

# 平成28年度 学力育成推進事業

## 教科リーダー養成・活用事業 研修成果報告

島根県立情報科学高等学校

教諭 石倉輝也

### ●はじめに

平成25年7月末に千葉商科大学にて実施された「産業・情報技術等指導者養成研修」に参加させて頂き、そこで初めて本格的にアクティブラーニング型授業を体験させていただきました。その研修ではディベート・ケースメソッドが中心でしたが、当時の自分がおこなっていた教授型中心の授業方法との余りの違いに、大きな刺激と、同時に「これは先進的な取り組みができる一部の教員の手法」と、どこか他人事のようにつまえていたことを思い出します。

自分が体験し、その教育的効果を実感しながらも、日々忙殺されている事を理由に現状を変えようとはしませんでした。

ただ平成27年度、島根県商業教育研究大会の出雲商業高校での公開授業で、石川隼人先生（現 隠岐高校）が知識構成型ジグソー法に取り組んでおられ、また昨年度はリーダー教員として同じく実践していらっしゃる姿を拝見し、生徒の成長にひたむきに情熱を傾けていらっしゃるその姿に感激し、「後輩には負けてられない！」と火をつけて頂きました。

同じようなタイミングでこの教科リーダー教員のお話を頂き、自分の可能性が広がっていくチャンスを受けたとワクワクしながら家路へと急いだことを鮮明に記憶しています。

ただ、自分が今までに出会ってきたアクティブラーニング型授業の、どの手法が本校の生徒にはマッチするのか。新しい手法を試すには、何の知識も経験もない状態は不安しか感じない、まさに暗中模索の状態でのスタートになりました。

### 1. 研修テーマ

「主体的な学びにつながる授業改善～地元企業をケース教材としたケースメソッドとディベート～」

### 2. テーマ設定の理由

リーダー教員研修（センター研修）の題材が毎回、知識構成型ジグソー法であったため、私はこう思っていました。「他のリーダー教員はきっとジグソーをテーマにするはず、いや、しないといけない空気だと感じている。」と。

正直なところ、人と違うことがしたいという理由が無かったとは言い切れません。

ただ、私が感じるジグソーとディベートのそれぞれの良さを比較し、本校生徒にはディベートが向いているのではないかと感じたことが一番の理由であることは言うまでもありませんが。

### 3. 研修を通じた気付き

テーマ設定の理由で書いたこと以外に真面目に記録を残しておきます。

私が感じるそれぞれの良さを挙げてみます。

#### 【知識構成型ジグソー法】

- ・自分が受け持つ“部品”のエキスパートになることが求められる→「私には人に伝えたいことがある」という状況が作られる→主体的に学べる
  - ・数人で部品を持ち寄り、結合することにより新しい知が生み出される→「私の考えは相手に歓迎される」という状況が作り出される→意欲的に学べる
  - ・個の理解よりも、知識の深化を感じられる→「他の人と一緒に考えると私の考えは良くなる」という状況が作り出される→多様性への理解と容認が生まれる
- 結果的に、コミュニケーション能力や協調問題解決能力の基盤となりうること、そして普段の授業の中に取り込め、**学ばせたい知識の深化と定着にとっても効果的である**という点が良さだと感じました。

#### 【ディベート】

- ①自分の意思に関わらず、肯定派・否定派に分ける手法を取っていたため、客観的分析力が無いとはじまらない。
- ②想いを述べただけでは説得力に欠ける。どうすれば自分の優位性を保ち続けられるか論理的に思考する力が求められる。
- ③棒読みでは伝わらない。発表能力は間違いなく磨かれる。
- ④相手の言葉に真剣に耳を傾けなければ質疑も反駁もできない。結果的により良い聞き手となる。
- ⑤どんな情報を用いれば自分の言葉に説得力が増し、優位性を保てるのか。そのための情報収集能力が磨かれる。

始めた直後はこんな風感じていました。しかし、回数を重ね生徒たちの様子を観察し続け気が付いたことは、ディベートについて少し違う観点でした。知識構成型ジグソー法もディベートも、どちらも優劣つけがたく優れた手法であることは間違いありません。

