

(＊はリポジトリ非登録箇所を示しています)

第13回 経験交流会 (よりよい授業を求めて)

2012年10月31日 (水) 15:00~16:30 (於: 中京大学ヤマテホール)

中京大学国際教養学部教育事業推進委員会主催、中京大学FD委員会後援

「多人数講義における学生の満足度を高める工夫」

司会: 桑村哲生 (国際教養学部教授)

学長挨拶: 北川 薫

話題提供: 甘露純規 (文学部准教授)

永石 信 (経営学部准教授)

風間 孝 (国際教養学部教授)

多田 哲 (国際教養学部教授)

コメント: 安村仁志 (副学長・FD委員会委員長)

国際教養学部長挨拶: 郡 伸哉

司会 (桑村):

それでは時間になりましたので、第13回経験交流会を開催したいと思います。本日の司会を担当いたします、国際教養学部の桑村です。教育事業推進委員会の委員長をしています。よろしくお願いします。

この経験交流会というのは、本学部が教養部だった時代に、教員同士で授業の経験をいろいろ紹介しあって、よりよい授業にしていこうということで始められたもので、毎年いろいろなテーマでやってきております。去年は卒業演習をテーマとしました。今年は「多人数講義における学生の満足度を高める工夫」ということでやりたいと思います。このテーマを選んだきっかけは、学生に対して授業改善アンケートをしておりますが、その集計結果を見ますと、クラス人数によって5段階に分けて集計された結果を見てみますと、受講者数が多いクラスほど評価の平均点が悪くなってきます。考えてみれば当たり前で、例えば私語のことを考えても、小さな教室ほどクラスのコントロールはしやすいわけで、人数が多くなると学生の評価がどうしても下がってしまう傾向があります。その中で、今日お話しいただく4名の先生は、アンケートで非常に高い評価を得ている方々で、学生の満足度が非常に高いということで、どんな授業をされているのかを紹介していただきます。

ご本人にどんな工夫をされていますかと聞くと、「特に何もしていません」と謙遜される方が多いのですが、どんなことをやっているのか具体的に紹介していただくと、聞いたほうは、「ああ、そういう工夫があるのか」というようなことを気付くのではないかと思います。楽しみにしております。

では、学長に来ていただいておりますので、最初にご挨拶をお願いします。

北川学長：

こんにちは。今日はよりよい授業のための経験交流会で、テーマが「多人数講義における学生の満足度を高める工夫」だとお聞きして、まさに時節柄ぴったりのテーマだと思います。私のこれまでの経験を少しお話し、ご挨拶とさせていただきます。

実は、私が卒業した大学は、教育学部のある学科で学生が2人だけだったのです。経営上はとても成り立つわけではないのですが、大学院に進んで1学年が4名か5名。で、中京大学へ参りましたのが今から35年前ですが、来ましたら大教室です。名古屋キャンパスの431教室、豊田キャンパスでいうと411教室です。卒業式もやるような大きな部屋で授業をやったわけです。まず、人数の多さに圧倒されます。しかも体育学部ですから、走り回ったりべちゃくちゃしゃべったり、しつけの悪い子犬が走り回っているような感じで大変でした。それを私の地声が大きいのと、根が体育系ということで、一人ずつ「うるさい!」としかりつけ潰すことで、始めるまでに10分ぐらいかかりました。まあ、そういうしつけをするのに、変な話ですが2回、3回目まではかかりました。そうしますと学生の方も北川という教員はどうも静かにしていないと「怒鳴られる」から気をつけようと、だいたいそういうようになったかと思います。

私の担当しておりますのは運動生理学という領域でして、これはまさに体が動く仕組みということで体育学では基本中の基本ですから、是非、一生懸命に聞いてもらおうと、そういうような使命感をもって話をしておりました。ただ、根っこのところが、1学科2名のところでやって参りましたから、授業は聞くのが当然である、聞かない者は出て行けとの態度でやっておりました。最終的な成績判定はペーパーテストだけで決めますよということでやっておりました。それは学長になるまで30年近く、そういう態度でやってきましたが、今にして思うと、よくないなと思うのです。今から十数年前に、なんとか効率的な授業をとということで、教科書を作りました。それまでも教科書に則ってやってはいたのですが、他人が作った教科書だったので使い勝手が悪い。そういうことで十数年前に教科書を作り、やるようになって少しはよくなったかなと思います。ここまでは私個人の話です。

今から十数年前に体育学部長をやっておりましたときに、学部ではこういう取り決めをいたしました。1学年体育学部はほぼ500名です。必修科目は3分割にしました。選択は2分割でいきました。そうすると1クラス150~160人のはずなんですけど、だいたい4割は再履修ですので、実際は大変な数になりました。そういうようなことをやってまいりました。少人数クラスにして教員もたくさんいればいいんじゃないかというのは、当然の議論ではありますが、なにぶん私学ですので経営のこともあります。今日の話は他の私立大学にも共通した課題だと思います。2、3年前でしたか、東京のある大学にスポーツ科学部というのがあって、私の後輩がスポーツ栄養学を担当しております。必修だそうですが、聞いて驚きました。700人の授業をやっていると聞き、その有名大学もずいぶん遅れているんだと言ったことを覚えております。いずれにしても経営としての視点では、どうしても私学というのは多人数教育の部分を残していかざるを得ないので、今日の話というの

は本当に重要なことだと思います。

もう1点。私は多人数のときには本当に冗談も言わずに怖い顔をしてやっております。3年生からゼミがありますが、私の所に15人ぐらい来るのですが、「先生って授業をやっているときと、全然人が違いますね」と言うから、「こっちが本当だよ」と。やはり数百人いる中で笑わせると後を引きまして、静かになるのに時間がかかるものですから、笑わせないように、とにかく硬い表情で淡々と進めるというやりかたでした。今FDの話を生懸命やっていると、あまりいいやり方ではなかったなと思うのですが。今日は中京大学の今後の行く末に、大変に有用なシンポジウムになると思っております。講師の先生方よろしくお願いします。

司会：

ありがとうございました。さっそく学長ご自身の経験を紹介していただきまして、ありがとうございました。

それでは今日は、学部固有科目担当と全学共通科目担当の方からそれぞれ2名ということで、4名を選ばせていただきました。お一人の発表は15分ぐらいで、フロアからの質疑応答を3分ぐらいと考えておりますので、ご協力をお願いします。

＊

*

*

*

＊

司会：

ありがとうございました。時間が短くて申し訳ございません。

最後の話で、まだできていませんとおっしゃられていましたが、聞いておりますと十分学生を引きつける話し方をされている、なるほどと思いました。ダチヨウの注射の話は特に納得できました。

