

## 合意形成能力を高める学級活動の指導の工夫

### — 交渉学的な手法を取り入れた「学級ステップアップ活動」を通して —

庄原市立東城小学校 長田 ちひろ

#### 研究の要約

本研究は、交渉学的な手法を取り入れた「学級ステップアップ活動」を通して、合意形成能力を高める学級活動の指導の工夫について考察したものである。文献研究から、児童の自発的、自治的な活動である学級活動（１）と教師の意図的、計画的な指導である学級活動（２）を関連させ、交渉学的な手法を取り入れた話し合い活動を展開することは、合意形成能力を高めるのに有効であることが分かった。そこで、学級活動（２）において児童に話し合いで大切にさせたい交渉学的な手法について考えを深めさせ、話し合いに関する個人目標を立てさせた。その上で、学級活動（１）の話し合い活動に臨ませ、集団決定の過程と関連させて評価する「学級ステップアップ活動」を行った。その結果、児童によりよい集団決定ができた実感させることができた。このことから、交渉学的な手法を取り入れた「学級ステップアップ活動」を行うことは、合意形成能力を高めることに有効であるといえる。

**キーワード：合意形成能力 交渉学的な手法 学級ステップアップ活動**

## I 主題設定の理由

中央教育審議会答申（平成20年1月）では、小学校特別活動における改善の具体的事項について、「学級や学校の生活づくりについては、自らよりよい生活を築くために合意形成をする話し合い活動や自分たちでルールをつくって守る活動などを一層重視する。」<sup>1)</sup>と示されている。杉田洋（2009）は、人間のもつ多様な価値観や考え方に触れ、「このような現状を考えれば、今後はさらにこのような違いや多様性を引き出す指導を重視しながらも、それらを認め合い、生かし合いながら折り合いをつけたり、合意形成を図ったりして共に生きていくような、柔軟で力強い人間関係を築けるようにしなければならないということです。」<sup>2)</sup>とし、多様な他者と合意形成を図る力を育てることの必要性を述べている。

所属校の第4学年を対象に行った「友だちの思いを考えて意見を聞き、自分の考えと比べながらよりよい意見を考えていますか。」という設問の肯定的回答の割合は89.4%で、よい話し合い活動ができていると感じている児童が多い。しかし、教師を対象に行った同項目の設問の肯定的回答は50%で、多様な意見を出し合い、よりよい合意点を見いだす話し合いには至っていないことを課題として挙げ、児童との意識にずれが見られた。

そこで、本研究では児童が合意形成能力を高める

ため、交渉学的な手法を取り入れ、学級活動（１）（２）を関連させて評価する「学級ステップアップ活動」を取り入れる。学級活動（２）では、児童に話し合いで大切にさせたい交渉学的な手法について考えを深めさせ、個人目標を立てさせる。児童に、これを意識させながら学級活動（１）の話し合い活動に臨ませる。話し合い後、児童に自己評価・他者評価を行わせ、よりよい集団決定ができたことを実感させる。事後の活動においても、よりよい集団決定ができたことが問題解決となる活動へとつながったことを実感させ、合意形成能力が高まったことを実感させていく。

このように、交渉学的な手法を取り入れ、学級活動（１）（２）を関連させて評価していく一連の活動は、合意形成能力を高めていくことにつながると考え、本主題を設定した。

## II 研究の基本的な考え方

### 1 合意形成能力とは

宮川八岐（2011）は、学級活動（１）における合意形成にかかわって、「学級会は、討論で終始し、どの考えが優位にあるかを決めるのではなく、可能な限り互いの思いや願いを生かし合って合意点を見いだすことが大切である。」<sup>3)</sup>と述べ、自分もよくみんな

なもよいことを決める話し合いを目指すとしている。杉田洋（2013）は、合意形成能力を地域社会などにおいて必ず必要となる力とし、「みんなにとっても、自分にとっても、よい方法などを決められる力」<sup>4)</sup>と述べている。また、学級会の話し合いは、一人でも多くの人が納得したり一人でも多くの人の考えが生かされたりして答えを見付ける時間であるとも述べており、これらのことから本研究における合意形成能力とは、社会において必要とされる、みんなも自分も納得のいくように、よりよい集団決定をすることができる力とする。

## 2 合意形成能力を高める学級活動の指導とは

小学校学習指導要領解説特別活動編（平成20年、以下「解説」とする。）は、学級活動「（1）学級や学校の生活づくり」について、「集団での話し合いを通して、集団の目標を決定し、集団で実践する児童の自発的、自治的な活動を実質としている。」<sup>5)</sup>と示している。宮川（2011）は「学級会の話し合いは、〈自分もよくみんなもよい〉と思えることを、〈折り合いをつけて決める〉ための話し合いである」<sup>6)</sup>と述べ、折り合いをつける話し合いの意義を述べている。折り合いをつける方法として、文部科学省／国立教育政策研究所 教育課程研究センター（平成26年）は、図1のような方法を示し、建設的な話し合いにつながると述べている。

