

第4章 自分の気持ちをコントロールしよう

1. 伝わるのは授業内容だけではない

授業においては、教員は学生に授業内容を伝達しています。しかし、学生に伝わるのはそれだけではありません。彼らは教員の気分や態度をも敏感に察知しているのです。以下に示すのは、第1章でもいくつか例を示しましたが、ある高等教育機関の学生による授業評価の自由記述からの抜粋です。

- ・気分によって授業をするな
- ・感情的にならないで
- ・やる気が感じられない
- ・理解させる気がないように感じられる
- ・態度が悪い
- ・もっと自信をもって授業をして
- ・黒板に向かって授業をしないで

授業はコミュニケーションです。日頃のコミュニケーションを想像していただけるとわかると思いますが、私たちは他者とのやりとりの中で相手の気持ちを考えながら言葉を発したり受け取ったりしています。講義形式の授業においては、コミュニケーションの形態は教員から受講者への一方向的な情報伝達がほとんどですが、それでも学生は教員の言葉と同時に教員の気

持ちをも推察しているのです。

2. 非言語メッセージに注意

気持ちの伝達において大きな役割を果たすのが非言語メッセージです。身振りや動作、表情、視線は、典型的な非言語メッセージですが、それ以外にも、対人距離や口調など、自分ではあまり気がつかない非言語メッセージも存在します。

(1) 身振り・動作

私は、授業でハンドマイクを使いません。ピンマイクか、教室が広くなければマイクなしで授業をします。それは、ハンドマイクだと片方の手がふさがってしまい、十分な身振りができなくなるためです。私にとって、授業は全身を使ってのコミュニケーションなのです。

身振りや動作は事前に計画しているわけではありません。授業で学生に向かって話している間に自然と出てしまいます。学生に強調したいことや、言葉だけだと伝わるかどうか心もとないときに、体の動き、とくに手の動きが現れます。

たとえば、「知識の活性化」という言葉を発する際には、私は指で自分の頭を指し、次の瞬間、手を開いて頭の中で何かが湧き上がるような動きをします。「知識の活性化」という表現は、私にすれば使い慣れた言葉ですが、学生にとってはイメージしにくい概念のはずですので、何とかそれを伝えたくて、自然と動作に表れるのです。

(2) 表情

自分がどんな表情で授業をしているのか、自分自身ではよくわかりません。しかし、授業は真剣勝負ですから、大部分の時間帯はきっとそんな表情になっているのだらうと思います。ただ、楽しい内容の話の時には楽しい表情になっているでしょうし、いたましい内容の話をしなければならぬときにはつらい表情になっているようにも思います。面白い映像を見せている間は、私もそれを見ながら学生たちと同じように笑うことも多いです。つまり、授業空間の中で学生たちと同じ感情を共有していることとなります。

表情は感情を伝えます。したがって、相手の表情を見れば、たいがいその人の気持ちがわかります。さらに、不思議なことに、表情から推測される気持ちが自分の中にも湧き上がってきます。とくに笑顔はその傾向が強いです。笑顔の人を見ると自分も快い気持ちになってきます。いやなことがあって暗い気持ちのときでも、子どもの無邪気な笑顔を見て気持ちが少し晴れることがあるでしょう。そして自分も笑顔になっているものです。笑顔は伝染するのです。ですから、人間同士のコミュニケーションにおいては笑顔がとても大切なのです。

表情で自分の気持ちを伝え、学生と感情を共有する。それによってスムーズなコミュニケーションが可能となるに違いありません。そんな授業空間を作り上げることも教員の役目だと思います。

(3) 視線

自分に視線を向けてくれない相手とコミュニケーションをしたいでしょうか。ほとんどの人はそう思わないでしょう。視線

は重要なコミュニケーションツールです。

では、授業において教員はどこに視線を向ければよいのでしょうか。学生はたくさんいます。そのひとりひとりを順に見るわけにはいきません。

私は、クラスのやや後方に視線を向けます。意識してそうしているわけではありません。自然とそうになってしまうのです。以前どこかで、前の方に座っている反応の良い学生を見ながら授業をするとよいという話を聞いたことがあります。しかし、私にはどうもそれができませんでした。

私たちは、一般に、他者との距離が近いと視線量が減る傾向があります。図4-1は、心理学の会話実験における2者間の距離とアイコンタクト量の関係を示したデータです。男女どのようなペアでも、グラフが左下がりになっていることがわかるといいます。つまり、距離が近いと相手に視線を向けにくくなるのです。

