

ワークショップ・デザイン 第4回

「ワークショップを根本から変える『前提』と『ビジョン』」

研修講師・ファシリテーター 後藤 拓也

本稿では、私たちの思考の枠、すなわち「前提」と、どんな理想の未来を望むのかという「ビジョン」について取り上げていきます。なぜなら、それらは「なぜそもそもワークショップをやるのか？」というワークショップ・デザインの核心に関わり、その成否を分ける重要な事柄だからです。本稿内には、自分自身が持つ前提に気づき、ビジョンを描くための簡易的なワークも記載していますので、是非実際に取り組んでみてください。また、本稿の内容は、ワークショップのみならず、行き詰まり、悩んでいた問題解決へのヒントや、よりワクワクしながら日々の教育に向き合うためのヒントにつながるはずです。

メンタル・モデル（≡前提）とは何か

私たちが何かを認知し、思考し、行動する際には、意識・無意識を問わず何らかの前提を置いています。こうした前提は、専門用語で「メンタル・モデル」と呼ばれ、個人・集団における常識や思い込み、先入観、信念など様々な形態をとります。例えば、「犬は4本足でワンと吠える動物である」というメンタル・モデルがあるため、私たちは犬を他の動物と分け、識別することができます。私たちが青信号の時に横断歩道を渡るのは、「赤信号では車が止まる」という社会的な常識というメンタル・モデルが存在するためです。また、先生が授業中寝ている生徒を注意するのは、「生徒は授業中に寝てはいけない、集中して授業を受けるべきだ」というメンタル・モデルがあるためです。このようにメンタル・モデルは「△△は〇〇である。」「△△は〇〇べきである。」「△△は〇

〇ねばならない。」といった言葉でよく表現されます。

メンタル・モデルとは、

思考の枠組み、前提、常識、思い込み、先入観、信念など



メンタル・モデルの特徴の一つ目は、その人にとってあまりに当たり前の事柄のため、メンタル・モデルを持っていることにその本人が気づいていないことです。赤い色眼鏡を持つ人にとって外の世界は赤く見えますが、自分が当たり前にかけている眼鏡に気づくことは稀です。つまり、メンタル・モデルとは、自分の無意識下にあることが多く、盲点となりがちなものなのです。そのため、本稿を通じて、メンタル・モデルという概念を学び、実践を重ねながら、その扱いに習熟していくことが重要です。

メンタル・モデルの特徴①



色眼鏡のような存在
(その存在に気づかない)

メンタル・モデルの二つ目の特徴は、基本的に過去から形成されるということです。生まれ育った家庭環境、地域や文化、風習、受けてきた教育、出会った友人や先生、人生の先輩、国や時代など実に多様なことに影響を受け、その人の内側で形成されます。そのため、ある業種や会社の中で共

通して見られるメンタル・モデルもあれば、個人に特有なメンタル・モデルも存在します。ポイントは、変化の激しい時代の中、過去の成功体験や経験から形成されるメンタル・モデルが必ずしも上手く機能するわけではないことを知ることです。

メンタル・モデルの特徴②



過去から形成される

メンタル・モデルの三つ目の特徴は、私たちの思考や行動に大きく影響を与えるということです。例えば、「目の前の相手は、いつも周りに不満を言う人である」というメンタル・モデルを持っていれば、その人の言葉に共感することは難しくなります。そのため、その人の話をうわの空で聞いてしまったら、その人の言うことが全て不満であるかのように聞こえてしまったりするかもしれません。

メンタル・モデルの特徴③



思考や行動に影響を与える

人は誰しも何らかのメンタル・モデルを持っています。そして、それが合っているか、間違っているかではなく、まずはそのメンタル・モデルを自分が持っていることに自覚的になることが重要です。その上で、自分の理想や現実に対してそのメンタル・モデルが適切なのかをしっかりと見つめます。もし有益でない場合には、メンタル・モデルの囚われからではなく、異なる起点から思考や行動をするという選択をすることが必要です。この後は、メンタル・モデルがワークショップ・デザインといかに深く、そして密接に関わっているかを解説していきます。

