

資料 岩手大学教育学部附属教育実践研究指導センター平成10年度公開講座報告

## いじめ・不登校を防止するための「生徒との信頼関係を築く教師コミュニケーションの方法」

近藤千恵 (親業訓練協会理事長・亜細亜大学講師)  
牛嶋佳 (岩手大学教育学部小学校教員養成課程教育実践研究指導センター4年次)  
苅間澤勇人 (岩手県立盛岡商業高等学校教諭)  
大河原清 (岩手大学教育学部附属教育実践研究指導センター教授)  
(1999年1月7日受理)

Chie KONDOH, Kei USHIJIMA, Hayato KARIMAZAWA, and Kiyoshi OOKAWARA

Teacher's Communication Styles to Establish Reliable Relationship Between Teachers and Learners in order to Prevent a Pefusal to Go to School.

### 前 置 き

附属教育実践研究指導センターの第一回公開講座を、1998年8月4日(火)10時～12時に、教育学部201階段教室において実施しましたので、その内容のテープ起こしをした全文を掲載致します。途中、不明の箇所があるのをご容赦下さい。

担当講師は、親業訓練協会理事長・亜細亜大学「生徒指導」担当講師・元サイマル/インターナショナル所属会議同時通訳者の近藤千恵先生です。

講演内容は「生徒との信頼関係を築く教師コミュニケーションの方法」です。

岩手大学教育学部後援会、岩手県教育委員会、盛岡市教育委員会の後援を受けました。引き続き、集中講義「教授行動論特殊講義」が実施されました。

以下は、最初に近藤千恵先生の講演内容を、次いで、受講生2名による公開講座のコメントを、そして最後に「四角になってのコミュニケーション」のタイトルの下に、教師学の概要と、教師学の提案するコミュニケーション・スキルについての要約を述べています。以下に添付する資料の構成は、次の通りです。

- 資料1. 生徒との信頼関係を築く教師コミュニケーションの方法 (近藤千恵)
- 資料2. 印象に残った二つの言葉 (牛嶋佳)
- 資料3. 教師の自己変容を迫るコミュニケーション・スキルの獲得 (苅間澤勇人)
- 資料4. 四角になってのコミュニケーション：聞いて、語って、四角になって、また聞いて (大河原清)

## 資料1

## 生徒との信頼関係を築く教師コミュニケーションの方法

講師：近藤千恵

テープ起こし：牛嶋 佳

段落・語句等追加と修正：大河原清

おはようございます。今日の午前中はですね、講演会という形をとることになっていますので、形しては、そういう形を取りながら、今日からの、午後を含めての4日間のオリエンテーションとしての2時間にしたいというふうに、まあ2時間といっても、お昼までですね。

で、まあ、講演も兼ねてということで、話を致します。それで今日は、学生の方たちと、それから現に教職に就かれている方たち、あるいはまた、そういった立場じゃない方も招いておられた。来られているわけですが、一応ですね、今日の午後からの講義というのは、教授行動論特殊講義というようなものになっているのでございまして、一体、教授、教えるということは、どういう行動が認められるのかということで、大河原先生からご紹介ありましたように、教師学というような、米国の臨床心理学者のトマス・ゴードンという人が開発したプログラムを、現場で使っている方たちがあるものですから、その方たちの体験を踏まえながら、どんなふうに教師としての行動を行うことが、より良い、生徒への学習を促進することになるのかというようなことを、私は集中講義ですることになっています。

で、まあ、それはそれとしまして、じゃあ、どういう立場の人間がそういう講義をするのかということですね。大河原先生の方からのお話もあって、自己紹介を兼ねて、ご紹介をしながら、一体、教師学って何なんだという全体像を皆さんに先ず午前中につかんで頂くということを考えています。で、午後からは、いわば今日の午前中が総論であるとする、その中に含まれている各々について、具体的に皆さんと一緒に学んでいく。

それはたとえば、自分だったらどう行動するだろうかというようなことを考えて書いていたり、あるいは言葉を口から発していただいたり、というようなことも含めたいというふうに考えています。

で、始めにですね、約束をしていただきたいことがあります。もし、この講義の中で、何か疑問が出てくるとか、あるいは誰かと話したいということが起こったら、私語ではなくて私と話をしてください。こういうことってあるんじゃないかなって、ちょっと隣の人と喋りたくなるというようなことがあるとしたら、それは手挙げて、でもこういうことってあるんじゃないですか、と私と話しをして頂きたいんです。私語があるということは、何か意見があるということだと思うので、それは私はオープンな形で、みんなでこう分かち合うというような形を取りたい、というふうに考えていますので、それはお願い致します。

さて、そういう約束はさせて頂くことにして、一体じゃあ私はどういう立場の人間かといいますと、私は現在、親業訓練協会というところの理事長という肩書きを持っております。それからもう一つは、亜細亜大学で教職課程の生徒指導という講義を持つ人間でもあります。で、生徒指導の中では、やはり教師が生徒にどんなふうに接することができるか、大体、生徒指導って何なんだということを、2単位で伝えているわけですが、ではなぜ私がこういうことを、いわば講義

をすることができるのかということなんですけれど、私は元々は大学人ではありません。学校は学部を卒業致しました。そのときは、単科大学ですね。国際キリスト教大学という教養学部だけがある大学なんです、そこに行きました。で、そこで社会科学、そこはですね、学部が教養学部が一つで、そのほかに学科、まあ学科といいますかねえ、えー、そのねえ、細かく分かれているところがありまして、たとえば私は社会科学部でありました。しかしそのほかに、人文科学部、それから自然科学部、語学部というのがありました。だから学部というのではなくて、社会科学科、自然科学科、人文科学科、語学科、そしてインタービジョン、4つ合わせたものとして、教育学科というものもあったんですね。で、私は社会科学の心理学でありまして、まあ社会心理というようなことをやっておりましたが、卒業するときには一応教育の方で、教育、まあ全部を合わせた教育学科というところを卒業いたしました。

で、その後、ちょうど学生闘争がありました頃でしたので、実は3、私は大学3年ぐらいから、授業が行われていなかったんですが、3年から4年生になる人間だけ集められまして、夏休みに、集中の授業を受けて卒業するような形になっていた頃なんですけれど、私の前年の方、それから私の後の方は卒業式にも出ていないと。私どもはたまたま、こう、雲の晴れ間というところで、卒業式も行われるという形で、一応順当に学校を出る、期限的にはですね、えー、出るようになりました。

で、その後は、同時通訳という仕事がありますけれども、英語と日本語の間のその通訳の仕事をしていました。で、当時は、1964年に私は大学に入りましたが、もう、皆さんまだ生まれてない頃ですけど、60年に東京オリンピックがあって、それから70年には大阪の万博があって、71年、72年にかけて、アポロの月着陸というのがありましてですね、非常に、こう日本に外国人が沢山やって来るというような時期でした。

で、日本の運輸省のほうも、日本を東洋のジュネーブにしようというようなことで、国際会議を沢山誘致していましたので、通訳の仕事は大変活気のある仕事でした。で、私も世界各国の政治的な首脳であるとか、経済界の大物であるとかいう人たちに会いながら、まあ20代をですね、非常に、こう、面白い仕事をしていたんですけど、12年間その仕事をしました後で、今の、この親業訓練協会というのを作って、現在18年経ちまして、それから仕事人生を30年間続けてきたということになるわけです。

で、この親業訓練協会を作るきっかけになったのが、娘でした。で、皆さん、教育に関心があるということですから、いずれは、まあ、勿論、お子さんをお持ちになるかどうかは分かりませんが、家庭を持って、そこで自分の子どもを育てるということを経験なさる方もあるでしょうし、さらにまた、誰かに指導したい、教育をしたいということで、若い方と接する、そういう意欲から小さい人と接せられることもあるでしょうけれど、私は26の時に子どもができました。

で、この子どもができて、あの、お定まりの家庭と仕事の両立ということに悩むんですね。えー、男の人はそういうことはあまりないかもしれませんが。でもこれからは男の人も是非悩んで欲しいと私は思っておりますけれど、あの一、現場に行かなければならない通訳の仕事をするに当たってですね、えー、子どもがいることがとても負担に感じられることがあった。また子供と一緒に接していると、自分の教育を生かす職業生活を続けることが負担に思えることがあった。どうしたらいいかなあと考えたときに、子どもを育てながら仕事ができる方法はないか、最近では在宅勤務というようなことで、コンピューターを使って自宅がオフィスになっていくというような方法が出てきていますけれども、まあ、私がそこで考えたのは、通訳という現場に行くという

ことではなくて、しかし自分の英語力を生かす翻訳という仕事をしたいと思いました。

で、まあ、たまたま通訳の斡旋会社の姉妹社が出版社でしたので、その出版社の社長の所に直談判に行きます。あの一、これから皆さん生きて行かれる上で、時々はこういうことが必要かもしれない。勇気を持って誰かに何かを訴えていく力というの、人生を生きる上での一つの大きな、自分のあの〜エネルギーだと思いますが、その編集長の所へ行って、翻訳をしたいんだけどということを行いましたら、そのときにですね、その彼の机の前に本当に沢山本が並んでいて、こんなに山積みになってたんですけど、その真ん中辺りぐらいからですね、この本はどうかねと言って、渡されたのが、今日これから皆さんにお話しする教師学の著者でもあり、またそのとき私がやったのは教師学の本ではなくて、親業といわれる親子関係のコミュニケーションの本だったんですが、その原本でした。

で、その原本はですね、P E Tと言われるものなんですね（板書する）。このPは、あのP T AのPと同じParent（板書する）ですね。それからEはEffectiveness（板書する）、Effectというのは効果という意味ですが、それから来た単語のEffectiveness というのがある。それからTはTraining（板書する）。こういう本を渡して下さった。

これはですね、1970年にアメリカで売れて大ベストセラーになっていて、私は71年に読みましたが、72年にこの本を編集長から見せられました。で、翻訳をするという観点でこの本を読みました。

けれども、面白かったと同時に、もしかしたら、これは英語だから出来ることかな、親に対するコミュニケーションの本なんですけれど、英語だからできるのかな、という疑問を持ったんですね。で、あの72年に本を見せられて、5年間、実は持っていて、1977年にこの本が親業というタイトルで出ます（板書する）。

1977年のそのころ、まだみんな生まれてないですね。今からもう20年以上も前ですから、まだ生まれてないと思うんですけど、で、これはですね、親業、まあ親業訓練と訳したんですね（板書する）。で、多分、親業という単語が公に知られたのはこの本が出たのが初めてではないかと思うんですけど、これは、実は私がある娘を育てながら、主婦業とは言えけれど、親が親になると主婦業の中身が大きく違う、親業ってあるぞと思っていたものですから、家庭の中で親業、親業というようなことを言ってます。今、ちょっと親業が忙しいというような使い方をしていたんですけど、この、トマス・ゴードン博士の（板書する）このP E Tの本を見ましてね、これは親業訓練だと思ったんですね。

