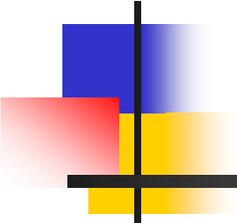
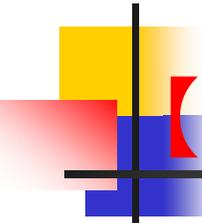


# 地理教育方法・評価 演習



---

## 第14講 授業改善の目的と方法(2) －アクションリサーチの方法論－



## 【学習課題】

「たんけん隊，駅前町へ」と「なぜ工場跡地にショッピングセンター？」の実践プロセスを手がかりに，授業改善の方法論を考えてみよう。

1. 佐藤と中本の授業改善には，どのような**共通点**があるか。箇条書きしなさい。例えば，改善のきっかけ，改善の目的やプロセスなどに注目して。
2. 佐藤と中本の授業改善には，どのような**相違点**があるか。大きな違いを1点，指摘しなさい。
3. 佐藤と中本の提案授業は，**内在的批判・改善の成果か，それとも外在的批判・改善の成果か**。①あなたの結論と②判断の根拠を説明しなさい。



I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (1) 経験的に気づいている社会認識の課題

3/4年生の地域学習を支配している子どもの見方

**子どもの日常生活からみた小売業概念**

「スーパーマーケットで働いている人は、買い手である私たち地域住民のために、いろいろな工夫や努力をしている」



**児童＝消費者の視点でしか、お店の存在・しごとを理解できていない**

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (2) プレテストで明らかになった社会認識の課題

質問紙：なぜお店は安売りをするのか？

- 善意の奉仕者としての小売業概念...3人

「お客様の笑顔がみたい」「うれしそうに買ってほしい」

- 消費者の支援者としての小売業概念...19人

「たくさん買ってほしい」「お客様に来てほしい」

- 無回答...6人

28/30名

経済学的な概念(原価, 利潤の拡大)を根拠に,  
安売りの理由を説明できていない

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

**善意の奉仕者、  
消費者のサポーターとして  
の小売業概念の克服！**

経済学的な概念(原価, 利潤の拡大)を根拠に,  
お店の安売りを説明できていない

RQ(研究上の問い): どうすれば児童はお店の安売りの理由を, ①消費者+小売業の視点から, ②経済学的な概念を根拠に, 説明できるだろうか?

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (1) 先行研究の示唆する課題と解決策

- 加藤(2007)

経済概念の形成には、3年生と45年生の間に大きなギャップ。  
自他が未分離な傾向にあり、**視点の転換・切り替えが難しい**

- 岡崎(1995)

子どもの視点の切り替えには、**If-thenの仮説的推論「もし...  
だったら、どうなるだろうか？」**を促す学習課題を設定するの  
が効果的である

- 森分(1984)

科学的概念の探求とは、子どもがもっている**常識に反する事  
例をつきつけ**、その常識の限界をメタ認知させた上で、あらた  
めて仮説を再構成させることである

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (2) 課題解決の方法論

### 仮説1

「もし小売業(お店やさん)が消費者(お客さん)の願いを全てかなえてあげようとしたら・・・どうなるだろう？」  
という極限状態を仮説的に推論させる

そしたら

普段考えたこともない小売業の立場に身を置き、  
一般的な行動モデルを予測できるだろう

→ **消費者の視点＋小売業の視点に立つ**  
お客の願いばかり叶えていては商売は成り立たないかも  
...

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## 仮説2

小売業の現実として、児童の常識(お客に奉仕・支援するお店)に反する事実＝「あらゆる商品がいつも安売りされている訳ではない」をつきつける

そしたら

小売業者の儲けを増やすための安売りという合理的な理由に、仮説が修正されるだろう

→ **事実の分析＋経済学的な概念の探求**  
お店は、原価を割らないように利益を追求している

# いつでも×の例



# 何でも×の例



# どこでも×の例



# だれでも×の例



I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## 単元 & 本時の展開

1. 家庭の買い物調べをしよう ... 2時間
2. 学習計画を立てよう ... 1時間
3. スーパーマーケットに人が集まる理由を探りに行こう  
... 6時間
4. 工夫を分類しよう ... 3時間
5. 安売りのひみつを探ろう ... 5時間
6. 安売りの工夫を店長さんに聞いてみよう... 3時間

注目→第4時

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

**安売りのひみつ できるはんにで**

**お客さん** (Customer):  
安く買えると嬉しいなあ  
何んでも  
何でも  
何でも  
何でも

**店員さん** (Staff):  
お店のもうけも大事にしたいなあ。  
お店がつぶけられなくなるのは嫌いなあ。  
どうして?  
何んでも  
何でも  
何でも  
何でも  
店をつぶしたくない。  
他の人にも買ってほしい。  
お金は大切。