メンタル・モデルがワークショップ・デザインに与える影響

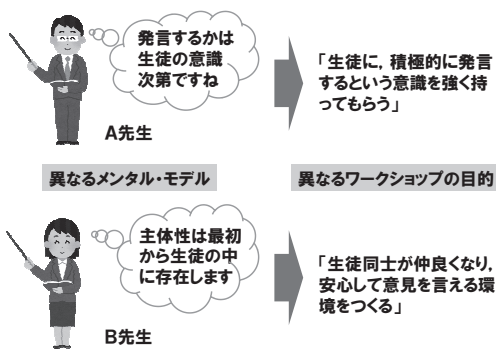
ワークショップ・デザインの第1回「ワークショップの目的設定とプログラム・デザイン」の中でも触れましたが、ワークショップのデザインは、目的の設定から始まります。ワークショップは「ただやれば良い」、「ただ楽しければ良い」というものではなく、ワークショップを通じて何を実現したいのかという目的や意図が重要となります。メンタル・モデルは、そうした目的や意図に深く関わります。一つ例を挙げたいと思います。

あるクラスでは、授業中、生徒からの発言がほとんどない状況でした。でも、理想の状況は、生徒が間違いや失敗を恐れて発言しないのではなく、積極的にアイデアや意見などが交わされるクラスです。

この状況に対して、A先生は「生徒が積極的に発言するという意識を強く持つ」ことを、B先生は「生徒同士が仲良くなり、安心して意見を言える環境をつくる」ことをワークショップの目的に据え、実施を検討しているとします。

A先生とB先生は、それぞれどんなメンタル・モデルを持っていて、どんな異なる結果がもたらされるのでしょうか？

A先生は「発言するかは生徒の意識次第である」というメンタル・モデルを持ち、生徒が積極的に発言するという意識さえ持てば、もっと発言が生まれると考えているかもしれません。一方、B先生は「主体性は最初から生徒の中に存在している」というメンタル・モデルを持ち、生徒同士の関係性がきちんと構築されて、生徒が安心、安全だと感じれば、発言は自然と増えてくると考えているかもしれません。



メンタル・モデルは、過去をベースに形成されます。そのため、A先生、B先生のメンタル・モデルも、自分が学生時代に生徒として同様の体験をしたことや、生徒に同様の試みをした過去の成功体験からもたらされているかもしれません。いずれにせよ、こうしたメンタル・モデルがワークショップの目的や意図に反映され、異なる結果を生み出すことにつながります。

結論を言えば、A先生とB先生のどちらが正しく、間違っているという訳ではありません。双方の先生のメンタル・モデルや考え方は、生徒がより積極的に発言するクラスの実現に向けた一つの仮説です。しかし、そうした仮説に基づいた行動が上手くいかない場合には、先生自身が自分のメンタル・モデルに自覚的なこと、自分のメンタル・モデルが適切ではないという可能性にも目を向けることが重要となってきます。

自分のメンタル・モデルを探求する

自分のメンタル・モデルに気づく方法はいくつか存在します。一番シンプルな方法は、具体的に何かを考え、行動する際に「今自分はどんな前提、常識、思い込みを持っているだろうか？」と自分自身に問うことです。その際に避けるべきことは、反射的な行動や、すぐ結論に飛びつくことです。そうではなく、思考や行動のスピードを落とすことがポイントです。また、メンタル・モデルの対象を具体的にイメージすることが助けとなる場合もあります。例えば、教育における対象としては

下記のようなものが考えられます。

- 特定の個人：自分自身、同僚の先生、生徒、保護者など
- クラスや組織：学校、学年、クラス、部活、教職員、保護者など
- 関係性：先生と生徒の関係性、生徒同士の関係性、先生同士の関係性など
- 事柄：教育、主体性、モチベーション、学ぶこと、受験、宿題、進路など

また、平素から自分のメンタル・モデルに気づいておくことも有益です。そのためには、上述したメンタル・モデルの対象を△△に当てはめながら、「△△は○○である。」「△△は○○べきである。」「△△は○○ねばならない。」という文章で、自分が思いつくものを全て書き出してみることもお勧めです。例えば、「先生は常に正解を知っているべきである」、「先生は失敗してはならない」など、自分が先生という対象に持つメンタル・モデルが浮かび上がってくるはずです。

