

・梅雨はまだ続いています、少しずつ暑くなる日々が夏の訪れを感じさせてくれます。



今回は、感染対策の総合専門誌「INFECTION CONTROL」7月号に向後千春(こうご・ちはる)先生の教え方のワンポイントレッスンが掲載されていたので紹介したいと思います。

先生は、早稲田大学人間科学学院 教授で医療従事者向けの研修講師として各地で活躍中です。

教えることは社会をうまく回し、 人類を進歩させるエンジンである



#01、基本の考え方“教える側”が歩み寄る

●指導がうまくいかず疲れています。(先輩)

○無理もありません。教えること・学ぶことは誰もが日常で行うことですが、多くの人が「教え方」を学んだことはありません。

○効果的な教育・研修のために「教え方」のコツを知ることが大切です。

これを「**インストラクションデザイン**(教え方のデザインと)」といいます。

●“教え方”の基本は何ですか？(先輩)

○どんなに後輩に問題があると思っても、指導がうまくいかないときは、“教える側”の問題と考えて、自分の教え方に効果があったかどうか、つねに**評価し、改善していく**姿勢が基本です。

●「自分はよく教えているのに、後輩の覚えが悪いせいだ」という考えを改めよということですね。(先輩)

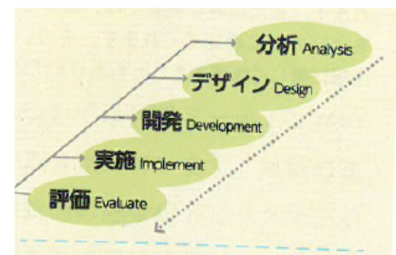
○そうまずは、“**教える側**”が**歩み寄る**姿勢が、教えるときの大前提です。

インストラクションデザインとは

・教えることをどのようにして効果的・効率的。魅力的にするかの手法とモデルです。

・多く指導者は「自分が先輩に教えてもらったこと」に基づいて指導しますが、教える側が「教えたつもり」になっているだけのことが多いです。理論に基づいた“教え方”を取り入れてみましょう。

教え方は「ADDIEモデル」のサイクルで、つねに改善していきます。



#02、スキル①:スモールステップの原則

●具体的に教えてください。(先輩)

○教えることは、3つの技能に分類できます。

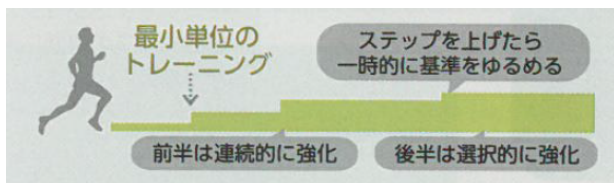
運動技能、認知技能、態度技能

それぞれに適した教え方の理論があります。

●介助とか、看護技術を教えるのは「運動技能」ですね(先輩)

○「運動機能」を教えるとき、3つの原則があります。「人がやる気になる・夢中になる」基本スキルです。

○ひとつ目は「スモールステップの原則」



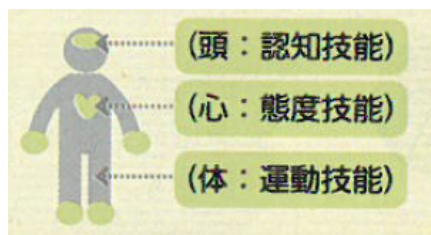
単純でやさしい課題からはじめて、少しずつハードルを上げていく方法です。

●いわゆる「成功体験」が大切ってやつでうすね。(先輩)

○いきなりハードルを高くすると、すぐ「心が折れた」なんて言い出す人もいますから、(心って折れるものじゃないと思いますけどね)

●いますね(先輩)

この教育目標の3分類はブルームという米国の教授が1950年代に提唱したもので、医療・看護の教育場面でも多く取り入れられています。



・運動技能・認知技能・態度技能の3つを上手に組み合わせることが効果的です。看護技術(運動技能)だけに集中せず、なぜそうするのかのような根拠や知識(認知技能)や患者にいい看護をしたという気持ちを育てること(態度技能)を上手に織り交ぜると、教えられる側の理解が深まります。

今回は運動技能のみ説明しますが、認知技能・態度技能についても関心のある方は、拙著「いちばんやさしい教える技術(長岡書店)」を読むといいかもしれません。

・運動技能習得に必要なのは「成功体験」の積み重ねです。

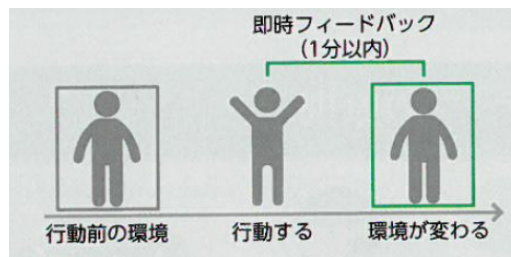
はじめは決して失敗させてはいけません。

いきなり難しいことを軽堅させては萎縮してしまうだけです。

はじめてスキーに行ったときに、いきなり上級コースを滑らせるのはだめです。たとえ自分がそうやって指導されてそれがうまくいったのだとしてもです。難しいことや失敗は、ある程度自信がついてから経験しましょう。

#03、スキル②:即時フィードバックの原則

○ふたつめは「即時フィードバックの原則」



運動技能を教えるときは、相手をよく観察して、「できていたか」「できていないか」の正誤を“すぐに”返しましょう。

○「できていない」ことは指摘するのに、できていたときに「できていた」事実を伝えない指導者がけっこういます。

●たしかに、本当にだめなとき以外は、黙って見ている人が多いかも…(先輩)



○即時フィードバックにより、適切な行動を持続し、不適切な行動を修正できます。

逆にそうしないと相手に自信が持てません。

教えるときはよく相手を観察して、あなた自身のフィードバック方法を直しましょう。

即時フィードバックでは「ほめる」必要はありません。「できていた」「できていなかった」の事実を伝えるだけです。

・「すぐに」伝えることが重要です。「1日の終わりに」とか「1週間に1回」とためてからフィードバックする人がいますが、それは相手が忘れてしまっているから効果がありません。その行動してから1分以内にフィードバックをしましょう。

即時フィードバックはゲーミフィケーション(ゲームのように楽しませる工夫)の手段のひとつです。反応がすぐくると飽きさせず、相手を惹きつけ続けることができます。最近ではゲーミフィケーションの考え方が、教育やビジネスの場面に取り入れられることが増えています。

今回は一部を紹介しました。続きを知りたい場合は、購入してみたいかがですか。