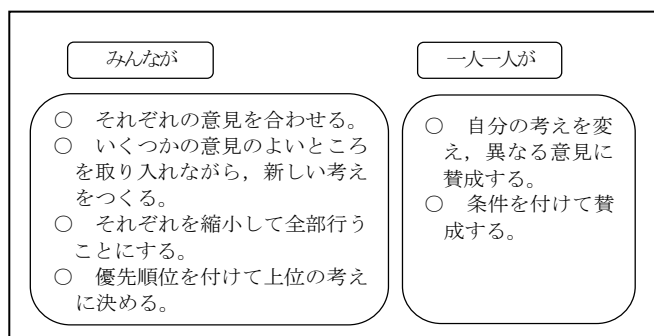


図1 折り合いをつける方法

しかし、杉田（2009）は、方法はあくまでも原則とし、形だけをパターン化すると子供の思いが大切にされない場合も出てくるため、指導には注意が必要であるとしている。そして、話し方の技術や手順などの習得に終わらず、「集団の目標を実現するためには学級の仲間との関係がとても大事だ」<sup>7)</sup>という考え方や感じ方をもたせることが必要であると述べている。橋本定男（1997）は、納得ある合意を目

指す指導法として、異なる意見の折り合いを模索する際には、相手の立場に立ち理解し合うことが大切であり、理解の土台は人間関係であると述べている。また、このことに関わって今西幸蔵（2008）は、学級活動で育てるべき能力として、集団の場で自分のアイディアを出し、他人のアイディアを傾聴することができる能力を挙げ、この中に「交渉する力」も含まれると述べている。

これらのことから、本研究における合意形成能力を高める学級活動の指導とは、話し合いの技術を身に付けさせるだけではなく、交渉を進めていくように、集団の場で一人一人が自分の思いを伝え、互いの思いや願いを傾聴し、理解し合おうとする考え方や感じ方をもたせる指導とする。

## 3 合意形成能力を高める学級活動の工夫 (1) 交渉学的手法を取り入れることについて

合意形成能力を高めるためには、交渉を進めていくように、お互いが理解し合おうとする考え方や感じ方をもたせる指導の必要があるということから、経済界においても注目されている交渉学の考え方を参考にする。田村次朗・隅田浩司（2014）は、交渉学が提唱する方法論は、合意の質をできる限り引き上げるという考え方であると述べている。国際的に知られる経営コンサルタントのウィリアム・ユリー（1995）は、効果的かつ友好裏に賢明な合意をもたらすという交渉について、交渉相手の見解を認めてあげること、自分の考えをはっきり主張すること、そして私たちはお互いに満足する形で必ず折り合いをつけることができると強く確信することが大切であると述べている。交渉学を提唱しているロジャー・フィッシャーとユリー（1990）は、「交渉を効果的に進めるために必要なことは、両当事者が相手を、双方に有利で公正な解決策を見出すべく、懸命に努力しているパートナーだと考えることである。」<sup>8)</sup>と述べている。フィッシャーとユリーは、これらの考え方を、原則立脚型交渉と呼び、お互いが満足する解決策を探すため相互尊重の精神に基づいて合意を図る考え方として提唱している。

本研究では、原則立脚型交渉の手法を児童が授業で生かすことができるであろう言葉で置き換え、交渉学的手法の考え方として授業に取り入れることとし表1を稿者が作成した。この交渉学的手法の考え方を取り入れた学級活動の話し合い活動を展開することは、合意形成能力を高める手立てとして有効であると考ええる。

表 1 交渉学的な手法と話し合い活動に取り入れる考え方

	交渉学的な手法		話し合い活動に取り入れる考え方
事前の活動・話し合い活動	① 基本的な考え方	○参加者は問題の解決者である。 ○目的は効果的かつ友好裏に賢明な結果をもたらすこと。	みんなも自分も納得のいくよりよい決定ができるという心構えで話し合いに臨む。
	② 事前の計画	○アイデアを考え出し、何をなすべきか決めながら、③④⑤⑥を考慮する。	事前に自分の考えをもち、友だちの考えを予測する。
話し合い活動	③ 人と問題を分離する	○人に対しては柔軟性を持ち、問題に対しては強硬に。 ○信頼するしないとは無関係に進行する。	我慢したり友だちに合わせたりせず、自分の意見を相手に伝える。
	④ 立場でなく利害に焦点を合わせる	○利害を探る。 ○相手に利害を認識してもらいたいなら、まず自分が相手の利害を認識していることを示す。	お互いの意見や気持ちをしっかり聞き合い、分かり合おうと努力する。
	⑤ 複数の選択肢をつくる	○相違する利害を創造的に調整できるような解決案を考え出す。	みんなも自分も納得のいくように、たくさんアイデアを考える。
	⑥ 客観的基準を強調する	○意思とは無関係な客観的基準に基づいて結果を出す。	議題に合っているかを基準としてみんなも自分も納得のいくよりよい決定になっているか考える。