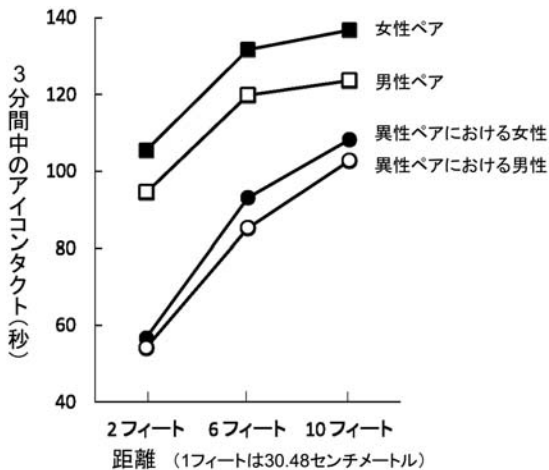


図4-1 会話実験における視線と距離の関係

出典：Argyle & Dean (1965)

こうした傾向が顕著に表れるのがエレベーターの中です。複数の人が乗っているエレベーターの中で、人はどこを見ているでしょうか。実は、上方にある現在の階を示す表示をずっと見ている人が多いのです。他者との距離が非常に近いので、他者と視線を合わせたくないわけです。

そんな人間心理のせいか、私も前方に座っている学生に視線を送っての授業がなかなかできません。逆に、彼らも至近距離から教員に見つめられたくはないと思っているかもしれません。結局、視線の先はどちらかと言えば後方の学生が中心になります。最近では、意識して前方の学生に視線を送るようになりましたが、それでも同じ学生を何秒間も見つめ続けることはありません。

(4) 距離

人は他者との間にいくらかの距離を保とうとします。これを対人距離と言います。距離の長さは、場面や相手との関係で変化します。自分が好意を持っている人とは近い距離にいたいですし、あまり好きではない相手とは距離を置きたいでしょう。あなたの相手に対する気持ちが距離になって表れ、それが相手に伝わります。対人距離は立派なコミュニケーションです。

多くの学生は教室の後ろの方に座ります。もちろん、それは学生にとって自然な行為なのですが（教員にとりたてて好意を感じているわけではないですから）、ただ、授業中、教員がずっと教壇で話し続けていると、結局、学生との距離はそのままです。

私は、学生の座席に近づきます。質問をしたり意見を言わせたりするときはもちろんですが、とくに学生からの発言を求め

る場面でなくても、意識的に彼らに近づいていくことがあります。前の2～3列に誰も座っていないときは、3列目あたりまで出て講義をします。そんなとき、パワーポイントのスライド切り替えをリモコンでできるレーザーポインターは、非常に大きな力を発揮します。

(5) 口調

同じメッセージでも、口調を変えるだけで伝わるニュアンスが変化することがあります。たとえば、友人から電話がかかってきて、うれしそうな声で「ねえ、聞いて」と言われるのと、怒った声で「ねえ、聞いて」と言われるのでは、その後聞かされる内容が明らかに異なることが予想できるでしょう。同じ「ねえ、聞いて」も、口調ひとつで伝わるものが変化するので

話し手の口調や言い方はパラ言語と呼ばれています。話し手の声の大きさ、高さ、スピード、響きぐあい、抑揚、さらには間の取り方、これらはすべてパラ言語です。私は、強調したいところで少しだけ声を大きくすることがあります。学生には私の意図が届いているはずですが、疑問を投げかけるときは疑問調になりますし、その疑問を解くための解説の際には「実は…」とややゆっくりめの口調になります。また、授業の最後に時間が足りなくなって少し早口になってしまうことがあります。そんなときには、学生に「先生は焦っている」ということが伝わってしまっていることでしょう。

非言語メッセージの威力はきわめて大きいです。私は、今述べてきた5種類の非言語メッセージについて、教員側から学

生へ届けたい気持ちを次のように考えています。

「身振りや動作で熱意を」

「表情でやさしさを」

「視線で真剣さを」

「距離で親近感を」

「パラ言語で努力と工夫を」

これは、非言語メッセージの力を認識しながらもまだまだ努力が足りないと感じている私自身への戒めでもあります。

3. ポジティブな気分で授業を

ネガティブな気分で授業をしていると、それが学生に伝わります。そして、学生の側もネガティブな気分になってしまいます。教員も学生もみんながネガティブな気持ちで進行する授業など、うまくいくはずがありません。

一般に、ポジティブな気分では認知や判断がポジティブになり、ネガティブな気分では認知や判断がネガティブになることが知られています。この現象は気分一致効果と呼ばれています。図4-2は、ある人物の情報を読んでその人物の評価を行う実験において、評価者の気分がポジティブな場合とネガティブな場合とで、評価がどのように異なるかを示したグラフです。肯定的評価の数はネガティブな気分よりもポジティブな気分の時に多く、逆に、否定的評価の数はポジティブな気分よりもネガティブな気分の時に多いことがわかります。相手から告げられた同じ一言でも、自分の気分の良い時には肯定的に受け取ることができますが、自分の気分が悪い時にはそれを悪く取ってしまう