＊

＊

司会：

＊

次は経営学部の永石先生の方から。「経営管理論」「企業入門」ほかを学部固有科目として担当されておられます。よろしくお願いします。

永石：

経営学部の永石と申します。今、お話を伺っていて、いろいろあるのだなと思いました。私、経営学部で教えている内容としては授業の名前は「企業入門」と「経営管理論」という名前がついていますが、内容としては自分の専門性の部分である経営戦略とマーケティングの相中ぐらいの内容が半分と、もう1つは経営の組織論の話になってくるのですが、教えやすいトピック、教えにくいトピックはあるんだろうなと思いました。「コマーシャルのように」というのは、まさにすごく納得したのですが、私はそういう授業ですし、そもそもコマーシャルみたいな映像をたくさん使いますので、そういうのが使える授業、使えない授業はいろいろあるのだろうなと、楽しく話を伺っておりました。

では、簡単に私が思うポイントを3つ。私も無理矢理作ったものもありますが、レジュメ（配布資料2）のまず①は、講義冒頭でインパクトを与えて、興味を引きつける。②は納得感のある「事例選び」「事例作り」。事例作りというところに少し拘りあるのですが、③深く考えさせるための仕掛け作りということで、その中では講義内のレポートというのを重視します。講義内のレポートというのは毎回やります。

少しデータと基本3ポイントの関係性を見てみたいのですが、私の受講生満足度の中で2つ指標を選んで、「知識を得たり、理解が深まったと感じたか」というのがオレンジ色の折れ線で、青の折れ線が「全体的な満足度」ということです。私は2010年の春に初任校として中京大学に赴任させていただいたのですが、非常勤講師などの経験が全くなかったため、生まれて初めての担当授業がこれだったのです。今の基本3ポイントというのが自分の中で全くわかっていない中でスタートし、最初の学期が3.33という満足度スコアだった。僕はそのスコア自体、あまり気にはならなかったのですが、右側の回答者数。177人が履修登録している授業だったのに、131人しかアンケートに回答していない。これは出席率が悪いということですから、入門という名前がついている科目でしたし、ちょっと嫌だなと思って、できるだけたくさんの方が来て理解が深まったと思ってもらえるようなものにしていきたいなと思って、先ほどの3ポイントの中でいうと1と2の部分は割と早くから、こうしたほうがいいんじゃないかなと思って取り組みました。それが2011年の春ぐらいからは、だいたい自分の中ではいろいろ工夫はできてきたなというような段階に入っていて、それが回答率80パーセント台とか、3.8から3.9という満足度スコアとかに関係があったかもしれませんね。そうは言っても回答率80パーセント台という数字も十分には納得ができなくて、入門科目で回答率80パーセントはいけないだろうと、ずっと思っていました。なんとか95パーセントぐらいの数字に近づいて行って、満足度スコアがそんなに変わらなければいいと思いながら、この中の③というのを足したのです。毎回レポートをやるということは、毎回の授業に僕が学んでもらいたいポイントがあって、その理解度を確認しますよと。それは成績に直結するんだということを繰り返し言うようにして、実際に制度として導入して、それが2012年春ですが、想定通り回答率は上がりました。つまり、出席率は上がったんですが、その半面、若干ながら満足度スコアが下がったのは、もしかしたらそれが関係があるのかも知れません。たぶん満足度スコアというのは、いろいろな細かいことに左右されるのだろうということでしょうから、そんなには気にしていません。むしろ回答率をいかに上げていくか、今度は95パーセントぐらいにしたいなと思いながらやっています。

では、3つのポイントについて事例を挙げて行きたいのですが、1つめの「講義冒頭でインパクトを与えて興味を引きつける」というところに行きたいと思います。

講義の事例で言うと、企業入門の第2回で市場ポジション別の競争戦略というのをやります。先ほど挙げた3つのポイントで整理すると、この講義はまず冒頭のインパクトでいうと、ユニクロのテレビコマーシャルを流す。2つめは「事例選び」としてユニクロ、資生堂、アップルという企業を選んでいる。3つめが「深く考えさせる仕掛け」としては講義内レポートで、「あなたが、花王の商品企画部勤務で、アジエンスが販売中止になって、TSUBAKIからトップを奪う新商品を考えださなければならないという想定。期限は1年半」というものです。あなたなら、どんな新商品を提案するかというレポートなんですけど。これをしっかり取り組めるよう、講義部分は70分ぐらいにして、残り時間でレポートということなんですけど、その冒頭インパクトのコマーシャル部分は市場ポジション別の競争

戦略で、この2つのポイントを知ってもらいたいのですよと。その中の2の「市場を創っている時期か奪い合っている時期か」によっても企業戦略が異なるんですよという一般論を言っておいて、それをユニクロで言うとこのコマーシャルが表しているのですと言って、2つのコマーシャルを流します。

それを今から流します。

(コマーシャル1 上映)

もう、1つ行きます。

(コマーシャル2 上映)

これを観てもらって、まず、ユニクロが今のスライドで言うと、「市場を創っている時期なのか、奪い合っている時期なのか、どちらだから今の戦略なのだということを、想像しながら、これからの話を聞いてください」という前振りになるのです。これが1つの例です。

2つめ、ポジショニングアプローチと資源アプローチという、戦略論の二分法ということで企業入門の3回目の授業でやります。深く考えさせる仕掛けには、講義レポートでこの回はセブンイレブンの事例を映像で見た後、「セブンイレブンの成功要因をポジショニングアプローチと資源アプローチのどちらに分類されるのかわかるように記述せよ」というものです。経営戦略の定義は、なかなか唯一絶対のものはないのですが、でも、その中で一般的な考え方の1つが、儲かるための方法とか手段です。だとすれば、どうやって儲けますかという話になりますけど、それは戦略論の二分法でいくと2つに大きく分かれていきます。その2つが何かと言うと、これだという話をします。

(サザエさんの) カツオになるのか真面目に生きるのか2通りなんですよという話をします。カツオくんはいつも何を考えていますか?と、いろいろ学生とやりとりをするんですが、授業としての結論は、「楽をしておいしい思いをする方法はないかな」と確かにカツオくんは考えていますよね、それって違う言葉で言えば戦略論のポジショニングアプローチと相通じる部分があるんですよ、というところに持っていきます。

結局、冒頭への拘りは、私が2年半の授業でいろいろなことを試す中で、「冒頭で興味を持ってもらえないけれども、そのあとだんだん興味を引きつけるというやり方は、一番難しい」という気づきから生まれたものです。だとすると、冒頭にドンと意識を向けてもらえないと、全てが始まらない。冒頭に興味を持ってもらうことが一番大切、という思いを持ってやっています。

2つめ、「納得感のある事例選び、事例作り」です。「事例作り」という言葉で何を言いたいかと言うと、事例を出来る限り自分の目で確かめて、自分オリジナルの観察とか解説を入れる事をすごく大事にしています。例えば、企業入門の12回目の方は組織論的な内容で、コーチングと対象対応型リーダーシップという話ですが、冒頭はコーチングの演習を180人の授業でやります。180人で演習というのは、導入する前は本当に出来るのかな、と半信半疑だったのですが、案外出来るものすごく楽しんでやってくれます。