しかしながら、メンタル・モデルの特徴でも触れた通り、自分で自分の盲点に気づくことは簡単ではありません。自分のメンタル・モデルは、異なるメンタル・モデルに出会ったときに浮き彫りになりやすくなります。そのため、上記のメンタル・モデルを書き出すワークにおいても、同僚の先生など複数人で実施するとより効果的になります。

その他、物事がうまく進まない時、同じような問題が繰り返し起きる際には、その根底に何らかのメンタル・モデルが存在する可能性があります。その場合、自分自身や関係者のメンタル・モデルに意識的なことで、望ましい変化を生み出しやすくなります。

【参考：教育におけるメンタル・モデルの一例】

- 特定の個人：
 - ✓ 私は授業でわかりやすく伝えるのが上手である／ではない

- ✓ 生徒の〇〇さんは元来勉強に興味がある／ない

●クラスや組織：

- ✓ 私の学校には夢や目標に溢れた生徒が多い／少ない
- ✓ 私のクラスでは生徒同士の助け合いがとて多い／少ない

●関係性：

- ✓ 私は生徒と本音で話せる関係性を築いている／いない
- ✓ クラスの生徒同士がより仲良くなることができる／できない
- ✓ 私と意見が異なる〇〇先生と分かり合える／合えない

●事柄：

- ✓ 教育とは学ぶ楽しさを伝えることである／学力を伸ばすことである
- ✓ 主体性は人に元から備わっているものである／与えるものである
- ✓ 失敗は避けるべきである／挑戦の結果であり歓迎すべきである



ワクワクするビジョンの重要性

メンタル・モデルと同じく、ワークショップの目的や意図に深く関わるものがビジョンです。ビジョンの一般的な定義は、「未来のある時点におけるありたい姿」です。言い換えれば、学校やクラス、部活、授業などの理想の状況です。しかし、本稿では、もう一步踏み込んだ形でビジョンを捉えたいと思います。それは、「自分がワクワクす

る、未来のある時点におけるありたい姿」としてビジョンを理解することです。

教育におけるビジョンと言うとき、世間や教育分野、各学校で一般的に言われることがより重要視され、個々人の先生が持っているビジョンが疎かになることがあります。これには、先生の性格的な真面目さや、教育界に根強く存在するメンタル・モデルも影響していると考えられます。また、学校現場で日々「問題」とされることの解決に追われている場合、ネガティブな状態を回避すること、改善することがビジョンとなりがちです。つまり、敢えて「自分がワクワクする」と補足する理由は、外から与えられたものではない、自分の内側から出てくる欲求であり、自分の価値観や教育観が反映されたビジョンであるということを強調するためです。



ワークショップ・デザインにおいても、ビジョンに自分のワクワクがあるか否かは重要です。なぜなら、ワークショップの目的や意図は、ビジョンから直接、間接に導かれるからです。例えば、ビジョンがほぼそのままワークショップの目的となる場合もあるでしょうし、ビジョンと現実の間にあるギャップ（＝課題）から目的や意図を設定する場合もあると思います。いずれにせよ、仮にビジョンが自分のワクワクするものではなく、自分が心から望んでいるものではない場合、ワークショップを通じて辿り着きたい目的地が誤ってしまうことになりかねません。また、自分のワクワクする想いを欠いたビジョンに基づく行動が繰り返されることは、やらされ感や疲弊感を招く可能性があります。

自分がワクワクするビジョンは、ワークショップ・デザインも含み、先生方が教師という仕事をより楽しみ、情熱を持ちながら日々を過ごすためにも重要です。続いては、この背景にある「ポジティブ・アプローチ」という考え方を紹介します。

ギャップ・アプローチとポジティブ・アプローチ

ワクワクするビジョンに関連する考え方に、「ギャップ・アプローチ」と「ポジティブ・アプローチ」があります。ギャップ・アプローチとは、あるべき姿が自分の外側から与えられます。そして、あるべき姿と現実とのギャップを埋めるために考え、行動していきます。報酬や罰則、他者からの評価など外発的な動機に根差し、ギャップ・アプローチが支配的になると「～ねばならない」という義務感ややらされ感が比較的生まれやすくなります。一方、ポジティブ・アプローチは、「自分はこうしたい」、「自分はこうありたい」と、ありたい姿が自分の内側から生まれます。そして、ありたい姿の実現に向けた行動は、「～したい」というワクワク感や情熱という内発的な動機に支えられます。