しかし、今年度実に様々な手法（ディベート・知識構成型ジグソー法・ケースメソッド）を試してみた結果、最終的な研修テーマにディベートを選んだ理由は以下の通りです。

ディベートを実践する意義。それは、「**生徒の主体性と集団学習**」を強化できる点であると感じています。

講義型の授業では教師がどんなに努力しても、教師の思い込みを生徒に注入する側面が残ります。（それ自体は決して悪いことばかりではないのですが・・・）

しかしディベートは、生徒が肯定と否定に分かれて生徒自身の言葉で論じ合うため、たとえ参考論点を教師が示したとしても、それを実際にどう利用できるかは生徒個人の認識にかかり、生徒の論争に教師は介入できません。

また、実際にディベートをおこなう生徒だけでなく、聴衆の生徒たちも集中して論争に聞き入りクラス全体が集団的に考え、認識を深くしていくようになります。

これからの課題としても後述しますが、以下の3つの観点からディベートは優れた生徒主体の集団学習方法であると感じています。

#### ①生徒の現在に応える集団的な活動

生徒の間に真面目な交流の場を生み出し、一つの論題をめぐって生徒たちが集団的に思考します。議論が活発になるために事前指導はもちろん実施しますが、いざ討論

がはじまれば、あとは教師の介入なしに自分たちの討論を楽しみます。

授業の目的が学習後に得られる何かではなく、その場の討論を楽しみディベート学習そのものが自己目的されることが大切であると感じます。つまり、説得力のある答えを創り出す楽しさを感じる大切だと感じています。

### ②知識を活かし、理論を創造する活動

我々教師が教えている知識は、定期テストや資格試験以外には、日常的には殆ど利用できない現状があると感じていました。しかしディベートでは学んだり調べたりした知識を活かすことが求められます。つまり、知識伝達型の授業に対して知識活用型の授業であると言えます。

“立論”のために理論を準備し、反論し合いながらその理論を強化し発展させていきます。教師にとっては周知の理論であったとしても、論争を通して生み出された生徒独自の理論がそこにはあります。

### ③オープンエンドの学習

集団活動といってもディベートには正しい答えは存在しません。つまり、議論を通して全員を一つの結論にもっていく授業ではないという事です。講義は聞き流すことが可能です。しかし、ディベートでは何らかの反応をせざるを得ません。そうやって生徒に自由な結論(答え)を出させることは、価値観を育成する上で大切なことではないかと感じています。

自分たちが出した結論が正解なのかどうか。この先さらに知識を増やしていくことでその結論は変化していくことが十分に考えられます。学んで終わりではなく、学びが続いていくことも魅力的な部分であると思います。

ディベートは生徒の主体性を保証し、教師の介入を排除することのできる「主体的・対話的で深い学び」です。

## 4. これまでの研修内容

以上のような考えに至った経緯は、やはりこれまでの研修でお世話になった先生方のお陰であると感じています。

数回のセンター研修でお世話になり、アクティブラーニングを実践する必要性をご教授頂いた島根大学大学院教育学研究科の千代西尾祐司先生。

昨年の教科リーダー教員で、今年度はエキスパート教員として多くの学びを与えて頂いた隠岐高校の石川隼人先生。

先進校視察を受け入れて頂き、二日間にわたり多くの示唆に富んだ学びを与えて頂いた岡山東商業高校の笠木秀樹先生。

もっと学びたい！という知的欲求を掻き立てて頂いた先生方に、心から感謝しております。

日程	内容	会場
6月28日(火)	リーダー教員センター研修会	島根県教育センター
7月22日(金)	産業教育実技研修会(商業)	島根県教育センター
7月27日(水)	拠点校研修会	出雲農林高校
9月12日(月)	リーダー教員センター研修会	島根県教育センター
9月13日(火)	リーダー教員センター研修会	島根県教育センター

9月中旬	研究授業	情報科学高校
10月5日・6日	エキスパート教員の授業見学	隠岐高校
11月10日・11日	先進校視察	岡山東商業高校
12月7日	拠点校中間報告会	出雲農林高校
1月27日	教科リーダー中間報告会	情報科学高校
2月中旬	研究授業	情報科学高校

## 5. 今後の課題

実践をして真っ先に感じたことは、アクティブ（能動的）であることは良いことであるという事、と同時に、学習者が学習内容にもスキル向上にも意識を向けず、アクティブな形をとることだけを学んでしまっは、そのような能動性にあまり意味はない、という事でした。