このことがちゃんと出来ていけば親ができる。それですね、私としては、これを親業訓練というふうに訳したわけです。この本が1977年に（板書する）出たんですが、まあ、本としてもですね、親業という名前が面白かったので、いろんなインパクトがあった。例えば、TBSという東京を中心としたスタジオの放送局がありますけれども、この放送局が1週間連続で親業について話しをしないかという話を持ってきて、勿論、出ていたりしました。あの、野次馬ですから、新しいことは何でもやってみたい。それから、サンデー毎日がですね、（不明）でアメリカ式子育てというようなことで親業を本として取り上げたい、あるいは関西テレビで、藤本トキコさんという、あの直木賞作家の藤本義一さんの奥さんがホステスをやっていたアフタヌーンショーがありますけど、それに1週間連続で来ないかというような話があって、そういうのにも出演するというようなことで、本としてもある程度の反応があったんですが、そういったラジオ、テレビの反応の中の一つとして、ある青年会議所という組織があるんですけど、岩手にもあります、

昨日、さんさ踊りで青年会議所の山車が出ていましたけれど、40歳までの年齢の制限がありますが、いわゆる2代目の経営者たちが集まって、地域に対する奉仕活動をしたい、それからそういう活動を通して自分の人間修行をしたいというようなグループで、全国で5万ほどの組織の、会員がいる組織ですね。

で、青年会議所出身の方たち、いわゆる社会で活躍しています、最近（不明）さんという金融関係の名前が出てくる方なんかは、日本の青年会議所の会長をしたことがあるような経歴の方ですけれども、まあ、そういう組織の一つが、実は私は武蔵野に住んでいるんですけども、武蔵野の青年会議所の会社の人が、隣町に今度、親業ということをやるらしいけど、親業の指導資格があるということだったら、それも教えてくれないかということで、地域に対する奉仕活動として、親業の講座を開いてみようということですね。

17人もの人を集めて、親業訓練講座という日本で初めての講座を開いたのが1979年（板書する）です。で、こういう、親を集めて子どもに対するコミュニケーションの訓練をする親業訓練、まあ、こういう発想は珍しいことなんですけれども、こういう発想は珍しいというので、朝日新聞は全国版ですから、全国から問い合わせがあって、どんなことをしているんだ、中身を知りたいというようなことになってですね、まあ、私の所は、電話が鳴り続けて、食事をするにも何をするにも、受話器を上げておこなさやいけないという状態がしばらく続き、大きな反応がありました。

で、皆さんに対していろいろ情報を提供していくのに、とても手書きではできない、印刷物を作らなければならない、宛名を書く人が必要だというようなことで、一番最初にですね、この親業の講座に参加した方が2人ほど、自分の家庭にとっても親業が良かったので、もっと多くの人に知らせたい、知らせる活動を手伝いたいということで、私に頼って、宛名書きなどをして下さるようになって、わが家の一室が事務所のようにになりました。

で、そのころちょうど2番目の子供が産まれていたんですけども、ハイハイしながらですね、そこら辺にいるところで、私たちは事務をするというような形から、ついにはこんなにいろんな要望があるんだしたら、きちんとした組織にしなければならないということで、1980年に親業訓練協会というのができてるんですね（板書する）。

ですから、この活動自体は、ある意味で必要性があって社会の要請があって始まった活動だということからはじめからありました。

で、米国ではそうではなかったんですね。米国ではですね、これは元々この本をお書きになったトマス・ゴードンという方が、あの一、お始めになった親に対する訓練の活動なんですけれども、これは一人の方の強い意志によって始まった。社会の要請もさることながら、一人の方が強い思いを持つことによって何かスタートされて、そして実は、このアメリカのトマス・ゴードンがお始めになったこの活動が、今では世界の40カ国に広がっているんですね。

で、このPETの本はですねえー、19カ国語に翻訳されて世界中で読まれているというような現状です。で、そんな風に広がってきた親業なんですけど、その親業のいわば教師版が教師学です。しかしその教師学が、まあ、皆さん、これから学ばれるわけですけども、どういうことからスタートしたか。一人の人間の強い意志があれば、それがスタートされるという一つの見本だと私は思うので、是非皆さんにご紹介したいんですけども、そして皆さんがまた何かを始めることによって、それが多くの方に影響を与えるかもしれない。まあ、一つのサンプルがここにあるという意味ですけども、ゴードン博士はですね、あの一、カウンセリングの大家であるカール・ロジャースという人がいます（板書する）。この人の弟子なんですね。

このカール・ロジャースというのは、非指示的カウンセリングという、まあ一つの一派を作った方ということでもあります。これからもお聞きになることがあるか分かりませんが、シカゴ大学で教鞭を執っていた。ゴードン博士は、ロジャースの愛弟子としてシカゴ大学で学ばれ、その後はあのシカゴ大学で教鞭を執るといって、まあ、いずれ、したがって、あの一、後にはまあロジャースのいわば同僚にもなるような立場で、カウンセリングをやっている方なんです。

で、あの、つい2〜3年ほど前でしたか、『カール・ロジャースと8人の弟子たち』という本がアメリカで出ました。『Positive Regard』というのが、その(板書する)本の名前ですけれども、これは日本では輸入されていません。ですから、あまり親しくないかもしれません。『Positive Regard』というのは「Positive」は「肯定的」ですね。「Regard」というのは「相手に対する敬愛」とでもいいでしょうか。ですから相手を肯定的に、「慈しみの眼差しで見る」というような意味合いで、この『Positive Regard』こそ、カール・ロジャースがクライアントに対して持っていた考え方というふうなことで『Positive Regard』というふうなこともあるでしょうし、また弟子たちからカール・ロジャースに対するPositiveなRegardと、肯定的な敬愛的眼差しを送りたい、まあそんなことも兼ねてのタイトルであったかと思うんですけども、こういう本が出ているんですが、その中にゴードン博士も出ています。

まあ、そういう臨床心理学者としてですね、ゴードン博士は(板書する)米国で活動しておられた。で、米国でですね、戦後すぐ日本が経済復興、1965年ぐらいから始まって、そこからスタートするわけですけども、それまで非常に貧しく、経済復興を起こしてきたアメリカ側も終戦後すぐ、豊かな社会の中で、いろいろな子どもたちの問題というのを経験する。豊かな社会としての社会生活を送っていたわけですが、貧しいが故に非行ではない非行があった。

最近リバイバルで皆さん名前は知っているかもしれない。ジェームスディーンの『理由なき反抗』というような映画は1950年代に作られているんですね。それから『暴力教師』という映画もその頃作られています。『理由なき反抗』を見たことある方ありますか、この中で。映画を見たことがある方・・・、あー、あまりいらっしやらない。ついこの間もね、あの、教育テレビ、3チャンネルで再放送してましたけれど、非常に、こう、あの一、典型的な(不明)過干渉の母親、それから父親不在という中で、こう、フラストレーションの高い青年がいろいろ反社会的な行動をするというような(不明)なんですけれど、ああいうのはとても日本のある時期の子どもの姿に似ている。

で、こういう『理由なき反抗』というような映画が作られて、それが一般的に理解されるような背景で、米国の問題児と言われる子どもたちが沢山生まれている時代だったんですが、ゴードン博士はその問題児と言われる子どもたちにカウンセラーとして接しておられた。

で、お感じになったこととしては、子どもたちがこのような問題を起こすけれど、これは大人たちがこういう子どもたちを作っているのではないかということを感じた。それからもう一つは、自分とその子どもとは、自分が専門家として学んだコミュニケーションの方法、あるいは子どもとの接し方、対人マナー、そういったもので、胸襟を開いて、オープンな話し合いができる関係になって、もう大丈夫だと思って親の元に帰すと元の黙阿弥だという経験をしたことから、子どもばかりを粘土細工のようにいじくりまわしてもだめなんだな、その背後にいる、そういう子どもたちを作るその大人に働きかけなければだめだ、ということで、特に親に対して働きかけたいという意欲を強く持ったんだ。

で、しかもその働きかけるというのはですね、知識や情報を提供することの働きかけ、親が無

知だからこうなるんだということではないということを知ってもらいたい。というのは、いわゆるその問題児と言われる子どもたちが当時どういう社会・経済的な生活の層から生まれてきたかという、社会的にも経済的にも豊かな層で、そして教養も高い、ということは教育水準も高い家庭から問題児と言われる子ども、子どもが生まれてきた。

だから親に対して知識や情報を提供しても、無知だから子どもに対するそういう接し方をするのではなくて、一端の教育論は書ける親たちなんだけれども、子どもとの接し方がうまくいかない。そして子どもに対する愛情がないわけではなくて、子どものことを思うからこそ、いろいろ子どもに語りかけるんだけど、それがうまくいかない。

ということはですね、知識や情報を持っていても、それが具体的なアクションや態度になって現れない限り、それはなかなか生かされていないということになるんだということを博士はお感じになって、ここから凄いなんでですね。自分が専門家として学んだコミュニケーションの方法、子どもと接する方法を親たちに伝えたいということ考えた。

しかも情報としてではなくて訓練として、体験学習として体で覚える、そういう訓練をしたい。そういう親教育をしたいというようなことをお感じになったんです。

で、これは実は当時のカウンセリングなどを行っている専門家から大反対に遭うんですね。みんなが反対。そんなことは出来る筈がない。やったら危険だ。親たちは素人で、僕たちは玄人で、専門家として学んでいるからこそ、これはできるのであって、親に対してそういうことを提供することは非常にリスクが高くて危ない。また親たちがそういうことを学べるはずがない、といったような意見が自分を取り巻くサークルの中で聞かれたにもかかわらず、彼は敢えて、いや私はそれをやるんだと言ってやり始めたんですね。これが1962年なんです。

で、皆さんは教育、教育の活動に入れようと思って今ここにいらっしゃるんだと思うんですが、そのゴードン博士ですね、実は高校時代に、23回高校、学校を変える人なんです。それくらい、実は問題を起こしながら非常にですね、あの～反抗・・・、教師の側から見ると反抗が強い男性だった、生徒だった。この人が心理学を学んで、そしてカール・ロジャースとの関係の中で、こういう関係で人間として生きたいなあという風に感じ、そして今度は自分が子どもたちを見ているときに、親だと思って働きかけるときに、自分が正しいと思ったことを貫こうという強い意欲を持った。

