

5 月の学級経営（小学校向き）

5月に活かせるものを紹介します。

【連休前に】

- ・**クラスの現在地を確認します。** 子どもの本当の素顔も見えてくるこの時期。指導することも増えてきますが、4月に考えたクラスの向かうべき場所と、そこへ向けた現在地を客観的に把握することは非常に重要です。5月の学級経営ですべきことを具体化します。
- ・**1か月の学習内容を楽しく復習する。** ここまでの学習内容の定着を図るために復習を。ロイロノートなど問題作成が可能なサービスを利用して、ゲームを通して楽しく行います。「勉強楽しかった」と感じさせ、連休後の登校や授業への意欲を高めることをねらいます。

【連休後に】

- ・**「名前+あいさつ+一言」を朝、全員に。** 久しぶりの登校にしんどさや不安を感じる子どもがいます。その不安を少しでも和らげるため朝に全員の名前を呼んであいさつをし、「よく来たね」「あいさつがいいね」「・・・の試合どうだった」など声をかけます。子どもたちとのつながりを強くします。
- ・**列指名を活用します。** 「発表する子どもが固定されてきた」という悩みがある場合は列指名がおすすめ。できるだけ多くの子どもに発言を促せます。ただし、発表に不安を感じている子どももいるので、全員が確実に意見をもて、発言が可能な状態のときに列指名を活用します。
- ・**常に笑顔を意識します。** 子どもとの良好な関係を築くためにも笑顔は当然必要。それだけでなく、常時笑顔でいることは指導の際にも生きてきます。常に笑顔の先生はその表情の違いだけで厳しさや本気度を伝えることができます。大きな声を出す必要がなくなります。
- ・**「同じか違うか」** 授業で聞き手を育てる手法の1つ。友だちの発表を「自分の考えと同じか違うか」「賛成か反対か」という視点で聞かせます。発表後に、「同じ人？違う人？どちらか悩んでいる人？」と投げかけて全員に挙手させ、授業への参加意識を高めます。
- ・**指示の後に気になる子どもに即フォローします。** 「指示がなかなか通らない」という気になる子どもには、指示の後の即フォローがおすすめ。たとえ聞いていなかったとしても、できたらほめます。「また聞いていない！」という指導より何倍も効果があります。
- ・**指導の言葉をポジティブに言い換えます。** 「走るな」ではなく「歩こう」。「〇時までには終わらないと、・・・できないよ！」ではなく「〇時までには終われば、・・・できるよ！」。子どもへの指導をポジティブな言葉に変換すると、子どもの意欲がまったく変わってきます。
- ・**子どもにお手伝いをお願いする。** 「子どもが自ら動いてくれない」という悩みがあるなら積極的にこちらからお手伝いをお願いしてみましょう。そして、大きくほめ、そういった行動を広めていきます。断られても気にしない。「先生、私やるよ」という子どもが必ず増えていきます。
- ・**発表の前に隣同士で発表の練習をさせます。** 「ここは多くの子どもに手を挙げて発表してほしい」という場面で、「隣の友達に発表を聞いてもらおう。聞いた人はよいと思ったところをほめましょう」と指示すると、発表へのハードルがぐっと下がり、多くの子どもが手を挙げられるようになります。
- ・**発表直後に発表する姿を評価します。** 発表のレベルを上げたいのなら「声がよかったね」「全体を見渡しながら発表ができたね」「身ぶり手ぶりを交えながら話せたね」など、発表直後に評価を入れます。授業終わりに「今日の発表 MVP は・・・」などとすると盛り上がりとともに、どんな発表をすればよいのかが共通理解できます。
- ・**月末に1か月の振り返りを話し合う機会を設ける。** 6月に向けて1か月を振り返ります。個人の振り返りだけでなく、「クラスのよかったところ」「クラスの改善すべきところ」など学級全体に関する振り返りを全体で話し合います。クラスの問題を自分事として捉えさせます。

こんな些細なことだと思わないで、やれることを積み重ねていくことが学級経営では大切です。

『教える・任せるの境界線は？』⑤

『教える・任せるの境界線は？』の第5弾、「話し合い」です。

(教育雑誌『授業力&学級経営力』より)



話し合い

どこまで教える？

大切なことは戦略的に教える、教えることを躊躇しない

まず「書くこと」から始め、最終的に「グループ全員での話し合い」が成立するまで、細かなステップを意識して教えていきます。無責任に子どもたちに活動を任せるのではなく、任せる前にしっかりとした基礎（土台）をつくるのが大切です。

どこから任せる？

ブレイクスルーポイントがやってくるまで、地道に基礎を磨く

「100%子どもが進める話し合い」を実現するまでの過程として、①書く ②ペアでの会話 ③ペアでの対話 ④グループでの対話 の4つのステップを設定します。1つのステップをクリアするごとに、その活動については子どもたちに任せていきますが、うまくいかないときは、そのままにせず1つ前のステップに戻り、再度指導します。このようにして地道に基礎を磨いていくと、秋ごろになると、一気に花が開き、もはや教師の指示を待つまでもなく、自分たちで話し合いを進めることができるようになってきます。私はこの時期を「ブレイクスルーポイント」と呼び、このころから大幅に子どもたちに活動を任せていくように心がけています。

前段階の指導

まずは書くことが大前提

話し合いに参加するためには、自分の意見をもたせることが大切です。そのため4月当初から「書く」ことに注力させます。教師の問いや指示に対し、即座の反応して書く習慣をつけていくのです。発問した後に必ず「ノートに書きましょう」という言葉を付け加えます。