それで、事例として紹介する星野リゾートいずみ荘というところに少し拘りがあるとい

う話をしたいと思います。講義内レポートはこういう内容でDVDを観てもらって、「星野社長の経営手法の中で、コースの中で学んだコーチング的発想、コーチング的行動に近いところはどこでしょうか？」という問題です。さきほど「事例作りとは、事例を出来る限り自分の目で確かめて、自分オリジナルの観察とか解説を入れること」と申し上げましたが、この授業では、私はこの事例を取り上げたいずみ荘に行ってきました、という話をします。うちの家族と一緒にきましたという写真を見せて、自分が受けたいろいろな接客事例を持って説明をします。例えば、最初の食事である朝ご飯を食べに行ったら、「ゆいちゃん、こうくん、おはようございます」と書いたボードが置いてあって、娘が好きなプーさんと、息子が好きな電車が置いてありました。これは前日夜チェックインしたときに、ホテルの方々がうちの子どもと遊んでくれていたんです。その時に自然に聞き出して、こういうサプライズサービスがあったんだろうなという話をしたりします。総支配人に突撃インタビューをして、どのようなコツが経営上あるんですかという話をいろいろインタビューしてきた結果を紹介して、「支配人がこう言っているけど、現場の方々はどうなんですか、本当のところは」という話を仲居さんらにいろいろ聞きとった内容を紹介します。中京大学の学生さんも、是非、今度はご一緒にどうぞと、支配人は言っていたよという話をしたりします。

次に、「競争優位とマーケットセグメンテーション」というテーマで、第6回をやりますけど、これは事例選びのところが、ももいろクローバーZの競争優位とマーケットセグメンテーションはどうなっているのかという話をします。講義内レポートは、「秋葉原バックステージパスという、秋葉原にあるメイドカフェの競争優位を探し出してください。そこからマーケットセグメンテーションの軸を選んでターゲットの優先順位を決めて訴えるためのコンセプトを立案してください」という戦略立案を一回やってみましょう、という課題です。ももいろクローバーZのマーケットセグメンテーションはこうなりますという話をしながら、実際、私がももクロのライブに行ってきたときの観察内容をつけ加えます。「ライブに行ってきたんだけど、実際、おっさんオタクばかりよ」という話をするんですね。そもそも今流した歌は「労働賛歌」という歌なんですけど、サラリーマンがんばれ的な歌詞で、意識的におっさんオタクにターゲットを絞っているということは明確なんですよね。最後の、「深く考えさせる仕掛け作り」なんですけど、これは講義内レポートです。今までの事例からも講義内レポートは紹介していますが、毎回実施します。なぜかと言うと、学んでもらいたいことに対する理解が充分か時間を置かずにしっかり評価することが重要だと確信しているからです。また、レポートを返す時には、毎回細かくフィードバックを書き添えます。これくらいの分量は一人一人に対してフィードバックします(レポート採点事例画像を示しながら)。レポートは、実施した次の週にちゃんと返します。「1年生のときからの成長ぶりを、もっとしっかり見せよ」と書いてあるんですが、これは企業入門を1年生はほぼ全員が取るので、そのときの内容を僕が全部スキャンして持っているので、その人が1年生のときにどういうレベルの解答をしていたか、いつでも検索できるようになっていて、「君は2年生になって、どうしてこのレベルにとどまっているのか」

といった厳しい言葉を返すということです。

もう1つはグループでレポートをやってもらおうということです。私が課すレポートはいわゆる正解があるようなものではなく、正解のない中で、こういう考え方もある、こういう考え方もある、ということ意識しながら複数人で作業をして学んでもらいたいのです。グループは最大4人までです。では、回答風景を見てください。

(授業風景の映像)

それ以外では、評価基準は明確にしなくてはいけない、ということにも拘りがあります。こういう解答は評価が高いんだ、ということを授業の中で発表するということです。評価基準は公表してますし、毎回毎回繰り返しそれは伝えます。その上で、「今回それを満たしている解答、満たしてない解答はこう」と画像で紹介する。「ビビッとくるようなコンセプトをひねり出して下さい」という課題に対して、「さっきの解答は私にとってはビビッとくる、みんなにとってはどう？」というやりとりをします。自分たちの解答だけでは気づかないレベルの発想を、他の人の解答を見ながら学んでほしいという狙いを持ってやっております。

以上、3ポイントに絞って紹介させていただきました。ありがとうございました。

司会：

ありがとうございました。学生を引きつける工夫をいろいろされていると、強く感じました。何かご質問ございますでしょうか。

フロア：

＊

永石：

レポートの採点で時間が掛かると思えますけど、最大4人のグループでやっているの、解答は少ないのです。約350人の授業ですけど解答は130枚ぐらいですから、皆さんの思うほど時間は掛かっていません。ただ、取り上げる事例の事前取材とかやればそれは時間掛かりますが、それは授業のためだけでなく、研究のためでもあるので、あまり自分の中では授業の準備だけという感じではありません。

司会：

ありがとうございました。では、次に移りたいと思います。

次は国際教養学部の風間先生で、全学共通科目の「女性学」ほかを担当されています。よろしくお祈いします。

風間：

国際教養学部の風間です。よろしくお祈いします。

中京大学に来て9年目になりますが、最初に来たときは、全学部、全学年を対象とする共通科目という形で授業することに戸惑った時期がありました。赴任前もジェンダー論や女性学について教えていましたが、専門科目であったこともあって、特定された学部・学

年でした。それが、一気に幅が広がり、どのように教えたらいいのか、試行錯誤をすることになりました。今日はその中でとり着き、いま試みていることをお話ししたいと思います（配布資料3）。

さて、今日のテーマですが、このようなテーマが立つこと自体が、多人数教育の難しさを表していると思います。具体的には、受講生が多くなり、授業の実施空間が大きくなることに伴う、さまざまな問題があります。とりわけ、教養科目では、多様な学生が受講しているということで、そのことによって生じる問題が出てきます。

私は豊田と名古屋の両キャンパスで教えています。名古屋では、受講生が定員制限のほぼ220名ですので、こちらをケーススタディとして、とりあげてみようと思います。パワーポイントに書いてあるように、学年、学部、そして性別も含めて多様な学生が受講しています。

私が試みているのは、できるだけ講義を短くし、学生が話したり、考えたりする時間を増やすような仕掛けを作ることです。それがここに書いてある、「多様な学習活動（アクティビティ）」です。多様な学習活動（アクティビティ）の目的を、別に言い換えれば、学生の授業参加をいかに促すかという点につきるのですが、そのためには、オリエンテーションが肝心だと思っているので、まずその点について説明します。

授業のオリエンテーションのときには、私自身が長く話すつもりはないので、みなさんにできるだけ話をしてもらいたいと思っていること、そのためにグループワークをおこなったり、授業中にマイクを渡されて発言を求めることもあること。こうした点について了解できたら受講してくださいということを最初に話します。

また、学生に挙手をうながす工夫もしています。授業中に私の質問に手を挙げて答えてくれたら1回1点と、最大10点まで加点しています（この点は総合政策学部の羅先生の取りくみを参考にさせていただきました）。

