

## ARCS動機付けモデルを紹介した「塾講師の池田君、A君の指導に奮闘！」を読み、以下のいずれかの設問を選択し、記載してください

- (1) これまでのご自身の指導経験の中で(学生時代を含む)、ARCS動機付けモデルに照らして、成功(あるいは失敗)した経験を紹介してください
- (2) これまでのご自身の指導を受けた経験の中で(学生時代を含む)、ARCS動機付けモデルに照らして、動機付けにつながった経験を紹介してください
- (3) ご自身の経験が思い浮かばない時は、「塾講師の池田君、A君の指導に奮闘！」を読み、後輩の指導に当たり、「この点は意識して取り組みたい」と考える点を記載してください

### 「塾講師の池田君、A君の指導に奮闘！」

塾の講師をしていた大学院1年生の池田君は、ひとコマ90分の個別指導クラスで3人の受験生の指導を担当していました。3人の受験生にそれぞれに応じた課題を与えながら指導するスタイルです。

池田君が担当する受験生の中に、集中力がなく、課題を与えてもほとんど満足に回答できないA君がいました。池田君は、A君の学力が向上するよう彼と向き合い、奮闘しました。その奮闘ぶりをご紹介します。

#### (1) 最初は一生懸命、そして丁寧に教えてみた

興味が持てないのは、自分の教え方が悪いと思ったので、一つ一つ丁寧に教えることを意識しました。こちらが一生懸命に話をするので、1対1ですからA君もまじめに話を聞く姿勢を見せてくれました。ところが順番に指導をしながら、A君のところに戻ってくると、その前に出していた課題ができていません。「わからないの?」「わかりません」そこで、その課題の解き方を丁寧に教えます。A君は真剣に聞いてくれるように見えました。でも、その次もまたその次も同じことの繰り返しです。A君は自分で問題を解かず、いつも池田君の説明を聞くだけになっていました。正直、「やる気のない学生だな」と池田君は思いました。

#### (2) 1日の始まりは「雑談」から始めるようにした

どうすればA君が課題に真剣に取り組めるかと考えました。これまで、池田君はA君が何を考え、どういう生活をしているのかを聞いたことがありませんでした。そこで、A君を知ることから始めようと思い、1日の始まりは「今日の出来事」を聞くことから始めるようにしました。学校での出来事、部活で忙しい様子、家の手伝いなど、A君は受験を控えながらも、他のことにも忙しい毎日を過ごしていることを知りました。池田君は、「自分のペースで良いから、『今日これはできた』と言えるものを持ち帰ろう」とA君に提案しました。この提案がきっかけになり、A君の学習態度は一変しました。自ら勉強しようとする姿勢が出てきたのです。

### (3)教えることよりも、自ら学ぶための支援を心掛けた

それまでは、A君の時間になると丁寧に教えることを心掛けていましたが、雑談から始めるようになってからは、教えることよりも学習支援が中心になりました。

課題ができていなくても、どのように課題に取り組んだのかを確認し、理解できているところを伝え、そしてA君からの質問に答える形で時間を使うようにしたのです。

### (4)学習の目標(ゴール)を設定した

受験生ですから、もちろん当初から目標はありました。しかし、最初の時点では、易しい課題も満足に解けなかったため、設定した目標は手の届かない遠い存在でした。そのため、「どうせ駄目だ」と諦めていたから、意欲も出ない状況だったのです。

ところが、少しずつ前が見え始めると、改めて明確な目標を設定することができました。そして、目標(ゴール)と現時点の自分の実力を客観的にみつめ、どれだけの課題を克服する必要があるかを理解するようになりました。目標が明確になると、A君の目つきはさらに変わりました。「やるぞ!」という意気込みが感じられるようになり、分からないことを「知りたい」という欲求が強く感じられるようになりました。

### (5)そして目標は叶った

態度の変化が出てからも、一日のスタートは今日一日の出来事の会話から始めました。これは、池田君とA君との信頼関係を築く大事なコミュニケーションになりました。笑顔で話すことが多くなり、「さあ、今日も頑張ろう」の言葉を合図に、以前とは見違えるような集中力で、A君は課題に取り組むようになりました。