対話の基礎の指導

ペアの会話で慣れさせ、精度を上げる

次の段階では、「書いたことをペアで自由に話す」機会を設けます。ペアで向かい合わせ、「30秒話しましょう」というような活動を授業中に何度も仕組みます。話すことに慣れるのが目標ですから、内容については問わないようにします。例えば、「好きな食べ物とその理由」といったような話しやすいお題で盛り上げるのもいいでしょう。

話すことに慣れた時点で「ペアでの対話」に取り組みます。次のような制限を設けます。

- ①「お願いします」で始め、「ありがとうございました」で終わる。
- ②相手の目を見て話す・聴く。
- ③相手の話したことに対して、質問をして対話を深める。

学校は「公の場」ですから、それにふさわしい「～です」「～ます」といった言葉遣いを徹底します。そのうえで、話すことや聴くことを同時に鍛えていきます。相手の意見に対して質問することができるようになると、話し合いが一気に深化しますので、質問することについても慣れさせていきます。

対話の応用の指導

4人のグループでの対話を鍛える

「ペアでの対話」を通して付けた力を4人のグループに広げます。

右上のような図を示し、席に1～4の番号を振り分け「今日の司会は3番です」というふうに、司会者を番号で指定します。これも、グループでの対話に慣れるために、授業の中で何度も経験させますが、日によって司会者を変えていきます。全員に司会をする力をつけるのが目的です。

司会者には次のことを求めます。

- ①全員から均等に話を聞く。
- ②意見をまとめるときには「多数決」で決めない

この2つのルールを示すと「話し合いの質」が一気に高まります。一部の人の意見で話し合いが進むような、間違った話し合いが激減するのです。

1	2
3	4

対話の応用の指導

ブレイクスルーポイントは知らない間に訪れる

いよいよ、どこから任せるとい話に入りますが、結論から書くと、皆さんが期待しておられる内容とは少々ずれるかもしれません。

というのも、「ここから任せるとい明確な線引きは行っていないからです。ただし、1年間を見通したときに、コツコツと積み上げてきたものが一気に花開く時期があるのも確かで、経験上、それは10月であることが多いのです。

これをブレイクスルーポイントと呼んでいます。ブレイクスルーポイントとは「殻を破ること」を意味します。

「書く」ことから始め、徐々にレベルを上げながら、最終的に「グループでの対話」を積み重ねた結果、子どもたちは、その経験を土台として、自分たちで話し合いを進めるようになってきます。そして、10月。子どもたちの成長を教師が実感できるようになってきたころ、ついに子どもたちに投げかけます。

「次の学級活動、自分たちで授業をしてみる気はありませんか？」

この言葉を、子どもたちも待っていたに違いありません。みんな目を輝かせて、口々に「やります！」と張り切っています。

もちろん、最初からうまくいくはずありません。しかし、一度ブレイクスルーポイントを通過した子どもたちは少々のことでは心が折れないのです。

「先生、もういちどやらせてください」「次の時間も、自分たちで授業していいですか」

こんな言葉が聞かれるようになれば、もう全面的に任せても大丈夫です。教師は、笑顔で子どもたちの成長を見守ればいいのです。そして、その成長した姿が、どれほど美しいかを語ればいいのです。きっと子どもたちは、のびのびと、自信に満ちた表情で、歩み始めることでしょう。

そして3月・・・

子どもたちは、凛とした表情でノートに対峙しています。

静まり返った教室に、コツコツと鉛筆が走る音が聞こえています。この後に待っているのは激しい討論です。今日の授業も最高に盛り上がるに違いありません。

おすすめの図書

HOW THE CLASS MANAGEMENT
SHOULD BE?

学級経営 の心得

担任の不安が自信に変わる
150のメソッド

宮澤悠維
Yui Miyazawa

国文学出版

『学級経営の心得 担任の不安が自信に変わる150ノメソッド』

著者：宮澤 悠維

出版社 学事出版

「学級満足度毎年9割ぐえ」の元小学校教員の著者が、これまでの実践をもとに学級経営のエッセンスを網羅的に紹介しています。

「学級担任の心構え」「学級経営の原則」「学級経営の技法」の三つの視点からとらえ、それぞれの「心得」を端的にまとめてあります。さらに、付録として「授業でおこなう学級経営」も紹介しています。

あなたのような向上心溢れる教師が一人でも増えることで、子どもにとっても教師にとっても、明日も行きたくなる学級が増えていくと信じています。150の心得は、どれも基本的でありつつ、学級経営力を向上させるには十分な内容。若手も中堅もベテランも、読み返すたびに原点に立ち返れるような、心の拠り所となる1冊です。

人は 聞き方が

9割 永松茂久
Moguru Sugimoto

1分で心をひらき、
100%好かれる聞き方のコツ

もう会話で焦らない。困まない。モヤモヤしない。

仕事・恋愛・人間関係・上司・部下・パートナー

家族・親戚・友人・オンライン

1番売れる会話の本 最新刊

人見知りでも
話し下手でも
大丈夫!

『人は聞き方が9割』

著者：永松 茂久

出版社 すばる舎

「聞き上手」がうまくいく！——「聞くのが苦手」「人の話を聞く時間が苦痛だ」という人は多いものです。

でも、ちょっぴり「聞き方のコツ」を押さえるだけで、聞くのが楽しくなり、コミュニケーションがうまくいくようになり、まわりから好かれるようになります。

「聞き上手」になれば、自分も相手も安心できる空間をつくることができ、人と話すことがラクになり、人間関係も、人生も、全部がよりよい方向に動き出します!