



## 第29回 教育研究講座

© 2023 Noburo Hagiwara.  
All Rights Reserved.

## ACTIVITY

どれかひとつを考えてもらいます。  
XX分

- 1) 自分が生きていく上で、大切にしたいこと。そのために挑戦したいこと。
- 2) 自分にとってイノベーションとはなにでしょう？イノベティブなマインドを培っていくために、向こう10年やっていきたいこと。
- 3) 具体的に今思い描いている、もしくは思いついた良いアイデアを披露してください。些細でも壮大でもOKです。



The Art of  
Questioning





Studies have shown that children at that age may ask anywhere from **one hundred to three hundred questions a day** (interestingly, some research shows the four-year-old girl asks even more questions than a boy of that age. She is the ultimate questioning machine.)

Paul Harris (2012)

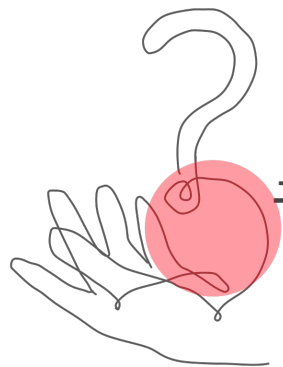
1

2

3

4

5



子どもは(人)は、なぜ成長していく過程で質問をしなくなるのでしょうか。

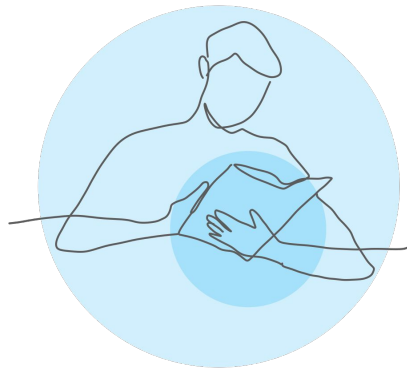




*Why* do we ask questions?



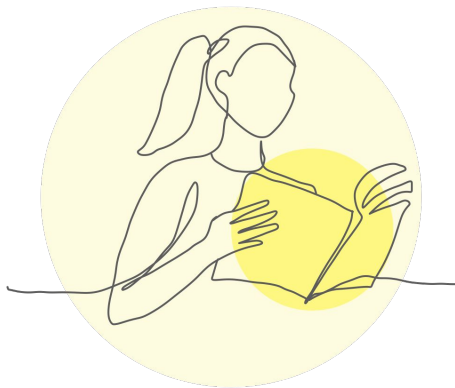
Thank you for asking.



First, just by asking, you're showing that you care about the other person. Second, the question encourages that person to reveal something about themselves. And then that creates an opportunity for you to respond to what they are revealing.

第一に、質問することで、相手のことを気にかけていることを伝えることができます。第二に、その質問は、相手が自分自身について何かを打ち明けることを促します。そして、相手が明かそうとしていることにあなたが応える機会が生まれます。

Arthur Aron (2015)



1. Given the choice of anyone in the world, whom would you want as a dinner guest?

世界中の誰かを選ぶことができるとしたら、誰を夕食に招待したいですか？

2. Would you like to be famous? In what way?

有名になりたいですか？どんなふうに？

3. Before making a telephone call, do you ever rehearse what you are going to say? Why?

電話をかける前に、話す内容をあらかじめ練習することはありますか？なぜですか？

Arthur Aron (2015)





## What is my sentence?

This question was once posed by journalist and Congresswoman Clare Booth Luce to President John F. Kennedy. Luce told Kennedy “a great man is a sentence”—meaning that a leader with a clear and strong purpose could be summed up in a single line (e.g., “Abraham Lincoln preserved the union and freed the slaves”).

この質問は、ジャーナリストで下院議員のクレア・ブース・ルースがジョン・F・ケネディ大統領に投げかけたものです。ルースはケネディに「偉大な人物は一文である」と伝えました。つまり、明確で強い目的を持ったリーダーは、一行で要約できるという意味です。例えば、「エイブラハム・リンカーンは連邦を維持し、奴隷を解放した」。