この辺がね、こう、人間の特徴があるのかなという気がするんですけども、そういう人だからこそ、反対に遭いながらも、やりたいことをやるということだったのかもかもしれませんが、まあ博士はですね、いわゆる問題児を持っている親を対象に、この親の訓練というものを始める。これが1962年なんです。

で、最初はこう、全く模索を感じながらも、少なくともこれは大切だというようなことを伝えていった。その内に、その悩んでいる親たちが、もしこういうことを予め知っていたら、自分の子どもも問題を起こさなくて済んだのではないかと、いうふうになるようになって、言葉で怒ってから後始末として、こういうことを学ぶのではなくて、子どもが何か問題を起こす前に親として、こういうことを知っていることがもっと意味があるというようなことから、いわば予防医学的な立場で、その言葉を持って病気になってから、まあ、問題を病気というかは別としても、その治療薬として、こういう知識、情報、あるいは学習を身につけるというのではなくて、そういう問題を起こさなくて済むように、いわば体力増強するために、こういうことをみんなが知っている必要があるのではないかと。いろんなことからこのP E Tの活動が全米に広がるようになります。

で、最初はですね、あの一、ゴードン博士お一人ですから、あちこちから依頼があっても一人では行かない。せめて、じゃあ書いたものでもどんなことをしてるか知りたい、という声が上がったんですが、博士は、あの一、そういうことについては堅く拒んでおられた。沢山の情報がある中で、また自分が何か書いても、また教育書が一冊増えるだけで、どうせまた頭の中だけでそういうものが理解されて、結局は実行されない。自分がやりたいのはそういう情報提供ではなくて、日常生活が実際に変わるような、そういう体験学習なんだ。ということで、長い間自分の活動について活字にするのを拒んでおられたんですけど、さっきお話ししたように1970年に、それまでやってきたことのまとめとしてこのPETという本を出して、これが大ベストセラーになるというのが、親業という活動がスタートしたいきさつです。

で、この親と子のコミュニケーションの在り方についてですね、体験的に親が学ぶという活動をしている中で、親だけがこういうことを学んでいても、それは学ぶことはよいことではあるけれども、しかし例えばこういうことがある。学校で、教師の方たちの言葉によって子どもが傷ついた。傷ついた子どもの心を親がコミュニケーションによって、一生懸命また修復していくというような作業をしなければならないことがある。

しかし学校で一人の教師の言動が変わったら、例えば日本では40人の子どものたちの言語に対する生活が変わる。言葉に対する感受性が変わってくるということを考えたら、教師の方々、子どもに接する大人の2番目にですね、子どもに近い人たち、そして教師の方々の言葉なんかか態度の在り方についても、やはり同じように体験による学習が必要なのではないか、というようなことから、ゴードン博士がですね、アメリカで、親のことではなくて教師についてのプログラムを作ろうということで、それをまあ同じように、(板書する)ParentではなくてTeacherですから、Teacher Effectiveness Trainingと呼ぶようになった(板書する)。

で、これはですね、あの一、米国でスタートして日本で紹介されたのが1985年です(板書する)。親業訓練協会ができたのが1980年(板書する)、まあここから親業が日本で紹介されたことになるのですが、1985年からこのPETを『教師学』という名前で紹介することになります(板書する)。

で、まあ教師学講座、あるいは親業訓練講座というような講座を開いて、そして親の方たち、あるいは教師の方たちを対象に子どもへのコミュニケーション訓練をするという活動を、私は今までしてきました。

で、東京にある親業訓練協会というのは、親業のインストラクターあるいは教師学のインストラクターと呼ばれる指導者を養成して、その人たちが東京で資格を得て地元に戻って地元で親業訓練講座、あるいは教師学講座を開くというような活動をしています。

で、親業の場合は1週間に1回3時間ずつ8週間、2ヶ月かけて地元で、親の方たちを対象に講習会が開かれるんですけど、教師の方々は日本の現状ですと1週間に1回3時間ずつ8週間、あるいは10週間、教師学はこれ約30時間、親業は24時間なんですけれども、30時間をとるのが難しい。毎週ある特定の曜日に3時間、10週間続けて時間を割くということはとても研修にはできないということで、今、この夏休みを利用して全国各地で教師学講座というのが3泊4日、あるいは5日ですか、4泊5日のような感じですね、開かれているというのが現状なんです。

で、こういう教師学講座、親業訓練講座というコミュニケーションについての訓練をしてきたというその背景をベースに、私は亜細亜大学で生徒たちに教え、今日ここでみなさんに集中講義をさせて頂くというような形なんです。

で、そういう意味では、実際に現場にいる教師、あるいは現場にいる親たちがこういうことを学んで、自分の子ども、あるいは自分の生徒に、こういうコミュニケーションの訓練を、このプログラムをですね、このプログラムで学んだことを実施して、どういう成果が上がってきたかということについて、今までのものが積み重なっている。それを皆さんにご紹介しながら、同時に、今度は今日ここにいらっしゃる方たちが、他の人と接する時、あるいは教育実習に行って生徒と接する時、家庭に帰って子どもに接する時に、実際にあなたの言語行動、あるいはその人たちに對する接し方が変わることができるきっかけになればいいなあというような思いで、今日はこれから皆さんに話をさせていただきますし、また4日間ですね、えー、講義をさせて頂きたいという思いでおります。

まあ、そういう背景がありましてね、だから私は、あの、コミュニケーションについて、たとえば研究をする立場にいる人間ではない。どちらかという、道具として開発されてきたもの、まあ学んだことですね、例えばゴードン博士がプログラムを作られたのは、行動科学の成果をまとめて一つのプログラムにされた。それは臨床用のいわば道具です。その道具を大衆化していく、そういう立場が私の立場、臨床家であるということが基本であるというふうに考えています。

で、しかしながら、こういうものが、(不明)に興味があってもあるようで仕方がない。これは一般化されることが最も意味があるという意味では、私はゴードン博士がおやりになったことは、とても勇気のある行動であると思うし、また多くの反対を押し切ってですね、こういうプログラムをお始めになって、全世界にそれが広がって行っている。一人の人間が意志を持つということが、こんなに大きな影響を与える一つのサンプルがここにあるというふうに感じているんです。

で、じゃあこの一教師学というのがどういうことを教えようとしているのかということなんですけれど、主に言葉を扱います。しかし、言葉の背後にあるものは人間の存在であったり気持ちであったりということなんですけれど。しかし私たちは人とコミュニケーションをするのに言葉をとても便利に使いますね。で、この言葉というのは、最も効率の良いコミュニケーションの手段ではありますが、ある意味で、だからこそ、もっとも誤解されやすいということでもあるというふうに思います。

で、コミュニケーションを作るのは、私たちは言葉だけではない。顔の表情であったり、雰囲気であったり、あるいはまあ、我々はどんなものを着るか、どんなものを食べるかということ自分でいうものを現しているという点では、ある種のコミュニケーション、自己表現であるというふうにいえないこともありませんけれど、主に言葉ということについて考えてみる。何しろ皆さんが教育をなさるときに、自分の存在とかですね、自分の姿だけで教育すると思っはおられないと思います。皆さんが教職に就かれるときには、まず言葉で自分の考え、自分が伝えたい情報というのを生徒に伝えていく。そういうことをまず想定なさっているんじゃないでしょうか。

美術の教師であったとしても、家庭科の教師であったとしても、色々なことを行動を行いながら、何かを生徒に、まあ、いわば真似させるといいますか、そういうことがあるにしても、まあ、美術の真似だということではありません。絵を描くという行動だけで、教育という行動を行われるというのではない筈です。教職に就かれるということは明らかに自分がどんな言葉を持っているかということが問われる、非常に大きく言葉というものに依存している。そういうものに皆さんなろうとしているわけですから、語りということは、自分がどういいう語りを持っているか、自分がどんな語り方をしているかということは実はとても重要なことではないか。

で、そんな意味で、本当に、こう語るということについて意識的に磨こうという努力をしたことがあるか、ということが問われなければならないというふうには私は思います。よく言われるのは、日本の教師の方々は、よく分からない言葉を生徒にぼそぼそつぶやいて、そして、それを一生懸命聞かないと、聞かない生徒の方が責められるというようなことが言われるわけですけど、本当に明瞭に自分の伝えたいことを自分は言行化できる能力を持っているかどうかというあたりから、先ず教師は自分の反省をしなければならないところがあるんですけども。

じゃあ言葉がどれほど大切かということについて、ちょっと実験してみましようか。これはね、私は色々な講演会でやってみて、なかなか面白い実験ですので、やってみたいんですけども。皆さん、メモ用紙とかありますか？

OK。それじゃあね、あの一、メモ用紙にですね、ご自分でちょっと作業をして頂きたいんですけど。今までですね、やりたくても出来ないことっていうのを抱えたことがないという人はいないと思うんですけど。例えば、朝早く6時に起きてジョギングをしようと思うんだけど、出来ないとかですね。1週間に1冊の本を読みたいと思うんだけど、読めないとかっていうふうには。やりたいんだけど出来ないなあということを抱えてることってありません？

はい、家の中、帰ったら綺麗にしたいと思ってるんだけど、なかなか綺麗にならないとかね。そういうことをね、ちょっとご自分の中のことを書き出して下さい。こういうことしたいんだけど出来ない。やりたいと思ってるけれど、どんなことでもいいです。日常、あの、そんな大きなことじゃなくて結構です。朝起きること、ジョギングをすること、テニスをする、何でもいいですね（黒板を消す）（机間巡視）。

はい、いいですか。あまり、まあ、深刻に考えて頂かなくてもいいんですけど。でも、何かこう振り返ってみるチャンス（不明）。

それじゃあですね、2人一組を作って頂けますか。あ、3人のところもあるから3人一組でもいいわ。とにかく相手が、何か言葉を言ってみる相手が必要なんです。2人一組、どなたでもいいです。前後でもいいですから、ぱとつかんでください。パートナーがいない方は手を挙げてください。そこ、どうしましょうね。そこ一人ね。じゃ、そこも一人じゃない？ 動く？ うん、どっちか動いてください。そしたら、3人のところもいいです。そこ出来ました？ 大丈夫ですか。パートナーがいない方、……。じゃあ、そこ一番後ろの君はどうですか？ 誰がいるの？ はい、一人のところありますか？ OK。じゃあねえ、そこ、3人の、そこ3人じゃない？ 彼と誰か一人組んで下さる。OK。えーと全員パートナーいます？ はい、じゃあ、えーと一、AとB、3人のところはAとBとCを決めて下さい。AかBか自分が。あ、そこは一人なの？ 前と後ろ一緒になってるの？ あ、大丈夫ですね。AとB決めて下さいましたか？

