

## 1 活動の設定理由

テレビコマーシャルや宣伝広告は、普段生徒がよく接する情報の一つである。商品の魅力や値段などを正確に伝え、「買いたい」と思ってもらうためには、どのように英語で表現すればよいかを考えさせたい。さらに、表現する側として、英語の表現とともに、絵やジェスチャーを補助として使い、どうすれば適切で効果的に情報を伝えられるかといった表現方法を工夫させるとともに、プレゼンテーション能力も育成したい。また、発表を聞くことで、コマーシャルを英語で理解する力を付けさせたい。

## 2 指導目標

- ①自分たちが売りたい品物の利点や長所を、英語で表現できるようにする。
- ②クラスメイトが発表する英語でのコマーシャルを聞いて、伝えたい情報内容を英語で理解できるようにする。

## 3 授業での位置付け

テレビコマーシャルや宣伝広告などで使われる表現や、通貨単位について学んだ後、まとめの活動として行う。準備に一時間、発表会に一時間を使う。

## 4 指導手順

- ①クラスを四～五人ずつのグループに分ける。
- ②各グループにワークシートと宣伝する物（歯磨き粉の空箱など）を配布する。
- ③グループ内で宣伝のポイントを話し合っ、三つ決めさせる。
- ④宣伝のポイントをもとに、コマーシャルを英語で作らせる。より効果的な発表になるように、絵やポスターなども作成させる。
- ⑤コマーシャルということ意識し、どのようにプレゼンテーションをすればよいかを考えさせ、グループで発表の練習をさせる。
- ⑥発表会を行い、他のグループの発表を聞かせる。
- ⑦どのコマーシャルが一番よかったかを理由も含めて話し合う。それをもとに、コマーシャル大賞を決める。

## 5 指導上の留意点

- ①グループ内で、英語で説明する人、カードを持つ人、宣伝する物を持ってパフォーマンスをする人、などの役割分担を行うが、英語を話す係だけが英語を考えることのないように、全員で一つのコマーシャルを作り上げるという姿勢で取り組むように指示する。
- ②宣伝のポイントのほかに、買える場所や値段の情報などを盛り込ませる。

## 6 教材例

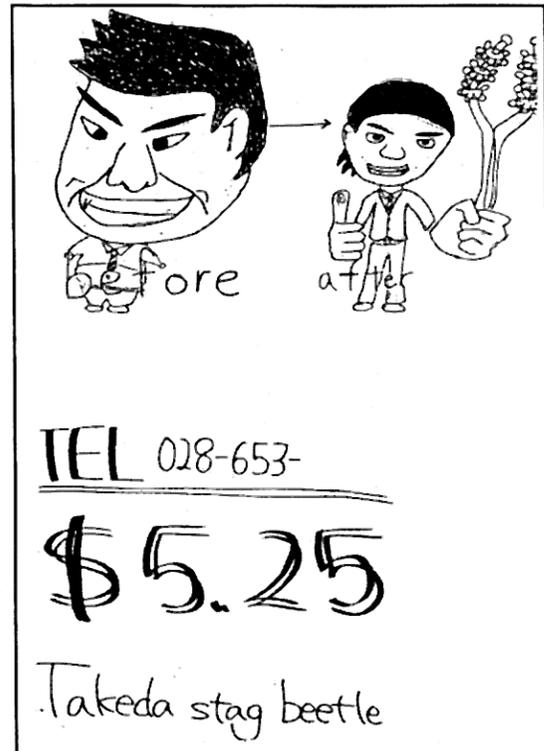
啓林館 *Sailing Oral Communication I* Lesson 6 Plus One Listening 6(p53)

- ## 7 資料
- 資料① 生徒が作成したワークシート例
  - 資料② ピクチャーカード例

<資料① 生徒が作成したワークシート例>

TVコマーシャルをつくろう!	
商品名	Takeda stag beetle (マツダ-ジグザグ)
呼び込みのポイント	<視覚的ポイント>
① マツダ-ジグザグ	① カード
② 山登りに使える	② 持ち
③ コンパクト	③ 持ち
④ 運賃がたかいた(毎日お家にいる)	④ 英語
価格 \$5.25	
入手方法	12月まで
028-653-○○○○	⑤
紹介	Hello, everyone. Do you know Takeda stag beetle? It is a great messenger. You should try it.
呼び込みポイント①	You can enjoy massage every day. You can realize your face becomes smaller, thinner will.
②	In addition, you can carry it everywhere you go because it is small. It is so.
③	Furthermore, you can enjoy yourself every day, getting rid of your strain by stress.
価格・入手方法	The special price this month is only \$5.25. Call UNAN at 028-653-2081.
しめく<4>	Don't miss it!

<資料② ピクチャーカード例>



## 8 考察

本事例を通して、生徒に理解させたかったことは、次の二点である。

- ①伝える側が分かりやすく発表すると、聞く側も情報を正確に聞き取ることができる。
- ②内容を精選し、簡潔で明晰な文章を用いると、情報を分かりやすく伝達することができる。

品物がもつ魅力や利点を生徒が考えやすいように、コマーシャルをする商品は身近にあるものや生徒が興味関心をもっているものにした。生徒は、伝えたい内容があってもそれを英語で表現することができないことや、聞き手にアピールするために効果的なプレゼンテーションになるような発話ができないことを、もどかしく感じていた。生徒は、活動を進めながら、英語学習の必要性を実感し、日常の授業で学ぶ内容が実際の場面で有用であることを認識することができた。

本事例では、最終的には様々な場面で生徒らしい工夫が見られ、充実した発表会ができた。生徒が自分の英語のスキルアップが不可欠であると感じることは、英語学習意欲の向上へとつながる要因になる。活動後の感想では「もっと英語ができれば、言いたいことをきちんと言えると思った。」

「普段の授業で、もっと英語を一生懸命に勉強しようと思った。」というような前向きな感想が多かった。上記の①、②の二点を体験を通して生徒に理解させることを目指した活動であったが、その過程において、4領域の力を高めることの重要性を生徒は強く感じていた。今後の課題として、考えを伝えるために表現能力を高めることと、発話する英語の量を増やすことに取り組みたい。

## 9 応用例

活動名「新聞の折り込み広告をつくろう」

「コマーシャル作り」の活動では、一つの商品を詳しく説明させた。これを応用した活動として、新聞の折り込み広告作りを行い、多くの品物の魅力や値段を一枚の紙で効果的に伝える方法を考えさせた。実際に広告の作成を始めると、多くの情報を盛りこみすぎてしまい、伝えたい情報を整理

し、簡潔に表現することの重要性を生徒は実感していた。どの作品が広告として分かりやすく魅力があるかを投票して決めるため、クラスで発表した後、教室に掲示した。右の広告は、得票数の最も多かったものである。