ギャップ・アプローチ



あるべき姿が自分の外側からくる
「～しねばならない」

ポジティブ・アプローチ



あるべき姿が自分の内側からくる
「～したい」

ギャップ・アプローチとポジティブ・アプローチはどちらが正しいというものではなく、状況に合わせてどちらも有益な考え方です。しかし、現代ではギャップ・アプローチに偏ることが多く、ポジティブ・アプローチに着目することで有益な結果を得られることも多いと言われています。実際、ワークショップを通じて、自分がワクワクす

るビジョンを描いてもらおうと、「元気をもらいました!」、「すごくやる気になりました!」、「初心を思い出しました!」といった声や、すがすがしい顔をされる先生が多いことが印象的です。

学校現場で好ましくないとと思われることが起こった場合でも、自分や周囲のメンタル・モデルに意識を向けながら、同時に自分の目指すワクワクするビジョンに是非立ち戻ってみてください。そうすることで、状況の捉え方や、打ち手としてのワークショップの目的や意図にも変化が訪れるかもしれません。

ワクワクするビジョンを描く

「自分がワクワクする、未来のある時点におけるありたい姿」を描くことは、それほど困難なことではありません。もちろん自分のビジョンを先鋭化したり、より鮮明に描いたりする場合には、教育における様々な実践や内省を繰り返すなど、時間を要すると思います。しかし、自分がワクワクするようなビジョンの種はどの先生の中にもきっと存在します。この意味で、ビジョンを描くことは、忙しい日常の中で忘れてしまったこと、普段は意識的でなかったことを改めて思い出してもらう作業と言えるでしょう。

ワクワクするビジョンを思い起こすヒントとなるような問いを以下に記しておきますので、是非取り組んでみてください。個人で取り組みノートに記入しても良いですし、同僚の先生たちとお互いにインタビューをしながら進めることもお勧めです。

- あなたが先生を目指したきっかけはなんですか？あなたが先生という職業に当初感じていた魅力や、先生を通じて実現したいと思っていたことはなんですか？
- 先生という仕事をされていて、どんな瞬間に喜びややりがいを感じますか？また、達成感を感じ

ますか？どんな時に夢中になっていますか？誰のどんな表情や言葉、動作などが思い出されますか？過去の実際の体験をゆっくりと思い出しながら、できるだけ具体的に考えてみましょう。

- 自分の時間やお金、情熱など様々な資源をどんなことに多く使っていますか？（例えば、生徒と授業後に雑談している時間がとても多い、など）



例えば、過去のワークショップを通じて先生たちから挙がってきたビジョンには下記のようなものがあります。

- ✓ 先生と生徒が深い信頼関係で結ばれること
- ✓ 徹底的に生徒と同じ目線に立つこと
- ✓ 豊かな人間性を実現すること
- ✓ 生徒に目標や夢を与えること
- ✓ 生徒の心の中にあるものを引き出すこと
- ✓ 成功することの楽しさを知ってもらうこと
- ✓ 生徒が自分自身のことを好きと感じられること
- ✓ 先生が生徒と共に成長すること

ポイントは、「ビジョンが何か」よりも、「ビジョンが自分に何を為すか」です。ビジョンを思い起こした時、ビジョンの実現のために動こうとする時に、自分にワクワクや情熱、パワーなど行動の原動力を与えてくれるかを重要視してみてください。

また、ビジョンについても自分のメンタル・モデルが関わっていることがあります。自分のメンタル・モデルに気づくことで、異なるビジョンが見えてきたり、ビジョンが先鋭化してきたりすることもあります。「今の自分のビジョンにはどんな前提、メンタル・モデルがあるだろうか？」と是非自問してみてください。

終わりに

ワークショップを実践する中で上手くいかない、失敗だと感じることもあるでしょう。そのような場合でも、先生が自分のメンタル・モデルに意識的になり、しっかりと生徒に心を開いていること、また、自分が心から望むビジョンを描き真剣に生徒と向き合うことを続けることが、何よりも大切なことだと思います。なぜなら、ワークショップで何をやったか、上手くいったのかということ以上に、先生方の教育に対する姿勢や在り方が、メッセージとして生徒に強く届いていくと思うからです。