つまり我々教師が、形だけの能動性の喚起のみにとどまってしまっはいけないという事です。

①生徒の現在に応える集団的な活動の部分で記しましたが、その良さを最大限引き出すためには、討論テーマの決定に生徒を参加させることを工夫したいと考えます。より生徒目線の論題で議論をしていくことは、商業的な学びの論題でなくとも立派な商業教育といえるのではないかと感じています。

これは③オープンエンドの学習の部分にも当てはまります。教師が与える教材や論題を入念に選んで、教師の意図した認識に生徒を誘導していくような授業になってしまっは、実質的には価値注入型の授業となってしまっはいます。

生徒自身が「説得力のある答えを創り出す楽しさ」を感じるためには、教師の“知識を教えてやりたい”という想いを、“学び方を教えてやりたい”という想いへと変化させる必要性を感じます。というよりも、その既に持っている教師の想いを実践できる技術を身に付けるべきと感じています。

勉強は誰かに教わるもの、という（小さい頃から植えつけられている）生徒の価値観を、自分で学び、得るものだと変えていくこと。そして生徒のその主体性を教師が感じ、質の高い右往左往を与える余裕も必要なんだと感じています。

ただし、ここまで書いてきて何ですが。

質の高い講義型の一斉指導は存在していますし、その良さも実感しています。必要なことは、探求型の学びを与える授業にしないといけない強迫観念ではなく、生徒の実情に合わせて、講義型と（さまざまな種類の）アクティブラーニング型の授業を使い分けることが出来た方が、より生徒の成長を促し、可能性を引き出していける教師になれる、という事です。

数年前の6年目研修の時に課された課題研究レポートの、私の研究テーマは詰め込み教育の良さを書いたものでした。その時の自分の感覚は、今でも自分の授業に生きています。習得型の学びは絶対に必要です。どちらかが優れているという事ではなく、どちらも優れているその指導方法の、今どちらを取り入れれば、より効果的に私たちが伸ばしたい生徒の理解というものを実現できるのか。

実践できる手法は多い方が良い。生徒の多様性が課題となっている今、変えるべきは教師の「今までこの手法で実績を出してきたから変えなくて良い」という固定観念

ではないかと感じています。

“知”を与える我々にも、その伝え方に柔軟性を持たせてやることは、避けて通ることのできないものです。だからこそ教師側にもっと学ぶ姿勢が、自分のスキルを高め、広げていく姿勢が必要であると強く感じました。

#### 6. 自己効力測定尺度の変化について

2回目の調査をおこなうに当たって、商業高校では生徒が目標とする資格試験終了後とあって、高まっていて欲しい項目がありました。結果は「手段保有感」「周囲の期待」「自己制御」など、こちらが期待した以上の数値になり、正直嬉しい気持ちになりました。しかし同時にそれはアクティブラーニングによる効果であるのかという疑問が生じたのも事実です。

はたして生徒がどのように感じてこの調査を受けていたのか、それをきちんと説明できる状態になれないことが悔やまれるところです。

できれば今後も個人的にこの調査を行い、生徒の状況把握や評価の一助としていきたいと感じています。

#### 7. 最後に

講義型しかできない教師の講義型授業より、アクティブラーニング型授業もできる教員の講義型授業の方が生徒の主体性を伸ばせる。そんな風にも感じています。

今年度学ばせて頂いたことが、私個人の財産としてではなく、多くの方への財産とできるよう、今後より一層精進し取り組んでいきたいと感じております。

今後ともご指導ご鞭撻をお願いいたします。

1. 実施日 : 平成29年1月27日(金) (2時間目:10時5分~10時55分)

2. 学年 : 2学年

3. 単元名 : ディベート

4. 単元について

(1) 単元観

本単元の学習目標は、1)客観的分析力、2)論理的思考力、3)発表能力、4)よりよい聞き手、5)情報収集力の能力を育てることである。ディベート学習は、生徒の間に真面目な交流の場を生み出し、一つの論題をめぐって生徒が集団的に思考することが出来るという点、知識伝達型の授業に対して知識活用型の授業と言える点、生徒の主体性を保証し、教師の介入を排除するオープンエンドの学習と言える点など、その学習方法には優れた点が多数存在している。

題材を地元の情報にし、地元の優れた点を学びながら上記能力の育成をさせたい。

(2) 生徒観

(3) 指導観

ディベートを学校教育に導入する意義は、生徒の主体性と集団学習を強化できる点にある。また、批判力や判断力を育成することもできる。「あらかじめ決められた結論に誘導する」のではなく、見落としがあればそれを指摘し、色々な異なった考え方があることを示して、短絡的な結論付けを牽制し自分の頭で徹底的に考えさせることが必要である。

