



たからmikke通信



No. 21

発行 授業研究部

ゲストティーチャーと創る授業

－ 三つのタイプと教育技術 －

1. GTと創る授業・3つのタイプ

GTと創る授業とは、教師とGTによるTTである

① セッション型GTと創る授業

この型は「一緒にものを作ったり遊んだりするゲストティーチャー」と創る授業である。典型は地域の「名人」を招く授業づくりである。

●コツ（ふり返し）

- ・ふり返りの意義を子どもに伝える
個々の体験はふり返しを行うことで教室全体に共有できるものとなる。体験を共有するよさを子どもたちに伝えたい。
- ・ふり返しとは言語化することである
体験とは非言語的なものである。それを共有するには何らかの方法によって言語化する必要がある。体験の感想を話したり書いたりするのである。
- ・言語化には技術がいる
体験の言語化は難しい。体験後ただ感想を要求するだけでは不十分である。言語化するには技術がいる。

② ヒアリング型GTと創る授業

この型とは「特別な体験や歴史的証言を聞くゲストティーチャー」と創る授業である。典型は日本にいる外国人を教室に招く授業づくりである。道徳の時間におけるGTは、この型であろう。

●コツ（質問）

- ・質問のよさを子どもに伝える
質問のよさは粗く言って3つある。未知の人と知り合って視野が広がる。新しい知識・情報が得られる。新しく知り合う人と対応の仕方が分かる。
- ・質問には2つの種類がある
質問には特定のテーマについて聞くやり方とテーマを決めずにできるだけ自由に話を聞くやり方がある。それぞれ質問の準備の仕方がちがってくる。
- ・集団質問には工夫がいる
クラス全員で質問をする場合には質問の順序や時間配分に工夫がいる。班ごとに次々と質問をさせたり、代表質問とフリー質問を分けたりする。

③ コンサート型 GT と創る授業

コンサート型とは「芸術家、パフォーマーなどのゲストティーチャー」が中心の授業である。典型は芸術家とするワークショップ型の授業である。

● コツ（交渉）

- ・交渉の中身を子どもに伝える

GTとの交渉がすべてうまくいくとは限らない。交渉プロセスを子どもたちに知らせることが関わりを生み出す。

- ・交渉のカギはメリットの極大化にある

交渉の正否を分けるのは双方のメリットを極大化することである。当たり前だが、メリットはお金だけではない。その他の要素を含んだメリットで人は動く。

- ・交渉は創造的な技術である

必然性のある人間的関わりを生み出すには創造性が必要である。創造性の発揮には相手の情報が頼りになる。

2. GTを招くために…

① 打ち合わせ

指導者の意図していることが、この方のお話で子どもたちに伝えられるかということを意識して打ち合わせをする。

② 教師の役目

司会者である教師の役目は、GTの言葉を子どもに伝え、子どもの反応をGTに伝える通訳であると自覚する。GTの言葉が、子どもたちに理解できるとは限らない。そういうときには、積極的に教師が出てかみ砕いてやる必要がある。また、子どもたちの様子を読み取って、子どもの代わりに質問したりすることも大切である。

③ 事前にお茶・事後にお茶

GTの緊張感を緩和させるためにも事前に少しお話したい。役目を終えてホッと、授業をふり返ってもらうことも大切。GTの学校への思いも聞くことができるかもしれない。

④ お礼

お礼は「子どもの感想（手紙）」「写真」「礼状」の3点を。これはちゃんとやっていますよね。

⑤ GTアドレスの作成

・知り合えたGTの方々を自分の実践だけにとどめておいては宝の持ち腐れである。再度招いたり、他学年でも活用できるようにアドレスを作成しておくとうい。

上條晴夫編著『ゲストティーチャーと創る授業』（学事出版,160ぺ,2002,1700円）より