つぎに多様な学習活動の中身について説明して行きます。大きく分けて、クイズ、映像視聴、ケーススタディ、グループワークと4種類の試みをしています。

まず、クイズについてです。セクシュアルハラスメントについての授業を例にあげます。「セクシュアルハラスメントは嫌がる相手に性的な言動を行うことである」とか、「電車中の痴漢行為はセクシュアルハラスメントである」のような、YesかNoで答えられるクイズを、10題から30題の間で出します。答えは、両方ともNoなのですが、自らの記した答えと、私の言う答えが違くと、学生はセクシュアルハラスメントという言葉は聞いたことがあるけども、概念についてきちんと学習したことがないので、どうしてこれがNoなんだらうかと、授業のテーマに関心を持たせやすくなります。知識の確認というよりは、知識が無いということを確認してもらうために、導入としてクイズをします。

次は映像の視聴です。これは導入で使うこともありますし、説明した後に実際の映像を見てもうすることもあります。視聴のときに意識しているのは、漠然と見るのを防ぐということです。映像を見た後にこの点について、みなさんの意見を聞くので考えながら、そこを意識して見てくださいと伝えます。目的意識を持たせるということです。そして、視聴

後に設問について学生自身の考えをまとめる時間を作ります。例えば、リプロダクティブ・ヘルス／ライツ（性と生殖についての健康／権利）をテーマとした授業では、妊娠や出産に関するトピックを扱うのですが、最近ニュースでもしばしばとりあげられる、ダウン症の出生前診断をとりあげました。NHK特集の映像を少し見てもらい、もしもなく子どもが生まれてくる親だったら出生前診断を利用するかどうか、診断で胎児に障害のあることがわかったらどうするかということを、あらかじめ伝えて映像をみてもらいました。見終わった後に、学生の考えをまとめる時間を作り、挙手した何人かに意見を発表してもらい、私からもコメントしました。

ちなみに、学生が授業中に挙手をして、皆の前で意見発表するというのは、みなさんにもご理解いただけたと思いますが、そう簡単なことではありません。とりわけ大教室ですと、さっと手を挙げてみんなの前でマイクを使って発言する学生というのは決して多くはありません。そこで、最初に言ったように、インセンティブとして1回の発言につき1点ということ伝えてあるので、それにつられて手を挙げる学生が数人はいます。また、トピックによっては手が挙がりにくいこともあるので、学生達が自分の考えをプリントに書き込んでいるときに、教室を巡回しながら、どういう意見を書いているのかを確かめつつ、面白いと思った意見や、しっかり書いている学生に、私の方からマイクを渡しては答えてもらうことをしています。

三番目がケーススタディです。文章である場面を設定して、もし自分がこの場面に直面したら、どうするか考えてもらいます。例えば、セクシュアルハラスメントの授業のときに使ったケースでは、男性であるD部長が、女性である部下のAさんに好意を持っていて、デートに誘いたいときに「時間があれば少し仕事の話をしたいのだが。食事でもしながら話をしないか」と誘うのは、果たして上司が部下に対する誘い方として適切かどうか？ その理由は？ という問いかけをしました。

この点についても、「よくある誘い方だから問題ない」という意見もあれば、「上司からそんなふうに誘われたら断れないので、問題だ」という意見も出てきます。このように、できるだけ、学生の中でも意見が分かれるような場面を選びます（個人的には、仕事を口実にして好意を持っている個人を誘うというのは問題があると思っています）。

四番目がグループワークです。今までの映像視聴やケーススタディでのトピックについて学生に意見を書いてもらった後に、グループワークという形で2人から4人ぐらいのグループを、隣の人でいいので声を掛けて作らせ、意見交換してもらいます。あまり時間が長いとだらだらしてしまうので10分ぐらいで行います。例えば、中京大学キャンパスハラスメントの防止ガイドラインの中に、それを行う者がセクシュアルハラスメントではないと思っても、それが相手方の意に反するものであったら、それはセクシュアルハラスメントである。同じ行為でもある人にはセクシュアルハラスメントになり、別の人にはセクハラにはならないことも起こり得ます、といった文章があるのですが、この点について学生に賛否を問うわけです。

実際に学生から出た意見については、板書して、その板書につてのコメントをしています

す。例えば、先ほどのキャンパスハラスメントのガイドラインについてであれば、賛成意見としては性的に不快だったらセクハラになるべきだ、学業に支障が生じたら改めるべきなのでセクハラである、といった意見が出ました。一方で、同じ行為なのに人によってセクハラになったりならなかったりするの是不公平だ、被害者の感情優先でハラスメントを決めると範囲が広がりすぎるのではないかと、という反対意見も出てきます。そのさいには、できるだけ異なる種類の意見を出してもらうようにしています。賛成と考えていた学生には反対意見を聞くことが刺激になり、その逆も然りだからです。その後で私の方からいくつかのコメントをします。自分と違う意見に触れるという機会を作ることが学生にも刺激にもなっているようです。

ここで、多人数教育において非常にやっかいな、採点にかかわる問題について、ふれておきます。

授業の終わりに、10分ほどでできる小テストを実施しています。多人数のクラスになると、学生ひとりひとりの理解度を確認することが難しいので、授業内容がどれくらい理解できているか、また授業の最後にテストがあるということで授業内容に集中させたいというのが、小テストを実施している趣旨です。春学期は毎週実施していたのですが、担当学生数が600名になると、毎週採点するのは体力的に限界があるということで、今（秋）学期は2週に1回程度にしています。内容は、授業を聞いていれば解ける簡単なものであること、また採点の負担にならないことを念頭においています。また、小テストの下の欄に感想と質問を書いてもらい、その中の3つ、4つを選び、翌週、質問に答え、コメントしています。

人数が多くなると、採点も時間がかかりますが、名簿順に並び替えるのも一苦勞です。そこで負担軽減のために、試みていることを紹介します。現在、経済学部の授業支援システムをFDの一環として、使わせてもらっています。きっかけは、昨年FD委員会で一緒した経済学部の鈴木先生に、このようなシステムがあることをお聞きしたことです。このシステムについて簡単に説明します。学生に学籍番号と名前を手書きで書いてもらい、教員は得点欄に、手書きで得点を記入します。それをスキャナーで読み込むと学籍番号と得点が自動的に名簿ファイルに入力されます。したがって、教員は採点さえすればよく、並び替えの必要はありません。普段小テスト等を実施している先生方にとっては、かなりの負担軽減につながるシステムだと思います。

最後に、課題について話します。いろいろなアクティビティをしていますが、それが可能になっている条件が、いくつかあると思っています。1つはオリエンテーションのときに、この科目は、こういうことをやるので、そのことについて了解できる学生に受講してほしいと、一定の縛りをかけていること。もう1つは、発言についての加点といったインセンティブを与えているということ。また、女性学A→B（または、女性学B→A）と、続けて受講してくれる学生が何割かいますが、続けて取る学生は熱心に参加するので、その学生の中から、手を挙げる学生が出てきます。それをみて、初めて受講した学生は、大教室なのに手を挙げる学生がいるということで、驚いたりするようです。でも、手を挙げ、