OK。じゃあね、Aの人からBの人にね、今、書いたことをちょっと紹介して下さい。紹介したくないことは必要ないんですけど。例えば、私は朝7時に起きようと思うんだけど起きられませんとかね。そういうふうには、1週間に1冊は本を読もうと思うんだけど読めませんというような形で。ご自分がそういう日頃やりたいと思っていたけれど出来ないぞということを、2、3、言葉に出して一つ一つ明確に、あの、こうしたいと思ってるんだけど、出来ませんとかね、読めません、起きられません、とかいうふうにはね。一つ一つの項目について言ってください。いいですか？

OK。じゃあAさんからBさんにどうぞ。はい、ありがとうございました。それでは次はBさんから、あの、3人のところはもちろんAさんとCさんに向かってですね、Bさんが今度はそれ

を言葉にしてみます。どうぞBさん、言葉にしてみてください。はい。それではね、えーと、Cのグループがありますので、Cさん今度は口にしてください。

あの、AとBの2人のところは自由にお話ししていいですね。Cさんいらっしゃる所はCさんどうぞ。あのー、2人に言ってください。どうぞ。はい、ありがとうございます。

じゃあ、もう1度やって頂きたいことがあります。もう1回Aさんから始めますね。今度はね、今は、あのー、『できません』って言うんだっただよ。朝7時に起きたいけど起きられません。

今度は、『起きません』というふうに言って頂けますか。「朝、私は7時に起きようと思うんだけど起きません」、「1週間に1冊本を読もうと思うんだけど読みません」というように、今と同じ項目について、今は、先程は『できなかった』と言ったんですけど、今度は『やらない』というふうに言うてみるんですね。

じゃあ、同じことを今度はAさんからBさんにどうぞ。はい、いいですか。じゃあ今度はBさんどうぞ。はい、じゃあCさんどうぞ。はい、ありがとうございます。どうでした、言うてみて。あるいは聞いてみて。何か感想ありますか？

はい、どうぞ。「なんかすごい驚きました。あの、意識して言っていないんだなって」、言うてみて？ 言うてみて？ と言うことが強く響いたということなんですね。「そうなんです。」はい。はい、ありがとうございます。他には？ 何にも感じないということはないと思うの。何か感じたと思うの。はい、どうぞ。

「ズルズルと引き延ばしにしていたことを（不明）。「しません」と言ったときに『あれ、そうだったのかな』と思いました。」なるほどねー。はい。はい、ありがとうございます。他には？ はい、どうぞ。「『できなかった』という表現と、あの、『やりません』という表現では、『やりません』という表現の方が冷たいというか何というか、こう、入っていく隙がないという・・・」

なるほどね。なるほどね。なるほど・・・んー。入っていく隙がないというか、んー。他に。はい、どうぞ。「えー、『できない』という表現ではどっか逃げがあって、自分の心の中にホッとする部分があるんですね。えー、でも『しません』という言葉を使ったときに、あ、最終的にはやっぱり自分なんだ、という心の痛みというかそんな感じを持ちました」

なるほどね。はい、ありがとうございます。他にどうですか。はい、どうぞ。座っててもいいのよ。どっちでもいいわ。

「ちょっと他の方と意見が違うのですが、私なんかは（不明）実家を出たいというのが希望なんですけど、家庭の財政的な事情から出れません。出る、出たいんだけど『しません』っていうのは、ある意味で私が言いたいこととは全く違う意味になってしまうと感じました」

あー、なるほどね。それは違うぞ、というのがよけい強く響いた。はい、ありがとうございます。他には？ はい、そっち、どうぞ。

「えーと、まじめに学校に行きません、とか、たばこをやめません、という（不明）。」

あー、なるほど。なるほど。んー。なるほどね。はい。はい、他には？はい、どうぞ。「最初『できません』という・・・」あ、待つてね。聞こえるかしら。聞こえる？はい、OK。ありがとうございます。

「最初『出来ません』という表現をしてたら、あの、『しません』という言い方に変えたときに、ただ言葉を『しません』って変えると文章が続かなくて、そう言うためには、あの、文を作り替えさなきゃいけない。そのためには自分の気持ちの中を分かってないといけないなっていうふうに思いました」

あー、なるほどー。ただそこを『しません』って言うだけではどうも文章としておかしい時と、そして全体を言い替えさなきゃいけない。「あの、言いたいことが本当に分かってないと、文にならない」

あー、なるほどね。はい、ありがとうございます。んー。他にありました？（テープ替えのため33秒空白）

えー、例えばダイエットなんかで『やらない』って言ったら、ああ、やらないのが自分なんだなっていうのが、こう強く胸に響く。で、その延長からいくと、ああ、なんだ、煙草を止めないのは自分なんだな、止めないんだなっていうと、そうか、止めないんだと思ったら楽になったというね。感じ方が、あの一、また、あるということ。例えばですね、あの一、今のそういう話をこうまとめてみると、んー、自分の感情に忠実な言葉っていうのが明らかにあるな、ということですよ。それからもう一つは、自分がその言葉を言ってみたとたんに、気持ちがそちらにくっついていくっていうような経験があるということではないかと思うんですけど、『やらない』と言ったとたんに、ああ、やらないんだなというふうに自分の気持ちがある意味では付いていく、そしてそれが自分の気持ちにより近いんだなというふうに感じられる。そこまで自分が明確に思っていなかったにもかかわらず、ですね。言った途端に、こちらの気持ちが自分に付いて行くというようなことも、また経験をなさったでしょう。あるいは、また、そのように言い切ってしまうことを冷たいと感じるといって、感じ方もありましたよね。

で、あの一、まあ、今皆さん、どんな文章を作られたかは分からないんですが、聞こえるのね、うまきは言わなくても。あの一、分からないけれど、あの一、まあ、私が例えばですね、1週間に1回、1冊の、1週間に1冊本を読みたいと思うけれど、『読めません』っていうのと、『読みません』っていうのはね、『め』と『み』が違うだけなんです。だから文章としては大きな違いがないんですよ。だけどその一言が違うことで、『読めません』なのか『読みません』なのかで、私の思いは非常に違ってくる。

で、どっちが自分の本当の気持ちなのかなっていうのが一つ、発言する側にはありますよね。それから聞いている側はどうですか。『読めません』って言うのと『いやあ、努力したら出来るんじゃないの?』って言いたくなるんだけれど、『読みません』って言われたとたんに『ああ、読みたいけど読まないのね。読みたいのに読まないってどういうこと?ちょっと矛盾してるなあ』と思いつつも『読みません』というね、その、言い切り方によって、さっきちょっと言われたように、入り込む隙がない、とまあそういうことなのかしら。できないはずはないでしょとは言えなくなっちゃった、というようなことがありますね。ですから言葉というのはこれくらい、あの一、実は微妙だともいえるし、あるいはおおざっぱだともいえるんですけども、一文字違うだけで、こんなに意味が違ってくる。しかしその一文字を替えるためには、自分の思いがこんなに違うということもまたあるわけです。

『できない』っていうのと『やらない』っていうのと、そのどちらに自分があるかによって一文字の使い方が違ってくる。だから大きく違いが心の中にない限り、一文字の違いを言い切れない、ということでもあります。一文字違ったら、あれだけ大きな違いがあるということ。そういうことなんです。微妙でもあるし、だからおおざっぱでもあるというのは、まあそういうことなんですけれども、それくらいですね、実は私たちの言葉というのは、あの一、いろんなことを引き起こしてくる。

果して自分が言っていることが自分の気持ちにピタッときていることなのか。違うことを感じ

ているけど、今表現が出来なくて違う言葉を使っているのか、あるいは、自分の気持ちはここに  
あるんだけど、取り敢えずこの気持ちは隠しておいて、他の言葉で相手に接しようとするのか、  
あるいは自分の思いで、ずっと生きていこうとしているのか、この思いを表現しながら自分で生  
きていこうとしているのか、というようなこともまた感じさせられ・・・、発言する側としては  
感じさせられるのと同時に、今度は聞いている側としては、あの人は本当に自分の思いをそのま  
ま言っているのだろうか、それともここは何となく自分のためにということで、いわばお互い誤  
魔化しふに、自分の本当の思いは隠して、物を喋っているのかなとか、あるいは表現能力が無  
くてこういう言い方しか出来ないけど、本当はこういう気持ちなんじゃないのかな、というこ  
を感じさせられるのか、色んなことがあります。

で、教師として、それでは生徒に話しかける時に、一体、自分はどこの部分で話しかけよう  
としているのか。世の中というのはこうなっていて、本当はこれではいけないんだけど、取り敢  
えず今はこういうことで、学校で教えておこなきゃいけないから、こうするんだよというふう  
に教師として生きようとするのか。あるいは、私は一人の人間として、たまたまあなたに教師と  
して接しているんだけど、私が伝えたいのはこういうことだという自分の意見を持って子ども  
と接していこうとするのか。というようなことが、言葉を発する側として、発信者としての教師  
というのはですね、非常に問われてしまうんじゃないかと思います。

で、そんなときに少なくとも自分が自分を表現する能力を持つ、自分が自分を表現する能力を  
持ちながら、しかしそれを表現するかしないかはまた選択していく、そういう能力があって選択  
ができるのと、相手のために思いながら自分の思いを表現したいと考えながら、それが的確に表  
現できないことによって誤解を生むというようなことを経験しながら、教師としての立場を全う  
しようとするのか。それでは、たぶん、その教師としての自分の居心地の良さというのは大きく  
違ってくるのではないか。

で、そういう意味では、教師学でやろうとしていることは何かというと、自分の思いを伝えたい  
ときには的確に伝える能力を持つ。能力を持つ。そしてその的確に伝える、自分の思いを伝える  
ということを選ぶ、選ぶことができる。あるいは、自分の思いは今は伝えないでおこうという  
ことも選ぶことができる。時をみて言いたい、違う表現を使いたい、まあ色んなことがあるでし  
ょうけれども、少なくとも言語表現の能力は身につけませんかということを行っています。その能  
力のどの部分を使うかは、あなたが選択の余地があれば、それだけあなた自身が豊かに自分を表  
現できる。相手に接していくことが出来るでしょう。

それが、その能力がないが故に、的確に表現することが出来ないが故に、自分の本当の思いが  
相手に伝わらないということがあったら不幸だから、せめてその能力は身につけていきませんか、  
というのが教師学で自己表現ということでやろうとすることなんです。