具体的には、表 1 で挙げた交渉学的な手法の考え方を話し合い活動の中に取り入れて生かしていく。事前の活動では児童に①②の交渉学的な手法の考え方を意識させながら、心構えや自分の考えをもたせ、友だちの考えも予測させる。話し合い活動では、①②とともに③④⑤⑥の交渉学的な手法の考え方を意識させながら、折り合いをつける方法と併せて話し合わせる。このような話し合い活動を展開することが、よりよい集団決定につながることを実感させる。

## (2) 学級活動（１）と学級活動（２）を関連させることについて

「解説」では、学級活動「（２）日常の生活や学習への適応及び健康安全」について、「集団での話し合いを通して、個人の目標を自己決定し、個人で実践する児童の自主的、実践的な活動を実質としている。」<sup>9)</sup>と示している。杉田洋（2009）は、学級活動（２）は自己決定したことに基づいて一人一人が強い意志で努力し、よりよい自分へと成長しようとする活動であるとし、自己決定したことを集団の中で生かす能力を養うようにするなど、学級活動（１）（２）を効果的に関連させながら指導していく必要があると述べている。

以上のことから、合意形成能力を高めるために、まず教師の意図的、計画的な指導である学級活動（２）の共通事項「ウ 望ましい人間関係の形成」でよりよい話し合いの仕方について体験させ、個人目標を立てさせる。その個人目標をもって、児童の自発的、自治的な活動である学級活動（１）の学級会に臨ませ、意識して話し合わせる。このように学級活動（１）（２）を関連させて指導していくことが、合意形成能力を高めるのに効果的であると考えられる。

## (3) 合意形成能力の高まりを実感させる評価について

文部科学省／国立教育政策研究所 教育課程研究センター（平成26年）は、「他者との関わりと他者からの評価で『仲間から必要とされていること』や『自分も役に立っている』ことを実感する」<sup>10)</sup>と述べ、「活動したことを言葉で振り返り、認め合ったり改善点を明らかにしたりして、更によりよく活動できるようにします。」<sup>11)</sup>とし、自己評価・他者評価の重要性を示している。また、北村文夫（2011）は、学級会をはじめ各活動の展開における終末段階において、その時間の活動についての自己評価及び児童生徒間の相互評価を児童生徒が主体的に行うようにすることは、自己指導力の育成に直接つながりをもつものであり、その教育的意義は大きいと述べている。安井一郎（2010）は、児童生徒自身が「自分たちの活動が学校生活を創り、変えていく」という実感をもつことができるような活動であったかどうかの評価の観点に反映されることが重要であるとし、そのために活動の各段階において活動を振り返り、成果と課題を検証し、共有化するための場を十分に確保することが求められると述べている。杉田洋（2009）は、評価について『僕は確かに貢献できた』『私もうんばった』という本人の主観が残ったかどうかが大切なのです。』<sup>12)</sup>と述べ、子供たち一人一人の主観を大切にしていける必要性を挙げている。

そこで、本研究では、記述による自己評価や、振り返りの際の他者評価を取り入れることとする。記述による評価は、これらの一連の活動をつなぐワークシートに書き込ませる。また、個人目標が達成できたかどうか「目標ががんばりマーク」として黒板で可視化させ、自分のがんばりや集団としての高まりを実感させる。また、友だちや教師という他者が肯定的評価をすることで自分のがんばりを明らかにさせ、みんなも自分も納得のいくよりよい集団決定ができたということを実感させる。このように、個人目標と集団決定の過程を関連させ自己評価や他者評

価値を有する活動を通して、合意形成能力の高まりを実感させていく。

（4）交渉学的な手法を取り入れた「学級ステップアップ活動」について

これまで述べてきたように、学級活動（１）（２）を一連の活動としてつなぎ、段階的に合意形成能力が高まったと実感させていく活動を「学級ステップアップ活動」とする。（図２）具体的には、まず学級活動（２）においてアンケートを基に話し合いに関する実態を把握し、課題解決の授業を仕組む。学級会体験会を開き、みんなも自分も納得のいく話し合いをするためにはどうすればよいか話し合いの体験の中で考えを深めさせ、交渉学的な手法の視点でまとめる。授業の終末では、個人目標を立てさせ学級活動（１）の話し合い活動に臨ませる。話し合い活動では、ペアワークでよい話し合いにしようと思いをさせた後、個人目標や折り合いをつける方法と併せて交渉学的な手法の考え方を意識させながら話し合わせる。集団決定後に、個人目標が達成できたか自己評価による振り返りやペアワークによる他者評価を行わせ、よりよい集団決定ができたことを実感させる。事後の活動においても自己評価による振り返りや活動班ごとに他者評価を行わせ、よりよい集団決定をしたことが問題解決となる活動につながったことを実感させる。これらの一連の活動がつながるようにワークシートで可視化し、合意形成能力の高まりを実感できるようにする。