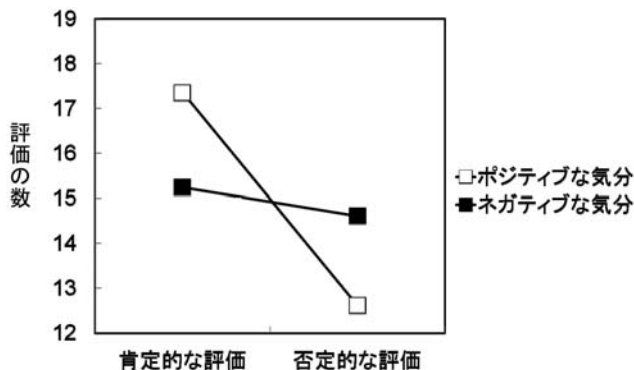


図 4-2 人物の印象判断における気分一致効果
出典：Forgas & Bower (1987)

ことがあるでしょう。私たちの認知や判断は、その時の気分に一致した方向でなされやすいのです。

教員にとって、自分自身のネガティブな気分は、受講者の受講態度や雰囲気やネガティブに判断してしまう原因の1つになります。受講者の目を閉じて考えている姿が居眠りしているように見えてしまいます。真剣に聞いている姿が教員の話を批判している態度に見えてしまいます。そして、いったんそのように感じてしまうと、授業をする気持ちも失せてしまうでしょう。私は、若い頃、授業の前に自分の好きな曲を聴いて自分の気分をポジティブにしてから授業に臨んでいたことがあります。気分一致効果を意識してやっていたわけではありませんが、今思えば、自分の気分をポジティブにコントロールできていたこと、それが、授業運営にプラスの効果をもたらしていたということが言えるような気がします。

4. ほどよい緊張感

授業は緊張します。何年教員をやっても緊張します。緊張の程度こそ徐々に低下してはきましたが、それでも授業中の高揚感と授業を終えた時の脱力感は今もなお感じています。

緊張は人間の覚醒レベルを高めます。覚醒レベルが高まると、課題遂行量が上昇します。成し遂げるべき物事の量や質が高まるということです。授業で言えばうまく授業ができるようになるということです。しかし、覚醒レベルと課題遂行量の関係は一次関数的に上昇するわけではありません。覚醒レベルが一定レベルを超えてしまうと、課題遂行量が低下してしまうのです(図4-3)。これはヤーキースドットソンの法則と呼ばれています。アマチュアスポーツの選手で「緊張のため普段の実力を発揮できずに敗退」などといったことが起こるのは、まさにヤーキースドットソンの法則通りといえるのではないのでしょうか。

さらに、ヤーキースドットソンの法則は、課題の難易度の違いによって、課題遂行量がピークとなる覚醒レベルが異なることを仮定しています。比較的簡単な課題はピークが右側にきます。つまり、覚醒レベルの上昇による達成量の増加が長く続きます。よってがんばればがんばるほどうまくいくわけです。し

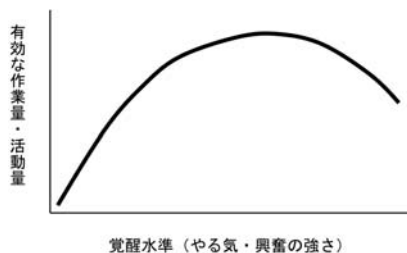


図 4-3 ヤーキースドットソンの法則

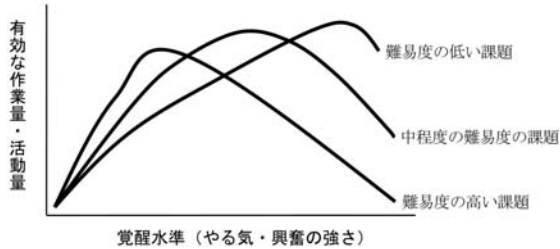


図 4-4 課題の難易度とヤーキースドットソンの法則

かし、難易度の高い課題になってくると、覚醒レベルのピークが左側にシフトします。少しの緊張で「いっぱいいっぱい」の状態になってしまい、それ以上のがんばりは逆効果というわけです（図 4-4）。

このことを授業に当てはめて考えてみましょう。授業に慣れていない教員は、授業を行うことが難易度の高い課題であるため、緊張しすぎるとパフォーマンスが低下してしまうことが多いと言えます。覚醒レベルを上げすぎないこと、つまりがんばりすぎない気持ちが大切です。一方、授業に慣れてくると、授業の実施が簡単な課題になってしまいます。よって、覚醒レベルを上げた方が良い授業になると言えます。ところが、一般的には慣れることで緊張感が低下し、覚醒レベルが上がりにくくなります。そのため、結局パフォーマンスも低い状態になりがちです。授業に慣れてきたときほど、自分を鼓舞する気持ちが必要になってきます。

緊張しすぎは授業の失敗につながりますが、緊張のない状態での授業も良くありません。ほどよい緊張を持ちながら授業を運営できること、それが大切です。