それからもう一方では、勿論、さんざん言われてきた生徒理解ということがあります。生徒を  
理解して、そして相手の思いに適切に対応することができる能力が求められる。生徒一人一人、40  
人いれば40人全部違うから、その一人一人にあった対応が出来ることが教師に求められるとす  
ると、それは10人全部違う色を持っているんだという、その色の違いを先ず理解する能力が求めら  
れる。その違いが分からずに、とにかく生徒なんだから、とにかく小学5年生なんだから、10歳  
なんだから、あるいは11歳なんだからということですね。同じように生徒に接していたのでは、  
十分に個人にあった対応が出来ないし、また教育が出来ないし、また、相手の  
個を尊重しながらその個性を伸ばすということが出来る訳ではない。

だから一人一人の子どもを理解する能力が求められるということになってくるんですが、これが、教師学の中ではですね、共感的な理解というようなことで、相手を理解するということがどういうことか。そして相手を理解しているということを相手に理解させるということはどういうことが必要とされるのかというようなことを、あの一、身に付けるということになります。

と同時に、まあ、自分の思いを的確に表現し、相手の伝えたいこと、あるいは相手の思いを理解し、相手を正確に理解することが出来たら、お互いの意見にズレがある、思いにズレがあるということを教師と生徒の間で経験するということは多々あることです。そんな時に、それをどんなふうに解消していったらいいのかというようなことが大きな課題になります。

で、教師学ではですね、そういった思いのズレ、あるいは意見の違いといったものを、二人の人間の間での対立という言い方をして捉えます。必ずしも対立ではないかもしれないですね。対立というのは、このことを1と思う、すると相手は1ではないという、まあ、そういう風なことがあるかもしれません。

例えば一人の人はAを1だと思う。しかしもう一人の人はBを1だと思う。AとBの違いということであって、必ずしも対立ではないのかもしれないけれど、しかしそれを対立として捉えることが出来ますよ。そして、しかも教師という立場からすると、相手が、例えばBが1だと思っていることを不適切だと思う場面がある。自分の考えるAというのを1と考えることがより適切だと思う時には、そのことを教師として生徒に伝えていくのが適切だと自分が判断した時に、いかに相手を納得させることができるか。相手に対して、確かにAが1だなあということを考える、少なくとも影響を及ぼすことができるようになるには、どうしたらいいんだろうかというようなことも学んでいくことができます。

これはですね、あの一、必ず、その一、教師学のやり方で接しなければならぬことではなくて、こういうことが出来ることで、あなた自身の生徒に対する影響力を伸ばすことができますよという考えなんですね。ですから、レポートリーを広げてみたらどうでしょうか、あなたは本当に他者を正確に理解することが出来ますか、また理解しているということを相手に伝えることが出来ますか。あなたは本当に自分のことを的確に表現する力を持っていますか。生徒との間での対立、あるいは意見の違いがある時に、それをどんな風に解消するかによって、生徒との人間関係が壊れます。

例えば、気疲れするということがあるかもしれないけれど、その対立の適切な解消の仕方を知っていますか。もし、それがよく分からないということであるならば、それに対する一つの答えが教師学の中にはありますよ。そういう立場で教師学の、教師の方々に対するコミュニケーション訓練というのが行われるんですね。

で、あの一、皆さんがですね、まあ、もう色々な教師を経験してこられているわけでしょ。ご自分が今教師だという方もあるかも知れませんが、私も子どもが育っていくという中には、教師への経験っていうのが一杯ありますよね。どんな教師の方について、どんな思い出を持っているのかな。ちょっとご自分の過去を振り返ってみてください。今まで出会った教師の方々。で、思い出したくないというような苦い経験のある場合もあるかもしれないし、あるいはこういう人に会ったからこそ自分は教師になりたいと思っているんだという強い思い出のある方もあるかもしれないし、何だか、これということはないぞという方もあるかもしれませんね。まあちょっと思い出してみてください。(46秒間)

はい。まあ色々なことをね、思い出されたかもしれないんですけど、先ほどベア、あるいは

3人一組になりましたね。あの一、その方と、もう1回話をして頂けますか。先程のAさんとBさん。もし話したくないのであれば話したくないで結構ですけど、私にとって教師とは(板書する)。これは漠然としてますね。こんな教師の方が私にとって思い出があるのよ、というのでいいし、私はなぜ教師になりたいか、教師という職業は私にとってどういう意味があるというようなことでもかまいません。

あるいは思い出された教師の方について、ただ何となく思い出したでもいいし、話したくなければ全然違うことを話されてもかまいません。1人ですね、まあ短い時間だし、3分ほど時間を、あの一、私が計りますからね。まずAさんからBさんに、今ちょっと、今感じていらっしゃる、教師について感じていらっしゃる、話してみただけですか。はい、それではどうぞ(3分)。

はい、3分経ちました。どうです? 意外に3分って、ありますね。OK。それでは今度はね、Bさんの方からお話ください(3分)。

はい。時間がきました。OK。ではCさんがいるところがありますのでね、あと3分とります。

で、2人しかいらっしゃらないところは、どうぞお喋りをしていて下さい。それでね、この、教師になるっていうことはですね、ある意味で、こう、人間に対する関心がどれほどあるかというところに私はとても強く影響されることだというふうに思うんです。生徒の方が教師に関心を持って近寄って来るのではなくて、あなたが生徒に関心を持って、あなたについてこうしたいのよ、と語りかけていくことが、教師のやろうとしていることですよ。その意味では人間に対する興味があるということ。相手が何を考えているのだとか。他者に対する興味を持つのと同時に、自分はこんな人間なんですよということをオープンにしていく力があるかということも、私はとても重要なことだと思う。自分を隠しながら教育をすることはなかなか難しい。そういう自分を隠しながらの教育というのは一体、何なのか、小手先で教育をするのか、自分の人間性を相手にぶつけていこうとしているのか、そういうことに深く関わるような気がします。是非他者に対する関心を持ちながら、きちっと人の話を聞かせたり、あるいは御自分についてオープンにしていられる、そんなことも、この場で経験して頂きたいな、そんなふうに思っています。

じゃあ、あの、どうぞお喋りなり、さあ、3人の所は3番目の方、3分間お話をして下さい。どうぞ(3分)。

はい。3分経ちました。今のね、皆さんのお話がどんな内容だったのかは、私には分かりませんが、もしかしたらどうです? 教師であるということと言葉ということについては意外と大きな関係がありません? この先生がどんな言葉を発せられたとか、どんな態度を(不明)取られたかとか、そういうことに関わり合いがあることって多くなかったのでしょうか。まあ分かりません。そうでない場合も、まあ、あるかもしれませんけれども。

皆さんにね、お配りした、『不登校の原因を作る教師にならないために』というのがあります。これは、私がですね、1994、ですからもう4年前になりますが、日本教育文化研究所の『教育創造』というのに書いたものです。

で、この中にですね、あの一、紹介してある『教師への不信から』というサブタイトルがありますけれど、22歳になったある不登校……。当時ですね、94年の段階で22歳だった、ある不登校の子どもが高校の時の先生のことを思い出して、こういうことが嫌で自分は学校に行きたくなくなったんだというような事例が書いてあります。

で、この子の場合には、まあ、こういうことが起こっているわけですけども、講座を受けた方がですね、その後で、学校でマニキュアとですね、それからお化粧をしている女子高生にどん

な注意の仕方をしたかというようなことが、これに書いてあります。で、私たちが気が付かないで、良かれと思って子どもに接するそのことが、実は、その子どもに傷を付けているというようなことがある。そしたらそれは本当にもったいないことだと思うんですね。で、後で、まあ、これを読んで頂いたらと思うんですが、言葉が、言葉の背後には決してその子どものことを思っていない訳ではない教師の思いがあるにもかかわらず、出てきた言葉が、その生徒をですね、叱咤激励、叱咤するものであったが故に、その生徒にとっては教師がこの生徒のことを思いながら言っているというようなことが分かりにくいどころか、教師の個人的な感情でこういうものが言われているというふうにする感じられてしまうような文言が、その教師の口から出てしまっているという事例が書いてあります。

で、せめてですね、自分が原因で学校に来なくなるような子供を生まないようにというような、まあ、タイトルではありますけれども、それだけではなくて、さらに自分に良いと思うことを、生徒に対して影響力を及ぼすことが出来るような教師になるためには、どうしたらいいかというようなことを、この教師学ではこれから学んでいこうというふうに考えています。

行動の四角形	わたしメッセージ
能動的な聞き方	勝負なし法

で、4つの柱が教師学に関してはあるんですね。それを一つ一つこれからやっていきます(板書する)。

まあ主にこの4つです。で、これはですね、みなさんが買い求められたこの本の『心の絆を作る教育』(提示して)、ちょっと私の汚れてますね。こういう本があります。この中に全部書いてありますから、読めば分かることではあります。

行動の四角形というのはですね、教師の側から見た、つまり自分の側からですね、生徒を眺める、その眺め方の枠組みなんです。

で、生徒の行動を自分がどう見るかによって、自分の生徒に対する接し方が変わって来る。その行動を良いと思えば何も言わない。あるいは、時には褒めたりということをするかもしれない。嫌だと思ったら、それについて働きかけたりということも当然しますよね。人間っていうのは相手の行動がどのように自分に見えるかということで、自分がそれにどう対応していくかというのを決めていく。相手の、いわば出方がどんなものであるかによって、こちらの出方が変わる。こちらの出方によって、また相手の出方が変わる、という相互的なものですけれど。先ず教師の側が生徒をどのように眺めるか、眺める枠組みが行動の四角形という概念なんですね。

もし生徒が悩んでいることがあるんだったら、それは生徒の悩みを先ず聞くという行動をしようではないか。聞き方には特別な聞き方がある、それを能動的な聞き方と呼びます。これは特別なコミュニケーションの方法ですね。

それから自己表現としては、これは私を語って・・・、自己表現ですから自分を語るわけですから、自分を語って行く私を語るためのわたしメッセージ。

そして両方で対立があったとしたら、それは勝ち負けなしの勝負がつかない形で解決できる方策があるのではないか。まあ主な柱がこれです。

しかしそれらに付随しているんなものがまだありますけれども、一応この4つを中心に、教師の、いわば一つの行動のパターンとして、新しい行動のパターンとして身に付けて行こうというのが、

教師学でやっていることです。それですね、教師学を受けた方たちの例えば感想があります。

で、こういうのがありますね。「生徒が、あの先生は話が分からない先生だ、生徒の気持ちを分かってくれない先生だ」と言われていたことに、自分がですね「と言われていたことに素直に認めることが出来ました。今までの言葉のやり方では、生徒は付いて来てくれなかったらうし、批判されても仕方がなかったのです。理解してくれない生徒が悪いと思っていた私は大きな間違いを冒していたのです。どうしても指示や教で終わってしまう教師の言葉に、出来るだけ人間であるわたしメッセージを付け加えて行くように、と考えています。」とかですね。