**安売りのひみつ できるはんにで**

**超日玉商品**  
11月1日~30日かぎり  
~1/30だけ  
クリスマスだけ  
今日かぎり  
月曜日だけ

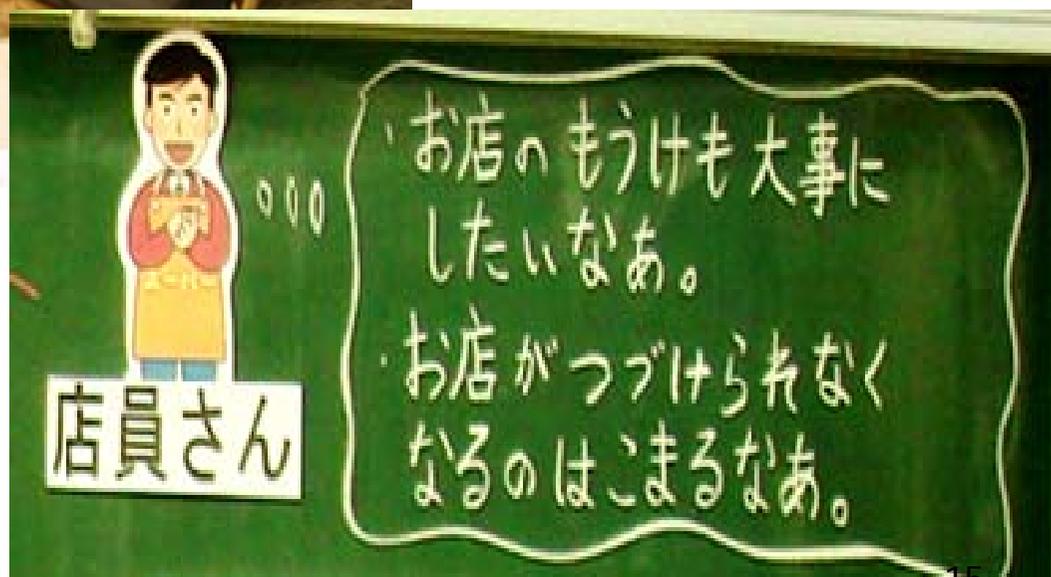
**MILK MILK**  
半がくシール  
(一部の肉だけ)  
(一部のジュースだけ)  
(一部のアイスだけ)

**冷凍食品 半額**  
お一人さま 500かぎり  
10本かぎり

**たまご**  
100円以上お買い上げの方  
7円  
早くきた人だけ  
1000円以上買った人だけ

消費者の理想

小売業の現実



I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (1) 授業中の発言記録にもとづく検証

無制限にすべて安売りにすることを提案する場面

- 教師の揺さぶり「本当にそうでしょうか？」
- 児童の発言「できんじゃろ」「つぶれちゃう」「あかん」



ねらい通りの発言  
小売業者と消費者  
の利害の違いに気  
づく

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (2) 授業時の振り返りシートにもとづく検証

「なぜお店は安売りをするのか？」

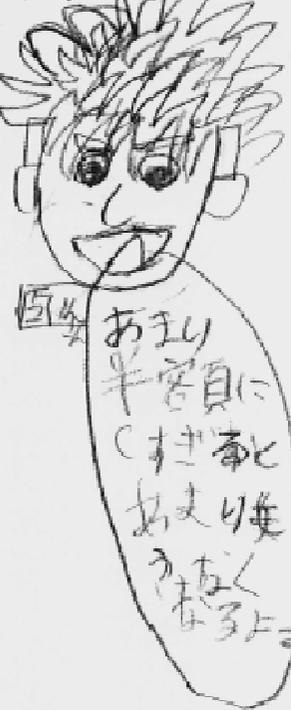
- イラストの例
- 記述の例 ... 目標達成度は5割程度か

さいしょ私は高いねだんをもっと  
安くしたらいいと思っていたけど、店員さんは  
安売りをしたいけどお金がなくなるし、ほかの  
店員さんにおきゅうりょうをあげたら  
あまり安売りをしたらいけないと思

①お客さんに旧でも買いや 11月25日  
すくするため。(阿音伊尹系議)  
②いいねい人かいるから  
③楽しくお買い物をするため

いよいよ安売りを始める。

11月25日



お客様

ちゃんと店員さんも、やすういをかんがえて、やすういをしている。



お客さんがもと物を買ってくれたりするのがうれしい。

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

### (3) ポストテストの結果

質問紙: 「どんなことか？」

• 無回答 ... 0人

• 消費者への奉仕者・支援者 ... I / II 水準 7人  
2名 → 22名

「笑顔がみたい」「うれしそうに買ってほしい」

「たくさん買ってほしい」「お客さんに来てほしい」

• 小売りの原価 + 利益の拡大 ... III 水準 8人

「安くしすぎると、給料が減る、品物が買えない(14)」

「お店のお金がなくなって、つぶれてしまうかもしれない(15)」

• 小売業者と消費者の利害一致 ... IV 水準 14人

「お客さんがたくさんきてくれる、安く仕入れて安く売ると、  
おに残るお金が多くなる(3)」

ねらい通りの発言  
安売りの経済学  
的な理由付けが  
できる

I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発・実践)