自分の意見を言う学生がいることから、自分もしてみようという学生が少しずつ生まれてくると思っています。

その一方で、グループワークをしますと言っても、みんながみんなそれに参加するわけではありません。特に教養科目のため、学部も学年もバラバラであり、グループづくりが難しいと感じます。「職業と社会」という科目も担当していますが、こちらは、今年度から始まったため、受講生が1年生のみとなっています。こちらではグループワークをしてくださいと言うと、比較的スムーズに始まります。全学共通科目になると友達と一緒に受けている学生はまだよいのですが、一人で受けている学生はなかなかそれが難しいので、私の方でこちらに参加しませんかという声かけはしていますが、なかなか難しい面もあります。

また、手を挙げて意見を発表する学生もいますが、多くの学生が手を挙げてくれるかと言うと、そういうわけではなく、挙手する学生は固定傾向にあります。これも、受講学生が100名を切る「職業と社会」と比較すると、大教室のほうが手を挙げにくい傾向にあると思います。

多人数教育といういろいろなデメリットが次々に思い浮かぶのですが、人数が多いからこそ、学生からの意見を募った時に、多様な意見が出てきます。そういうメリットがあることは忘れないようにしたいと思います。ただ、その長所を生かしきれていません。

一方で、経済学部で導入されている授業支援システム、あるいはティーチングアシスタント(TA)というかたちで、多人数クラスならではの負担を軽減させていくことによって、学生に対してフィードバックできる部分も増えてくると思います。そのような点について、大学として、負担軽減についても可能でしたら検討してもらえると、よりよい授業に繋がるのではないかと思います。以上です。どうもありがとうございました。

司会：

ありがとうございました。学生をいかにして受け身ではなく授業に参加させるか、工夫をされているお話でした。何か質問ございますか。

フロア：

＊

風間：

春学期は毎回やる方針でやっていたのですが、秋学期は2回に1回くらいに減らしています。その理由ですが、春はグループワークをやることを前提で受講してもらっているのだから、必ず参加してもらおうという方針でやっていて、一人でいる子がいたら、グループワークに参加していない子がいたら、周りに声を掛けてその人に了承をとって、このグループに参加してくださいとやっていました。ですが、授業改善アンケートに「コミュニケーションが苦手な学生がいることへの配慮をお願いします」と、書かれまして、それをきっかけに、どう受け取ったらいいのか分からないところもあり、今では2回に1回くらいに減らしています。

司会：

それでは機材のトラブルで時間が押していますので、次に移りたいと思います。

最後に、国際教養学部の多田先生にお願いします。「西洋史」ほかを担当されています。本当はDVDを見せてくださる予定でしたが、パソコンのトラブルで申し訳ございません。

多田：

よろしくお願いします。多田と申します。

既に3人の先生方のご報告を拝聴して、どういう工夫をされているかよく分かりました。私の方はとりたて工夫というか、努力はしていますが、多人数だからこれという工夫をしているのかは少し疑問でありまして。私はすべてほとんど多人数です。工夫というのも多人数講義の工夫になってしまうわけです。それで3つほど大事なことがあるのかなと思ひまして、私語厳禁が99パーセントを占めていると思います。これさえ達成できればほとんどやることのないと思っています。2つめは学生が普段取り組んで努力していることを、どれだけ直接成績評価に直結させるかということ。3つめは、多人数講義はほとんど一方通行になりがちなのですが、どれだけ学生に自主的にさせるかということなのかなと思います。それを申し上げた上で、私が今どういうことをやっているかご説明することで、報告に代えさせていただこうと思っています。

それには実際に学生に配っているそのものをお渡しするのがいいかなと思ひまして、今、「西洋史B」をやっております。その初回のプリント（配布資料4）をご覧頂いて、どのようなことをやっているかを知っていただきたいと思っています。冒頭で桑村先生から満足度の高いアンケートだったというお話がありました。去年の授業のポイントを見られたとお伺いしたのですが、それとやり方を変えてしまったので、ただ、変える前のものをここでご紹介しても、申し訳ないと思ひまして、今やっていることをご紹介したいと思っています。

この授業では西洋史の人物群をやっています。毎週、毎週違う人物群を取り上げて、その人物群の歴史について話をしているわけです。資料の授業計画というところなのですが、こちらでこれから何をやりますよということを初回に紹介するわけですが、2週目以降は革命家、マフィア、女王で、次の第5週目はひょっとすると先生方とは違うことをしているかと思いますが、この日私は講義をしないことにしています。小テストを行うのですが、それに関する説明とその小テストに対する学生の個人個人に対する指導を90分かけてやることにしています。それは先週までに終わりました、今週に入ってまた元の形に戻って、今週は航海者、とくにヴァイキングを中心にやっています。

この航海者のところで、一番重要な課題を出していますが、それをDVDでお見せできればよかったのですが。その後第8と9週については事前に決めずに、学生に決めてもらうということをしています。

第6、7、8、9週については第10週に小テストと個別指導。第11、12、13週については第14週に小テストと個別指導。それで第15週目は学期末レポートの課題提示をするという流れになっています。

なお欠席の対応は最初にはっきりとまとめています。就活とか、あるいは遠征とか等々はあることは分かっているけど、一切、そうした配慮しないけど、それがいいのだったら受講してもいいということを最初にするわけです。履修者への要望というところで私語はしないということを、必ず約束してくださいと伝えています。それでも聞かないのですが。ここに当該人物に対する成績の評価は行いませんと一応書いておき、しゃべった人はそれなりの制裁を受けるのだということを伝えておくことにしています。

質問は一般的に授業の前後だとか、オフィス・アワーでの対応ですが、この授業に関しては3回ほど個別指導の時間を作っておりますので、そこで主にやっております。

これまで申し上げたことは、実は成績の評価の方法に密接に関わってしまっていて、MaNaBoで色々やらせています。MaNaBoレポート、MaNaBo小テスト等がありまして、最後の学期末のレポート以外で70点となります。ですから、その時点で0点だとかいう人は落ちるということになりまして、普段の努力がどれだけ重要かというのを意識させているところなのです。

MaNaBoのレポートは10点を占めておりまして、これを3回行う。ちゃんといつ第何週にやって、それが何点に値するかということもきちんと伝えます。今週は実は第2回のMaNaBoレポートを行っているところで、資料では第6週ということで、今日は5点ということになります。ヴァイキングの話なので、ヴァイキングは北欧からヨーロッパに攻めてきたという話をしつつ、例えば、アメリカまで行っているわけです。アメリカに行った証拠としては考古学的証拠が残っているのですが、そのヴァイキングがイギリスとかアイルランドに来ている証拠はどういうものか、ビデオを見て考えてもらうわけです。そうやって、それを5つぐらい書いてもらうということが今日やったことです。

実は一番大きく占めるのはMaNaBoの小テスト機能を使った、小テストです。57点分ありまして、これも3回行います。すでに申し上げましたが、第5週というのが先週で17点です。第10週が第2回で23点、第3回17点となります。こちらの点数は妙に17、23、17と中途半端だと思われそうですが、例えば第1回だと17問4択の問題を出しているのです。で、第2回の第10週は23問出すつもりで、第3回は17問出すつもりでいます。したがって、こんな中途半端な点数になります。例えば1回は17問作ります。第1回小テストの範囲は第2、3、4週ですから3回分の授業から17問出すということになります。従ってよほど授業のすべてに集中していないとこの問題は解けないということになっているわけです。