あるいは「自分の話の聞き方が間違っていたことが分かった。話をよく聞こうと思いつつも、評価の言葉や分析、次の予測を多用していた。実際に自分が生徒役になって話してみたことで、そのような聞き方をされると、この人は分かってくれない、自分の思いばかり押しつける、もう話したくない、という感情を抱くことが分かった。貴重な体験であった。まだうまくできないながらも、子どもの話を実際に能動的に聞いてみようと思つたところ、こちらから聞き出そうとしなくても、次々に話をするのに驚いた。」

体験をするということはどういうことです。皆さんが頭の中で学ぶのは、この本1冊読めば全部分かる。けれどもここでやろうとしていることは、それに加えて体験をするということ。それからここに書いてあることについて読んでどう考えるか、自分の意見を人に言わないどころか、こんなことを言ったら笑われるのではないかと、皆がどうせ考えていることだから、なんで自分が言わなくていいだろうとか、そういうことで分かっているつもりで、ものを言わないということをしてしまうと、実際に表現をしなければならぬ時に、うまく自分を表現出来ないどころか、舌足らず、言葉足らずになって誤解をされてしまう。

で、仕方がないというふうに思ってしまうかもしれませんが、そういうことは必要ではないんですね。自分が思っていることをきちんと表現するということは、訓練によって出来ることですし、また場を沢山積んでいくことによって、それをとても自然に出来ることだ。そして自分が発言することによって他の人も、ああ、あなたが、あなたの考えていること、私も感じていた、表現してくれて良かったというようなことがあるとしたら、他の人にそういうふうに発言するのを待つのではなくて、やはり自分が思ったことを、自分のままで、いわば責任をとっていき生き方、あるいは教える教育の在り方というのものではないか。まあそんなことも、教師学の中ではやっていきたいというふうに考えています。

えー、まあ、予定の時間より、私が予定していた時間よりまだ時間がありますけれど、今日のところで何か感想とか質問があるようでしたら、あと10分、12時までありますから聞けます。

さっき私にとって教師とは、ということについて話しましたが、それについて何か言ってみたくらいなのでもいいです。感想なり、意見なり、ありますか。はい。それではね、えーと、もう一つみなさんに配布した『カウンセリングマインドから教師学マインドへ』という、あの、1ページの紙がありますね。これは、あの、簡単に教師学について、教師学マインドという言葉で、大切なことをまとめてありますので、後で読んでおいて下さい。ここでね、強調したいことは一番最後の所です。『教師学マインドは2本の柱』というふうに書いてありますね。『教師による生徒理解がカウンセリングマインドとすれば、教師の適切な自己表現から生まれる生徒による教師理解もまた、教育における重要な柱です。2本の柱を持つ教師学マインドこそ、今求められているのではないか』というふうに書いてありますが。

えー、よく生徒理解ということは教師については言われます。しかし教師が一方的に生徒を理

解するだけでは十分ではないと私は考えています。というのはですね、例えば、ある特定の教師が私について何か言って下さるということがあったとしても、私とその教師をどう見ているかによって、その先生の言葉が私に染み入るかどうかが変わってきますよね。どうせ自分のことはあんまり高く評価していないんだと思ったら、その先生の言うことはなんだか心に染みて来ない。けれども、その先生は本当に自分のことをよく考えて下さっていて、自分の良さも悪さも分かってくれているというふうに感じる事が出来たら、その先生のいわゆる同じ言葉であっても、前の先生がおっしゃるよりも、その先生が言われることのほうが心に染みて来るということがある。

ということは、いくら、まあ、A教師とB教師がいて、B教師のほうが私を理解していて、適切なアドバイスをされたとしても、私がB教師をどんなふうに見てるかによっては、そのアドバイスは的確に受けとめられないということがあるところか、私もし、A教師のほうに近い感情を持っていたら、A教師が言われることのほうに、より多くの影響を受けるだろうということがあり得るということなんです。

A教師、B教師の私に対する理解が同じであったとしたら、今度は私という生徒がそのA教師、B教師をどう理解しているかによって、私に対する影響力がおのずと変わって来ってしまう。一体教師として、A教師とB教師は、どれほど自分のことを私に分からせるように行動してこられたかな、自己表現してこられたかな、私との接し方の場面でその教師の方々の自己表現の在り方が、実は私のその教師の方々から受けるその影響力の大きさが変わってしまうということがある。

ということは、私という生徒によるその教師の理解、生徒による教師理解がどういうものであるかによって、教育が可能かどうかということが起こってしまう。ですから、教師の側が一方的にこれから育つ立場である、育てられる立場である生徒を理解するというだけでは十分ではない、生徒が自分をどう理解しているか、よりいかに教師として相手を思っているかということを的確に相手に伝えることができるかという自己表現の部分が非常に大きな役割を果たしているということを、私たちは忘れてはならないのではないかと。

そしてこの部分については、今まであまり教師になる方々に強調されてこなかったのではないかと、というふうに考えますけれど。教師学マインドという時には、この、生徒による教師理解ということをととても重要に感じ・・・、考えている。そのことについてもまた、これからやっていきたいというふうに思っています。それではお昼になりましたので、えー、午後は1時からいたします。で、今まではオリエンテーションということでしたので、どんなふうに教師学がスタートしたのか、それからどんなことをやるのかという簡単な紹介をしました。午後からは具体的にこの本の中に入っていきます。で、えー、この3日間ですね、この本を読んで、グループディスカッションをする場面がありますので、この本は必ず持ってきて下さい。それから宿題も出ます。それは、宿題は何かというと、これを読んでくることだったりしますので、是非、あの一、宿題はやりながら、本を忘れずに持ってきて下さい。では午後は1時から始めます。

## 資料2

### 印象に残った二つの言葉（公開講座のコメント）

牛 嶋 佳

公開講座は集中講義のオリエンテーションという形で進められた。近藤千恵先生の自己紹介に始まり、PETが生まれた過程、近藤先生とPETとの出会い、「親業訓練協会」の活動の話まで、体験学習も織り込んだ90分の講座であった。その中で私が考えさせられたことをいくつか書き記す。

近藤先生が初めてPETの本を読んだ時、このプログラムは英語だから出来るのではないかと考えられた。教師学特有の「わたしメッセージ」は、「わたし」を主語にするメッセージである。しかし、日本語では、特に自分の感情を表現する時などは、「わたしは」という主語を省略する傾向にある。また「先生は」「ママは」というように、自分のことを立場で言い表すこともある。

しかし、だからこそ「わたしメッセージ」が効果的になるのかもしれない。普段は省略してしまう主語を話すことによって、「わたしの思い」ということを強調しているように感じられる。また「先生」を主語にしてしまうと、一人の人間としてではなく、教師としての言葉になってしまうが、先生が「わたしは～と思う」と言った時、「先生」を主語にした時より、一個人としての発言に聞こえる。

ゴードン博士がPETを、単なる情報としてではなく、訓練プログラムとして考えたことは、PETの成功に多大な影響を与えた。コミュニケーションの技術を情報として知ったからといって、それを実行出来るかということ、それは難しいことである。技術についての本を読むことでそれを容易に実行出来るなら、今日騒がれているような学校教育の問題は起こらないだろう。まして専門家がやっていることを素人が行うのに、頭で覚えて実行出来るはずがない。相手は人間なのだ。人間は意志を持っている。考え方もそれぞれである。頭で覚えたことを繰り返すだけではコミュニケーションなどは取れないだろう。

われわれが行うコミュニケーションの方法として最も使われているのが言葉である。誰もが気軽に使っているが、実はとても難しいものであるということを経験した。たった一文字の表現を変えるだけで、相手の感情が変わってしまう。相手に正確に伝えるためには、いかに適切な表現が必要であるかを実感させられた。

多分、われわれは分かっていた筈である。ある一つの事柄を表すのに複数の表現があることや、人それぞれ、またその時の感情によっても、受け取り方は異なることなどを。しかし、相手が理解出来ないのを相手のせいにしてしまうことで、相手の理解への配慮が欠けてしまった。

また、伝えたいことを事細かに全部言わなくてもそれを読み取ることを、頭の回転が速いなどといって良いことであるとしている。確かにそういった能力は素晴らしいし、ある程度必要ではある。しかし正確に伝わらない時には、やはり伝える側が相手に理解されるように説明する必要があると思われる。

近藤先生とPETとの出会いは色々なことが重なり合って起こったように感じられた。近藤先生に子どもが生まれたこと、仕事を辞めなかったこと、通訳という仕事を選んだこと、その出版社に直談判に行ったこと。偶然のようだが、近藤先生の意志で決められたことである。①「勇気

を持って誰かに何かを伝えていく力というのも、人生を生きる上での一つの大きな自分のエネルギーである」と。またトマス・ゴードン博士がPETを始めたことに関して、近藤先生は次のように述べられた。②「一人の人間の強い意志があればそれがスタートされるという一つの見本である」と。これら2つが、今回の公開講座で印象的だった言葉である。

### 資料3

## 教師の自己変容を迫るコミュニケーション・スキルの獲得 (公開講座のコメント)

荏間澤 勇 人

T. ゴードン (1985) の『教師学』に関心を持っていましたので、近藤千恵氏の『教師学：心の絆をつくる教育』(1993) を中心とした「教授行動論特殊講義」に参加する機会に恵まれたことを嬉しく思っています。ありがとうございました。講義のコメントを求められましたので、「教師学」を実践してきた経験を加味しながら、講義を通して新たに発見したことを述べたいと思います。

講義の中で、近藤氏は「教師学マインド」と「体験プログラム」ということを強調されたようでした。私の理解では、「教師学マインド」とは「教師の生徒理解」と「生徒の教師理解」を進めようとする心持ちのことです。「体験プログラム」とは理論と実践の両方を重視するということです。

今日、学校では教師による「生徒理解」を意味した「カウンセリングマインド」という言葉がよく使われています。しかし、「教師学」が指摘するように、教師と生徒の間に思いやりと共感的理解が2方向で存在するのが望ましい関係であると考えられます。つまり、「教師の生徒理解」と「生徒の教師理解」が必要であるということです。10年以上も前から「カウンセリングマインド」と叫ばれているにも関わらず、教師による「生徒理解」は進んでいないと思われます。それは「生徒理解」のみが強調されていることに原因があるのではないのでしょうか。「教師による生徒理解」と「生徒による教師理解」は一体であり、それらを可能にするかどうかは教師がどのような教育観あるいは生徒観をもっているかによって決まります。すなわち、教師の「観」が適切なものに変わることで「教師による生徒理解」と「生徒による教師理解」が可能になるのです。

