〈授業・研究・活動報告〉

学生の心に火をつける授業
ー心理学における実践報告ー

具志堅　伸　隆
人間科学部　人間社会学科　心理臨床コース
e-mail:gushiken@toua-u.ac.jp

本論文は，2007（平成19）年度東亜大学準優秀授業賞を受賞した授業，心理学Ⅰ（人間関係の心理学）についての授業実践報告である。筆者が初学者向けの授業で常に目指しているのは，分かりやすく・面白い内容とし，学生の意欲を高めることである。そのために行っている工夫は，１．授業で扱うトピックを少数に絞り込むこと，２．学生の興味に応じたトピックを提供すること，３．分かりやすさを優先すること，４．視覚的資料・映像資料を使用すること，５．パワーポイントを使用すること，６．実体験の機会を設けること，の６点である。このうち，初学者の授業においてとりわけ重要となるのは，ポイント１とポイント２である。初学者には，心理学の内容を網羅的に伝えるよりも，学生が興味・関心を抱きやすいトピックを重点的に，丁寧に教え，心理学の面白さを味わわせ，もっと学びたいという意欲を引き起こすことが重要だと考えられる。このような授業スタイルは，大衆化する大学での教育において，今後ますます重要性を増すことが予想される。

１．はじめに

この度，私が担当する「心理学Ⅰ」の授業に対して，東亜大学授業評価委員会より，準優秀授業賞をお贈りいただきました。学内で初めて行われた授業表彰であるとのことで，大変光栄に思っております。私が初めて大学の教壇に立ったのは今から７年前の2001年，大学院の博士課程に在籍していたときのことでした。以来，様々な大学で心理学に関わる授業を担当し，2006年から本学の教育にたずさわっております。この機会に，７年間の活動を振り返り，実践報告としてまとめることにいたします。

２．私の教育原体験

２．１．　予備校講師に学んだ「学生の視点」を意識した授業

私が人にものを教える方法について意識し始めた原点は，大学入試の時代にあると言えます。私はいわゆる，「団塊ジュニア」の世代に当たる人間です。大学入試を迎えた頃，受験競争は今よりはるかに厳しく，それに応える受験産業が最盛期を迎えていました。その主役を担っていたのは駿台や河合塾，代々木ゼミナールといった予備校の講師であったと思います。特に，教室から人があふれかえるほどの受講生を集め，多くの参考書や問題集を執筆する人気講師の存在感は格別でした。受験生だった私も，ワラにもすがりたい気持ちで，色々な授業を聞きに行ったり，書物を検討したりしたものです。講師によって，授業の方法はさまざまでしたが，とにかく「分かりやすく・面白い」授業を行っていること，学生の注意や関心を引きつける力が非常に強い内容であることは，どの先生にも共通して言える特徴でした。そのような先生は，単に試験問題の解法を熟知しているだけではなく，初学者が問題をどのようにしてとらえ，どのような点を難しいと感じ，どのようにして知識を構築し，どのようにして理解にたどりつくのか，といった心理的なプロセスを把握したうえで，それを踏まえて，学生の視点を常に意識しながら授業を行っていたように思います。そして，そういった授業では，頭を使ってシステマティックにものごとを考える醍醐味を体感することができ，勉強を面白く思えるようになるだけでなく，知的な好奇心に火がつき，「大学で学びたい」という意欲までもが高まりました。その時の経験が，私の教育活動における基本的な態度を

形成したと言ってよいと思います。

2．2．　始めての教員経験

とは言うものの，進学した大学では教職課程で学ぶ機会はありませんでした。そして，心理学の専門学術の世界に入りきり，大学院へ進んで，ひたすら学術世界の言葉で，学術世界の人々を相手にやりとりする期間を長く経験するうちに，大学入試で培った教育態度は風化してゆきました。そして，とある女子短期大学の教壇に，初めて非常勤講師として立つ機会が訪れたのです。担当したのは「人間関係論」という科目でした。人と人との関わりにおいて生じる様々な心理的問題について論じることになります。心理学は，一般的に若者が興味をもちやすい学問だと言われています。書店には「○○の心理学」といった書籍や，雑誌の特集号がよく並んでいますし，インターネット上でも心理学に関する話題を頻繁に目にします。特に，人間関係のなかで生じる心理は，誰しもが実際に経験して，何らかの形で考えてきたはずのことですから，とくに心理学を専攻する学生でなくとも（担当したのは秘書情報コースの学生でした），馴染みやすい内容であるはずです。