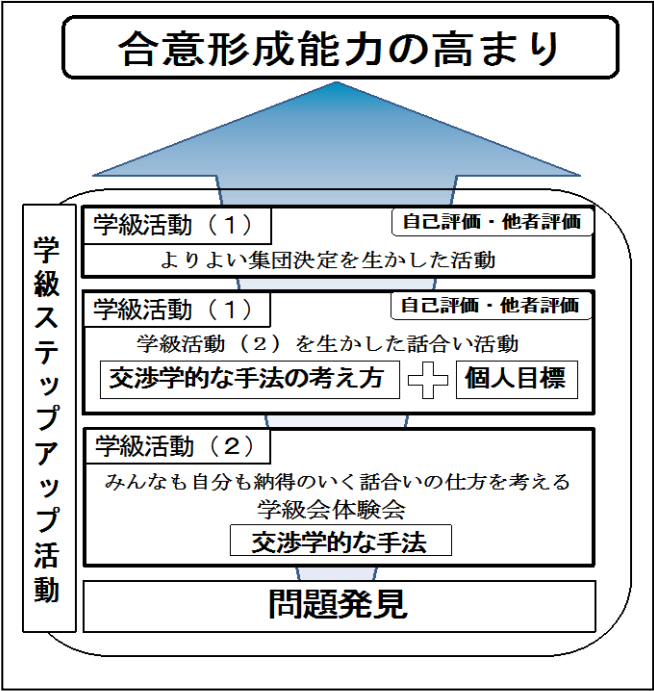


図２ 本研究における「学級ステップアップ活動」の構想

Ⅲ 研究の仮説及び検証の視点と方法

１ 研究の仮説

学級活動（２）において児童に交渉学的な手法の考え方を取り入れた目標をもたせた上で学級活動（１）の話し合い活動に臨ませ、集団決定の過程と関連させて評価する「学級ステップアップ活動」を行えば、合意形成能力を高めることができるであろう。

２ 検証の視点と方法

検証の視点と方法について、表２に示す。

表２ 検証の視点と方法	
検証の視点	方法
○交渉学的な手法の考え方を話し合いで生かしたことが、よりよい集団決定につながったと実感することができたか。	○アンケートの分析・考察（事前・事後） ○ワークシートの記述分析 ○授業記録の分析・考察
○学級ステップアップ活動は有効であったか。 ・よりよい集団決定の結果、問題解決となる活動ができたことと実感することができたか。 ・交渉学的な手法の考え方を次の話し合い活動へ生かそうとしているか。	

Ⅳ 研究授業について

１ 研究授業の内容

- 期 間 平成27年6月18日～平成27年7月3日
- 対 象 所属校第4学年（2学級41人）

２ 研究授業の概要

学級活動（１）で取り上げる「はんで協力！楽しい会を開こう」は議題ボックスに提案されたものである。班員同士が協力できていないとの意見から、本議題を取り上げ、問題解決に向けて話し合うことにした。4月のアンケート結果では、昨年度までの取組で話し合いの手順や折り合いのつけ方を学んだ児童は、よい話し合いができていると考えていた。しかし、議題との関連により、納得のいく話し合いができていないという課題意識をもつ児童が出てきた。そこで、みんなが納得のいく話し合いができていないことをアンケートで明らかにし、学級活動（２）において題材「みんなも自分も納得のいく話し合いの仕方を考えよう」を設定した。話し合いで大切にしたいことについて学級会体験会で考えを深めさせ、交渉学的な手法の視点でまとめ、個人目標を立てさせた。その目標をもって話し合い活動に臨ませ、みんなも自分も納得のいく集団決定ができたことを実感させ、事後の活動につなげた。これらの一連の授業の概要を図3に示す。

授業内容	学級活動（２）	学級活動（１）話し合い活動	学級活動（１）事後の活動
題材議題	みんなも自分も納得のいく話し合いの仕方を考えよう【ウ 望ましい人間関係の育成】	「はんで協力!楽しい会を開こう」の内容を考えよう【ア 学級や学校における生活上の諸問題の解決】	はんで協力!楽しい会を開こう【ア 学級や学校における生活上の諸問題の解決】
ねらい	みんなも自分も納得のいく話し合いの仕方について考えを深め、よりよい集団決定をしようとする気持ちを高めることができる。	みんなも自分も納得のいくように話し合い、班で協力できるようになるための楽しい活動内容を決めることができる。	集会の目的を考え、友だちと協力して活動することができる。
授業の展開	<ol style="list-style-type: none"> <li>事前アンケートを基に、クラスの話合いについての状況を知る。</li> <li>みんなも自分も納得のいく話し合いについて考え、意見を出し合う。</li> <li>学級会体験会を開き、自分が思う納得のいく話し合いを試みる。</li> <li>納得のいく話し合いになっていたか班ごとに話し合う。</li> <li>全体で交流し話し合いで大切にしたいことについて考えを深め、まとめる。</li> </ol> <div>【交渉学的な手法】○基本的な考え方○事前の計画○人と問題を分離する○立場でなく利害に焦点を合わせる○複数の選択肢をつくる○客観的基準を強調する</div> <ol style="list-style-type: none"> <li>話し合いに向け、個人目標を決定する。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>始めの言葉</li> <li>計画委員会の自己紹介</li> <li>議題の確認</li> <li>提案理由、めあて、決まっていることの確認</li> <li>交渉学的な手法の考え方の確認</li> <li>個人目標の確認</li> <li>話し合う。ペアトーク後に全体交流柱1「どんな内容にするか」柱2「協力するための工夫」</li> <li>決まったことの確認</li> <li>ペアトークでがんばりを伝え合う。</li> <li>がんばりマークを黒板に貼る。</li> <li>学級ステップアップシートに振り返りをする。</li> <li>終わりの言葉</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>始めの言葉</li> <li>「はんで協力!楽しい会」のめあてを確認する。</li> <li>「はんで協力!楽しい会」を実施する。 <ul style="list-style-type: none"> <li>班対抗でしりとり大会をする。</li> <li>班で協力して学校内を歩き、謎を解きながらビンゴをする。</li> <li>協力するための工夫（声かけやハイタッチ）を行いながら活動する。</li> </ul> </li> <li>班でよかった点を交流する。</li> <li>問題解決となる活動になったか、学級ステップアップシートに振り返りをする。</li> <li>終わりの言葉</li> </ol>