では、どのようにすれば教師の「観」が変わるのでしょうか？近藤氏は「能動的な聞き方」と「わたしメッセージ」、「第Ⅲ法」を実践することを強調しています。一方、私は「問題の四角形」と「問題所有の考え方」、「第Ⅲ法」を理解することを強調しました。なぜなら、それらを理解することで「観」が変わるという経験をしたからです。

具体的な例で示します。生徒が茶髪で登校した時に、心の中で、「指導を加えなければならないので大変だ」と思う教師と、「茶髪にしたのは、何か理由があるのだろう」と思う教師がいます。同一の出来事であっても受け取り方が違ってきます。私は以前は前者のみでしたが、「行動の四角形」と「問題所有の考え方」、「第Ⅲ法」を理解することで両者になりました。それに加えて、前者のような教師の問題領域では「わたしメッセージ」を用いて自己開示を、後者のような生徒の問題領域では「能動的な聞き方」を用いて援助するようになりました。「観」が変わるということは、事象を受け取る枠組みが変わることであり、それによって反応（コミュニケーション・スキル）も変わるということを意味しています。コミュニケーション・スキルが適切になることで「教師による生徒理解」と「生徒による教師理解」が可能になると考えられます。

以上のように、近藤氏は実践を、私は理論を強調しました。「教師学」が「体験プログラム」であることを考えると、理論と実践の両方が大切なのだと思われます。つまり、実践は理論に基

づき、理論は実践によって実証されるということであり、互いに好影響を与えるということであると思われます。

「教師学」を知っている人の多くは、その目標がコミュニケーション・スキルの習得にある、と考えていると思われます。しかし、近藤氏の講義を通して気付いたことは、「教師学」はコミュニケーション・スキルの習得を通して事象を受け取る枠組みの変更を迫ることで、教師の自己変容あるいは成長を促すことに本当の目標があるのではないかということでした。

## 資料4

### 四角になったのコミュニケーション： 聞いて、語って、四角になって、また聞いて

大河原 清

教師学の核心にあるのは、体験によるコミュニケーション・スキルの習得である。このコミュニケーション・スキルの骨組みは、「聞いて、語って、四角になって、また聞いて」というキャッチフレーズ「四角になったのコミュニケーション」で表現できる。

「行って、帰って、また行く」という授業における3方向のコミュニケーションがある。教師と児童・生徒との発言などを、坂元昂(1971)が授業の見方のために提示したものである。教師が児童・生徒に情報を提示する、児童・生徒は教師に何らかの反応を働き返す、教師はまた児童・生徒にお返しすることを、分かりやすくキャッチフレーズとして表現したものである。この坂元の3方向コミュニケーションは、主に教材内容である情報提示を中心に論じられてきた感が強い。

これに対して、授業場面での人間関係作りはもとより生徒指導の場面でも特に有効であると思われるのが、

「聞いて、語って、四角になって、また聞いて」

というもので、今回の公開講座の対象とする教師学の核心的テーマを、キャッチフレーズで表現すれば、この「四角になったのコミュニケーション」になるであろう。

以下は、はじめに「教師学の概要」を、次いで「コミュニケーション・スキル」について述べる。

## 1. 教師学の概要

### 1. 教師学のコミュニケーション領域での位置づけ

教師学では言葉による確認作業を重視する。そこでは聞く技術、話す技術といった対話のスキルを訓練することが目指されている。親や教師の思いを「伝え」、「聞く」というコミュニケーションの観点から、親子関係や教師-児童・生徒関係を援助しようとする試みとして、親業訓練講座や教師学講座が行われている。

教師学は、日本では近藤千恵氏によって広められている。トマス・ゴードン博士が創始した「教師学講座」に依拠している。おおもとの「親業」から、教師を対象とした「教師学講座」は派生してきた。教師学講座は、教師が生徒との人間関係について体験的に学ぶ講座である。カール・ロジャースの臨床心理学に学んで、トマス・ゴードンは現場教師が生徒との人間関係を良くするための、いくつかの方法を提供している。

## 2. 予防的援助としての教師学の教育場面での位置づけ

教師学は実際の教育現場とりわけ授業場面と、授業以外の生徒指導の場面の両方で役立つ手法を提供している。従来の学校相談やカウンセリングでは、すでに不登校になっている児童・生徒を対象とした、いわば後始末的援助であるのに対して、教師学の提案する考え方と手法は、普段の学校生活の中で、教師と児童・生徒の人間関係、つまり絆をより深く強くする、いわば問題を未然に防ぐ、予防的援助が可能となる。すでに不登校に陥った児童・生徒に対する治療というよりもむしろ、教師学は日常の教師の教育活動で生かせるものになっている。このため、これから教師になろうとしている学生にとって、学ぶ価値のある内容になっている。

## 3. 教師学の逆説的提言

教師学の提言するものは、神話的役割（よい教師の神話）から教師を解放し、もっと人間らしく振る舞うことを認めている。ここでいう神話的役割とは、「よい教師は穏やかでやさしく、普通の人より優れていて、理解力があり、物知りで完璧であるべきだ」ということを指す。

- 「1 穏やか、やさしい、いつも平靜
- 2 先入観、偏見をもたない
- 3 自分のありのままの感情を生徒に見せない
- 4 えこひいきしない
- 5 生徒の興味を引きだして、刺激を与える。よい学習環境をつくる
- 6 態度が首尾一貫している
- 7 生徒より多くの知識をもっている、何を聞かれても答えられる
- 8 教師同士で助け合い、生徒に対して「統一戦線」を張る
- 9 生徒の希望する学校に合格させる力をもつ」(近藤 1983 pp.247-248.)

たとえば、教員候補者採用試験対策のためにお招きした学外講師は、すでに現職を退かれた方であったが、県教育委員会が求めている教師像「有為な人材を求めて」のタイトルのもとで、以下を挙げていた。「明るく、健康で、知性と実践力に富む人 ①教育の仕事に深い関心と強い意欲を持ち、探究心と創造性のある人 ②明るく、誠実で、児童生徒の気持ちを理解し、受け入れることのできる心の広い人 ③高い知性と広い教養を備え、適正な判断と柔軟な思考のできる人 ④社会的常識を備え、自己自身の生活や行動を律することができる人 ⑤心身ともに健康で、協調性のある人」これらは、採用試験に備えての心構えであるから、このような理想的表現になることは分かる。しかし、従来、採用されれば、このような理想的教師像が求められるのは確かであろう。つまり、実際に教師となってからでも教師に求められる必要な資質であることが分かる。ところが、この通りに教師になろうとすればするほど、教師にはかなりの精神的負担を強いることになる。努力目標として掲げても、このような呪縛に囚われない教師が、現実には人間味ある教師を作るものと思われる。

#### 4. 言葉への着目

教師の言葉の持つ影響力の大きさに着目していることである。コミュニケーションの観点とは、この立場を指している。教師の何気ないちょっとした言葉が不登校の原因となることがある。教師の言葉遣いを改善し、教師が児童・生徒とのより良い人間関係を築くことができるようにする。

#### 5. 学習者への期待

##### 5.1. 児童・生徒の自発性の尊重

これら2つの根本に共通してあるのは、児童・生徒の自発性を尊重することにある。先の教師の神話は、教師に理想的な教師になることを強制している。「教師はーせねばならない」という脅迫観念から自由になり、強制を嫌うからである。後の教師の言葉の影響力も、児童・生徒に教師の思い通りにするという強制力が働いている。人間は他人から強制されて受動的に動くことをよしとしない。むしろ、児童・生徒の自主性に働きかけることができるならば、教師と児童・生徒の人間関係は促進されると考えるからである。

##### 5.2. 対等な人間としての自覚〔教師および児童・生徒〕

もう一つは人間性を重視し、そのことを常に自覚することの必要性である。教師は児童・生徒を自分と同じ仲間の人間として尊重しなければならないということである。児童・生徒は必ずしも小さい大人ではない、一人の生きたかけがえのない人間であるという自覚を教師が持つことが必要である。

また、教師も自分自身を児童・生徒と同じ一人の人間であることを自覚することが求められる。このことは、学生は教師になっても一人の人間であることを忘れてはならないことにかかわる。

教師学は教師のために作られた人間関係づくりのプログラムなのである。教師学では、教師と児童・生徒との人間関係づくりを基盤にして、教授・学習過程が成立するという方向が取られている。

##### 5.3. ワン・システムとして教師と児童・生徒間関係の重視〔教師および児童・生徒〕

問題児があるのは、問題親が存在すると同様に、教師が変われば生徒が変わると考えており、「関係」におけるかかわり作りが重視されている。

##### 5.4. 教師の自己開示の必要性〔教師〕

教師は人間としての教師自身を開示することが求められている。教師は児童・生徒の気持ちや考え、ホンネを理解し、受け入れると共に、教師も自分自身の気持ちや考えを伝えることが重視されている。それが、わたしメッセージとなる。

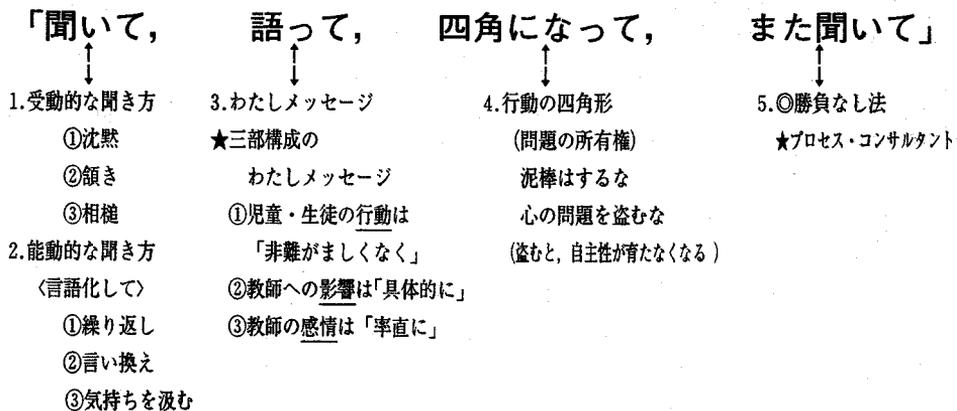
## 5.5. 教師による素直な感情表現の肯定〔教師〕

教師も人間味を持つ。

## 2. コミュニケーション・スキル

〔教師学が提供している具体的方法〕

「四角になってのコミュニケーション」というキャチフレーズに対応して、次の事柄が挙げられる。

1. 「受動的な聞き方」

教師が話しをせずに（沈黙し）、うなづいたり、相槌をうったり、「それで？」と促す程度のことをする。沈黙は、教師が話すことで児童・生徒の邪魔をしないことを意味する。児童・生徒は話しやすくなると共に、自分の悩みや問題を整理し解決に向かうことが多くなる。教師には児童・生徒に「もっと聞きたい」「私はあなたに関心がある」という気持ちを持ち、児童・生徒の話す内容に関して、自分の考えや判断を伝えるメッセージを送らないことが要請される（近藤 1998 p.50）。