そのような甘い考えで，「まぁ，楽勝であろう」とたかをくくって教壇に立った私でしたが，ほどなく，凍り付くような現実に直面することになります。ノートをとらない学生たち，とても興味・関心をもっているとは思えない，目，目，目，そして頻発する居眠り。板書の字を大きくしてはどうか，内容を整理して図解してみてはどうか，随所にクイズをはさんでみてはどうか，などなど，私は状況を改善するべく，様々な工夫を試みましたが，どれも目立った効果をあげるにはいたりませんでした。むしろ，授業のやり方をコロコロ変える姿を見て，彼女らは私の非力さ，自信のなさを感じ取ったに違いありません。事態はさらに悪化していったのでした。

3．授業改善への取り組み

そのようなみじめな経験をして，私は大学入試時代に受講した，予備校の先生たちの見事な授業と，そこで私が経験した胸の躍るような感情を思い起こさずにはいられませんでした。そして，心理学という学問の魅力の上であぐらをかくのではなく，「どうすれば，分かりやすく・面白い授業にすることができるのか？」「学生の注意や関心，積極的な意欲を引き出すにはどうすればいいのか？」を，ようやく真剣に考え始めたのです。そうすると，彼女たちを居眠りさせてしまった理由がわかってきました。私の行った授業は，人間関係論の一般的なテキストをそのまま使用したオーソドックスなものでした。大学で使用するテキストの多くは，研究者の立場で書かれているという限界をもっているのではないでしょうか。そこに示されているのは，研究者がその学問分野をどういう形でとらえ，理解しているかの結果であることがほとんどです。しかし，説明がいかに論理的であり，研究者の目から見て納得できるものあっても，それが学生にそのまま有効であるとは限りません。テキストにそのまま沿った私の授業には，学生の視点が欠けていたのです。心理学を学んでいる身でありながら，「初学者が問題をどのようにしてとらえ，どのような点を難しいと感じ，どのようにして知識を構築し，どのようにして理解にたどりつくのか，といった心理的なプロセス」をまったく把握できていなかったということです。ここから，授業内容にさまざまな検討を行い，改善を加える日々が始まったのでした。そのポイントは以下の６点に集約することができます。

3．1．　授業で扱うトピックを絞り込む

テキストに記載された内容は，学問領域で重要な事柄を言わば「百科事典的」に取りあげています。教える側も，それについて理解していますので，つい「あれもこれも伝えたい」という欲求にかられて，１回の授業に多くの事項を盛り込んでしまいがちです。例えば，ある初学者向けテキストの一節を見てみると，次のような項目が並んでいます。

表１．あるテキストの一節を示す目次

○章○節：乳幼児期の人間関係
－皮膚接触の重要性
－ボウルビイの愛着理論
－ブラゼルトンの母子相互作用の研究
－ストレンジ・シチュエーション

どれも非常に重要なトピックばかりですが，半期の授業で全章を終えようとすると，１つのトピックに当てられる時間は５～10分ぐらいが限度です。教科書の記述に沿って１つ１つ解説し，板書にまとめ，若干の補足事項を取りあげれば，すぐにオーバーしてしまいます。このようにして，あれもこれも伝えようとすると，学生はインプットのしすぎで消化不良を起こし，パンクしてしまいます。授業成功の最も重要な要件は，教える側の論理面だけでなく，学ぶ側の心理面に十分配慮し，両者を調和させることにあります。初学者と同じ視点に立ち，その許容範囲に合わせ，思い切ってポイントを絞り込む工夫が必要だと考えられます。

