについての解説。場合によっては、学習者の日本語能力を超えた解説がなされる可能性があり、必ずしも日本語のみで記述される必要はなく学習者の母語でもよからう。執筆：ビジネスマン教師

#### 3. 状況の説明

各単元における状況の簡単な説明。執筆：ビジネスマン教師

#### 4. 本文

営業活動の各局面において、一般的になされると思われるやり取りを記述したものの。通常の営業活動は口頭でなされるため会話体になろう。ただし、その媒体としては、電話なども考慮されるものと思われる。また、本文をテープに録音しておくのが望ましい。執筆：ビジネスマン教師

#### 5. 会話フロー

本文会話のやり取りの展開を図式したもの。各単元において営業活動を能動的に展開させていると思われる発話の表現形とその表現意図、及びそこで扱われる情報・事がらからなる。ちなみに、国際教育振興会におけるビジネスマン対象の会話模擬授業では、外国人社員がこうした発話の機会を取りそこねた場合には、その場において主導的にやり取りを運ぶのが困難になり、したがって、目的とするビジネス活動全体も円滑に進まない場合が多かった。執筆：日本語教師

#### 6. 語句、表現

各単元における重要表現の列記。ビジネス用語とそれに付随する語句・表現、ビジネス用語というわけではないが使用頻度も高くビジネスマンとして知っておいたほうがよいと思われる重要な語句・表現、さらに前記会話フローにおいてその場の状況を展開させる重要な表現などからなる。執筆：日本語教師

### ③ 1単元の標準的な指導手順

時限	作業	日本語教師の役割	ビジネスマン教師の役割
1	目的の明示	この課で何を学習するのか、この課を終了したら何ができるようになるのかを学習者に明確に示す。また、主教材の「ビジネス情報」の簡単な説明を行って各場面・状況における重要項目を確認するとともに、学習者の興味をあおる。ただし、その詳細は後ほどのビジネスマン教師の説明に譲る。	

	モデルの提示	<p>テープがあればそれを再生し、なければ教師自身が発話して本文を1～2回聞かせ、モデルとする。同時に、その課における状況を簡単に把握させる。ただし本文をそのまま覚えさせるのを目的とするものではない。</p>	
	語句・表現の説明、練習	<p>本文の語句・表現を全体的に簡単に説明する。学習者が戸惑っていたり特に重要だと教師が判断したものは取り上げて周辺情報を与えたり口頭練習したりする。</p>	
2	フローの説明	<p>まず、その場で交換しなければならない情報、解決しなければならない事がらは何と何で、それらをどのような手順を踏んで押さえていくか、そしてその際に留意する事項は何かについて解説する。</p> <p>次に、その手順ごとに用いられる語句・表現を解説し、理解がなされたところで口頭練習をしその定着をはかる。各学習者の実際の状況に応じた語句・表現を用いる、パターン・プラクティスを十分に行なうなどして、確実な定着がはかれるようにする。業務内容で教師の知識を越えるものであれば、その旨ビジネスマン教師に申し送る。</p>	

	学習者からの情報収集		各学習者ごとに取材して、銘々の業種などに合わせて、用いられる用語、留意事項などの確認をする。業務に関する事がらで日本語教師が説明できなかったことがあればこの時点で補う。
3	ロール・プレイ (模擬的営業活動)	テープレコーダー、VTRなどで学習者とビジネスマン教師のやり取りをモニターする。フローの展開、用語法などで問題がないかチェックする。	その場における詳細な状況を設定し、自らは客先となって模擬的に各学習者の営業活動の相手となる。特に重要だと思われる場面・状況、特に能力の高いと思われる学習者の場合には、必要に応じて対応にバリエーションを持たす。外国人学習者ということを考慮してことさらゆっくり明確に話すなどしてはならない。あくまで自分なりの自然な対応に心がけること。
4	定着の確認	モニターの結果を学習者にフィード・バックする。やり取りを阻害してしまった原因と本来あるべきやり取りを指摘するなどする。必要に応じて、口頭練習や語句・表現の解説を行う。ビジネスの内容上において明らかにしなければならない事がらが生じた場合には、ビジネスマン教師に指導を譲る。	その場における業務が円滑に遂行されたかの観点から、ロール・プレイの総括的な評価を行う。必要があれば、ビジネス情報を再提供する。