次に個別指導というのは、実は点数を与えておりまして、小テストの前に小テストの範囲について個別指導をおこなっているということです。以前、これと同じ方式をしていたのですが、試行的に春学期は点数なしで、個別指導をやったのですが、人はあまり来なかったもので、点数を復活させて個別指導をするわけです。こちらに質問に来ない学生は帰ってしまうのですが、質問のある学生は列をなして来ます。私も90分それに対応するというかたちになっています。こちらは主に自分が授業でわからなかったことを質問しに来るもので、こちらもそういう意図なんですけど、点数だけほしい人も来るんですね。そうすると授業と全然違うことを質問しに来ます。例えば、第3週にはマフィアという言葉

はみんな聞いたことがあるので、いっぱい質問をしますが、「マフィアとヤクザは同じなんですか、違うのですか」と。結局、一応いろいろ言うのですが、それは僕にはわからないという答えになるわけです。「マフィアは今どうしているんですか」まあ、ニュースで出ていることは私も言うのですが、それ以上のことは言いません。

僕はそれは結構大事なことだと思います。つまり授業の内容にとどまるのではなくて、無理矢理でも質問内容を考えてもらって、自分なりに行動を起してもらおうということの機会としても、この個別指導というのは大事だと思います。多くは授業で聞き逃したことを質問してくるものです。

元に戻りまして、学期末レポートは30点でやっております。これは30点ですので、残り30点ないと合格しません。ですから、MaNaBoレポートと小テスト、個別指導の合計30点以上の場合だけ提出するということにしました。春学期にどうなるかわからないので、とにかく全員に出させたところ、私は無駄に70人も採点していたということに気づいたわけです。そこで秋学期の「西洋史B」では、合格する可能性のある人だけ提出ということにしたわけです。学期末レポートの内容は、それまで70点まで頑張っていたので、課題自体は非常に簡単なものになっています。

そのレポートの内容は第1問20点、第2問10点となるのですが、第1問の20点は論述問題で、普通の試験に出す程度の、何々について述べよという問題なんですが、これを試験会場ではなくて1週間考えてきて書いてくださいということになっています。第2問は私独自のやり方であって「西洋史Bの授業に出席してあなたが得たことを述べよ」と、これを十何年ぐらいずっとこれを出し続けています。私は以前、期末試験をやっていたので試験監督の先生にこんなの点数をどうやってつけるんだと言われました。実はこれを出すと意外に学生はそれなりに考えて書いてくるんです。採点方法は単純で5から6行で書いてくれば10点。それ以外だと知らないよと。知らないといってもたくさん書いた人は9点にして、4行までだったら0という感じです。

これがなぜ大事かと言いますと、結局、授業で私が学生に言うものというのは、一方通行で、学生はその中で何を大事に考えようが、私は学生が手を抜けないように、あらゆるところから出題をすることにしています。結局、学生にとって重要だと思われることでも、こちらは重要さを理解しないまま来ているわけです。そこで例えば、この授業のどのあたりに興味がある。この授業のこの回が非常に面白かった。あるいは、先生の授業から触発されてこういうことに興味を持ちましたというのが、非常に大事であるもののそれを点数化することは難しいと思います。それで、それに対して10点を与えるということをやっています。

成績の評価が行われない場合というのは、先ほどの授業中に私語をしていること。実は先ほど来年度、非常勤でお願いする先生が私の授業を見に来て、資料にあるとおり、本当にFにするんですかと聞かれまして、実際のところ1学期に1人いるかいらないかだと申しました。つまり、たまにはこういうことがあるのですね、「お前ら、学生証を出して前に来い、お前らはFだと」と言うわけです。それで二度と来なくなる人もいれば、「先生す

みません」と言ってくる人もいます。すみませんと言ってきた人に対しては、もう1回授業を受けさせてあげるということです。ただ、これは一番ひどい場合であって、大抵は怒鳴りつけるか、ないしは出て行かせるかというようなことをやっています。ちなみに私の義理の父親は昔校長先生をやっていて私が学生をつまみ出すと言ったら、そんな可哀想なことすると言われてたんですけど、大学だったらいいですよ？

次に学生には授業はそこそこ厳しいものであるということを意識してもらうように、昨年度の試験の結果というものを必ず毎回出すようにしています。これで私のやっている授業の規模というのがお分かりいただけるかと思うのですが、これは4クラスの結果ということになっています。731名で半分は豊田の2クラス、半分は名古屋の2クラスです。このときはやや少なかったかも知れません。今はほとんど全部で200名あるかなと思うので、200名のクラスを4つ持っている状態です。結局、合格者は63.6パーセントで、だいたいこんなものかなと思っています。63.6パーセントが低いと学生が思うならば受験した人の中では7割が受かっているんだよということを言います。一方でだいたい平均して学生が受講している数が78.5パーセントだから、来たり来なかったりする人は受からないかも知れないよと言っています。

以上のような授業を展開しています。ありがとうございました。

司会：

どうもありがとうございました。多人数だということでMaNaBoを使う工夫というのも紹介していただきました。何かご質問ありませんでしょうか？

フロア：

＊

多田：

だいたい分かります。しゃべっている声はさすがに聞こえませんが、口を見ればしゃべっているのかどうか分かりますので、別に特定は難しいことはないと思います。

フロア：

＊

多田：

板書していますけど、板書しているときに後ろは見えませんが、私がしゃべっているときの、しゃべっている学生の特定ですね。実際のところ私語している学生は極めて限られているので、そう特定は難しいことではありません。

司会：

他にありますか？

フロア：

＊

多田：

例えば、学生証を出させるところまでになれば、分かりますけども、それ以前の段階だと、「お前達は出て行け」と言うだけになります。

フロア：

＊

多田：

そのために初回からMaNaBoを使わせているのです。このときは、提出期間に3週間の余裕を与えています。もちろんMaNaBoを使えないと点数は加算されていかないので、学生にとっては真剣にやらないといけないと意識されると思いますが、実はこの第1回の授業を終わった後に、MaNaBoの講習会というのを独自に僕はやっているのです。でも、それは3人ぐらいしか残りません。あとはやり方を分かっているからと言って出ていきます。それに出なくて分からないというのだったら諦めなさいということです。

司会：

ありがとうございました。それでは、ただいまの4名の方の発表に対して、副学長であり、この経験交流会を後援していただいているFD委員会の委員長でもある、安村先生からまとめてコメントをお願いしたいと思います。

安村副学長：

安村でございます。今日は、多人数教育ということがテーマでしたので、事前に教務課に調べていただきました。どれくらい多人数の講義があるのだろうと。名古屋学舎では全部で3079授業がある中で90人以上のコマ数が562、豊田キャンパスにおいては1904の中の386だそうです。名古屋で18.3パーセント、豊田で20.3パーセントとなります。100人以上だと名古屋で16.6パーセント、豊田で18.1パーセントになります。ということは、90人以上の授業が大学全体で2割弱であります。そういうことは、多いか少ないかは別にして、やはり大きな比率を占めているので、これは大きなテーマになるだろうという意味で、本日、4人の方から、どんな工夫をされているのかを聞いてよかったなと思っております。

