



令和元年7月5日

No. 18

文責 校長 飯久保一男

## 聞く子は育つ

あるミニバスケットボールチームで入団希望の子が来たときの話です。

千葉に中■MBCというミニバスのチームがあります。監督はとても有名な指導者です。バスケ指導のDVDも出している方です。このチームはクラブチームですので、いろんな地区から選手が集まります。指導者も有名で成績も毎年残しているということで、入団希望者も多いそうです。そのチームに入団希望の子が来たときにどう対応をするかを聞いたことがあります。入団希望の子が来ると、その日は練習をさせないで、見学することを指示するそうです。そして、練習の間、集中して練習を見ることができた子は「次からおいで」と仮入団をOKするそうです。途中、おしゃべりをしたり、よそ見をしたり、あくびをしたり…などという子は「他にもいろんなチームがあるからそっちに入ってね」と入団を断るそうです。運動能力を見て決めるのではなく、練習を集中して見聞きできるかどうかで入団を決めると監督は言っていました。監督いわく「集中してものごとができる子、話が聞ける子は、必ず伸びる」とのことでした。

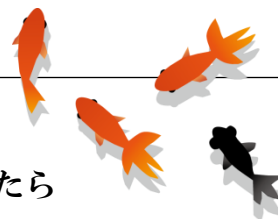
そこで、今号は「聞く」とはどういうことを考えてみます。

**聞くことは主に頭脳の仕事だ。耳ではない。**

**もし、頭脳が聞くという活動に積極的に参加していなかったら**

**それは「聞く」ではなく、「聞こえる」と表現すべきだ。**

モーティマー・アドラー（アメリカ・哲学者）



この言葉は、聞くための脳の働きを説いています。脳が活発に働いて聞かないと「聞く」ことにはならない、それは「聞こえる」と表現すべきだとアドラーは言います。アドラーに言わせれば、トンチンカンな答えが返ってきたときに、よく「どんな耳をしてんだ？」と尋ねるときがありますが、実は「ノーミソ働いているのか？」と尋ねるのが正解ということです。実際、子どもたちに「%○&#△¥…いいですか？」と尋ねると、理解をしていないのに反射的に「はい」と返事をする場合があります。「聞いていた」のではなく、脳が働かずに「聞こえていた」といういい例です。…私も妻から言われたことに生返事をしていて後で×××なことがよくあります。

前号で紹介したカナヅチだった子が1年後に水泳記録会で優勝した例のように、運動を指導する中で、最終的に伸びていく子は、運動能力の高い子ではないことがあります。結局は、脳がよく働くかどうかで違いが生まれてくるのです。理解して動くこと、つまり、カシコク聞ける子が伸びていくのです。

では、聞くための態度はどうしたらいいのでしょうか？話を聞いて、一発で納得したり、視野が開けたりすることもあります。そのための基本となる聞き方を紹介します。

### その1 自分が初心者であると思って聞く＝初めて聞くつもりで聞く。

これも前号で書かせてもらいましたが、1年生に、算数を教えるとき「ぼくは100まで数えられるよ」「私はたし算ができるよ」「ぼくは九九だって言えるよ」など、授業で学習する前に知っていることを自慢する子がいます。周りは羨望のまなざしで見ることがありますが、そんなものは学習を始めて少し経つとなんら変わらなくなります。返って、分かっているつもりで素直に聞けないので、自分勝手ないい加減なやり方を身につけてしまい、修正に時間や手間がかかることも多いのです。



…以前に受け持った子の話です。中学校の英語の成績が1年生のときは最高レベルだったのに、2年になると苦手科目になり、3年生になるころには全然分からなくなったという子の話です。この子は、小学校のときに英語の塾に通い、中学校でやるべき内容を教わっていました。中学に入って英語の授業が始まり、1年生の1学期レベルのことはもう塾でやってあったので、あえて勉強しなくても余裕でできていました。そこで勘違いし、自分は英語が得意だと思いこんでしまったのです。そうすると授業をなめてしまい、「聞く」態度も変わり、いつの間にか塾にも行かなくなり、結局、英語の授業について行けなくなったということです。小学生のときから塾で英語を勉強し始めたために、「聞く」ことをなめてしまい、それが故に返って分からなくなってしまったというのです。

「自分はそんなことは知っている」「私はもうできる」などと思って話を「聞く」と、指導されてもその内容が入ってきません。たとえ知っていること、できることであったとしても「自分はまだまだ未熟だから（下手だから）話は聞き逃さないようにしよう。」という心構えがあると、指導された内容が入ります。

**未熟である、下手であることの自覚が聞く態度につながります。**

## その2 疑問・質問を整理して聞く。

「絵のかき方を教えてください。」「リコーダーを教えてください。」と質問されても漠然としていて答えられません。「もっと立体的にかきたいのですが、私の絵のどこがおかしいと思いますか?」「リコーダーの高い音の親指の使い方を教えてください」と質問されると指導ができます。

**疑問に対して、質問できるピンポイントな何かを整理して聞くことが必要です。**

## その3 肯定的に前向きに聞く。

私たち教員は人前で話す商売ですので、話す対象の人々が

- ・聞いていない
- ・聞いている
- ・聞いて理解している

などは、すぐに分かります。話していて気持ちいいのは、こちらの話にうなずいてくれたり、返事をしてくれたりするような聞き方です。声に出さないまでも「ああ、そうか」とか「なるほど」とか「へえ～」といった表情やしぐさで聞いてくれていると話にも熱が入っていきます。話している人が気持ちいいと、そうでない場合よりも、その人からたくさんの情報をもらえることにつながります。ところが、私語をされたり、あくびをされたり、よそ見をされたりでは、話す方も、もういいから早く終わらせてしまえ、となります。つまり、いい情報をもらえるかもしれないのに、自分からそれは要らないという聞き方をしてしまい、損をするのです。

**カシコク聞くためには、相手の話を肯定的に前向きに聞くことが大切です。**

## その4 反発しない。無表情にならない。言い訳をしない。

その3の裏返しになりますが、「はあ?」というような態度、聞いているのか聞いていないのかわからないような表情では話す方がイヤになります。怒りすらわくこともあります。また、こちらから質問すると、ああだこうだと言いついで出てきたり、返事もなかったりするのでは「もういいや」となっていくます。人から教わる態度はどうあるべきか考えるべきです。年上の人には人生において先輩です。

**謙虚な姿勢は人と付き合う上でとても大切な要素です。**

あらゆる人間関係に役だつ提案を、一つあげてくれと言われたら、私は真っ先に「いい聞き手になること」と答えるだろう。

リチャード・カールソン（アメリカ・心理学者）

「寝る子は育つ」とも言われますが、寝坊する子は起こしてください。

イー Kubo（日本・小学校長）