そして、当初は無理だと思っていた志望校に見事合格することができました。最初は、「やる気のない受験生」にどう対処するかを悩んでいたことが嘘のように、池田君が指導を担当した学生の中でA君は、最も育てられた受験生となりました。A君が合格してくれたことも嬉しかったですが、A君と真剣に向き合えたことで池田君自身の成長につながったようです。

## 池田君の取った行動は、ARCS動機付けモデルに合致していた！

池田君は、A君と向き合い「何とかしたい」との思いから、いろんな工夫をして、結果としてA君を動機づけし、目標に向かって努力する行動変容をもたらしました。理論的な手法を学んで行動したわけではありませんが、池田君が取った行動は、結果として、ARCS動機付けモデルに合致した行動だったようです。

アメリカの教育工学者ジョン・M・ケラー(John M.Keller)は、学習意欲を高める手立てを4つの側面に分けて考えるのが便利だと定義しました。それは

注意 (Attention) 《面白そうだなあ》

関連性(Relevance) 《やりがいがありそうだなあ》

自信 (Confidence) 《やればできそうだなあ》

満足感(Satisfaction)《やってよかったなあ》

という側面です。この4つの頭文字をとって、ARCSモデルと名付けたのです。

ARCSモデルは、「授業や教材を魅力あるものにするためのアイデアを整理する仕組み」として、インストラクションデザインに取り組む人たちの基本となっています。

では、ARCSモデルに沿って、池田君のとった行動を確認してみましょう。

### (1) 最初は一生懸命、そして丁寧に教えてみた。

指導者にありがちな、「教えることに一生懸命」で「教わる人の気持ちや、受け入れ準備度」を踏まえていませんでした。「一生懸命教えているのに、真剣に取り組まないのは、やる気がない所為だ」と指導を放棄したくなっています。

### (2) 1日の始まりは「雑談」から始めるようにした

諦めずに指導の仕方を工夫し始めたのが(2)です。雑談から始めたのは、A君の理解につながりました。これはARCSモデルの「注意(A)」にあたります。

人は自分のことを聞いてくれる人に親しみをもちます。その親しみが信頼につながり、指導者と共に過ごす時間に興味を持つようになりました。

### (3) 教えることよりも、自ら学ぶための支援を心掛けた

何とか教えようと「教える」ことが中心の指導から、「自ら学ぶ姿勢」を尊重しようという姿勢に変化したのが(3)です。「関連性(R)」にあたります。A君の興味あることを中心に指導していくことで、「やりがい」を感じ始めたのです。

### (4) 学習の目標(ゴール)を設定した

目標を本人に設定させました。「やる気」が出始めた段階で、本人に目標を設定させている点がポイントです。これは、コーチングでも重視しているコミットメントに相当します。

本人が設定した目標に対し、現状の実力を客観的に確認して、目標との差を埋めなければならないことを自覚します。自ら設定した目標とその道のりを確認して「やるぞ」とモチベーションを高めています。

「自信(C)」につながった時点と言えます。

### (5) そして目標は叶った

最後の(5)では目標を達成しました。「満足感(S)」を得られたことで、「やってよかったなあ」と感じることができたのです。この満足感は、A君はもちろんのこと、指導者の「やってよかったなあ」との満足な思いにつながっています。

そして、いろんな工夫をしたことで指導者自身の学びにもなっています。

ARCSモデルを知らなくても、「何とか育てたい」との思いから、工夫したことで、理論に合致した行動をとっていた大学院1年生の塾講師。職場においても指導の役割を持つ人たちは、様々な工夫をしながら苦勞されていることと思います。そして、今回の塾講師の例のように、工夫の中から「成果」を得ている方も多いことでしょう。

理論というものは、多くの事例の中から共通項を見つけ出し、一般論として定義したものです。そのため、理論を知らなくても同じような行動をとっているケースはよくあることです。

一方で、職場では今回の(1)の状態に留まっている指導者も多くいるのではないのでしょうか。理論を理解し、適用することで、(2)以降のステップに移行できる指導者も増えるように思います。

職場の指導にもARCS動機づけモデルを取り入れてみては、如何でしょうか？