まず甘露先生のお話からは、学生の様子と言いますか、動向をよく見て、掴んで、そして考慮して、それに対応した授業をなさっているなと思いました。また永石先生からは、講義を受けさせるためまず冒頭でインパクトを与えるという取り組みと、講義内にレポートを書かせるという点で、聞いたことにすぐ反応させるという工夫をなさっていることを感じ取りました。また風間先生からは、授業の中で考えるという要素を大きくされている、そして、学生とのコミュニケーションを作り出す工夫をされ、かつ、いろんな学部のいろんな学年の学生が混じったクラスであるということから、その一見デメリットに見える

ころを、異なるところが出てくるというメリットを引き出すという工夫をされていると思いました。そして最後の多田先生からは、講義テーマについて学生に希望を聞かれるというユニークなやり方をされていたり、小テストで理解を確認しながら、個別指導で質問に来るようにコミュニケーションの要素を採り入れられているということで、いろいろと参考にさせていただけるのではないかと思います。

「がくしゅう」という言葉はふつう「学び、習う」というイメージだと思いますが、現在の大学設置基準では、「学び、修める」の方の「学修」だというふうに言われています。これは、ただ「聞いて習った」で終わらないで、授業を受ける前には備えをしなければならない、授業を受けながら、いろんな反応をしながら、それを自分のものにしていくという、そういう意味での「修める」という「学修」が本来の姿であろうと言われているわけです。今日の4人の先生方のお話から、まさに共通項として、学生と共に授業を作っていくということが、学生の満足度が高くなる秘訣ではないかと思われました。これは全学的にも、学生と教員が別の存在のようにならないで、「共に作り上げていく」ということが大事だと思われました。

最初に甘露先生の方からFD委員会へのご意見を頂きましたので、それを参考にさせていただきたいと思いますが、一言申しますと、中京大学は実はFD活動が少し遅れていました。それで、どうしても基準協会が大学の基準として求めるものがあって、それに対応せざるを得ないということで、いろいろな大学のものを参考にしながら進めるという形で来ました。しかし、それがある程度進んで来ましたから、今第二段階に入っていると考えて、このFD活動の新たな可能性を模索しております。大事なこととしては、ご指摘いただきましたように、教員の負担が重なって行ってしんどくなって、一番肝心の授業に割く時間が減るということは絶対に避けなくてはならないと思っておりますし、中京大学らしさというものも大事にせねばならないと思っております。それで軽減策の1つとしてTAに加えてSAを来年度から導入できるように考えておりますので、ご理解のほどよろしくお願いいたします。

司会：

ありがとうございました。時間も押しておりますが、最後に国際教養学部長の郡先生から閉めのご挨拶をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

郡学部長：

もう、時間も過ぎておりますので、ごく簡単に。

我々の国際教養学部が主催して行っておりますこの経験交流会は、今回で13回目ということになりました。おそらく、これからもずっと続けていくことになるだろうと思っております。今日も発表者の方々の多様な視点からと同時に、どこか共通するところが感じられる、いろんな報告を聞きまして、この会の有意義さというものを確信いたしました。今後も様々な形で続けていきたいと思っております。

今日ご発表いただいた方々は、我々の学部の委員会のほうで、是非この人をということ
でお願いしたところ、快く引き受けてくださりまして、どうもありがとうございました。
また、この企画をし、運営にたずさわってくださっている皆様、どうもありがとうございました。
そして、聞きに来てくださった皆様どうもありがとうございました。

司会：

どうもありがとうございました。最後にもう一度、今日の発表者の方々に拍手をお願いします。
どうもありがとうございました。来年もまたよろしくをお願いします。

(終了)

*

2012年10月31日

経験交流会用レジメ

経営学部 永石 信

プレゼンテーマ

「多人数講義における工夫」

- 基本ポイント①：講義冒頭でインパクトを与えて興味を引き付ける
- 基本ポイント②：納得感がある「事例選び」「事例作り」
- 基本ポイント③：深く考えさせる仕掛け作り（特に講義内レポート）

★各項目の詳細：当日プレゼンテーションにてご説明

以上

**多人数教育において学生が
能動的に参加するための工夫
～多様な学習活動～**

風間孝
(国際教養学部)

多人数教育のデメリット

1 受講生が多く授業実施空間が大きい

- ① 教員と学生心理的距離の増大
教員対応の減少⇒学生の意欲の減少
⇒欠席、集中力欠如
- ② 授業形態の制限: 知識提供型、一方通行
- ③ 授業運営に係る時間増(配布、出欠、採点)

2 多様な学生の受講

- ① 異なる学部・学年・専門性
- ② 異なる理解水準

ケーススタディ～女性学A・B～

女性学A・B(春・秋学期・名古屋学舎)
受講生 220名
学部 文、国英、国教、法、心理、総政、経済、経営
学年 1～4年
性別 男・女
⇒多人数かつ多様な学生が受講

↓

多様な学習活動
～知識伝達でなく、思考する機会を設ける試み～

授業の目的とルール

1 目的
身近・将来にかかわる問題としてジェンダーを捉える

2 成績評価

- ① 小テスト+ミニレポート(35点)～7回実施
- ② 筆記試験 65点(持ち込み可)
- ③ 平常点 授業中での発言(1回1点)～最大10点
- ※④ 自主レポート～課題図書3冊の書評(7点/冊)

3 ルール 授業内の発言およびグループワークについて

能動的な参加のために実施しますので、積極的に参加してください。グループワークでは2～4人のグループで提示したトピックについて話し合ってもらいます

多様な学習活動

(1)クイズ
知識(のないこと)の確認(10～30題)
⇒モチベーションを高める

①セクシュアルハラスメントとは、いやがる相手に性的な言動を行うことである(Yes No)
②電車の中での痴漢行為はSHである(Yes No)

(2)映像視聴

- ①口頭での説明の補足(リアリティ)
- ②映像を観るときに、設問を提示する
～考えてもらいたいポイントの提示～
- ③視聴後に設問に答える時間をつくる

Q1 出生前診断を利用するか?
Q2 診断で胎児に障害のあることがわかったらどうするか?

