

第55回学習会を、平成26年10月31日(金)19:00~20:00福岡市教育センターにて行いましたので報告いたします。

第55回の内容

講師 重枝一郎先生

感情に働きかけて行動を変える～児童・生徒が自主的に活動するために～

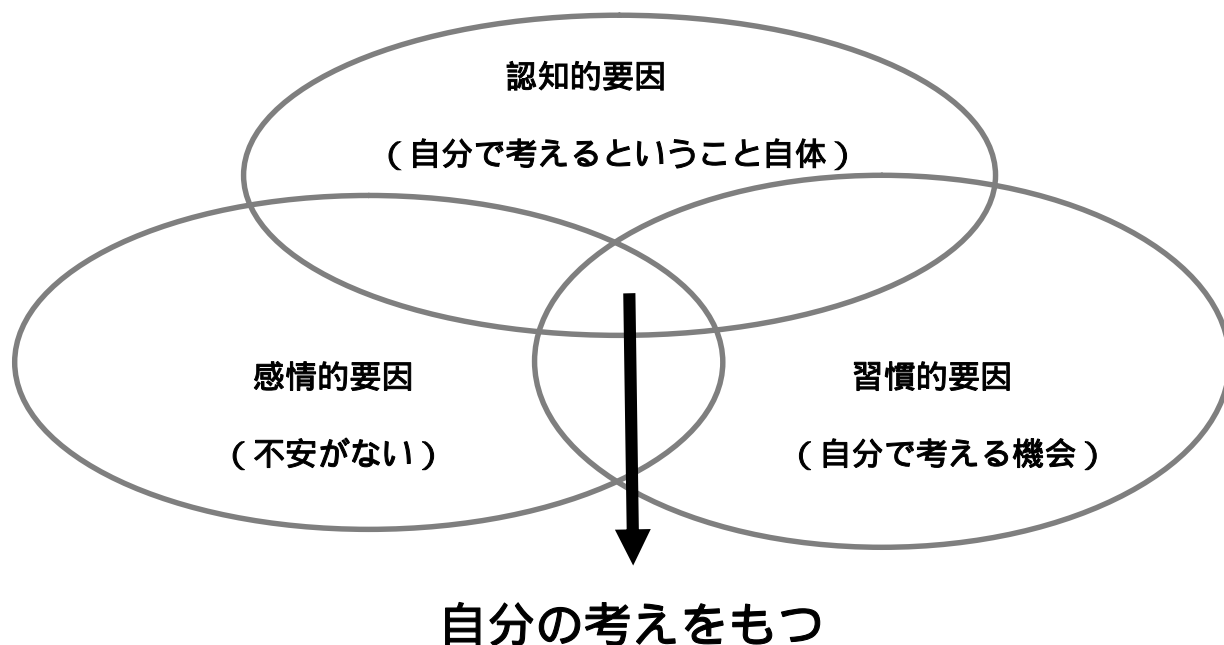
- 1 感情的要因はささいなことの積み重ね
- 2 感情に働きかける
- 3 自主的に活動するために
- 4 演習「ワードトーク」



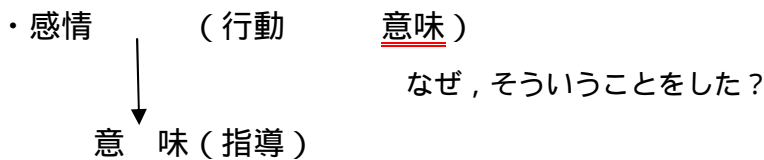
感情に働きかけて行動をかえる

- 児童・生徒が自主的に活動するために -

1 感情的要因はささいなことの積み重ね



2 感情に働きかける



・感情 行動 **未発達な児童・生徒は意味をつくれない**
↓

未発達な子どもの場合は、意味が作れず、指導が袋小路に陥る
つまり、感情 行動
よって、感情を指導することになる
例えば、「どうしてしたの？」ではなく、「どんな気持ちでそんなことをしたの？」