#### 4. 問題点

##### ①専門領域担当教師の資格明確化とその確保

専門教育が最も効率的に進められる条件として、学習者と同じ領域を専門とする者がその指導に加わることが上げられる。けれども、たとえば営業活動に限れば、学習者とまったく同じ商品をまったく同様に扱っている日本人がいれば理想であるが、多少品種が異なっても基本的な営業活動の手順は変わらないものと思われる。場合によっては、業種が異なっても大筋の流れと留意事項は大きく違わないという営業活動場面もあると考えられる。たとえば、本稿のモデルにおける「客先との接触」関連の諸単元はそうした性質を持った場面といえよう。そうやって柔軟に考えることによって、専門領域の担当教師確保の機会を増やすことが可能になる。

しかしながら、そうはいっても専門領域の特性上あるいはプログラム運営上、やはり学習者と専門領域を同じにする専門家が指導に当たらねばならない部分があるものと思われる。その具体的な見極めは学習者と専門担当教師でなければ十分に行えないであろうが、日本語教師はプログラム運営者として、プログラム全体のどの部分が専門領域を同じにする専門家にゆだねねばならぬ部分か、同様に1単元の進手順の中でどの部分が同じくゆだねねばならぬ部分か、その見通しを立てておく必要がある。

そうやってより細かな役割分担を作業の性質から見直すことによって、専門領域指導担当者に求められる資質・資格がおのずと明確になるであろう。本稿で取り上げたモデルの場合、たとえば、営業職になければならないが業種は問わない、営業職にありなおかつ同一の業種でなければならず、あるいは場合によっては職種・業種ともに問わないなどといったビジネスマンとしての必須条件、許容範囲が自然と明らかになってくるものと思われる。日本語教師は、そうした諸条件を考慮しながら専門家の指導参加を仰がねばならない。

次に、本稿では専門家の指導参加を前提にして専門教育を考察してみたが、その前提通り、専門教育に常にその領域の専門家が加われるかどうかは難しい問題である。特に本稿で考えた日本人ビジネスマンとなると、専門教育が行われる時間帯と場所に赴くこと自体がそもそも不可能である可能性がある。それは、たとえば留学生対象の専門教育における専門教官の場合も本質的には同じであろう。しかしながら、その確



保が困難であるからといって専門家の参加を放棄してしまうのはあまりにも性急すぎる。前述のように、プログラム全体及び1単元の進行を再検討し、その中で本当に専門家の参加が必要な部分を洗い直し、所与の条件の中でできる限りの可能性を追ってみることが重要であろう。

また、昨今の日本語教育を取り巻く状況には、専門担当教師の確保に関して明るい材料がある。まずひとつは、日本人の外国人受け入れ担当者である。冒頭の国際教育指興会の委託企業の場合、担当者は日本語教育機関と社内の各部署と両方の窓口として機能し、専門教育の重要性を熟知しており、それが十分に行われないと業務の遂行が根本で破綻してしまうと痛感していた。したがって、専門家参加の専門教育の実現には最大限の便宜をはかろうとした。機密に触れない範囲で可能な限りの資料を提供したり、自らがその指導に当たったりした。それは、折々に話を聞けば、留学生を積極的に受け入れている各地の大学の担当者の場合も同様のようである。よって、日本語教育担当教師がしかるべき検討の後まっとうなプログラムを提供すればそのような素地の元に専門教育が根づくものと思われる。

そして今一つの明るい材料とは、教師志望者の拡大である。1985年頃に端を発する今日の日本語教育の広がりには教師志望者の増大をも生み出し、その中には学習者と同じの専門を持った者も含まれるようになった。ビジネスマン全般、語学教師、コンピューター技師、文科系学部を主とした修士課程以上の修了者などである。こうした背景を持った者が日本語教師として指導に当たるようになれば、専門教育において格段の進歩がはかれるであろう。前述の国際教育振興会の「日本経済新聞」を読むクラスの現在の担当者は、現役のビジネスマンたちである。彼らが担当して初めて、学習者が真に求める情報の提供が可能になった。現に日本語教育に携わっている者は、機関全体としてのプログラムの柔軟性を保持し、学習者のニーズに見合うだけのさまざまな背景を持った教師を受け入れる準備をしておく必要があろう。

## ②日本語教師と専門領域担当教師との役割分担の明確化

本稿では、各々の教師の特性を最も的確に生かせると考え、日本語教師の役割を主にプログラム運営と言語要素の指導、ビジネスマン教師の役割を主に専門情報の提供と模擬練習における相手とした。けれども、実際の指導においては両者の作業が混乱

してしまうことが予想される。すなわち、ビジネス社会特有の言い回しや物事の手順があるにもかかわらず日本語教師が自分の語感である語句・表現を説明したり自分の経験に基づいた対処の方法を指導したり、また逆にビジネスマン教師が文法事項の説明をしたり漢字の意味と用法を話し始めたりするという危険性である。専門がまったく異なるゆえ、おそらくそのような状況下では互いの教師の間で遠慮が働き、混乱が公になるのに時間がかかるか、早々に公になっても一向に事態が改善されないケースもあろう。以上は実際に起こったものではなく、筆者自身がビジネスマン対象に日本語指導を行った際に自らがおかしていたのではないかという反省であり、また、何名かの、訓練をこれら控えた教師志願者に接しての直感である。