(3) ケーススタディ

具体的な場面設定をもとに考える

ある日B部長は、退社したあとのAさんを追いかけ、「時間があれば少し仕事の話をしたんだが、食事でもしながら話をしないか」と声をかけた。Aさんは会社から少し離れた部長行きつけの店に車でむかうことに同意した。食事での話題は、最初のうちは仕事に関することだったが、そのうち話題が変わり自分の家庭のことなどもでてきた。

Q Aさんに対する、B部長のこのような誘い方は適切か？ そのように考える理由は？

(4) グループワーク

映像視聴やケーススタディで提示されたトピック
⇒2～4人のグループで話し合う(約5分)

例 中京大学キャンパスハラスメント防止ガイドラインについて賛成／反対／その他とその理由

それを行う者が、セクシュアル・ハラスメントではないと思っても、それが相手方の意に反するものであれば、セクシュアル・ハラスメントになりえます。したがって、同じ行為であっても、ある人にはセクシュアル・ハラスメントになり、別の人にはセクシュアル・ハラスメントにならないことも起こりえます。

意見の発表

趣旨: 多様な意見を知り、考え方の幅を広げる
学習活動に対するレスポンス

方法: 発表してくれるひとを募る(挙手)
手が挙がらないときはインタビュー
1点/回のインセンティブ
意見を板書し教員からコメント

賛成: 性的に不快ならSHIになるべきだから
相手の行為により学業に支障が生じたら改めるべきだから
反対: 同じ行為なのにSHIになったりならなかったりするの是不公平
被害者の感情優先では範囲が広くなりすぎ
教員からのコメント
訴えられる=SHIに認定されるわけではない
注意されたら謝り繰り返さない
何を不快と感じるかの個人差を尊重する
「いろんな答えがあるのがおもしろい」
「意見を聞いてみんなで共有できて良い」

小テストについて

趣旨: 教員対応の少なさを補う
理解度の把握
授業参加の動機付け

方法: 小テストは2回に1回(10分程度; 5点)
授業を聴いていれば解ける程度のもの
採点の負担にならない簡単な問題
+感想・質問(翌週コメント)

負担軽減: スキャナーで学籍番号、得点読み込み
名簿ファイルに自動入力(経済学部の授業
支援システムを実験的に使用)

課題

- ・ オリエンテーション時に方針の説明
- ・ インセンティブ

↓

- ・ 課題やワークに積極的でない学生
- ・ 挙手する学生も固定傾向

- ◇ 多様な意見に触れることの気づきや刺激
(多人数教育の可能性・メリット?)
- ◇ 授業運営負担軽減のための制度的支援

ヨーロッパ史上のさまざまな人物群 (西洋史 B) ガイダンス

担当：多田哲 (たださとし)

- **授業の概要**：ヨーロッパの歴史には、さまざまな人物群（職業、身分、ジェンダーなど）があった。それらのなかには、現在は消滅してしまったものもあれば、存続しているものもある。また名称こそ存続してはいるが、その性格を変貌させてしまったものもある。あるいは世界や日本と共通するものもあれば、ヨーロッパ独自のものもある。この授業では毎回そのような人物群を通史的に扱い、そこからヨーロッパの歴史を展望することになる。
- **授業の目的**：さまざまな人物群の歴史的 position を学ぶなかで、ヨーロッパ文化の多様性と特質を考察する。

● 授業計画

題名	事項
1 ガイダンス	授業概要・評価方法の詳細などを説明
2 革命家	マイケル・コリンズを中心に
3 マフィア	シチリア・マフィアとニューヨーク・マフィア
4 女王・女帝	エカチェリーナ 2 世を中心に
5 小テストに関する説明と個別指導	
6 航海者	ヴァイキングを中心に
7 独裁者	ナポレオンを中心に
8 受講者の希望により決定。	
9	
10 小テストに関する説明と個別指導	
11 十字軍	フリードリヒ 2 世の十字軍を中心に
12 娼婦 (前編)	娼婦の都ヴェネツィア
13 娼婦 (後編)	高級娼婦ヴェロニカ・フランコを中心に
14 小テストに関する説明と個別指導	
15 定期試験に代わるレポート (学期末レポート) の課題開示・所定用紙配布	

- **テキスト**：この授業に適したテキストは存在しませんが、毎回の授業開始前にプリントを配布します。
- **欠席への対応**：欠席した回のプリントの取り置きをする、別途課題をだすなど、欠席した場合の配慮は一切おこないません。さまざまな理由で欠席を余儀なくされる学生がいるかも知れませんが、このことを理解した上で受講してください。
- **履修者への要望**：この授業では私語を厳禁します。「私は私語をしません」と約束できる学生のみ受講してください。仮に教員の許可なく私語を行う学生がいた場合、当該人物に対する成績の評価は行いません。
- **授業に関する質問など**：授業はなるべく分かりやすい説明を心がけますが、なかには理解しづらいといった場合もあるでしょう。疑問点についてはかならず質問し、小テストまでに疑問を解消するようにしてく

さい。質問は授業の前後に受け付けますが、込み入った質問や補習の場合はオフィス・アワーで対応します。授業の前後に予約してください。また授業の枠内で、個別指導の時間をつくりますので、それを利用してもかまいません。

- 名古屋学舎 OH：授業期間中の水曜の昼休み@14 号館 5 階 542 号室
- 豊田学舎 OH：授業期間中の火曜の昼休み@8 号館非常勤講師控室

● **成績評価方法：**

- MaNaBo レポート (10 点) 3 回行ないます。
第 1 回 (第 1 週, 2 点) / 第 2 回 (第 6 週, 5 点) / 第 3 回 (第 11 週, 3 点)
- MaNaBo 小テスト (57 点) 3 回行ないます (小テスト前に説明と個別指導)。
第 1 回 (第 5 週, 17 点) / 第 2 回 (第 10 週, 23 点) / 第 3 回 (第 14 週, 17 点)
- 個別指導 (3 点) 3 回行ないます。
第 1 回 (第 5 週, 1 点) / 第 2 回 (第 10 週, 1 点) / 第 3 回 (第 14 週, 1 点)
- 定期試験に代わるレポート (学期末レポート) (30 点)：
 - ◇ MaNaBo レポート・小テスト・個別指導の合計 30 点以上の場合に提出できます。
 - ◇ A4 の所定用紙に記入。用紙は第 15 週に配布する予定です。
 - ◇ 「定期試験に代わるレポート」として運用します。各自、学生便覧の「レポート」のページをよく読んでおいてください (* 試験期間中の指定日時・指定教室にて提出。試験開始後 20 分以内に入室して提出)。
 - ◇ 第 1 問 (20 点)：論述問題。A4 半分程度の分量になります。
 - ◇ 第 2 問 (10 点)：自由問題。「西洋史 B の授業に出席してあなたが得たことを述べよ」。5~6 行で書いていただきます。
- 追試験：学生便覧の「追試験」の規定にしたがってください (* 提出書類にレポートを添えて提出)。

● **成績評価がおこなわれない場合 (F 判定)**

1. 授業中に私語を行なったとき。
2. MaNaBo レポートおよび小テスト (全 6 回) のいずれも受験しなかったとき。

● **2011 年度試験結果**

	履修者	受験者	合格者	受験者合格率	平均受講者数
人数(人)	731	670	465		567.4
割合(%)	100	91.7	63.6	69.4	77.6

● **本日の MaNaBo レポート (全員提出)**

- 課題：裏面の授業計画で示されたもの以外で、授業で扱って欲しい人物群を 1 つあげよ (個人名ではない)。
- 期限：3 週間後の授業開始時まで
- 提出方法：MaNaBo の「レポート」にて画面に直接入力して提出。
- 履修登録の修正をおこなって別の時間帯の「西洋史 B」(多田担当) に登録した場合、修正後の時間帯で提出すること。

● **MaNaBo の利用方法**