３．２．　学生の興味に応じたトピックを提供する

トピックを絞り込むにあたって，私は「学生の興味・関心に応える」という方針を徹底して貫くことにしました。二十歳前後の若者にとって，最も切実で関心のある人間関係上の問題とは何なのか，いろいろと考えました。若者向けの雑誌に目を通したり，学生の声を直接集めたりしました。その結果出てきたのは，「学生が日常接している身近な人々との親密なつながりを育むこと」という，ごくごく自然な答えです。この素朴な問題こそが切実で重要な関心事なのです。友人との良好な関係を築くこと，寂しさを癒すこと，彼氏や彼女，親との親密な関係を大切にすること…，心理学上の理論や，公式，概念，人名は，そういった素朴で切実な要求と結びつけられることによって初めて本当の意味で，学生の興味・関心の対象となるのだと言えるでしょう。そこで私は，様々なテキスト，学術書等々を検討し，内容を上記の方針に沿ってふるいにかけ，できうる限り一貫性のあるテーマ，ストーリーとなるよう，整理や統合を試みました。そうして，様々な試行錯誤の末，最終的に以下の４つのテーマが残りました。

現在では，この中でも特に，１と２に重点を置き，全体の３分の２（９回分）の授業をこれらに当てています。百科事典的な授業と比較すると，かなり偏ったメニューですが，これが学生の興味・関心と対応した比率なのだと言えるかもしれません。

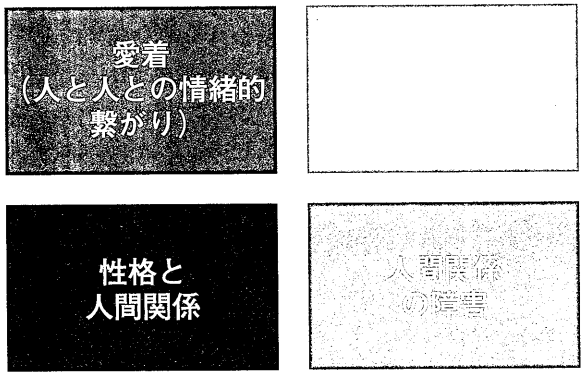


図１．人間関係論の４つのテーマ

３．３．　分かりやすさを優先する

内容を大幅に絞り込んだ代わりに，残った４つのテーマについては，十分に理解させるよう，特に注意しています。当初は，学問としての威厳を保とうと，立派な言葉を使ったはいいものの，結局，伝わらなかったという苦い経験を多くしました。そこで，「難しい言葉をわかりやすく，専門用語を一般用語に」を原則にして，できうる限り平易な説明となるようにしました。抽象的な内容は具体的な事柄と結びつけるようにします。例えば，心理学でよく用いられる「表象（representation）」という言葉があります。心理学辞典を見ると「対象に関して心理学的過程を経て抽出された情報を長期記憶に保持するための心的形式の総称」（須藤，1999）と説明されていますが，これが初学者に伝わるとは思えません。そこで，表象を思い切って「イメージ」という言葉に言い換えます。厳密さは失われるかもしれませんが，分かりやすさのほうを優先します。このように一般用語を用いることによって「表象モデル」といった難解な概念を「自分は必要とされてるのか？他者は自分によくしてくれるのか？といったことについてのイメージ」と分かりやすく表現することができます。

３．４．　視覚的資料・映像資料の使用

言葉からイメージを膨らませるだけでなく，視覚や映像の形で，直接にそれを目にすることも非常に有効です。

「ハーロウらはアカゲザルを被験体とした一連の実験を行った。生後まもなくの子猿を母猿から引き離し，金網でできた母猿人形とそこに

タオルを巻いた母猿人形の二つがある檻で飼育した。母猿人形の胸には哺乳瓶が仕込んであり，子猿はそこからミルクを飲むことができた。哺乳瓶の有無にかかわらず，子猿はほとんどの時間をタオルを巻いた肌触りがよく抱きつきやすい母猿人形のそばで過ごしていた。愛着は食物への欲求とは無関係であり，母親に抱きついて過ごすこと自体への欲求があるのである」（山岡，2006）