Warren Berger (2018) *The Book of Beautiful Questions*

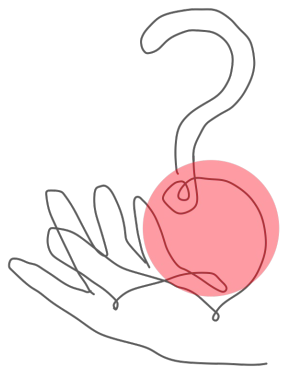
1

2

3

4

5

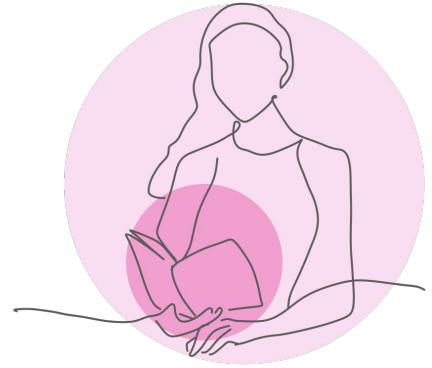


*Why* do we ask questions? - The Power of Questions 問いの力



## Types of Questions

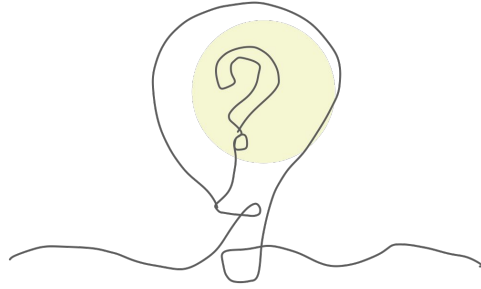




The questions thus serve as doorway or lenses through which learners can better see and explore the key concepts, themes, theories, issues, and problems that reside within the content.

このように、質問は、学習者が学習内容の中に存在する重要な概念、テーマ、理論、問題、課題をよりよく理解し、探求するための 入口やレンズの役割を担います。

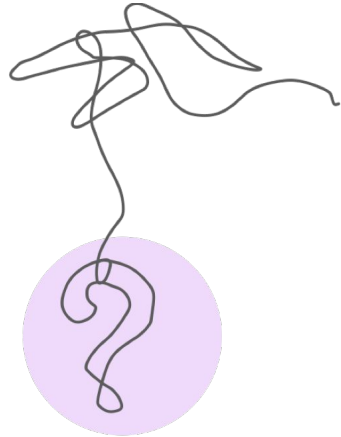
Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*



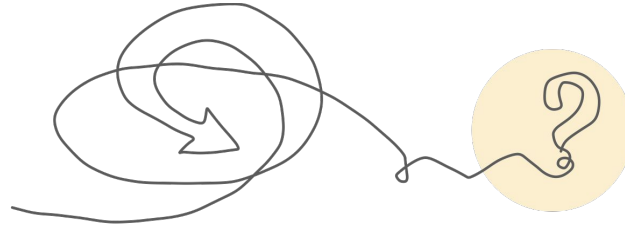
Questions that lead



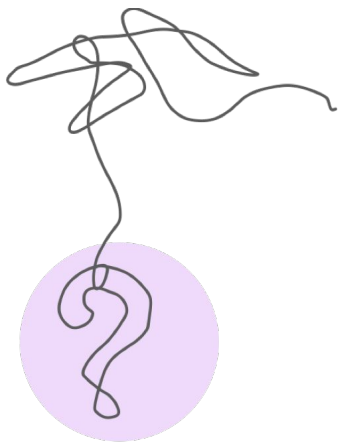
Essential Questions



Questions that hook



Questions that guide

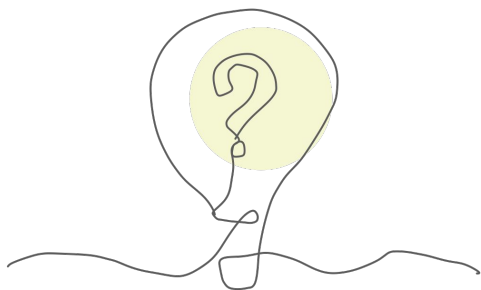


Questions that hook

- Asked to interest learners around a new topic.
- May spark curiosity, questions, or debate.
- Asked once or twice, but not revisited.
- 新しいトピックについて、学習者に興味を持ってもらう。
- 好奇心、質問、討論のきっかけとなる。
- 一度か二度尋ねられるが、繰り返し尋ねられることはない。

Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*

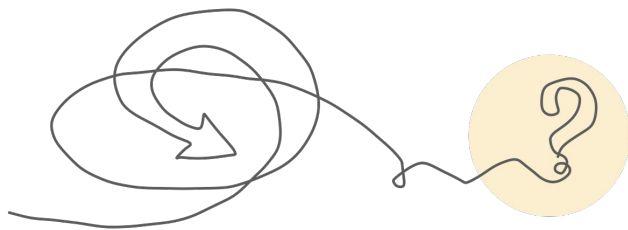




- Asked to be answered.
  - Have a "correct" answer.
  - Support recall and information finding.
  - Asked once (or until the answer is given).
  - Require no (or minimal) support.
- 
- 答えを求められる。
  - 「正解」がある。
  - 記憶と情報検索をサポートする。
  - 一度だけ(または答えが出るまで)質問される。
  - サポートを必要としない(または最小限の)。