この知識・技術はビジネス社会や世の中を知るために必要なスキルである。生徒にとってより具体的で身近な題材を取り入れるよう心掛けている。

5. 単元の目標

- (1) より良い聞き手として相手の意見を聞き、客観的に分析できる能力を向上させる。
- (2) 前時まで学習した内容をもとに、論理的に発表する能力を向上させる。

6. 単元の評価基準

関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
ディベート教材の内容に興味を持ち、意欲的に学習するとともに、客観的分析力の向上に意欲的に取り組もうとしている。	本時で取り扱う事例について考察し、情報を適切に判断し学習している。	ディベートに対しての基礎的・基本的な技術を身につけ、理論を強化し発展させようとしている。	本時の内容を理解するとともに、楽しみながら知識を増やしている。

7. 指導と評価の計画（全4時間）

次	学習内容（時数）	評価					評価方法
		関	考	技	知	評価基準	
1 2	ディベート教材の理解と自分の立場における論理の構築 （2時間）	◎	○			・ディベート教材の内容に興味を持ち、積極的に取り組んでいる。【関心・意欲・態度】 ・立場を理解し、論理的に表現できる能力の向上に努める。【思考・判断・表現】	行動観察 机間指導 ワークシート
3	地域を題材とした資料に基づきディベートを実践 （1時間）本時		○	○	◎	・自分の立場を理解し、論理的に表現している。【思考・判断・表現】 ・相手の立場をよく聞き理解しながら、楽しんで知識を増やしている。【知識・理解】	ワークシート 行動観察
4	地域を題材とした資料に基づきディベートを実践 （未実施の班） （1時間）本時		○	○	◎	・自分の立場を理解し、論理的に表現している。【思考・判断・表現】 ・相手の立場をよく聞き理解しながら、楽しんで知識を増やしている。【知識・理解】	ワークシート 行動観察

8. 本時の展開

(1) 本時の展開

肯定側立論→否定側質疑→否定側立論→肯定側質疑→作戦タイム  
→否定側反駁→肯定側反駁→否定側最終弁論→肯定側最終弁論  
→判定（ジャッジ）→指導・講評（教師）

(2) 観点別評価基準

- ①自分の立場を理解し、論理的に表現している。【関心・意欲・態度】
- ②相手の立場を理解しながら、楽しんで知識を増やしている。【知識・理解】

(3) 準備物

- ・ワークシート
- ディベート教材（自作教材）
- ディベート評価表

(4) 本時の展開

	学習活動	指導上の留意事項	使用教材	評価基準	評価方法
導入 1分	1 前時の復習 前時まで学習済みの内容について振り返る。	・これからのディベートに先入観を植え付けないよう配慮する。	プリント		
展開 41分	肯定側立論 4分 否定側質疑 4分 否定側立論 4分 肯定側質疑 4分 作戦タイム 3分 否定側反駁 3分 肯定側反駁 3分 否定側最終弁論 4分 肯定側最終弁論 4分 判定（ジャッジ）8分	・時間配分に留意させる他は、基本的に生徒の議論には一切介入しない。 目的は学習後に得られる何かではなく、その場の討論を楽しむ主体的な集団活動としてディベート学習が自己目的化されることであることを認識して進行する。	プリント	相手の主張を読み解くことに興味を持ち積極的に取り組んでいる。 【関心・意欲・態度】  メリット・デメリットを考察し、論理的に思考できている。 【思考・判断・表現】 【技能】	ワークシート 行動観察
終結 8分	指導・講評 8分	・良かった点、不十分だった点を挙げ、どういう視点や資料があれば説得力が増すかを伝える。			

「販路拡大は商品価値を高めるのか」

年 組 番 氏名

生産者は自らが生産した商品に、価値を持たせ高めていこうと努力している。多様な手法でこれを実現させようと試みているが、まずは多くの消費者に認知してもらえよう販路拡大を目指す生産者は多い。

多くの消費者が目にする機会が増えるほど、その商品は認知され売り上げは拡大し、価値は高まっていくと考えられる。(あくまでも良い商品であれば、であるが。)今の時代、SNSの普及により、昔に比べ情報の伝達速度は急速にスピードアップした。新商品は発売前から企業のホームページで告知され、発売と同時にSNSを通じて口コミが広がっていく。

