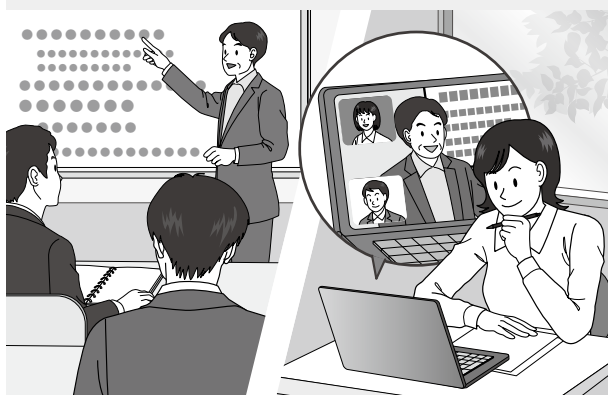


連載

進学塾に学ぶ ハイブリッド な教え方



第 2 回

【リアル研修】 受講者に考えさせる方法

市進ホールディングス
コンサルティング事業研究所 所長

細谷幸裕



ほそや ゆきひろ

1996年、株式会社市進入社。現場を経て、2005年より同社教育本部教務統括室にて講師養成に携わる。2008年からは全国教育委員会・私学での教員研修の講師を務めるようになり、現在は企業・官公庁を中心に、「社内講師養成」、「OJTトレーナーのコーチング」、「説明力強化」などの研修・コンサルティングを行っている。

今回はリアル研修で巻き込むためには、具体的に、講師の話し方や話す内容を精査するだけでなく、受講者の反応を的確にとらえ、その反応と間接的な対話をしながら、講師の意図する方向に誘導する重要性についてお伝えしました。

今回は、塾予備校の講師養成のときにも大切にしていく「考えさせ方」についてみていきます。

答えに至るまでのプロセスを重視する「発問」

私たちが相手に考えさせるためによく使う手法に、「発問」があります。似た言葉に「質問」がありますが、発問と質問の違いについて私たちは、質問を「受講者次第で答えが変化する問い」、そして発問を「講師が相手の思考プロセスを握っている問い」、または「講師が意図する回答を求める学習効果の高い問い」ととらえています。たとえば、「この表から読み取れる事柄は何か」という問いは、講師が読み取れる情報をあらかじめ認識していて、そのなかから受講者に学習させたいポイントを聞いている発問になります。

発問の効果を高めるには、答えを求める以上に、そこに至るまでのプロセスを重視して、その背景や根拠を求めていくことが大切になります。その設計や運用において留意すべき点は、3点あります。以下、順を追って説明したいと思います。

発問の効果を高める3つの留意点

①易しすぎず、唐突すぎず、曖昧すぎず

みなさんは「元素記号の20番は何か」と問われて、何と答えますか。あるいは、「1 + 2の答えは何か」と聞かれて、何を思いますか。

これらの発問は知識の有無を問うものであると同時に、問いの前提とレベル感が共有されていないと、相手を混乱させてしまう発問でもあります。レベル感と前提が共有されていない発問は、単に知識の有無を確認するだけになり、学習効果はあまり期待できません。むしろ2つめの発問については、「もしかしたら、答えは3以外なのではないか」という、余計な疑念を生じさせてしまう可能性もあります。

講師が想定する解答を導きたいのであれば、その発

問を聞く前提とレベル感が共有されていて、さらに、受講者が考えなくなる聞き方になっているかが重要になります。易しすぎず、難しすぎず、唐突すぎずということです。

また、講師が発問を投げかけるとき、「とにかく考えさせなくては」ということが先走ってしまい、とりあえず、「どう思いますか?」、「何かありますか?」といった、漠然としていて曖昧な発問をしてしまうケースがみられます。このような思考基準のない曖昧な発問は、受講者が答えを考えにくく、そこからあがってくる回答も抽象的で表層的なものになりがちです。

効果的な発問をするには、受講者に学習させたい明確なゴールを設け、そのゴールに向けて受講者と前提やレベル感を共有しながら、「どの範囲において」、「何を」、「どのくらい深く」といった思考基準を定めて問いを投げかけていくことが大切になります。

②知識を問うのか、思考を問うのか

先に、発問には講師が意図する答えがあると述べましたが、その答えが知識を求めるものなのか、思考を求めるものかによっても、発問の仕方に違いが出てきます。もちろんどちらが優れているということではなく、知識には知識に適した発問、思考には思考に適した発問があるということです。

知識に関する発問でありよくない例は、クイズ番組のような、知識そのものを問うことです。塾予備校で働く私がこのようなことを言うのは意外かもしれませんが、知識だけをアウトプットさせる指導は、応用の利かない生徒を生み出すことになりかねないからです。

知識を問うときは、答えさせたい知識の背景や根拠、つながりを聞く発問を投げかけていくと、知識の体系的理解につながります。たとえば、「鎌倉幕府ができたのは何年?」と問うよりも、「鎌倉幕府はあの時期に、なぜあの場所に幕府を開いたのか?」という問いにしたほうが、知識を体系的に理解させられるということです。

また、数学のような思考を問う発問は、解答よりもプロセスが重要になるため、相手がどんな考え方を経てその答えに辿り着いたかを把握し、それを解答以上に評価してあげることが大切です。下手な講師は、こ

図表 受講者に考えさせる視点

①思考基準の明確化

前提を明確にし、的確な問いになっているか

②思考内容に応じた問い

「美味しいところ」を聞いているか

③考えさせる時間の確保

間を与え、全体に考えさせているか

のプロセスを講師自身が解説してしまい、最後の答えの部分だけを生徒に言わせてしまいがちです。これは、講師の面目を保つためにはよいのですが、一流の講師であれば、解答に至るまでのプロセスこそが最も「美味しい部分（学習させる部分）」であり、この美味しい部分の思考過程こそが生徒に発言させるべきところだと考えます。

私たちの流儀に、「美味しいところは講師が言うな」というのがありますが、講師が解説してしまったところにその美味しい部分が宿っているというのは、よくあることです。

③考えさせる時間の確保

ここまで発問の前提や種類・視点などについてみてきましたが、3点目は、考えさせる環境づくりについてです。

折角、よい発問を投げけても、相手の思考を促進する運用ができなければ、受講者からよいアウトプットは得られません。発問のレベルが適切でその視点もよいのにアウトプットがよくないとしたら、1つの要因として、「考えさせる時間が確保されていない」という可能性があります。

講師は往々にして、問いを全体に投げた後、間を恐れるあまり、受講者をすぐ指名しようとするなど急ぎがちです。このようなときこそ、相手に十分な時間を与え、全体について考えさせた後、指名をしていくといったかわり方の展開を試みたいところです。

*

次回は「教材の活用方法」について考えていきます。