例えば，上記の記述は心理学で有名な「代理母親実験」についての記述です。研究者の視点で読めば，明快で誰にも理解できる内容ですが，学生にとってはイメージしにくいことでしょう。そこで，私の授業では，ハーロウの実験を紹介した当時のニュース映像を見せるようにしています。3分ほどの短いビデオですが，効果は絶大です。授業後の感想文では，次のようなコメントが必ず返ってきます。

- 子ザルの実験の映像はかわいそうだと思ったけど，反応がとても分かりやすかった。布製と金網製では，くっつく時間が明らかに違っていたのが非常に印象的だった。
- サルの実験はとても衝撃的でした。自分だったら金網の代理母のほうに行ってしまいそうです。
- 授業中の映像資料は，非常にその内容をわかりやすくし，興味を抱かせてくれる。とてもよいと思う。
- 恐怖体験をして，即座に脇目もふらず，一目散に布製母親に飛びついた子ザルの様子を見て，なるほどなと思いました。

「かわいそう」「印象的」「衝撃的」という感情的な表現や，「一目散」という感覚的な言葉が出てくる点が重要です。言葉の説明によって内容を頭で理解させただけでは，感情や豊かなイメージを喚起させるところまで持っていくのは困難です。必死に布の母親にしがみつくけなげな子ザルの映像を見ることではじめて引き出すことができる反応です。

3．5．　パワーポイントの使用

授業の教材としてパワーポイントを使用することについては賛否両論があるようです。私も黒板を使用した情報伝達が融通性に富み，有効であることは実感していますが，写真や図表などの視覚に訴える資料を提示したり，情報を色分けして直感的に理解させるのにはパワーポイントのスライドが圧倒的に有利です。スライドの入れ替えや更新が容易で，内容を吟味し易くなります。スライドは配付資料として学生に配布し，適宜，穴埋めをさせたり，下線を引かせたりして重要点への注意を促します。上で示した「代理母親実験」についてのスライドを図2に示します。

3．6．　実体験の機会を設ける

心理学は「『心』という目に見えない営みを，なんとか見ようとする努力」であると言えます。様々な心理テスト（尺度）は，そのための有用なツールです。新たな心理的概念について説明する際，私はできうる限り，心理テストを実際に体験させ，その結果を学生自身に集計させ，数量やグラフの形で具体的に示すことによって，自分の心の有り様を「目で見て」理解できるようにしています。このような実体験は，授業内容の理解を促進するのに有効であるばかりでなく，学生に「授業に参加している」という感覚を持たせ，能動的な受講態度を引き出すうえでも効果があるようです。次に示すのは，愛着の授業で実施した尺度に対する学生の反応です。

- 自分がどんな型か，想像していた通り，○○型になった!!自分のことを改めて知れた感じがしておもしろかった!!人間の心理っておもしろいなと思った!!
- 今日，授業の中で行ったテストはすごく自分に当てはまりました。私は○○型だったのですが，全くその通りでした。自分は相手が好きだと距離をおくことができなくなるので，この型の人は，どのようにすれば人間関係をうまく築くことができるのかを教えて欲しいと思いました。

愛着の形成に関する考え方

〔 昔 〕

一次的欲求

栄養を求める欲求

↓

二次的欲求

人との関係を求める欲求

〔 現在 〕

一次的欲求

栄養を求める欲求

人との関係を求める欲求

1

ハーロウ(Harlow, 1958)の代理母親実験

なぜ子ザルは母ザルに愛着を示すのだろうか？

他の動物の行動を参考にする

2

(1)生後間もないうちに子ザルを母ザルから分離

↓

(2)代理母と一緒にする

代理母(A)

- 針金製(本物に似てない)
- ミルクの吸引口が付いてる

栄養を求める欲求を満たす

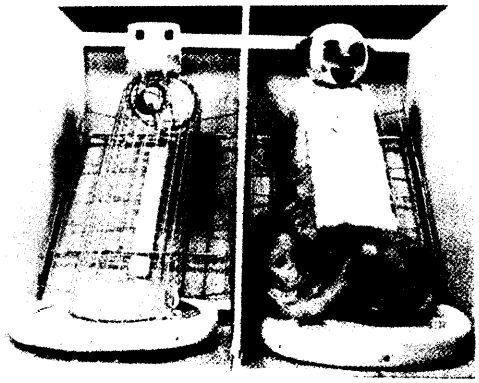
代理母(B)

