

SUNSHINE 2／不定詞(定着コミュニケーション活動)

夢の旅行代理店——希望を聞き出して
ツアーを売れ

Class _____ No. _____ Name _____

🎯 ゴール	旅行者の「したいこと」を聞き出し、want to に合うツアーを提案して成約させる。
使う形	What do you want to do? I want to ~. Do you want to ~? This tour is perfect to ~!

やり方 ペアで。自分のカードだけを見て、英語で聞き合う

- 1 A is a travel agent. B is a customer.
Aが旅行代理店、Bがお客さん(Bは希望カードを見る)
- 2 Agent, ask about the customer's wishes.
What do you want to do [see / eat]? で希望を3つ聞き出す
- 3 Recommend the best tour. Deal or no deal?
ツアー表から最適な1つを提案。お客が納得したら成約！→交代

✕ ここで半分に分ける(AさんはAカード、BさんはBカードだけを見る)

Aカード(旅行代理店のツアー表)		相手に見せない！
海キラキラ号	swim in the sea / eat fresh sushi / see dolphins	
山さわやか号	climb a mountain / see stars / eat hot camp curry	
まち歩き号	visit old temples / eat famous ramen / buy souvenirs	

Bカード(お客さんの希望(心の声))	相手に見せない！
・星を見たい(I want to see stars.) ・カレーが食べたい(I want to eat curry.) ・泳ぐのはにがて(I don't want to swim...) 聞かれたら1つずつ答える(全部一気に言わない)。提案されたツアーが希望に合っていたら It's perfect! で成約(答え: 山さわやか号)。交代したら、お客の希望を自分で考えてOK	

ふりかえり	☐ What do you want to do? で希望を聞き出せた
	☐ I want to +動詞の原形で答えられた
	☐ 希望とツアーの根拠を照らして成約できた

先生へ(この活動のねらいと運用)
不定詞(名詞的用法)の疑問・応答を、旅行代理店のロールプレイで運用する。「聞き出す→照合する→提案する」の3段があるので、want to が10回以上口をつく。交代時に希望を自作させると産出が増える。応用(将来の夢スピーチ)の前段。