Questions that lead

Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*



Questions that guide

- Asked to encourage and guide exploration of a topic.
  - Point toward desired knowledge and skill (but not necessarily to a single answer).
  - May be asked over time (e.g., throughout a unit).
  - Generally require some explanation and support.
- 
- トピックの探求を促し、その探求を導くために尋ねられる。
  - 必要な知識や 技能を指し示す(ただし、答えが 1 つとは限らない)。
  - 時間をかけて(例えば、単元を通して)問われることがある。
  - 一般的に、ある程度の説明とサポートを必要とする。

Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*

- Asked to stimulate ongoing thinking and inquiry.
- Raise more questions.
- Spark discussion and debate.
- Asked and reasked throughout the unit (and maybe the year).
- Demand justification and support.
- "Answers" may change as understanding deepens.

- 継続的な思考と探究心を刺激するよう求められる。
- より多くの疑問を引き出す。
- 議論や討論を促す。
- 単元を通して(場合によっては年間を通して)繰り返し問いかける。
- 正当性と裏付けを求める。
- 理解が深まるにつれて「答え」が変わることもある。



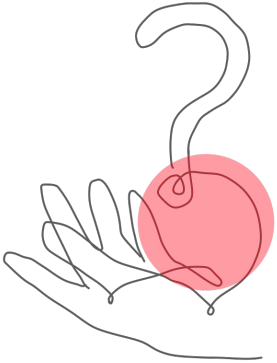


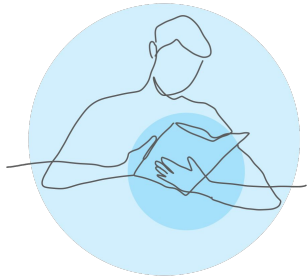
サラエボ事件がなぜ第一次世界大戦のきっかけになったのでしょうか。

サラエボ事件はいつどこで起きましたか。

サラエボ事件の結果ヨーロッパにどのような緊張を生みましたか。

サラエボ事件の結果さらに高まった緊張を平和的に解決するために、各国にはどのような方法があったのでしょうか。





At a practical level, think of targeted understandings and essential questions as the flip sides of the same coin.

現実的なレベルでは、学習目標としている理解と本質的な質問（エッセンシャル クエスチョン）は同じコインの裏表だと考えてください。

Understanding:

Statistical analysis and data display often reveal patterns. Patterns enable prediction.  
統計分析とデータ表示により、しばしばパターンが明らかになる。パターンは予測を可能にする。



Essential Question:

What will happen next? How sure are you?  
(明らかになったパターンをもとに)次に何が起こるのでしょうか？その推測に自信はありますか？

Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*

1.

2.

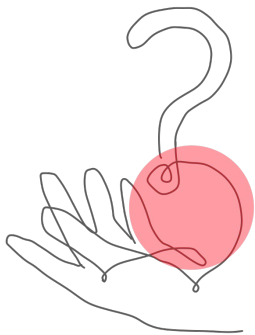
3.

4.

5.

6.

7.



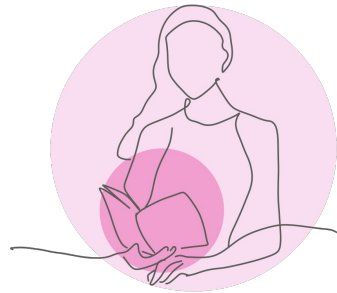
Essential Questions の条件

Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*





How to ask Questions



Initiation - Response - Evaluation 初期化(投げかけ) - 対応 - 評価

It makes participation voluntary. 学習(話し合い)への参加を任意のものにしてしまう。

Matthew effect = the multiplier effect = "For the one who has more, and he will have more than enough. But the one who does not have, even what he has will be taken from him." (Matthew 25:29)

「持っている者は、十分すぎるほど持っている。しかし、持っていない者は、持っているものさえ取り上げられる。」(マタイ25:29)

Only be assessing the understanding of one or two students.  
数人の生徒の理解度のみ評価している。

Teachers rarely plan the questions they use. 教師は使う問いを予め準備しない。

Dylan Wiliam (2014)

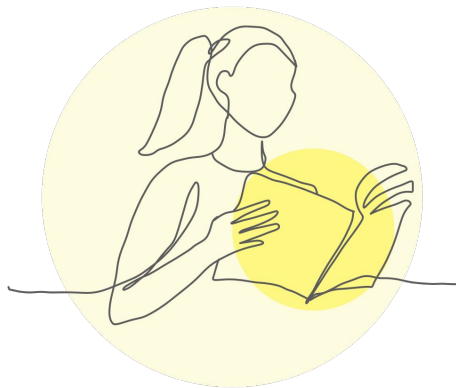
## All-Student Response Systems



The whole idea that students should always answer teachers' questions correctly is actually rather odd. If the students are answering every one of the teacher's questions correctly, the teacher is surely wasting the students' time. If the questions are not causing students to struggle and think, they are probably not worth asking. As I say to students, "Mistakes are evidence that the questions I asked are tough enough to make you smarter."