そうした危惧がどれだけ現実となるものなのか現状では予測がつかないが、少なくともそうした事態を未然に防ぐべく、各々の教師の役割分担を明確にしておく必要はあろうと思われる。もとよりそれを正確に規定し遵守することは不可能で双方にかかる作業もあろう。けれども、各々の専門教育における参加の意味とそれに基づいた具体的な作業内容は明確にできよう。そして、その円滑な実施がなされているか根本に立ち返って検討してみることも可能であろう。それは、決して各々の指導を制限するものではない。それぞれの特性を最大限に生かし、専門領域の教育を最も効率的に実現するための方策である。そして、こうした役割分担も前述同様、プログラム運営者としての日本語担当教師の職務である。

### ③ ビジネスマン学習者以外の学習者に対する専門教育への応用の可能性追求

本稿のモデルがたとえば留学生や研究者、芸能・芸術研究者などビジネスマン以外の学習者にどれだけ応用が可能か、それについては今後の検討課題である。本稿のモデルの基本枠は、日本語教師によるプログラム運営と言語要素の指導、及びビジネスマン教師による専門情報の提供と模擬練習における相手という役割分担である。そしてその背景には、営業活動は一連の流れを持つという前提があった。

しかし、それに比べると、たとえば留学生や学術研究者の専門領域における日常活動はやや静的なものではないかと思われる。すなわち、営業活動が一定のプロセスを持ちそのプロセスごとに対象となる明確な人物（そのほとんどが専門領域で学習者となつながりを持つ）が存在しその人物との交渉が設けられるのに対し、研究活動におい

ては、その遂行に一定のプロセスが認められるものの営業活動に見られるほど盛んな対人関係は想定しにくい。むしろ、横田が「b. 内容を基礎とした技能養成プログラム」でいうところの、講義の聞き方、専門書の読み方、論文の書き方などといった口頭による相互コミュニケーションを前提としないある種の活動が重要となるようである。したがって、日本語教師によるプログラム運営と言語要素の指導、専門家による専門情報の提供という基本枠は応用の可能性が考えられるが、専門家の模擬練習の相手という役割は変容せざるをえないものと思われる。けれども、それは、学部留学生と学術研究者の間では事情が異なろうし、まして芸術・芸能研究者そのほかの学習者を想定すれば、本稿におけるモデルと根本的に異なる専門教育のプログラムが開発されねばなるまい。ただ、営業活動のように、対内・対外人物との盛んな交渉を通してある「プロジェクト」を運営・遂行していくような活動を主とする学習者には、本稿のモデルがひとつの可能性として考えられるものと思われる。

- 1) 1945年設立の国際交流団体。1967年、外国人に対する日本語教育を行う部門として「日本語研修所」開設。駐在員、研修生、公館職員などその修了生は60ヶ国、3,000人を数える。「外国人による日本語弁論大会」主催団体。
- 2) 「一般外国人に対する日本語教育の実態に関する調査研究報告書」1990 文化庁委嘱 (社)国際日本語普及協会  
「コース・デザインの実際 (一般成人を対象とした日本語講座)」1990 松島幸男 国際交流基金 実習講座特別講義資料などにその旨記載がある。
- 3) 『日本語でビジネス会話—中級編—』その作成と使用をめぐって」鈴木禮子、丸山敬介 日本語教育学会「日本語教育を語り合う会」1989 (日本語教育学会「学会ニュース第47号」所収)
- 4) 「日本語教育の現場から」1989 岡崎敏雄、金田一秀穂、羽田野洋子、松井嘉和、丸山敬介、鈴木亮 (国際交流基金「国際交流 51」)  
「専門教育とのつながりを重視する上級日本語教育の方法」1990 横田淳子 (日本語教育学会「日本語教育 71号」) など
- 5) (株)リクルート映像、(株)東映などでは日本人社員教育用VTRを制作・販売している。

#### 参考文献

- 「日本語でビジネス会話—初級編—」1989 日米会話学院  
「日本語でビジネス会話—中級編—」1987 日米会話学院

「Business Japanese I」1984 グロビュー社  
文部省 日本語教育研究協力校研究 「日本でビジネスに携わる外国人のための日  
本語教材の研究 I～IV」1984～1987 国際教育振興会  
「日本語教育ハンドブック」1990 大修館書店

(本学専任講師)