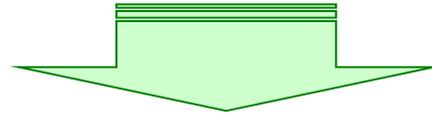
IV 解決策の吟味  
(仮説検証)

## (4) 成果と課題

1. 経済概念の形成が難しいといわれてきた第3学年で、**それが可能となった**。仮説の有効性が、3つの方法から得られたデータ(量と質)で検証できた
2. とくに**無回答が6人→0人**は、特筆されてよい
3. 依然として**目標達成に至らない児童が2割**いる
4. 質問紙での**回答の真意が読みとりにくい**ケースが少なくなかった(分かっているのか/いないのか)
5. **小学校の場合、児童の言語表現の拙さを、丁寧な個別の聞き取りによる文脈理解で補う必要がある**

## II 中本の授業改善の例

下のプロセスに当てはまる事実を發表しよう

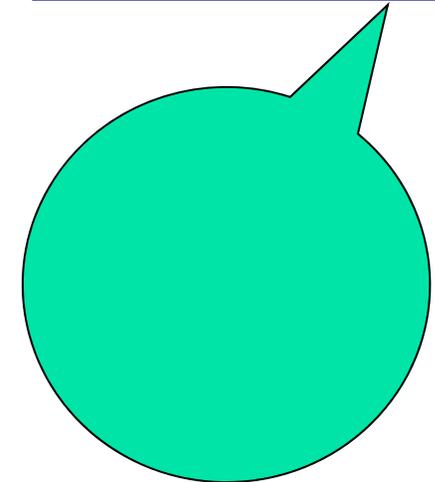
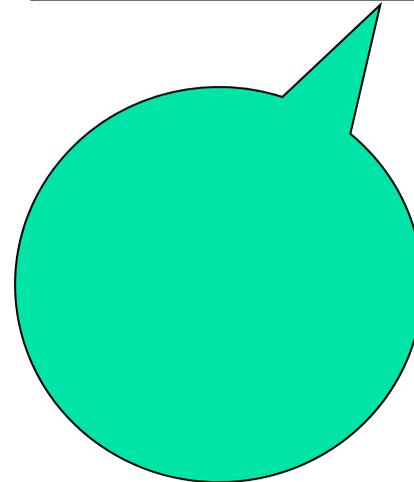
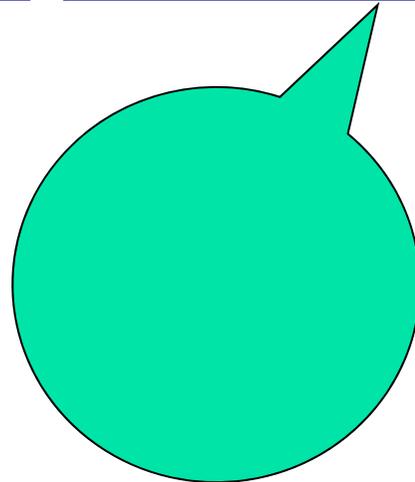
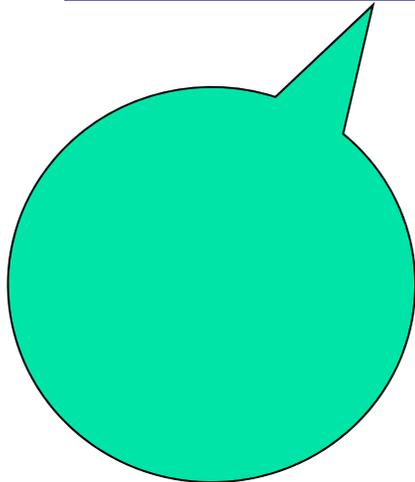


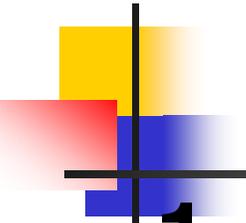
I 問題の所在  
(授業分析)

II 解決策の構築  
(仮説設定)

III 解決の過程  
(授業開発)

IV 解決策の吟味  
(仮説検証)