図3 学級活動の授業の概要

また、一連の活動を可視化する手立てとして「学級ステップアップシート」を活用した。（図4）

「学級ステップアップシート」年 氏名（ ）  
もっともっとステキなクラスになれる!ステップアップ!

① みんながなっとくのいく話し合いの方法を考えよう  
学級会体験会をして思ったこと

② ★ 次話し合いでがんばる自分の目標  
自分の考え  
柱1  
柱2

③ はんで協力!楽しい会の計画を立てよう!  
みんながなっとくのいく話し合い  
さいごにたっせいマークをはろう!

④ はんで協力!楽しい会を開こう  
友達から  
先生から  
「はんで協力する会を開こう!」ふり返り

一連の活動が見えるように、①から④の順に記述させる。

①で学級活動（２）を振り返らせ、個人目標を立てさせる。

②で学級活動（１）の話し合い活動の前に、自分の考えをもたせる。

学級活動（１）の話し合い活動の前に、交渉学的な手法の考え方を可視化させる。

③で学級活動（１）の話し合い活動を振り返らせ、自己評価・他者評価をさせる。

④で学級活動（１）の事後の活動を振り返らせ、自己評価・他者評価をさせる。

図4 「学級ステップアップシート」とその説明

## V 研究授業の分析と考察

児童の変容について検証するため、事前、話し合い活動後、事後にアンケートを実施し、質問項目の回答の分析を行った。なお、事前に実施したアンケートはその時点で話し合いに対する児童の考え方の把握を目的とし、一連の「学級ステップアップ活動」で取り入れる交渉学的な手法の考え方に沿った質問を提示し回答させた。また、話し合い活動後、事後におけるアンケートは、事前に実施したアンケートと比較分析することを目的とし対応させて記述させた。

次項で、合意形成能力の高まりと「学級ステップアップ活動」の関連について段階を追って述べる。

- 1 交渉学的な手法の考え方を話し合いで生かしたことが、よりよい集団決定につながったと実感することができたか
  - (1) 学級活動（２）において交渉学的な手法の考え方を取り入れた目標をもつことができたか
- 学級会体験会后、全員が交渉学的な手法の考え方を取り入れた目標を立てることができた。児童が立てた主な個人目標を項目別に表3に示す。

表3 児童が立てた交渉学的な手法項目別の主な個人目標と児童数【第4学年 合計41人】【複数回答あり】

交渉学的な手法	児童が立てた主な個人目標	人数
人と問題を分離する	必ず自分の意見を発表する。 勇気を出して自分の意見を言う。	34人
立場でなく利害に焦点を合わせる	友だちの話をうなずいて真剣に聞く。 友だちの気持ちを考えて話し合う。 友だちの気持ちを感じ取って考える。	25人
複数の選択肢をつくる	たくさんアイディアを考える。 合体してみんなの意見を生かす。	15人
客観的基準を強調する	みんなが納得のいく内容を考える。 議題に合っているか考える。	5人

「人と問題を分離する」「立場でなく利害に焦点を合わせる」に関する目標を立てた児童が多かった。特に、意見を伝えることや友だちの気持ちを考える大切さについて、考えを深めたことが要因と考える。

