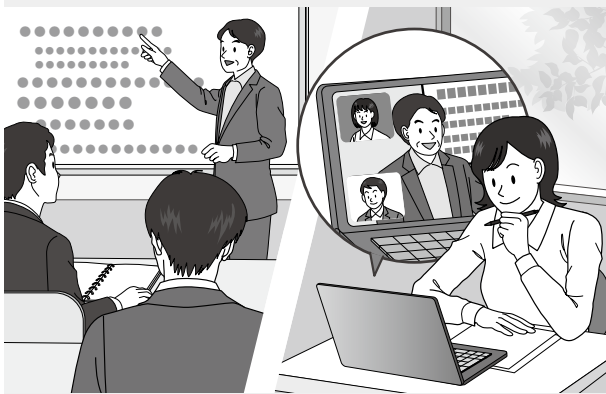


新連載

進学塾に学ぶ ハイブリッド な教え方



第 1 回

【リアルの研修】 受講者を巻き込む方法

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年からは全国の教育委員会・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。

今回から12回にわたり「進学塾に学ぶハイブリッドな教え方」というテーマで、主に学習効果の高い教え方・学ばせ方について掘り下げていきたいと思います。第1~4回までは、すべての土台となるリアル研修での教え方の技術について扱っていきます。今回は受講者を「巻き込む方法」について考えます。

巻き込むための視点

塾での教え方というと、受験生や子どもを対象にしていることから、企業内教育とあまり関係がないイメージをもつかも知れません。しかし、その教え方にはじつはさまざまな工夫がほどこされていることは、あまり知られていないようです。たとえば、子どもへの授業に限らず大人への研修でも、講師は講義展開において「飽きさせないように」工夫をしていると思います。

ここで多くの人は、飽きさせないために「話し方」を変えよう、「話す中身」や「話す構成」を変えようとしがちです。しかし、これらを変えたところで、受講者の「飽き」は一時的にはなくなるかもしれませんが、時間の経過とともに確実に積もっていきます。

そもそも研修や授業は飽きさせないことを目的にするのではなく、講義内容を学ばせ、活用させることが目的となるわけですから、受講者に効果的に学習させる方法を常に考えていく必要があります。

では、受講者を学ばせるための「巻き込み方法」には、具体的にどんなものがあるのでしょうか。大きく3つの観点でお伝えします。

受講者を巻き込む3つの方法

①視線コントロール

1点目は、視線のコントロールです。これは講師自身の視線ではなく、受講者の視線コントロール、つまり相手がどこを見ればよいかの視線誘導です。一般的に講師は、受講者と目を合わせることで話に惹きつけようとします。これはこれで間違いではありませんが、受講者が多い場合には、全員とのアイコンタクトを保つことは難しくなります。

そこで、講師が受講者と目を合わせようとするだけでなく、戦略的に受講者の視線を講師がコントロールできるようになれば、場のコントロールがしやすくなり、ひいては集団を一気に巻き込むことができるよう

になります。たとえば、講師が「ここです」とスライドや板書のある部分を指し示したとき、受講者の視線はそこに誘導されます。さらに講師がその箇所を指し示した状態で少しの「間」をとり、受講者の視線がそこを向いているかを確認しながら進行できれば、なおよいでしょう。

ちなみに、学校でのケースですが、教室の座席が窓側の生徒と廊下側の生徒とでは、授業への集中力が変わるという実験もあるようです。窓側の生徒は校庭の様子が気になり、視線がそちらに向いてしまうことで授業に集中しにくく、成績に悪影響がでてしまうとのこと。

②双方向のワナ

2点目は、講義展開で講師は極力受講者と「1対1」での長いやりとりをつくらないという点です。これは、受講者と「双方向の場面をつくるな」ということではなく、「特定の受講者から発言を引き出すときほど、集団全体を意識してほしい」ということを意味します。

一例をあげると、皆さんは受講者を指名した際にその回答をどのようにさばいているでしょうか。受講者からの回答に対して、講師がすぐに解説を加えている場面もみかけます。これは講師が講義の展開上、集団のなかの1人を指名し、言わせたいことを言わせたいで話を展開をしている、いわゆる1対1の手法になります。さらに講師の期待する回答が得られない場合は、同じ受講者に再度発問をし、無理にでも講師が意図した回答を引き出そうとする場面もみかけられます。

このとき、指名を受けていない大多数の受講者は蚊帳の外の状態になり、結果的に講師と特定の受講者の1対1の時間が流れるため、全体を巻き込むことから程遠い状態となります。このような状態にならないようにするためには、受講者からの回答をいったん講師が受け止め、「他には？」という投げかけによって別の受講者を指名したり、受け止めた回答に対して「その理由はなぜだと思いますか？」と別の受講者を指名したりします。この展開手法は1対Nの展開といって、全体を巻き込む手法として効果を発揮します。

③非言語情報による対話の構築

3点目は、受講者を観察し、相手の行動・態度を言

図表 受講者を巻き込む視点

- 1 視線管理
受講者の視線を講師がコントロールできているか
- 2 1対Nの展開
複数の受講者の発言をもとに展開しているか
- 3 非言語情報の言語化
受講者の反応を講師が言語化しているか

語化するという点です。社内講師の方からよくいただく悩みとして、「受講者の反応がよくない」、「受講者のやる気が感じられない」、その結果、「受講者のなかに寝てしまう人が出てきてしまう」という声です。

この、受講者が講義内容に集中していない「重い状態」の原因は、受講者のせいだけではなく、講師側の巻き込み不足に起因する場合があります。このような状況を起こさないためには、講師が受講者一人ひとりの表情や行動の小さな反応に意識を向け、その状況を全体に対して言語化することです。そうすることで、巻き込むきっかけをつくることができます。たとえば、講師の発言に対して受講者が笑顔になったら、「みなさん、ニコニコしてますけど、そんなに共感しましたか？」と聞いたり、反対に、講師の言動で受講者が腕組みをしたら、「急に腕組みする人が増えましたが、ちょっとここは補足が必要ですね」といったように、講師が相手の非言語情報から集団と対話をしているような環境を構築していくことで、受講者は研修の中身に惹き込まれていくようになります。

はじめのうちは受講者の反応が薄い場合が多いですが、小さな反応を頻繁に言語化していくことで徐々に相手の反応の回数も多く、そして大きくなっていきます。

*

受講者を巻き込む方法には、話し方や話の内容の改善だけではなく、受講者の身体の動きや反応を増幅させる講師の言語化、発言の拾い方など、ちょっとしたアプローチの工夫で管理できるようになるものもあります。試してみてください。次回は、受講者に考えさせる手法について考えていきます。