

頼まれごととは試されごと

2020. 1. 28

1月24日（金）に情報処理を選択している3年生が「学校紹介」のプレゼンを披露してくれた。これは、来年度の7月に行われる「体験入学」で中学3年生を前に使うものになる。高校生の視点からつくられており、中学生3年生を意識した説明になっていた。伊達地区の中学校と福島市内の中学校数校の「高校説明会」に参加し、梁川高校の紹介をする私としては大変参考になった。

我々教員は、生徒に対してプレゼンや発表の指導をする。そうであれば、まずは教員が進んでやってみなければならない。私の場合は、仕事や人とのつながりのおかげで、毎年パワーポイントを使った発表や資料に基づいた発表の機会をいただいている。しかし、一度たりともうまくいったことはない。毎回、自分なりに今までの反省をもとに工夫をして臨むのだが、なかなかうまくいかない。毎回終わってから「ああすればよかった。こうすればよかった」と落ち込む。

だからといって、頼まれたことを断ったことはない。ときには、まずは「はい、やります」を引き受けてから事の重大さに気づき、プレッシャーに押しつぶされそうになることもある。断って逃げることは簡単である。頼むほうは大抵「お忙しいでしょうけれど・・・」とくる。「すみません。その頃は忙しくて・・・」と断ることはできる。だが、昔から断らないようにしている。引き受けた方がいいが、自分には無理だったかと何度落ち込んだかわからない。失うものも大きいように思う。後悔することも度々である。それでも“頼まれごととは試されごと”と思っている。

今年度も依頼されて国語の学会で発表をした。伊達地区の研修会でアドバイスをした。呼ばれて学校を訪問し、授業を見てアドバイスをした。どれもが大いに反省点が残るものである。今年度はもうないかと振り返っていたところ、ものごとはタイミングである。私のことを見透かしているように、中学校の国語の授業を参観し、アドバイスをする機会と国語の研修会での発表の機会が舞い込んできた。どちらも昔からお世話になっている知り合いからの依頼である。断るという選択肢はない。自分のベストを尽くすだけである。今の自分で勝負するだけである。「もう一度チャンスを与えるからがんばってみろ」ということか。

発表やアドバイスで大切なのは、「誰に」「どんな人に」という相手意識である。相手によって資料の作り方も話し方も内容も変わってくる。これがずれてしまうとうまくいかない。相手といっても一人ではなく集団である。中にはいろいろな方がいる。一人一人のニーズに合わせるのは容易なことではない。それでも参加してくれた方全員に満足してもらおうと考える。

国語の研修会は2月27日（木）である。これから1ヶ月をかけて準備をするようになる。発表内容はすぐに決まった。仮のタイトルだが「黄金の3時間～授業開きをどうするか～」である。毎日このことを考えて生活することになる。今までの自分の授業を思い返し、今考えられるベストプランを提案する。そして、参加者に考えていただき、自分もまたさらに考える。

年を重ねてくると、頼まれているうちが花かと思うときもある。成長することを止めた教師は生徒の前に立つべきではないとも考える。そもそも成長しようとしなない教師は魅力がない。日々精進あるのみである。逃げないこと、断らないこと、これは格好をつけない限り年をとってもできることである。