- (2) 学級活動（１）の話し合い活動において個人目標を達成し、納得のいく話し合いができたか

表4に、個人目標を達成できたかのアンケート結果を示す。1人を除き、全員が達成したと回答した。

表4 自分の個人目標が達成できたかについてのアンケート結果【第4学年 合計41人 欠席3人】

設問	はい	いいえ
話し合いでは自分の目標が達成できましたか。	37人	1人

話し合う前、児童は事前に立てた個人目標を「学級ステップアップシート」で確認し、ペアトークで自分の目標を伝え合い、よい話し合いにしようと心構えをした。また、計画委員会を中心に個人目標や交渉学的な手法の考え方を話し合いで生かすことを確認した。話し合いでは、個人目標や交渉学的な手法の考え方を生かしている児童へ教師や計画委員会が肯定的評価を行い、振り返りでは、友だちや教師による肯定的評価を行う時間を設定した。さらに、児童に目標を達成したか可視化させるため、「目標がんばりマーク」を活用した。児童は記録の残った板書を見て静かに振り返り、目標が達成できたと思う場面から自ら「目標がんばりマーク」を貼ることができた。



図5 「目標がんばりマーク」を黒板へ貼っている様子

「いいえ」と回答した1人の児童は「アイディアを考えてたくさん発表する」と個人目標を立てたが1回しか発表できず達成できなかったとした。しかし、友だちとのペアトークや教師による肯定的評価を行う時間を設定したことで、意欲的にがんばったと肯定的に振り返り「目標がんばりマーク」を黒板に貼っていたことから一部は達成できたと考える。

次に、児童がみんなも自分も納得のいく話し合いができたかのアンケート結果を表5に示す。今回の学級活動を組み立てる際に行ったアンケートで、児童は自分たちの話し合いを見つめ直し、納得のいく話し合いをしようと本時に臨んだ。その結果、全員がみんなも自分も納得のいく話し合いができたと回答した。

表5 みんなも自分も納得のいく話し合いができたかについてのアンケート結果【第4学年 合計41人 欠席3人】

設問	はい	いいえ
みんなも自分も納得のいく話し合いができましたか。	38人	0人

話し合いの「出し合う」段階では「はんで協力！楽

しい会」の活動内容について多数の意見が出された。「くらべ合う・まとめる」の段階で児童は、出された意見を生かそうと、合体して新しい内容を考えて、「3学期にしよう。」「休憩時間にしよう。」などアイディアを出し合ったりするなど、納得のいく話し合いになるように意識しながら話し合うことができた。話し合いの結果、多数の意見を合体させた「謎解きウォークラリービンゴ」などに決定した。自分の意見に決まらなかった児童も友だちが自分の気持ちを考えてアイディアを出してくれたことに対して折り合いをつけたり、振り返りの際、教師やペアトークをした友だちの「譲ってあげてすごいと思った。」などの声かけにより、譲ったことに満足したりするといった姿が見られ、他者評価がみんなも自分も納得のいく話し合いにつながったと考える。

これらのことから、個人目標を立てて自己評価・他者評価する「学級ステップアップ活動」を行った結果、学級活動（1）の話し合い活動において納得のいく話し合いができたと考える。合意形成能力とは、みんなも自分も納得のいくようによりよい集団決定をすることができる力であることから、これまでの段階で合意形成能力は高まってきているといえる。

### (3) 話し合い活動において、交渉学的な手法の考え方を生かすことができたか

学級活動（2）において個人目標と合わせて交渉学的な手法の考え方を意識させ、話し合わせた。表6は、交渉学的な手法の何項目を話し合い活動で生かしたかについてのアンケート結果である。

表6 「人と問題を分離する」「立場でなく利害に焦点を合わせる」「複数の選択肢をつくる」「客観的基準を強調する」のうち話し合いで生かした交渉学的な手法の項目数【第4学年 合計41人 欠席3人】

話し合いで生かした項目数	人数（人）
4項目	11
3項目	22
2項目	5
1項目	0

全員が交渉学的な手法を2項目以上生かして話し合うことができた。現時点での話し合いでは、それぞれの児童が項目を生かし合って学級全体で4項目が網羅され、納得のいく話し合いができた段階である。話し合いで生かしたという記述が少なかった項目は「客観的基準を強調する」であった。自分の意見を通したいという思いの児童や、話し合っているうちに、「班で協力できるように」という議題から離れ、楽しい内容を決めることのみに意識がいつてしまっ

た児童もいたため、話し合い後に再度全員で確認した。継続的な指導で、児童が学び合い、交渉学的な手法の全項目を考え方として身に付け話し合いで生かすことが、さらによりよい話し合いにつながると考える。

#### (4) 話し合い活動において、交渉学的な手法の考え方を話し合いで生かしたことがよりよい集団決定につながったと実感することができたか

「交渉学的な手法の考え方を生かしたら、話し合いはどのようになりましたか。」の設問に対して児童の記述を項目別に主なものを示す。(表7)

