

授業がわかりにくい先生の共通点

2026・9・9 重枝 一郎

授業がわかりにくい先生のはっきりとした共通点を話す。

なぜ、あまり、生徒から支持されないのか。教材研究もしているのに。内容も的確に伝えているのに、生徒に伝わっていない。そのタイプに、私は、2つの共通点を感じる。

1つ目は、「動きが少ない」。これは、教師が動き回って、机間巡視をするということではない。生徒が、「う～ん わからない???」というサインを出した時に、表情、声のトーン、身振り手振り等の動きを入れていないということである。相手を見る「視線」がない。(校長研修だより110「品格」) ←これはもう一度読んでほしい

2つ目は、「表情の変化が少ない」。生徒の様相を見て、もっと引き付けたり、集中させたりする時に、教師の表情の変化は大きな影響を及ぼす。生徒が何か矛盾を感じた時、教師から表出される何の情報を主体にしているのかを知らなくてはならない。それは、紛れもなく、教師のノンバーバルコミュニケーションの部分である。

実は、この2つができていない先生は、生徒からの不満(クレーム)も少ない。2つとも、メタ認知が低い人は、永遠に変わらないかもしれないが、そこは置いて、「メラビアンの法則」(校長研修だより89・裏面に図)を思い出してほしい。この話は、以前、面接での語りや、来校されるお客さんへの対応でも話した。ただ、下枠の太字の部分はもしかしたら、スルーされたのかもしれない。

「メラビアンの法則」は言語、聴覚、視覚の3つの情報から相手を判断しているというものである。3つの情報が相手に与える影響は、言語7%、聴覚38%、視覚55%であるという。表情やジェスチャー等である視覚情報は最多の55%である。笑顔で話すのと、無表情で話すのとではまるで印象が違う。そして、話すスピードや声のトーン等である聴覚情報は38%である。穏やかに話すか、怒鳴りながら話すか、話し方の違いで同じ内容でも相手への伝わり方は違う。

「ノンバーバル(非言語)」の部分の大切さは、教師という仕事をする際、一番大切であると思っていた方がいい。本校の先生方はそれを当然わかっている。だから私はお客さんを事務室、職員室に連れていく。この学校ファンになってもらうために連れていく。その結果、初めて訪問した人も、とても好意を寄せてくれる。

私自身、他校に訪問することは多い。私はわざとのように職員室に入っていく。そこで思うのが、入ったときうれしい気持ちになるのか、嫌な気持ちになるのかにいつも分かれる。この感情は、知り合いでは左右されない。知らない人の表情やあいさつで決まる。「メラビアンの法則」に納得する。

以前「校長講話」でも話したが、一番は「視線」である。「視線」が送られない(無視)職員室は、不安な気持ちになる。否定的な感情が伝わってくる(そのつもりはなくても)。また、横目でチラというのも嫌悪の感情が伝わってくる(そのつもりがなくても)。私は、人の品格は視線だと考えている。

私たちの授業の中で、生徒が「あれ?」と思った瞬間に、教師自身の表出している視覚情報が半分以上占める。つまり、生徒がわからないという顔をした時こそ、動き、表情、声のトーンを変えていくことが大切になる。

研究授業などで、参観した先生から協議会で助言をもらうやり方は多い。他者からのフィードバックは確かに重要である。しかし、メタ認知を高めるためには、自分自身を客観的に見るのが一番大切である。そのために、授業者の姿に絞って、ビデオで撮影し、授業中の自分の動き、表情、声のトーンなどを客観的に捉えさせるやり方はとても効果がある。

メラビアンの法則とは？