生徒が常に教師の質問に正しく答えるべきだという考え方は、実はかなりおかしい。もし生徒が教師の質問にすべて正しく答えているとしたら、教師は生徒の時間を無駄にしていることになる。生徒が悩んだり考えたりするような質問でなければ、おそらく質問する価値はない。私が生徒に言うように、"間違いは、私の質問があなたを賢くするために十分難しいという証拠です"。

Dylan Wiliam (2014)

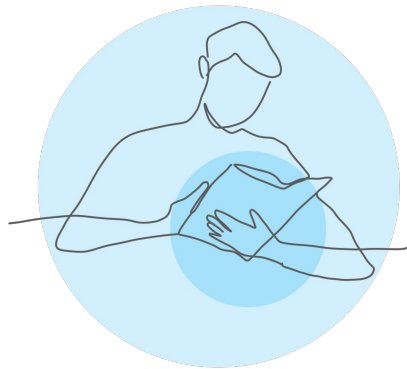


ARTT - Ask, Rather Than Tell 言う(教える)よりたずねよう

Marine Biology class: Instead of dividing into notes and telling my students about “characteristics of mammals,” I asked the question “What makes a mammal a mammal?” and then used their responses to confirm what they were correct about, clarify what they were a little unsure about, and fix what they were wrong about, and then added more depth and new concepts to their understanding.

Jay Schauer (2023)

海洋生物学の授業：ノートに分けて「哺乳類の特徴」を生徒に伝えるのではなく、「哺乳類を哺乳類たらしめているものは何ですか」と問いかけ、生徒の返答をもとに、正しいことは確認し、少しわからないことは明確にし、間違っていることは直し、さらに理解を深め、新しい概念を加えていきました。



WAIT - Why Am I Talking? なぜ私は話しているの？

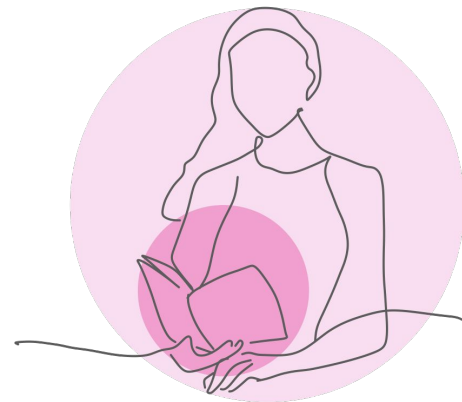
“This simple question can help cultivate a reflective attitude.” Ronald Siegel (2013)

このシンプルな質問は、内省的な態度を養うのに役立ちます。





How to Listen



## Empathetic Listening

Most people do not listen with the intent to understand; they listen with the intent to reply. They're either speaking or preparing to speak. They're filtering everything through their own paradigms, reading their autobiography into other people's lives.

Stephen Covey (1989) *The 7 Habits of Highly Effective People*

ほとんどの人は理解しようと思って聞いているのではなく、返答しようとして聞いています。何かを話すか、話す準備をしているのどちらかです。彼らは自分のパラダイムを通してすべてをフィルターにかけ、他人の人生を自分の物語に重ね合わせているのです。

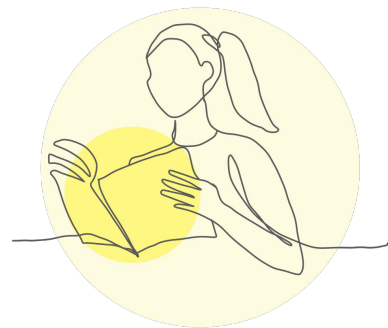


## Empathetic Listening

When another person speaks, we're usually "listening" at one of four levels. We may be **ignoring another person**, not really listening at all. We may practice **pretending**. "Yeah. Uh-huh. Right." We may practice **selective listening**, hearing only certain parts of the conversation. We often do this when we're listening to the constant chatter of a preschool child. Or we may even practice **attentive listening**, paying attention and focusing energy on the words that are being said. But very few of us ever practice the fifth level, the highest form of listening, **empathic listening**.