表7 項目別話し合い後の振り返りの記述

基本的な考え方	・心構えをしたら勢いがついて集中していい話し合いができた。
事前の計画	・考えていたから、いっぱい発表ができた。 ・友だちの意見と自分の意見を生かしてたくさんアイデアが出せた。
人と問題を分離する	・自分の意見をちゃんとみんなに伝えられたから、いいものが決まった。 ・今までと比べて自分の意見をためずに相手に伝えられてうれしかった。
立場でなく利害に焦点を合わせる	・自分の意見をしっかり言って聞いてくれた。 ・気持ちを考えて譲ったら解決できた。 ・みんなが意見をよく考えて質問していた。
複数の選択肢をつくる	・みんなが意見をたくさん出して、みんなの意見を生かそうと合体した。 ・アイデアを出したから決められた。
客観的基準を強調する	・「これなら仲良くなれる。これは協力できない。」と意見を出して決めることができた。 ・みんなが納得のいく話し合いができた。

全員が上記のような肯定的な記述をしており、交渉学的な手法の考え方を話し合いで生かしたことでよりよい集団決定ができたと実感したといえる。また個人目標が達成できたかを実感させるために「目標がんばりマーク」で可視化し、集団としての高まりを実感させるためにも活用した。さらに「学級ステップアップシート」で自己評価や他者評価を行わせ、話し合い後のペアトークではお互いのがんばりや肯定的評価を伝え合わせた。これらの活動で児童はよい話し合いができたという実感をより確かなものとし、合意形成能力の高まりを実感できたと考える。

## 2 「学級ステップアップ活動」は有効であったか

### (1) 事後の活動において、よりよい集団決定の結果、問題解決となる活動ができたことと実感することができたか

児童は事後の活動において話し合いで決まった「謎解きウォークラリービンゴ」などを実施した。活動班ごとに校内の各場所のクイズを解いた。クイズを解く際の話し合いにも、交渉学的な手法の考え方を生かしながら活動していた。図6は実際の様子である。

C1: (ヒントから導き出された文字をあてはめながら)「こ?」「ち?」	児童が使用している 交渉学的な手法の考え方 <input type="radio"/> 自分の意見を伝える <input type="radio"/> 聞き合う <input type="radio"/> たくさんアイデアを 考える
C2: 待って!「こちら」じゃない?	
C1: なるほど「こちら」「こちらへ」	
C3: 違う。「こ・ん・ぶ・・・」	
C4: あつ「こんぶのちえ」じゃない?	
C1: こっちのヒントも見ようよ。	
C2: 「こ・ち・ら・へ」じゃない?	
C3: 待てよ。「こちら・・・べん?」	
C4: 分かった!「こちらベンチ」じゃない?	

図6 事後の活動の児童の様子

図6の実際の様子から、意見を生かし合ってよりよい解決に向けて協力して取り組む様子が分かる。

また、「納得のいく話し合いをしたことが『はんで協力!楽しい会』にどのようにつながりましたか。」との設問に対して、全員が満足 of いく活動につながったとの肯定的内容の回答をした。表8に示すとおり、2通りの記述内容が見られた。

表8 納得のいく話し合いをしたことが「はんで協力!楽しい会」にどのようにつながったかについてのアンケート結果【第4学年 合計41人 欠席3人】【複数回答あり】

記述内容	人数(人)
班で協力することにつながったなど、行動に関する記述。	25
みんなの意見を生かして楽しめる内容になったなど、活動の内容に関する記述。	18

また一連の活動をつなぐ「学級ステップアップシート」にも全員が肯定的な記述をし、図7に示す記述からも、よりよい集団決定の結果、問題解決となる楽しい活動になったことが分かる。

・みんなで発表し合って話し合ったら、今日みたいな楽しい会ができることが分かった。 ・納得して決めたから笑顔が出てきて、話し合いが役立った。 ・男女関係なくハイタッチして、あまりしゃべらない人としゃべれるようになって、クラスの声かけがふえた。
--

図7 事後の活動後の「学級ステップアップシート」の記述

これらのことから、児童は班活動でも話し合いを行い、合意形成能力の高まりを実感するとともに、よりよい集団決定の結果、問題解決となる活動ができたことと実感することができたと考える。

### (2) 交渉学的な手法の考え方を次の話し合い活動へ生かそうとしているか

表10は交渉学的な手法を取り入れる前と事後の活動後の児童の意識を比較した記述によるアンケート結果である。表10の①②④⑥のアンケート結果は、次の表9の3段階の視点で分類し、示している。