- T 「どんな気持ちで・・・したの？」
C 「相手が嫌がるのが楽しかったから」
T 「どうして相手が嫌がるのが楽しいの？」
C 「みんなもそれを見て笑っているし、盛り上がるから」
T 「でもされた人は悲しい思いをしているけどそれはいいの？」

3 自主的に活動するために

(1) 間接暗示

相手が自ら、こちらが望む行動を選択するように導く
自分の意志で行動したという感覚
主に間接暗示をしていると、直接的な場合があっても、抵抗なく受け入れる

だらけた雰囲気 「姿勢を正しなさい」(直接), 「一回背伸びをしてみようか」(間接)

(2) 視点移動

質問の角度を変えて思考させる
「老人が電車の中で立っていたらどうする？」 「席を譲ります」
「老人が立っているのに席を譲らない人がいたらどうする？」
「友人が座っている前に老人が立っていたら友人にどう伝える？」

(3) ツァイガルニク効果

未完の情報は記憶に残りやすい

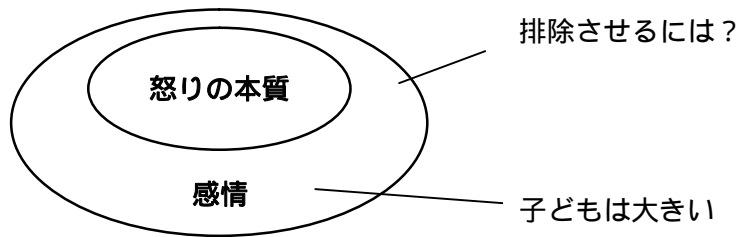
(4) 所属感

集団の中に仲間を必要とする環境

(5) 恒常性

テンションが高いまま長時間保つことはできない

高ぶる感情の指導



(6) ウインザー効果

直接聞くより、第三者を介した話のほうを信じやすい

(7) ルールへのコミットメント

自分たち自身が決定に携わること

(8) 権威効果

権威効果が高いと意味を伝えやすい。
低いと親近感や信頼性があり、気持ちが伝わりやすい。

解説

「意味」は正論

教師が生徒指導をする時に、子どもに「意味」で迫るのは「正論」です。だからこそ、子どもは反発することが多いのです。逸脱行動をする子どもが素直に教師の話聞き入れるためには、「意味」で迫るよりも、「感情」に働きかける方が効果的です。

「意味」と「感情」と「行動」がトライアングルの関係にあると考えて、どこに働きかけるのが目の前の子どもに効果的なのか、教師は意識する必要があります。

正論で教師に言い負かされると、子どもは言うことを聞くどころか、よけいに反発し、人間関係も悪くなります。このように、子どもの心の機微をとらえ、気持ちをつかむことができるかどうかは、教師の力量といえます。教師は、子どもの気持ちをとらえる感性をもつと同時に、心理学的な知識をもち、指導に役立てます。

例えば、「どうしてしたの？」ではなく、「どんな気持ちでそんなことをしたの？」と問いかけると、その後の展開が変わってきます。

T 「どんな気持ちで・・・したの？」

C 「相手が嫌がるのが楽しかったから」

T 「どうして相手が嫌がるのが楽しいの？」

C 「みんなもそれを見て笑っているし、盛り上がるから」

T 「でもされた人は悲しい思いをしているけどそれはいいの？」

教師が正論で頭ごなしに叱るのではなく、コーチングの手法を用いて子ども自身に考えさせ、自分に向き合わせます。

間接暗示

教師は、子どもが自主的に活動するように指導法を工夫します。

例えば、だらけた雰囲気があるときに、「姿勢を正しなさい」は正論です。

それを、「一回背伸びをしてみようか」と言うと、自然に姿勢が整います。(間接暗示)

いつも、直接指導だと、子どもは反発します。子どもが自らしていると思わせる「間接暗示」を取り入れ、時々、直接指導をした方が、子どもに抵抗感なく受け入れられます。

このように、間接暗示は、相手が自ら、教師が望む行動を選択するように導きます。そして、子どもは、自分の意志で行動したという感覚をもちます。主に間接暗示をしていると、直接的な場合があっても、抵抗なく受け入れるようになります。