## 1 どんな地理授業の実態を批判しているか？

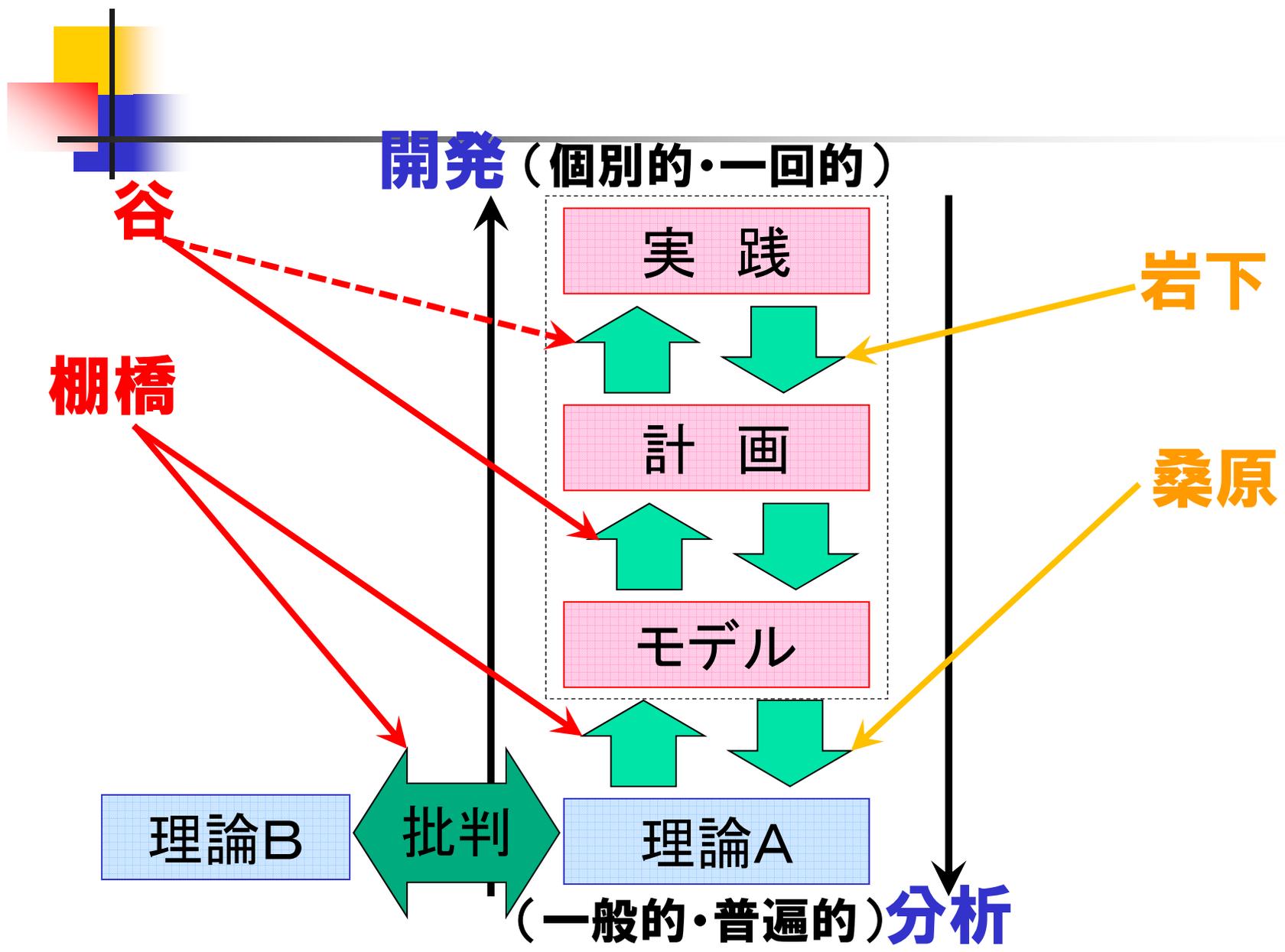
- そもそも「身近な地域の学習」が行われていない
- 方法知＝スキルに偏り, 内容知＝理論が欠落しやすい

## 2 どんな代案を提起しているか？

- 現実に実践可能な「身近な地域の学習」を提案する
- 学ぶ意義の高い, 応用可能な理論的知識を探究させる

## 3 それは内在的批判か, 外在的批判か？

- 地理教育の目的＝「身近な地域の学習」の目標それ自体を問い直し, あわせて内容・方法の改善をはかる
  - 高校地域調査学習の代案＝フィールドワーク不要論



# 個人と課題解決を基盤にした専門的能力の向上

## アクションリサーチ

- I. 自分が**実践**で直面している**問題状況**を**解決**するために,
- II. 自ら**理論 = 仮説**を構築し, **指導計画 = 代案**を作る
- III. 自ら**実践**し, 効果を踏まえて**指導計画**を**分析**し**修正**する
- IV. これらを通して**問題状況**の**漸進的改善**を試みる