そんなマーケティングの手法が当たり前になっているが、それとは真逆の手法で商品価値を高めている生産者がいる。

㊦ (まるふく) 農園の福岡博義氏 (73 歳) である。

松江市東出雲町、国道9号線を外れ田舎道を進むと古い学校のような建物がある。山と緑に囲まれたその場所に㊦農園はある。決してアクセスしやすい訳では無いこの場所に、毎年県内外から多くの客が福岡氏の生産した干し柿を買い求めにやって来る。「百市の干し柿」と名付けられた商品は地方発送を一切しない販売方法を取っているため、関東にある千足屋 (高級フルーツショップ) と一部地元の百貨店を除き、ここでしか買えない商品となっている。販売価格は大きさによって異なるが、千足屋では1個¥1,000を超える。

近くには昔から“干し柿の里”として知られる畑地区があるにもかかわらず、㊦農園の干し柿を買い求める客は毎年後を絶たない。

県外から来た客は、「毎年買いに来る。ここの干し柿じゃなきゃダメ。買いに来たついでに観光して帰る。」と笑顔で話す。

商品づくりには徹底した品質管理と幾つものこだわりがある。土づくりから柿づくり、そして干し柿になるまで一切の妥協をしない。そうしてできた干し柿は、味はもちろん、色・形・食感ともに干し柿の概念を覆す。製法も福岡氏独自のものだ。普通干し柿づくりに風は欠かせない。風をコントロールするために独特の建物で柿を干す。しかし福岡氏の干し柿は風を一切使わない。銀行マン時代に干し柿づくりをスタートした福岡氏は日中仕事で家を空けるため、風を“使わない”のではなく風を“使えなかった”のである。試行錯誤の上たどり着いたのは、“わら”に寝かせること。わらの出すエチレンガスによって発酵・熟成させていく。そうやってこだわって作った商品について福岡氏は言う。

「販路拡大、最初はそう思った。でも、商品価値を高めていくためには、こだわって作ったモノはこだわって売りたい。」と。結果的に、通常1~2年で終了する千足屋との取引も15年目を迎える。海外のバイヤーも見逃さなかった。シアトル・ハワイでの販売に続き、フランスと台湾でも発売を控えている。しかし国内での販路拡大は目指していないという。海外での販売も単に売り上げ拡大の為にしているわけではない。そうではない意味が、そこにはある。

商品価値を高めていく手段として販路拡大という手法は使わない。

「ここに買いに来てほしい。」笑顔でそう話す福岡氏に会いに、ここでしか買えない干し柿を買いに。今日も㊦農園は笑顔の客が集う。



ディベート日:平成 年 月 日

# ディベート記録用紙

肯定側

否定側

氏名

否定側

	論点	肯定側	論点	否定側
立論		① ② ③ ④ ⑤		① ② ③ ④ ⑤
質疑				
反駁				
最終弁論				
要約				



# ディベート討論者報告書

番 氏名

- ①ディベート日時：平成 年 月 日 曜日 時間目  
②テーマ：『 』の肯定側 ・ 否定側 ・ ジャッジ  
③メンバーの名前：  
④今回の結果：（ ）対（ ）で（ ）側の勝ち  
⑤グループでの準備、打ち合わせの様子など

--

- ⑥調べた資料や概要、使用価値など

--

- ⑦自分が準備したレポート内容、その自己評価（100点満点で評価）

	100点満点中 点
--	--------------

- ⑧試合の反省（班の準備や作戦など）

--

- ⑨自分の反省（準備、発言内容、作戦など）

--

- ⑩ディベートに参加しての感想と自己評価（5段階評価）

	5段階評価中 点
--	-------------

- ⑪自分の意見と評価（該当箇所に○をつける）

- ・準備前の立場は（明確な肯定 やや肯定 どちらでもない やや否定 明確な否定 分からない）
- ・最終的の立場は（明確な肯定 やや肯定 どちらでもない やや否定 明確な否定 分からない）
- ・自分の立場は（明確な肯定 やや肯定 どちらでもない やや否定 明確な否定 分からない）
- ・意見の内容は（明確な肯定 やや肯定 どちらでもない やや否定 明確な否定 分からない）

- ⑫ディベート後の自分の最終意見（足りない場合は裏面に記載する事）

--