視点移動

教師が、子どもへの質問の角度を変えると、子ども自らに考えさせることができます。(本音と建前の区別を探る)

「老人が電車の中で立っていたらどうする？」 「席を譲ります」
正論で終わってしまいます。

「老人が立っているのに席を譲らない人がいたらどうする？」
「友人が座っている前に老人が立っていたら友人にどう伝える？」

質問を変えることで、深く考えさせることができます。道徳の授業につなげることもできます。

考えを書かせるワークシートをつくるときに、子どもの考えをたくさん書かせたいと思って教師は、わくを大きくとります。それを、意図的にわくを小さくして、「はみだして書いていいよ」と指示します。わくをはみだすくらい書いてあると、意欲的であると感じます。そのような方法を、時々織り交ぜるなど、教師が発想を豊かにして多様なアイデアを出すと、子どもは追いつめられずに成長していきます。

ツァイガルニク効果

ドイツのゲシュタルト心理学者であるクルト・レヴィンは、人間の記憶について、「達成された課題よりも、達成されなかった課題や中断している課題の方が記憶に残りやすい」と考えました。

このレヴィンの考えに基づいて、ソビエト連邦の心理学者であったツァイガルニクが実験を行い、実証したことによって、「未完の課題についての記憶は、完了した課題についての記憶より想起されやすい」という現象のことを“ツァイガルニク効果”と呼ぶようになりました。

何かを達成しなくてはいけないという課題場面において、人は緊張状態となります。この緊張は課題が達成されると解消され、課題自体を忘れていきます。例えば、試験勉強などで頭にたたきこんだ知識を、試験が終わるとききれいさっぱり忘れてしまった・・・という経験はないでしょうか。人はこうやって達成した課題を忘却し、また新たな課題に取り組んでいくわけですが、途中で課題が中断されたり、課題を達成できなかったりすると、緊張状態が持続してしまうこととなります。この緊張状態の持続のために、未完の課題は記憶に強く残ることになるのです。

つまり、“うまくいったことよりうまくいかなかったことの方がよく覚えている”ということです。

この「ツァイガルニク効果」を授業に活用して、記憶に残すようにすることができます。

例えば、1時間の授業構成を次のように組み立てます。

- 1 全員ができる問題を提示し、「私にはできる」という自己効力感を味わわせる。
- 2 少し難しい問題に挑戦させる。
「人に話しかけるのはダメだけど、少し見ていい。でも、自分で解く」

ここまでは、個別で考えさせます。

3 相談させる。
「私たちにはできる」チーム効力感を感じさせます。

4 ほぼ、できない問題を出します。
頼りにして求めるのは、先生になります。
わざと、教師もチームの一員になります。
この問題は、時間の中で解けなくても、記憶に残り、次の時間も覚えていきます。

このように、難解さの違う問題を準備しておき、授業を組み立てます。そのような問題になっていたか、教師は自己反省します。

また、「めあて」と「まとめ」のある授業が推奨されていますが、意図的に「まとめ」をせずにモヤモヤさせて、次の時間の授業につなげていくのも効果的です。テレビドラマも「次が見たい」という期待感をもたせるような終わり方をして、連続性を大切にします。それと同じ考え方です。

所属感を高める

所属感を高める取組は、学校では行事などを通して、必ず行っています。

また、小学校の先生は、「ネーミング」が上手です。

例えば、松戸市に「すぐやる課」があります。これは、「すぐやらなければならないもので、すぐやり得るものは、すぐにやります」という、すぐやる課に掲示された同課のモットーで、課を創設した故松本清市長の理念です。松本氏は大手ドラッグストア「マツモトキヨシ」の創業者として知られています。この取組は、先進的な取り組みだと注目され、同じような課が全国三百以上の自治体にできました。

このように、ネーミングは、その取組を象徴し、印象づける効果があります。

そこで、学校でも、清掃係を「掃除大臣」、新聞係を「年組ニュース係」など、楽しいネーミングにすることで、子どもたちの意欲や自主性を引き出すことができます。

また、学級のルールも、1学期は「維持ルール」によって、子どもをしばっておきます。枠組みをきっちり作るのです。そのうえで、2学期には、「向上ルール」という、その学級ならではのルールを意識させます。わくをきっちりつくっていても、子どもたちの発想は、そのわくを飛び越えていきます。このようにして、学級への所属感を高めていくのです。