「自分が変わると、相手も自然と変わるということ」、また、「自分が本気な時、相手や周りも動いてくれること」を私自身も体験的に感じてきました。ワークショップの実践は、授業時間のほんの一部、例えば5分からでも取り組んでいくことが可能です。ご自身がワクワクするような教育の実現に向けて、是非小さなことからチャレンジし、変化を共に創っていきましょう！

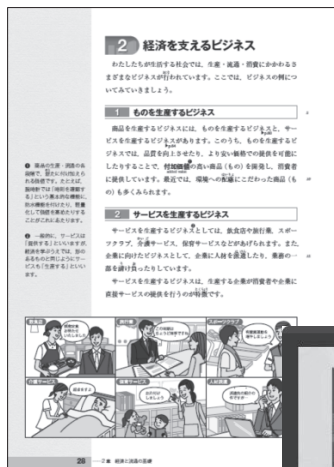
＜先生がワークショップを学び、
実践する場を開催中＞
詳細は⇒ [https://mj23masa10.sakura.
ne.jp/active2016/](https://mj23masa10.sakura.ne.jp/active2016/)



映像とワークで授業をサポート

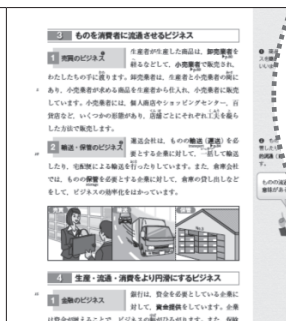


NHK 高校講座 ビジネス基礎 (※簿記)



ビジネス基礎教科書

教科書だけではイメージしにくい、さまざまなビジネスの例を映像で確認。



映像で確認したことをワークシートでまとめられますので、知識の整理ができます。

年 級 名 前

ビジネス基礎 映像DVDワークシート 第1回「経済の仕組みとビジネス」

【1】次の文の（ ）に適切な用語を記入してみよう。

(1) 生産・流通・消費の一端をつなぐを（ ）という。
(2) ビジネスとは、生産→流通→消費という経済のしくみのなかで、（ ）の獲得を目的として企業が行う事業活動である。
(3) 商品を生産するために必要な土地・資本・労働力のことを（ ）という。

【2】商品にはある「もの」だけでなく、形のない「サービス」も含まれます。ものやサービスに関するビジネスについて、次の(1)～(4)の設問に取り組んでみよう。

(1) ものを生産するビジネスの例として、番組の中では製菓家や職人の職、食材などが紹介されましたが、そのほかにもどのようなものがあるか、あなたが知っている例を挙げてみよう。

(2) サービスを生産するビジネスの例として、番組の中では美容院が紹介されましたが、そのほかにもどのようなものがあるか、あなたが知っている例を挙げてみよう。

(3) ものを消費者に流通させるビジネスの例として、番組の中ではコンビニエンスストアが紹介されましたが、そのほかにもどのようなものがあるか、あなたが知っている例を挙げてみよう。

(4) 生産・流通・消費をより円滑にするビジネスの例として、番組の中では銀行などが紹介されましたが、そのほかにもどのようなものがあるか、あなたが知っている例を挙げてみよう。

【3】ある選択問題を選ぶと他の選択問題はあきらめなければならない状態をトレード・オフといいます。番組の中では、その例として高校卒業後にひとりで働くか、実家暮らしをするかが紹介されていました。似たような状況の中で「トレード・オフ」の状況になる例を挙げてみよう。

生徒用ワークシート

授業の導入やまとめにご利用いただける映像教材です。学習内容の整理や具体的なイメージができ、より理解が深まります。生徒用ワークシートは弊社 Web ページに用意しています。

指導資料

NHK 高校講座 ビジネス基礎 DVD 2 枚セット 定価 34,560 円 (本体 32,000 円 + 税)

企画・制作：NHK エデュケーショナル 発行：NHK エンタープライズ 販売：実教出版株式会社 ©2017 NHK

※ビジネス基礎と同様にご利用いただける「簿記 DVD 2 枚セット」を 2018 年 3 月に発売予定です。