

校長研修だより156

155の続き 心理学的技法②

2024・6・12 重枝 一郎

(4) ツァイガルニク効果(「校長研修だより73号」)

ドイツのゲシュタルト心理学者であるクルト・レヴィンは、人間の記憶について、「達成された課題よりも、達成されなかった課題や中断している課題の方が記憶に残りやすい」と考えた。このレヴィンの考えに基づいて、ソビエト連邦の心理学者であったツァイガルニクが実験を行い、実証したことによって、「未完の課題についての記憶は、完了した課題についての記憶より想起されやすい」という現象のことを“ツァイガルニク効果”と呼ぶようになった。

何かを達成しなくてはいけないという課題場面において、人は緊張状態となる。この緊張は課題が達成されると解消され、課題自体を忘れていく。例えば、試験勉強などで頭にたたきこんだ知識を、試験が終わるときれいさっぱり忘れてしまった・・・という経験はないか。人はこうやって達成した課題を忘却し、また新たな課題に取り組んでいくわけだが、途中で課題が中断されたり、課題を達成できなかったりすると、緊張状態が持続してしまうことになる。この緊張状態の持続のために、未完の課題は記憶に強く残ることになる。つまり、“うまくいったことよりうまくいかなかったことの方がよく覚えている”ということである。

この「ツァイガルニク効果」を授業に活用して、記憶に残すようにすることができる。例えば、1時間の授業構成を次のように組み立てる。※ちなみに机は班の形

- 1 全員ができる問題を提示する。「私にはできる」という自己効力感を味わわせる。
- 2 1よりも少し難しい問題に挑戦させる。

「人に話しかけるのはダメだけど、隣の人前の人ノートをカンニングOK。でも、自分で解く」。ここでも自己効力感が高まる。

ここまでは、個別でしゃべってはいけない。

- 3 相談したくなる問題を提示する。
相談しながら解決する。「私たちにはできる」というチーム効力感を感じさせる。
- 4 ほぼ、みんなできない問題を提示する。
頼りにして求める人は、先生になる。ここで教師もチーム効力感を高めることができるおいしい時間になる。この問題は、時間の中で解けなくても、記憶に残り、次の時間も覚えている。

このように、難解さの違う問題を準備しておき、授業を組み立てる。

また、「めあて」と「まとめ」のある授業が推奨されているが、意図的に「まとめ」をせずにモヤモヤさせて、次の時間の授業につなげていくのも効果的である。テレビドラマも「次が見たい」という期待感をもたせるような終わり方をして、連続性を大切にしている。それと同じ考え方。

(5) 所属感を高める

所属感を高める取組は、学校では行事などを通して必ず行っている。また、小学校の先生は、「ネーミング」が上手である。例えば、松戸市に「すぐやる課」がある。これは、「すぐやらなければならないもので、すぐやり得るものは、すぐにやります」とい

う課である。課を創設した故松本清市長の理念である。松本氏は大手ドラッグストア「マツモトキヨシ」の創業者として知られている。この取組は、先進的な取り組みだと注目され、同じような課が全国三百以上の自治体にできた。このように、ネーミングは、その取組を象徴し、印象づける効果がある。

そこで、学校でも、清掃係を「掃除大臣」、新聞係を「〇年〇組ニュース係」など、楽しいネーミングにすることで、生徒たちの意欲や自主性を引き出すことができる。

また、学級のルールも、1学期は「維持ルール」によって、生徒に型を示す。6月あたりからゆるみが出るので、「向上ルール」でその学級ならではのルールを再契約する。生徒たちの発想は、その型を飛び越えていく。このルール・マナーがあるから良好な人間関係になるという実感をもつ。

これが「ルールとリレーションの相互作用」である。そして、自分たちのルールというプライドをもつ。このようにして、学級への所属感を高める。

(6) ウインザー効果（「校長研修だより 129号」）

ウインザー効果は人間関係づくりにおいてとても効果的に作用する。

人づてに自分を褒めてくれている話を聞いた場合などは、直接ほめられる場合よりも嬉しさが大きくなったり、褒めてくれた人への好感が増したりする。この効果を、心理学でウインザー効果と呼ぶ。「ウインザー効果」は、アーリーン・ロマネス作のミステリー小説「伯爵夫人はスパイ」の登場人物であるウインザー公爵夫人が、この小説の中で「第三者の褒め言葉がどんなときにも一番効果があるのよ、忘れないでね」と言ったそうで、この公爵夫人の名前に困んで名づけられた。私は、「いい陰口」という言い方もしていた。実際、私はこれまでのキャリアで、さまざまな場所に飛び込んで不安になっていた時、この「いい陰口」に救われていた。

(7) 権威効果

権威が高い場合は、意味が伝わりやすく、権威が低いと、感情が伝わりやすくなる。その効果をねらって、意味を伝えるために、生徒が権威を感じるような服装や口調にするのも、教師の技術といえる。これは入試業務や定期テストの服装などがそうである。逆に、感情を伝える場合は、相手が権威を感じないような口調にする。

(8) 高ぶる感情の指導

怒りの本質のまわりには、感情がある。その感情が排除されなくては、冷静に問題解決をすることができない。そのためには、一定の時間が必要になる。

また、感情のもち方は、人によってタイプがある。ある生徒は不満の解消、ある生徒は問題の解決を求める。だから、生徒指導をする場合も、指導の方法を変える必要がある。女子は一般的に不満の解消を求めることが多い。