表9 3段階の視点

1	話し合いに関する要素を意識していない。
2	話し方・聞き方の技術や手順など型を意識している。
3	交渉学的な手法の考え方を意識している。

表10 事前と事後の児童の意識についてのアンケート結果  
【第4学年 合計41人 欠席3人】【複数回答あり】

① 基本的な考え方	設問：どんな心構えで話合いに臨むか	事前(人)	事後(人)
	1 心構えはしていない、分からない	23	0
	2 発表する・聞くなど型に関する記述	11	17
	3 納得のいく話合いをするなど、交渉学的な手法に関する記述	4	21
② 事前の計画	設問：話し合う前にどんな準備が必要か	事前(人)	事後(人)
	1 特になし、分からない	19	0
	2 議題など話合いの手順に関する記述	19	8
	3 自分の考えをもち友だちの考えを予測するなど交渉学的な手法に関する記述	0	38
③ 人と分離する問題	設問：自分の意見を進んで伝えるか	事前(人)	事後(人)
	自分の意見を進んで伝える（否定的回答）	21	1
	自分の意見を進んで伝える（肯定的回答）	17	37
	設問：どんなことに気を付けて話し合うか	事前(人)	事後(人)
④ 立場を利背（偏見）なく合わせる	1 特になし、分からない	9	0
	2 姿勢・体を向けるなど型に関する記述	22	20
	3 友だちの気持ちを考えるなど、交渉学的な手法に関する記述	10	31
⑤ 複数の選択肢を選ぶ	設問：自分の考えと比べながらよりよい意見を考えるか	事前(人)	事後(人)
	自分の考えと比べながらよりよい意見を考える（否定的回答）	11	1
	自分の考えと比べながらよりよい意見を考える（肯定的回答）	27	37
	設問：まとめる時どんなことに気を付けるか	事前(人)	事後(人)
⑥ 客観的基準を調べる	1 特になし、分からない	24	0
	2 姿勢・体を向けるなど型に関する記述	4	2
	3 議題に合っているかなど交渉学的な手法に関する記述	10	36

①②④⑥のいずれの項目も、段階3の交渉学的な手法の考え方を意識する記述が増えた。よりよい集団決定が問題解決となる活動につながったと実感したからこそ次の話合いへ生かそうとする意欲をもったと考える。③については1人を除き肯定的な回答をした。自分の意見を伝えることが納得のいく話合いにつながると実感したことが要因と考える。否定的回答の児童には、個別に自分の意見を伝える大切さについて指導した。⑤については今回の話合いでたくさんのアイディアを考え、よい内容を決めることができたという体験がこの結果につながったと考察する。否定的回答の児童には、友だちの意見からも学ぶことを指導し、自信がもてるように支援した。

以上のことから、よい話合いが事後の活動を充実させ、さらによりよい合意形成を目指す児童が増えたことが分かり、一連の活動をつなぐ「学級ステップアップ活動」は有効であったといえる。継続的な指導で、よりよい話合いの経験を積み重ねさせ、合意形成能力をさらに高めることができると考える。

## VI 研究のまとめ

### 1 研究の成果

交渉学的な手法を取り入れた「学級ステップアップ活動」を行うことは、合意形成能力を高めることに有効であることが分かった。また、学級活動（1）（2）を関連させて評価していく具体的な活動の方

法を示すことができた。

## 2 研究の課題

検証において否定的な回答をした児童は、自信がなく集団の中で自分の力を十分に発揮することができていなかったと考える。今後は、自己評価・他者評価を充実させて自信をもたせるとともに、よりよい話合いの経験を積ませ、全児童がより多くの項目を生かして話し合えるよう継続して指導する。

また、学級活動で育てたい人間関係形成能力など他の資質・能力についても、学級活動（1）（2）を関連させて評価する「学級ステップアップ活動」を組み立て、効果的に高める指導の研究を進めていく。

### 【引用文献】

- 1) 中央教育審議会（平成20年）：『幼稚園、小学校、中学校、高等学校及び特別支援学校の学習指導要領等の改善について（答申）』 p. 128
- 2) 杉田洋（2009）：『よりよい人間関係を築く特別活動』図書文化社 p. 132
- 3) 宮川八岐（2011）：『やき先生の特別活動講座 学級会で子どもを育てる』文溪堂 p. 57
- 4) 杉田洋（2013）：『自分を鍛え、集団を創る！特別活動の教育技術』小学館 p. 48
- 5) 文部科学省（平成20年）：『小学校学習指導要領解説特別活動編』東洋館出版社 p. 46
- 6) 宮川八岐（2011）：前掲書 p. 57
- 7) 杉田洋（2009）：前掲書 p. 153
- 8) フィッシャー&ユーリー（1990）：『ハーバード流交渉術』三笠書房 pp. 74-75
- 9) 文部科学省（平成20年）：前掲書 pp. 46-47
- 10) 文部科学省／国立教育政策研究所 教育課程研究センター（平成26年）：『楽しく豊かな学級・学校生活をつくる特別活動（小学校編）』文溪堂 p. 31
- 11) 文部科学省／国立教育政策研究所 教育課程研究センター（平成26年）：前掲書 p. 49
- 12) 杉田洋（2009）：前掲書 p. 218

### 【参考文献】

- 橋本定男（1997）：『子どもが力をつける話合いの助言』明治図書  
今西幸蔵（2008）：「教育課程の特別活動における主要能力の育成に関わる研究」『天理大学生涯教育研究第12号』  
田村次朗・隅田浩司（2014）：『戦略的交渉入門』日本経済新聞出版社  
ウィリアム・ユーリー（1995）：『決定版ハーバード流“NO”と言わせない交渉術』三笠書房  
北村文夫（2011）：『指導法 特別活動』玉川大学出版部  
安井一郎（2010）：「特別活動の評価」『新訂 キーワードで拓く新しい特別活動』東洋館出版社