高ぶる感情の指導

怒りの本質のまわりには、感情があります。その感情が排除されなくては、冷静に問題解決をすることができません。そのためには、一定の時間が必要です。

また、感情は、男女で違いがあります。一般的に女子は不満の解消、男子は問題の解消を求めていると言われます。だから、生徒指導をする場合も、男女で指導の方法を変える必要があります。

例えば、みんなで作業をしている時に、男子がまじめにしていないと、女子は不満をもちます。女子への指導は、女子がよくがんばっていることをほめて、男子に謝罪させます。【公平<感情】

女子がまじめにしていない場合は、女子に平等に仕事をさせて、叱る指導を見せます。【公平>感情】

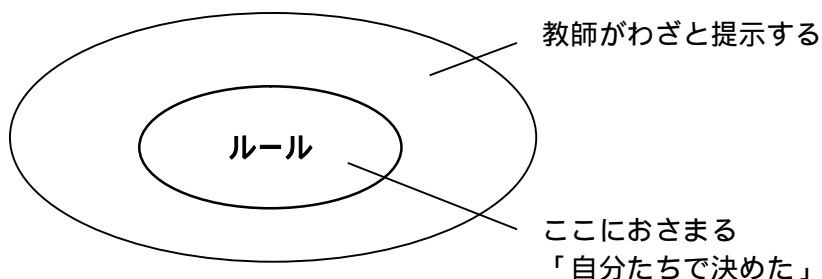
ウインザー効果

人づてに自分を褒めてくれている話を聞いた場合などは、直接ほめられる場合よりも嬉しさが大きくなったり、褒めてくれた人への好感が増したりすることもあります。この効果を、心理学でウインザー効果と呼びます。

「ウインザー効果」は、アーリーン・ロマノネス作のミステリー小説「伯爵夫人はスパイ」の登場人物であるウインザー公爵夫人が、この小説の中で「第三者の褒め言葉がどんなときにも一番効果があるのよ、忘れないでね」と言ったそうで、この公爵夫人の名前に因んで名づけられたそうです。

そこで、教師が意図的に「いい陰口」を言うのも効果があります。

ルールへのコミットメント



最初に、譲歩を見込んだ内容を教師が提案します。
本当に望む内容に絞り込みます。(子どもは、有利な条件を引き出したと感じます)
責任を生むように、話をまとめます。(意外と、自分たちで厳しい罰を決めることもあります)

- ・教師が決めた内容を、子どもたちが自分たちが決めたと思わせます
(自分たち自身が決定に携わることで、主体性と責任感が生まれます)
- ・アメとムチ、ほめると罰、許すとしめつけは、確かに効果がありますが、それはすべて外発的動機付けです。内発的に動機付けられるのが一番、意欲も高まりますし、責任感を生みます。

権威効果

権威が高い場合は、意味が伝わりやすく、権威が低いと、感情が伝わりやすくなります。
その効果をねらって、意味を伝えるために、子どもが権威を感じるような服装や口調にするのも、教師の技術といえます。逆に、感情を伝える場合は、相手が権威を感じないような口調にするとよいでしょう。

演習 「ワード・トーク」

アイマスク体験による「ワード・トーク」の演習をしました。

2人1組になって、片方が目隠し(アイマスク)をして、もう1人が言葉だけで誘導します。

例えば「まっすぐに行って、右に行って、まっすぐ、まっすぐ・・・」という感じです。

演習のねらいは、「信頼関係を深める」「相手の立場にたって考える」「不安感が安心感になるように、相手意識を強める」などです。

演習では、体験して気付いたことをシェアリングする「振り返り」を大切にします。どんな言われ方をしたら安心感があつたかなどを発表します。そして、学級に思いやりのある言葉や態度を増やしていきます。

