



“ファシリテーター”としての顔を持つ

PROFILE

大木 浩士 おおき ひろし (株式会社博報堂 H-CAMP企画推進リーダー)

1968年生まれ。栃木県出身。千葉大学卒業後、経営コンサルティング会社を経て、2001年より博報堂勤務。マーケティングや広告制作等の業務を経て、2013年に中学生・高校生を対象とした教育プログラム「H-CAMP」を立ち上げる。7年間で600回以上の対話型授業を開催。2016年には、経済産業省が主催する「キャリア教育アワード」で、経済産業大臣賞と大賞を受賞。

著書に『博報堂流・対話型授業のつくり方』(東洋館出版社)がある。



1 先生に求められる2つの役割

博報堂では7年前から、中高生を対象とした対話型授業(名称はH-CAMP)を社会貢献活動の一環として行っています。話し合いを通して、生徒たちが持つ個性と発想力を引き出すことをねらいとしたもので、これまでに約600校・7000名以上の皆さんにご参加をいただきました。

授業の最後に、見学した先生と私とで意見交換をする機会がよくあります。「生徒がこんなに活発に話しているのをはじめて見ました」との感想をいただくとともに、「学校の授業で行う話し合いが、実はあまり上手くいっていない」との悩みもうかがいます。生徒が自分の意見を積極的に述べようとせず、話し合いがなかなか活性化しないとのことです。

そんな声に触れるたび、僭越ではありますが、私たちのようなメッセージをお送りしています。

対話や話し合いの場づくりは、その質を高めようすれば、クリアすべき壁がいくつもあります。それらの壁や障害となっているものを、生徒の視点に立ちながら

丁寧に把握すること。そして、生徒が壁を、楽しく円滑に乗り越えるための「進行の技術」を身につけることが必要かも知れません。話し合いの進行者を“ファシリテーター”と言います。語源のファシリテートとは、

「円滑にする」「容易にする」という意味です。

生徒たちの中にすでに多様な個性や

Facilitate (ファシリテート)

- ・円滑にする
- ・容易にする
- ・簡単にできるようにする

豊かな発想力。それらが、表に出ることを容易にするのがファシリテーターの仕事です。教えるのではなく、引き出します。正解に導くのではなく、新しい発想や気づきをクリエイトしていきます。そんな、“教師”とは別の役割も、これから授業には必要になるのではないでしょうか。

2 話し合いの質を高める2つの技術

質の高い話し合いとは、気づき合いのある話し合いだと思っています。他者が語る、自分にはなかった発想や視点。その情報が刺激となり生まれる、閃きや気づき。気づき合いのある場は、いつも笑顔と活気にあふれ

ています。

気づき合いが生まれるために必要なことは、生徒一人ひとりが、自分の思いや考えを語ることです。自分の主觀で、自由に本音を語り合う。それを容易にするには、ファシリテーションの技術が必要となります。ここでは、生徒が自分の思いを話しやすくなる2つの技術をお伝えします。

1つ目は、「まず人間関係づくりの時間を持つ」という技術です。生徒同士が行う話し合い。その質は、チーム内で人間関係ができているかどうかに大きく左右されます。

人は、気持ちが通じていない相手に、本音を語ろうとは思いません。本音が飛び交う場をつくるためには、人間関係づくりの時間がまず必要になるのです。

学期のはじめや席替えをしてすぐの話し合いは、まず、お互いを知り合う時間を丁寧に持つと良いでしょう。お勧めなのは、“2段階の自己紹介”です。

1段階目は、考えなくても話せる情報の自己紹介です。フルネーム、血液型、星座、部活などが主な内容になります。自分の情報をまずは声にしてチームメンバーに伝えてみる、それが主な目的です。1人が話し終わったら、メンバー間で小さく拍手をすると場に一体感が生まれます。



博報堂流・体験ワーク① アイスブレイク

生徒同士が話し合いを始める前に、毎回、短いアイスブレイクの時間を持つと良いでしょう。アイスブレイクとは、緊張感(アイス)を壊す(ブレイクする)取り組みや事例のことです。私がこれまで行ってきたユニークな問い合わせの事例をご紹介します。

- ◎今の気分に5段階で点数をつけてみる。5が最高、1が最低。
その理由も話してみよう。
- ◎あなたが好きな数字(アルファベット)は何だろう。理由も伝えてみよう。
- ◎幸せになれる食べ物って何だろう。
- ◎あなたが会ってみたい芸能人(または歴史上の人物)。
- ◎自分が絶好調になるために必要なもの(お金以外)。
- ◎今までで最高に楽しかった瞬間(または嬉しかった瞬間)。

1段階目が終わったら、続けて2段階目の自己紹介に進みます。2段階目は、生徒の個性や感性があらわれる内容での自己紹介です。好きなことやハマっていること、また、下の「体験ワーク①」に書いたような問い合わせをテーマにします。それが話した後、お互いに質問し合う時間も持つようにします。このような時間を持つことで、メンバーに対する警戒心が解け、話しやすい雰囲気がつくられています。

技術の2つ目は、「先生が自己開示を行う」というものです。自分の主觀で、自由に本音を語る。それを先生がモデルとなり、生徒に示すわけです。個人的な情報や思いついたことなどを、心を開き、生徒に話す。そうすることで生徒は、先生に人間味や親しみを感じ、生徒と先生間の心理的な距離が近づくという効果もあります。

話し合いの場づくりは、「教える」「覚える」とは異なる手法で動かしていくものです。人の心理面への働きかけが、結果を大きく左右します。正解に向かうレールの上を走る感覚ではなく、先生も生徒もお互いに学び合いながら、場を楽しくクリエイトしていく感覚が大切なのです。

博報堂流 対話型授業のつくり方(東洋館出版社)

博報堂のブレスト手法やファシリテーション技術、傾聴のノウハウなどを学校でも実践しやすいようまとめています。

好評発売中!



1チームが4人程度なら、所要時間は2分間ほどとなります。このような時間を持つことで、お互いの今の気持ちや状況への理解が進み、和やかな雰囲気をつくることができます。ちなみに私が幸せになる食べ物は、チーズ入りハンバーグです!