Stephen Covey (1989) *The 7 Habits of Highly Effective People*

他人が話しているとき、私たちはたいてい 4つのレベルのいずれかで「聞いている」。**相手を見失っている。ふりをする**。「うん。うん。そうだね」と会話の特定の部分だけを聞く、**選択的リスニング**の練習をすることもある。就学前の子供のおしゃべりを聞いているときによくやることです。あるいは、相手の言葉に注意を払い、エネルギーを集中させる **傾聴**の練習をすることもあるでしょう。しかし、5番目のレベル、つまり傾聴の最高の形である **共感的傾聴**を実践している人はほとんどいません。



### 対話の基礎力1 メタ認知

自分の考えがどこからやってきたのかを自分に問いかけ、自己の内面を俯瞰し、メタ認知する。

### 対話の基礎力2 評価判断の保留

自分と自分の意見を切り離し、中立の立場で対話に臨む姿勢。

### 対話の基礎力3 傾聴

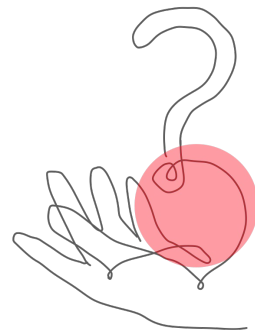
相手の考えだけでなく、その背景まで理解する聴き方。

### 対話の基礎力4 学習と変容

傾聴を通して得た情報を自分のものにするプロセス。学習の結果、変容が起きる。

### 対話の基礎力5 リアルタイム・リフレクション

対話をしている最中に、自分に起きていることを俯瞰する。



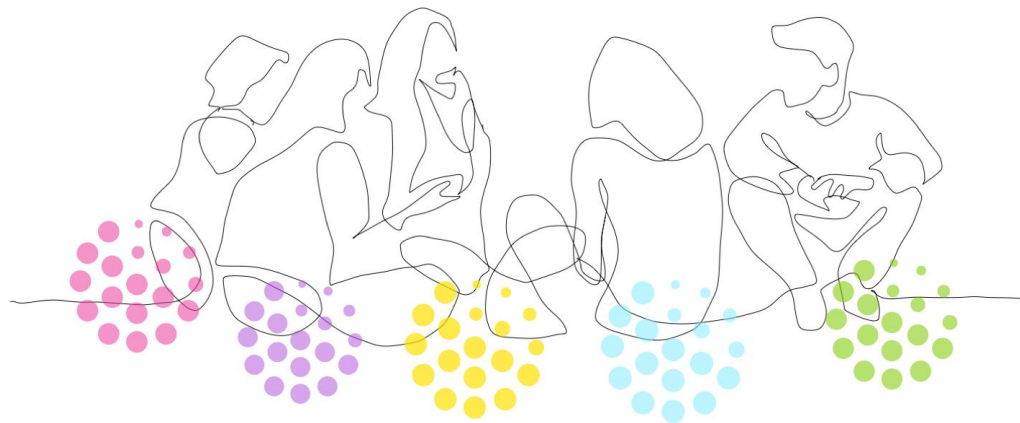
## ASK THESE FOUR QUESTIONS TO CHECK YOUR BIASES AND BELIEFS

- What am I inclined to believe on this particular issue? - Start by trying to articulate your beliefs/biases.
- Why do I believe what I believe?
- What would I like to be true? - A “desirability bias” may lead you to think something is true because you want it to be true.
- What if the opposite is true?

Warren Berger (2018) *The Book of Beautiful Questions*

- この問題について、自分は何を信じたいのか？ - 自分の信念・偏見を明確にすることから始めましょう。
- なぜ私は自分が信じていることを信じるのか？
- 何が真実であってほしいか？ - 欲求性バイアスによって、あなたが何かを真実だと思うのは、それが真実であることを望んでいるからかもしれません。
- もしその反対が真実だとしたらどうだろう？





In short, a key long-term goal of education is for students to become better questioners because in the end—with much knowledge made quickly obsolete in the modern world—the ability to question is central to meaningful learning and intellectual achievement at high levels.

Jay McTighe and Grant Wiggins (2013) *Essential Questions*

つまり、教育の長期的な目標は、生徒がより良い質問者になることです。なぜなら、現代社会では多くの知識がすぐに陳腐化してしまうため、有意義な学習と高いレベルでの知的成果を得るためには、質問する能力が中心になるからです。



SOIS Learning Fair

10月18日 水曜日

SISとOISの学習活  
動をご覧くださいませ。  
す。





Thank you