今回は、「声が聞きやすかった」「指示がわかりやすかった」「大丈夫ですよと励ましてくれたので、安心できた」などが出ました。「声が聞きやすかった」「指示がわかりやすかった」は、意味を伝えています。「励ましてくれた」は、感情面になります。コミュニケーションは、意味だけでも感情だけでもなく、両方が大事だと実感させることができます。

このように、子どもたちに何を伝えるのか、どのように伝えるのが、教師に問われる力量です。教えるプロとして、心理学的な知見も取り入れながら、子どもたちの主体性を引き出していきましょう。そのために、風土会で学び合っていきましょう。



本日のキーワード

間接暗示 視点移動 ツァイガルニク効果 所属感 恒常性
ウィンザー効果 コミットメント 権威効果 感情に働きかける 意味は正論
アクティブラーニング型授業 チーム効力感 ネーミング アグレッシブリーダー
ゲームメーカーリーダー ムードメーカーリーダー コミュニケーション座標軸

学習会に参加された先生方の感想

(参加人数 23名)

- ・感情と意味についてのお話をさせていただきました。正論であっても、そればかりではなかなか素直に聞いてくれないのが思春期の子どもたち。今日のテーマのように、上手に感情に働きかけて指導する意義を実感できました。自分はどちらかという、考えを押しつけやすいタイプなので、学んだことを参考にして、今後の指導に活かしていきたいと思います。
 - ・今の自分の学級経営や授業に、どのようなバランスで「意味」と「感情」を混ぜ合わせていけばよいかを考えることができました。自分はやはり「意味」だけの頭でっかちになりがちだと思いました。まだ、年齢も生徒と近いので、意味をぶつけて正論でねじふせるような指導が多かったと思うので、感情に働きかける指導をより多く取り入れて、行動を変えていけるようにしたいです。
また、授業においても、「教員も交えたチーム効力感」を得られるような授業改善を行っていきます。学んだこと(インプット)や考えていることを必ず実行し、アウトプットすることによって、自分らしい実践をつくりあげていきます。
 - ・感情交流の大切さが改めてわかりました。
最近、どうやって生徒を言いくるめようかとばかり考えていたのですが、いくら論破しても生徒は腑に落ちない。結局、反感を買うことが多いので、気持ちに働きかけていきたいと思います。
- (ポイントは、バランスのよさだと思えます。自分の言動が生徒に、どのように受け止められているのかを振り返る心の余裕が必要だと、私も日々感じています。)
- ・具体的な場面が想像できる話が盛りだくさんで、大変勉強になりました。中学校で「学び合い」学習をすすめようとしています。その上でも、感情的要因(安心感)が学級に必要ななと思いました。授業だけではなく、部活動やその他いろいろな場面にも、応用できそうだなと思いました。来週から実際にやってみようと思います。
 - ・学級のコミュニケーション力を高めるエクササイズを考えていたので、すぐに実践したいと思いました。声かけの仕方も少し工夫するだけで、子どものやる気を高め、主体的に動けるようになるのだと感じました。自尊感情を高め、自ら判断し、行動するための手立てをこれから考えていきたいと思いました。
 - ・いつも書いているのですが、ただ何となく感じていることを理論的に説明していただくことで、安心します。「意味づけ」されることで、次への意欲がわくような気がします。
特に、ウィンザー効果の話が印象に残りました。面接で、他の人のよいところを聞くということ、生徒にもやってみたらいいなと感じました。3年生の担任で、進路についての二者面談をしていますが、進路のこと以外にも、もっと生徒同士をつなげるような面談をして、クラスとしての高まりを目指したいと思います。
 - ・楽しかったです。ほのぼのしました。何かやらなきゃ・・・という感じよりも、何かやれそうという感覚が芽生えた??自主的スイッチが入る感情に働きかけられた・・・そうなのだと思います。ポジティブになりました!!!
 - ・とても勉強になりました。同じ学年の先生も連れてきて、ともによい学年をつくらうと思っています。子どもの力を伸ばす指導ができそうです。明日に生かせる生徒との関わり方を学べましたので、困っている先生にも伝え合い、協力していこうと思います。