

② 「わかりません」と言わせない発問の仕方

神谷 和宏

1 はじめに

授業とは、本来子どもが主体になり、子どもの考えで練り上げられていくことが望ましいものです。しかし、子どもを指名したときに「わかりません」と答えられて授業が止まってしまう、教師も子どもも気まずい思いをして、沈滞ムードになってしまった経験はだれにもあると思います。

そこで、子どもに「わかりません」と言わせない発問のコツを考えてみたいと思います。

2 子どもの課題になっているか

まず、子どもが「わかりません」と答えるということは、その課題が根本的に子どもの課題になっているのかを吟味してみる必要があります。

つまり、「授業の目標が明確になっているか」「子どもの実態をきちんと把握しているか」「課題提示の仕方に工夫はあるか」などをいま一度評価してみる必要があります。

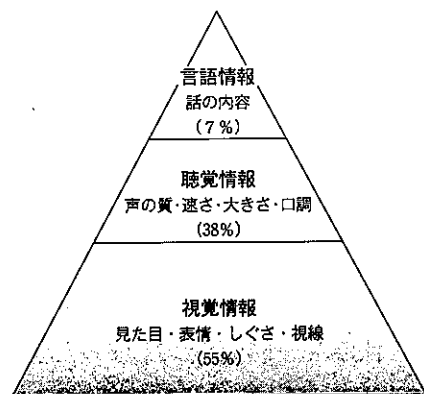
3 うなずきながら話す

次に、教師の話し方のコツです。話を聞くときには、「うなずき」や「あいづち」を入れるとよいということがよく言われます。しかし最近、話す側の教師の方も、表情豊かに「うなずき」を入れてはどうかと思っています。TVのアナウンサーを観察してみると、その様子がわかります。以前はあまり表情を出さず、淡々と話すアナウンサーが多かったようですが、最近では話しながら表情豊かに「うなずき」を入れる人が増えています。

教師が子どもに物事を伝えるときにも、言葉による伝え方「言語的コミュ

ニケーション」だけでなく、言葉によらない伝え方（表情・口調・態度・ボディランゲージ・外見による）「非言語的コミュニケーション」が大変重要になります。

アメリカの心理学者アルバート・メラビアンが1970年代初頭に報告した「メラビアンの法則」では、話し手が聞き手に与える印象の大きさは「言語情報7%、聴覚情報38%、視覚情報55%」の割合だとされています。言語情報とは「言葉で表現される話の内容」、聴覚情報とは「声の質感・話す速さ・声の大きさ・口調」、



視覚情報とは「外見・表情・態度・ジェスチュア」などを大まかに意味しますが、服装なども重要な要素となります。現在では、メラビアンの法則のパーセンテージ自体に厳密な科学的根拠はないと考えられていますが、非言語的コミュニケーションの影響力はそれに近いものがあるようです。

4 「○つけ法」を活用する

また、「○つけ法」を活用することも効果的です。「わかりません」と言う子どもは、答えが本当にわからなかったり、答えに自信がもてなかったりすることもあります。当然ですが、教師はあらかじめ子どもの考えを把握しておく必要があります。その方法として、○つけ法があります。○つけ法とは、愛知教育大学の志水廣先生が提唱する方法で、簡単にいうと「子どもの理解度を把握しながら適切な声かけを行い、赤ペンで○をつけて机間指導する授業技術」です。子どもは、ノートなどに○をもらうことで、自信をもって発言できるようになります。

この○つけ法で解答に自信をもたせ、さらに適切な声かけをすることで、「わかりません」と言う子どもは激減するはずです。

5 オープンクエスチョンとクローズドクエスチョン

教師の発問には、「オープンクエスチョン」と「クローズドクエスチョン」があります。オープンクエスチョンは、開かれた質問で、答えが1通りに定まらない質問です。それに対して、クローズドクエスチョンは閉じられた質問で、「はい」「いいえ」「3つ」「○」のように、それしか答えようがない質問です。子どもが「わかりません」と言う場面を考えてみると、多くの場合、教師はいきなりオープンクエスチョンで発問しているはずで、そこで、まずクローズドクエスチョンで発問してみて、状況を確認した後オープンクエスチョンで発問し直してみるのはいかがでしょうか。例えば、

x	1	2	3	4	5	6	7	...
y	3	5	7	9	11	13	15	...

この表を見て気が付くことはありませんか？

という問題で考えてみます。

順序1 まず、○つけ法で子どもの解答をチェックしていきます。

順序2 「気付いたことが書けた人は手をあげてください」（クローズドクエスチョン）などのような発問をして、あらかじめ全員に何らかの答えを用意させます。このときには、必ずしも正解を要求しない（「間違ってもいいんだよ」というスタンス）ことが重要です。さらに、全員の手があがるまで待ちます。もし手があがらない生徒がいたら、机間指導を続けます。

順序3 次に「気付いたことを発表してください」（オープンクエスチョン）と発問します。子どもの挙手の数や発表の質に驚かされるでしょう。

<参考文献>

・『図解 先生のためのコーチングハンドブック』（明治図書）

（愛知県刈谷市立かりがね小学校）