



# カナダ製品の宣伝

## 広告を作る

日本の広告やコマーシャルを研究することで、日本語の表現を学び、身近にない日本の製品に慣れ親しむ。授業は2つの要素、語学学習と文化理解の面から成る。語学学習の面では、生きた日本語に触れさせ、雑誌の日本語を読む機会を生徒に与える。文化理解の面では、日本の宣伝手法を教えるだけでなく、カナダ製品を日本に売るための宣伝用チラシやパンフレットを生徒に作らせる。この授業では両方の要素をもっとも効果的に取り入れるよう組み立てている。



鶴見道代  
**Tsurumi Michiyo**  
スティーブストン高校  
(カナダ、ブリティッシュ  
コロンビア州)

### 目的

#### 言語面の目的

日本のテレビコマーシャルの日本語の表現を理解できるようになる。  
日本の雑誌の中の簡単な日本語表現を理解できるようになる。  
カナダ製品を宣伝するための文章を書けるようになる。

学習する機能	学習する表現	学習する語彙
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 要求する</li> <li>❖ イ形容詞 / ナ形容詞</li> <li>❖ 情報を求める</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ ~を買ってください</li> <li>❖ ~は素晴らしいですね</li> <li>❖ この広告ですか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 広告、コマーシャル、いくら、円</li> <li>❖ 形容詞</li> <li>❖ その他、生徒が必要とする語句</li> </ul>

#### 文化面の目的

日本とカナダの宣伝方法の相違点・類似点を理解する。  
宣伝方法を研究し、日本の社会を特徴づけている基本的な概念や用語について表現する。  
売り込みたい北米の製品を選び、広告を作る。

## LESSON PLAN

### 用意するもの

日本のテレビコマーシャル  
日本の雑誌

### 授業の進め方

前回の授業 (75分)

生徒に、動詞の辞書形と辞書の引き方を学習させる。テレビのコマーシャルを見せ、日本の雑誌の広告を検討させた後、生徒を4つのグループに分ける。

#### 1. 宣伝方法について議論する (15分)

グループごとに、英語で宣伝方法の特徴を議論させ、列挙させる。自分たちの広告に使えるような語彙や表現を見つけ、辞書でその意味を確認させる。

#### 2. 発表 (5分)

検討した内容をグループごとに発表させる。どんな北米製品が日本で売れるか話し合わせる。

#### 3. 文型の導入 (15分)

今回の課題のための文型を教える。これから作る宣伝用チラシの中で少なくとも一つは要求表現を使うように指示する。

~を買ってください

いくらですか

これは素晴らしいです

#### 4. 広告作成 (40分)

どんな北米製品を日本で売りたいか、生徒たちに自由に考えを出させる。独自の広告をデザインさせ、キャッチフレーズを考えさせる。

#### 5. 評価方法

✦ 広告のデザイン

✦ 作文

#### 備考

私のクラスでは、この課題を終わらせるのに2時限を要した。発展学習として、自分たちの選んだ製品がどうして日本で売れると思うのか、英語で作文を書かせた。

## 生徒の作品



## 文化理解と外国語学習について

## 語学学習を楽しくするために

言語と文化は切り離せないものであり、語学学習は楽しむべきものであって、作りものであってはならない、というのが私の持論である。これは、初級から上級までレベルを問わず、私が力説し実践していることである。初級クラスでは毎回授業を始める前にお辞儀の練習をし、上級クラスでは日本のタテ社会の概念について説明する。このように、私の日々の授業では、日本の文化はなくてはならないものになっている。

語学学習は楽しむべきものであるというのが私の教育哲学だ。そして、楽しむための活動の一つが、授業に日本文化を取り入れることである。授業の冒頭でお辞儀をしたり、日本のアニメを見たり、西洋のフロアと畳の大きさを比較したり、日本料理を試食したりといったことは、日本文化を体験するいい方法だ。さらに私は、日本文化を知るための楽しい教室活動をいろいろ工夫して考え出している。最近の例では、M&Mチョコレートを使ったピンゴゲームで数と色を教えたり、箸の正しい持ち方を教えたりした。ほとんどの生徒は箸の持ち方を知らなかったの、こうした活動を大いに楽しんでいた。

語学学習でも数学の問題を解く場合でも、生徒は自分なりのやり方で新しい知識を吸収する能力を持っていると私は確信している。ハワード・ガードナー博士が述べているように、生徒には少なくとも7つの知力があり、それは、ものを学んでいくためにそれぞれの方法を身につけているということの意味している。教師としては生徒の語学学習にあたって、いろいろな方法を提示していくべきである。私は、音楽の好きな生徒にはリズムを取り入れた授業を行うようにし、科学を学ぶ生徒に対しては、語彙を学ぶ論理的方法を教えている。どんな生徒も、母語を学んだように第2外国語を学ぶ能力を持っていると思うのである。

私は10年以上、教師としてクラスを担当し何百人もの生徒に日本語を教えてきたが、時には、「この生徒は果たして日本語を学ぶことができるだろうか」と不安に思うような生徒に出会うこともあった。そんな場合でも、ひとたび生徒が日本語の勉強は楽しいものだと感じれば、彼らは真剣に日本語に取り組むようになるのである。それぞれの生徒に最良の独自の方法を見つけ出すのは非常に大変なことだが、それだけやりがいのある仕事である。

## 講 評

学習項目は、要求表現の「～を買ってください」、イ形容詞とナ形容詞などである。そして、具体的な活動では、テレビコマーシャルを見て、広告作成に役立ちそうな語彙と表現を選ぶことになっている。ただ、現実のテレビコマーシャルでは「～を買ってください」「～は安いですよ」などの直接的な表現は皆無に等しい。どのようなテレビコマーシャルを選ぶかにもよるが、商品名やキャッチフレーズの繰り返しや商品説明などが内容の主なものであろう。

どのような北米製品を日本に輸出すべきかの話し合いが行われるが、ただ単に日本での北米製品の売れ筋を討議させるだけでなく、日本に現在輸出しているものや日本が海外から輸入しているものを調べさせたりして、日本経済の現況について学ばせるのも面白いかもしれない。材木、鉱物、穀物などさまざまな輸出品を挙げることができるだろうが、なぜ日本にそのような品目が不足しているのかを考察させるような授業展開もできるだろう。