2. 「能動的な聞き方」

児童・生徒の心を「聞く」能力が求められる。生徒の気持ちを理解するための方法である。能動的な聞き方とは、児童・生徒が悩んでいる時に、①教師がいろいろな解決策を率先して提案し

たり、②そんなことで悩むなんてバカだ、などと批判したりせずに、児童・生徒の思いを無心で受けとめる聞き方を指す。そこでは、児童・生徒の思いや悩みを教師が正確に聞くことで、より具体的には教師が児童・生徒の発言を口に出して反復したり、言い換えたりすることで、つまり、児童・生徒の気持ちを言語化して教師が確認することで、児童・生徒に教師が自分たちの思いや悩みを理解してくれたと思うことができるように示すのである。

能動的な聞き方とは、問題や悩みを持った児童・生徒の気持ちを言語化して確認する聞き方といえる。児童・生徒は「理解されたという欲求」が満たされる。なぜなら、人間は理解されたがっている存在だから。

ここで注意すべきことは、教師が児童・生徒の思いを理解することは、児童・生徒の思い通りに教師が動くことや、教師が児童・生徒の要求を通すことと同じではないという点にある。

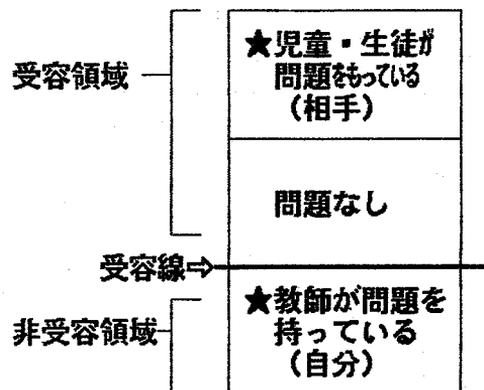
### 3. 「わたしメッセージ」

自分の心を語る能力が求められる。教師の思いや考えを的確に表現するための自己表現のカギとして、「わたし」を主語にして語ることを指す。「知識を提供し、事実を述べるときには必ずしも必要でないこの配慮も、生徒との人間関係に関わる場面では、大きな力を発揮」(近藤 1996.6 p.11)する。ここで注意すべきことは、教師の思いを伝えることは、児童・生徒を教師の思い通りに動かすことを意味していないという点である。

「わたしメッセージ」では、三部構成の「わたしメッセージ」を使うことが推奨されている。教師に対して問題を引き起こしている児童・生徒の行動を指摘し、その行動によって教師はどのような影響を受けるかを明確にし、その結果、教師にはどのような感情が引き起こされるかを、行動→影響→感情といった三部から述べるわたしメッセージである。行動を非難がましくなく、教師への影響は具体的に、感情は率直に述べるのが求められる。(1993 p.112, 1998 p.107)

### 4. 「行動の四角形」

ところで、前述した3つの手法を適用する当たり、教室などにおいて問題が生じた場合に、教師が問題場面を捉える方法として、「行動の四角形」という考え方が提供されている。つまり、何らかの問題が生じた場合に、困っているのはどちらかを定めることから始まる。問題のありかを明確にするのに使われるのが、行動の四角形である。教師が受容できると感ずるのか、そうでなく非受容と感ずるのか、を教師自身が、行動の四角形を利用して正直に整理することで、教師はいつ語りいつ聞くのかの判断基準を明確にできるのである。教師は児童・生徒の問題を自分の問題として先取りすることを防ぎ、余計なス



図：行動の四角形

トレスから自由になれるのである。このため、児童・生徒に対して、彼ら自身が自ら問題解決に向かえるようになるのである。

根本にある考え方は、「相手の所有物を奪うな」(見えない物でも泥棒するな)ということである。何を所有しているかといえば、それは物体としての物ではなく心の中の問題を指す。教師は児童・生徒の所有する問題という所有物を、勝手に教師のモノにして解決策を提示してはいけないということである。児童・生徒は教師に指示されたと思いい、問題解決能力も自主性も育たなくなるからである。「子どもが問題をもつときに、その問題の所有権は子どもにあるので、それを他者がとりあげてはいけない」(近藤 1995p.35)というのがトマス・ゴードンのいう「問題所有の原則」である。「他者(おとな)ができることは、問題の所有権を子どもに残しながら、子どもが問題解決の道を歩むのを援助すること—すなわち、子どもの話を聞くことで、子どもがその問題を眺められるようにすること」(近藤 1995 p.35)にある。

行動の四角形(図)は受容線を境にして3つの領域からなる。受容線の下は教師が問題を持っている場合に★印を記入する箇所、受容線より上の、一番上の領域は、児童・生徒が問題を持っている場合に★印を記入する箇所、そしてこれら両者に挟まれた領域が、問題なし領域である。

この問題なし領域に★印がある時、授業は問題なく進行するので、問題なし領域は「教授・学習領域」と呼ばれるものである。教師は今どこに★印が入っているかを自覚することで、問題解決が容易になるのである。「教授・学習領域」では、教師と児童・生徒の両者が問題を所有していないので、「あなた」を主語とする「あなたメッセージ」の使用が可能となる。

たとえば、茶髪で生徒が登校してきたとする。服装チェックに厳しい教師は、茶髪はまずいと考えるので、つまりこの場合には、教師側に問題が引き起こされるので、★印は受容線以下の領域に入ることになる。

ところが、茶髪をしてきたのは生徒であり、問題を持っているのはむしろ生徒側であるから、教師はむしろ、生徒が問題を所有しているとして最も上の領域に★印を入れるべきなのである。

このように教師が自覚できると、教師からの発言は「その髪、もとに戻してこい」とは言わないで、むしろ「髪を茶色に染めて、何かあったか」とか「どうしたの」といった発言になるのである。養護教諭の発言に多い。この発言をきかかして、生徒の問題が示され、教師と一緒に問題を解決する方向に向かうのである。つまり、行動の四角形は、問題の所在を冷静に見つめられるという利点があるのである。

このように教師学では、コミュニケーションの在り方について、具体的な解決のためのいくつかの方法・手法を提供している点で、今後教室場面で活用される可能性が極めて大きいのである。

## 5. 「勝負なし法」

勝負なし法と呼ばれる教師と生徒の間の意見や考えの対立を解く解決法である。勝負なし法とは、教師と児童・生徒が両方とも受け入れられる解決策を、一緒に探す方法である。両者が共に「負け」なくてすむ、「勝ち—勝ち法」を指す。

先に述べた1と2を考慮すると、勝負なし法とは、教師が児童・生徒の気持ちを「能動的に聞く」ことと言語化して正確に理解し、「わたしメッセージ」で教師の思いを「わたし」を主語にして語りながら、両者の間にある意見の相違を、両者で解消していく方法に当たる。

その方法はデューイの反省的思考の5段階に依拠するもので、準備段階として「勝負なし法」の理解（「勝負なし法」とはどのようなやり方をするのか）を行い、問題解決の6の段階として提示されている。①問題（お互いの欲求）を明確にする、②考えられる解決策を出し合う、③解決策を評価する、④両者が納得する解決策を決定する、⑤解決策を実行に移す、⑥実行結果を見直す。「人間は、他人から強制されたことよりも、自分で決定に参加したことのほうを実行する気持ちになるからである（近藤 1993 p.153）。

この勝負なし法の6段階を、悩みを持った人を援助する時に適用したものがプロセス・コンサルタントと呼ばれるものである。援助者は問題解決の6段階を踏まえて、悩みを解決できるのである。ここでは、相手が直面している問題を解決するために、援助者には、意識的に6段階を行うことが求められる。

## 6. 教師学マインド

- ①教師による生徒理解をカウンセリング・マインドとするとき、
  - ②教師の適切な自己自身表現から生まれる「生徒による教師理解」
- の二つを言う。

## 7. 価値観の対立を解く方法

教師の価値観を伝える際の4つのポイント

1. 生徒の価値観を否定しない
2. 教師の価値観や考えをはっきりさせる
3. 教師の価値観を一度だけ生徒に伝えたら、後はくどくどと言わない
4. 教師の価値観を取り入れるかどうかは生徒に任せる

教師は、生徒の価値観に影響を与えることはできても、直接に生徒の価値観を変えることはできない。

末尾になるが、「わたし」を主語とする「わたしメッセージ」が全て良く、「あなた」を主語とする「あなたメッセージ」が全て悪いと言っているのではない。行動の四角形における問題無し領域では、「あなた」を主語とする「あなたメッセージ」の使用も十分可能なのである。読者にはこの点を、特に注意して欲しい。

以上、今回の公開講座にかかわり教師学の概要とコミュニケーション・スキルについて述べてきたが、大部分の内容は、以下の参考文献で述べられている事柄である。

本稿でオリジナルな箇所と言え、キャッチフレーズ「四角になってのコミュニケーション：聞いて、語って、四角になって、また聞いて」の下で、教師学において提案されているコミュニケー

ション・スキルを理解するための枠組み, つまり概念把握のためのマップを提案したことにある。公開講座および引き続き実施した集中講義の受講前後のアンケート調査から, 全体的な枠組みに対する理解が不十分なことから, こうした枠組みを示すキャッチフレーズとして提案したのである。

キャッチフレーズ「四角になつてのコミュニケーション: 聞いて, 語つて, 四角になつて, また聞いて」を常に示すことで, 学習の際に, 学習者は全体の中のどの部分を学習しているかを自覚できるであろう。

#### [参考文献]

- 近藤千恵 1993 「教師学」心の絆をつくる教育 親業訓練協会  
近藤千恵 1994 親子関係を援助する/親の思い, 子の思いの上手な伝え方・聞き方/「親業訓練」講座 児童心理(12月号臨時増刊)(金子書房) pp.140-147.  
近藤千恵 1996 総合教育技術(6月号)(小学館) pp.10-11.  
近藤千恵 1995 ほめるタイミング・しかるタイミング 児童心理10月号(金子書房) pp.33-39.  
近藤千恵 1998 理由ある反抗 総合法令