- 毛布製(本物に似てる)
- ミルクは飲めない

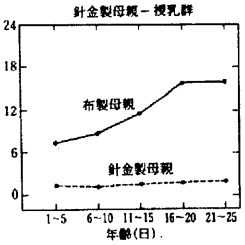
関係を求める欲求を満たす

3

A:針金製母親と布製母親 Harlow & Meaney, 1958



- 結果
  - (1)ミルクを飲みに行くとき以外、子ザルは毛布製の母親にしがみついて過ごした。
  - (2)特に恐怖を感じるような場面では、毛布製の母親にしがみついた(安全基地)。



5

つまり…

栄養を満たすためにしがみついているのではない。接触による慰めや安心感を求めている。

↓

ハーロウの結論

人間の場合も、人と親密な関係を持ちたいという欲求を生得的に備えているのであろう

6

図２．「代理母親実験」に関するスライド資料

4．まとめ

このような改善を積み重ねるにつれ，学生の態度は目に見えて好転したのでした。以後，さまざまな大学で，その経験を応用していくことになります。今回，東亜大学で授業賞を頂戴した授業「心理学Ⅰ」は，サブタイトルを「人間関係の心理学」としており，上記で紹介した「人間関係論」をそのまま踏襲する内容となっています。

改めて整理してみると，6つのポイントのうち，ポイント3からポイント6は，特色というほどではなく，多くの先生が何らかの形で実践しておられることだと思います。しかし，ポイント1とポイント2は，比較的珍しい取り組みなのではないでしょうか。私が担当する授業でも，全てにおいて，これらを行っているわけではありません。「社会調査概論」や「調査・計画実施法」など，習得しなければならない一般的内容が定まっている場合には，学生の興味ばかりを優先したり，それによってトピックを絞り込んだりすることはできません。しかし，「人間関係論」や「心理学Ⅰ」のように初学者向けの導入的授業では，やはり興味に応じた絞り込みが必要であろうと，私は考えています。その理由と意図について，もう少し詳しく述べておきます。

4．1．選択と集中（心理学名所ツアー）の意図とは？

初学者向けの授業において，重要なトピックを網羅的に取りあげることは，例えて言えば，日本へやって来る外国人観光客に，日本各地の伝統的文化や風物，観光名所を広々としたパノラマとして示すことに例えられるかもしれません。すでに日本をよく知っている我々日本人の眼で見れば，それは明快で魅力的な眺望かもしれません。外国人にも，「日本とはこんなところなのか」という大まかなイメージを得てもらうことはできるでしょう。しかし，彼（女）らを満足させ，「日本の魅力」を強く印象づけることができるとは限らないのではないかと思います。来訪者を本当に満足させるには，高台に上ってパノラマを見せるのではなく，外国人が「日本で行ってみたいと思うところ」を実際に案内するほうが有効なのではないでしょうか。例えば京都の街を散策し，様々な神社・仏閣を拝観し，茶の湯を体験し，和菓子を味わい，嵐山の美しい紅葉を愛でてもらうことでしょう。日本文化全体を知るまでには至らないかもしれません。しかし，まずは外国人がイメージする日本の代表的文化を満喫してもらうことによって，日本の文化，日本という国そのものに対する興味・関心を深め，日本についてより積極的に，広く・深く知りたいという欲求を生み出すことができるのではないでしょうか。

私が人間関係の心理学で目指したのは，このような効果を狙った「心理学名所ツアー」だと言えます。いろいろなトピックを網羅的に示すのではなく，まずは大学生が心理学に最も期待するトピックを選択的・集中的に学ばせ，様々なメディアや体験を通して存分に味わい，満足してもらうことで，「もっと学びたい」という意欲を生みだし，他の心理学の授業に参加したり，書物をひもとくという次のステップへと自発的・能動的に踏み出してくることを促す機会だととらえています。

では，その目標は達成されたと言えるのでしょうか？学生一人一人に追跡インタビューを行うことはできませんが，授業最終回の感想文を見る限りでは，何らかの変化が期待できそうです。

- 毎回とても興味深い内容でした。この授業を通して，心理学に興味がでてきました。私は今まで英語しか夢中になれるものがなかったので，「心理学」に出会えてよかったです。
- この授業は本当に面白かった。自分を見直す機会がとても多く，自分を客観的に見つめることができるようになった。これを活かして理想の自分に近づいていきたい。
- 今まで単純に不思議だなと思うだけで終わっていた人間の心について，より理解が深まり，もっと勉強してみたいなというやる気が出てきました。
- 先生の授業は興味深いものばかりで本当に面白かったです。心理学って，もっとかたくて触れにくいものだとばかり思っていましたが，そうではなかったんですね。これからも心理学について学んでいきたいと思います。
- この授業は凄く面白く，興味深かったし，何より，学んだことを即座に自分に還元できる，

素敵な授業で，毎週楽しみでした。

- あぁ…，この授業も遂に最終回ですね。この授業で習ったことは，本当にすべて自分の役に立つことが多くて，将来にも役立つと思います。このレジュメは捨てずにずっと保存しておこうと思います。
- 今年の9月から交換留学することになっていて，向こうでどんな授業を取るか迷っていたのですが，この授業で興味をもったので，心理学のコースを受けてみようと思います。楽しく，ためになりました。
- この授業は毎回「へぇ…」と素直に思えることが多く，刺激に満ちていて，とても勉強になりました。またプリントを見返しては物思いに耽ってみようかと思います。
- 心理学は関心と驚きの連続で，あっという間に半年が過ぎました。本当にこの授業は影響力が大きく，ときには自分がほんとうにへこむぐらい自分のことについて考えさせられました。普段の生活の何かが確実に良いほうに変われたのは間違いないと思います。

4．2．　最後に

今回，授業報告をはじめて文章にまとめるにあたり，大学の授業改善に関する書籍をいくつか読んでみました。今さらながら，日本中の大学が大変な危機意識をもって，様々な取り組みを行っていることを知り，襟を正す思いにかられると同時に，自分がこれまで行ってきた授業改善は，少なくともその方向性において間違っていなかったことを確認することができました。例えば，三田（1999）は以下のような主旨の議論を行っています。

- 今の大学は，大衆化している。学生に，どうしても勉強したいという強いモチベーションを求めるのは無理がある。
- 教員の役割は，そのような消費者としての学生の注意を引きつけ，興味をもってもらうことからはじまる。そのためには，「わかりやすく面白い授業」を創造しなければならない。
- 大衆化時代の大学というのは，《知的なディズニーランド》である。学生にコミットし，魅了する，エキサイティングな授業を実践しなければならないのだ。

これはまさに，私が「心理学名所ツアー」で目指してきたことです。実は，これまでずっと，「自分のやっていることは単なる学生への迎合・甘やかしなのではないか？」「予備校での経験を大学の授業に当てはめるのは間違ってはいないか？」という忸怩たる思いを心の片隅で抱き続けてきました。しかし，「心理学名所ツアー」の案内人は，今後の大学に求められる教員像の一つのあり方として，正解なようです。今後はさらに，ツアーを充実・発展させていきたいと思います。

引用文献

三田誠広　1999　大学はどこへ行くのか　安岡高志・滝本喬・三田誠広・香取草之助・生駒俊明（著）授業を変えれば大学は変わる（pp. 193-242）プレジデント社

須藤昇　1999　表象　中島義明・安藤清志・子安増生・坂野雄二・繁桝算男・立花政夫・箱田裕司（編）　心理学辞典（pp.750-751）　有斐閣

山岡重行　2006　愛着の発達　山岡重行（編著）サイコ・ナビ心理学案内（pp. 54-59）　ブレーン出版