

I T活用を広げるためのコツ

～コンテンツ活用をきっかけに～

鳥取県倉吉市立東中学校

岩崎 有朋

1. ねらい

I Tを活用した授業者の底辺を広げ、授業改善を促す。そのためのきっかけとしてデジタルコンテンツの活用など、具体例を示しながらユーザー（活用する教師）の幅を広げる。

2. 4つのユーザーと種類別戦略

ユーザー	ユーザーが目指すゴール（G）と戦略の概要（P）
見込みユーザー	G：活用した達成感や反省に基づいた新規目標の設定 P：スキル面での自信をもたせる。 より具体的な授業のイメージを共有する
上級・中級ユーザー	G：アナログとデジタルの切り分けなどが意識できる P：ユーザーの一員から他のユーザーへの指導的立場への移行 他のユーザーに対しての勧誘活動への協力
初級ユーザー	G：I T活用の日常化・活用場面の多様化（リピーター化） P：新しい活用場面のイメージ化の補助・技術的な支援など 積極的な資料・教材の提供
新規ユーザー	G：操作等のスキル不安の解消 P：スキルトラブルなどの校内バックアップ体制を知らせる 機器等の種類やその機能について知らせる

3. 実践までの流れ

と、その前に・・・

I T機器は自社の商品、活用ユーザー（教師）は顧客と置き換えてみる。活用の促進はいわば商品の価値や購入のメリットを客に理解してもらうことに近い。実際、購入した際の満足している自分のイメージが明確なほど購入率は高くなる。職場の同僚にI T活用を勧めるとき、何もそこまで考えないだろう。つまり相手の気持ちを考えずに親切心だけで活用を勧めても、アプローチを間違えれば、I Tおたくの押しつけにしか感じられない。それではせっかくの見込みユーザーや新規ユーザーを逃すことになる。どうしたら相手が納得し、どうしたら相手が喜んでくれるのか。使わせるのではなく、いかに相手から使いたいという内発的な意識を引き出すか。これを欠いた活用推進は失敗する。

①見込みユーザー攻略

第1段階（魅せる）・・・ 教材などの実物を使って自分の授業の話をする。

「今日はこれを使ってやったら良かったんですよ」

「このコンテンツでやったら生徒がすごくわかるって」

↓

第2段階（読ませる）・・・ 即授業で使えそうな教材や便利な機器の資料を渡す。

「これって先生どう思われます？使えそうですか？」

「インターネットで見つけたんですが、おもしろそうですよ。」

↓

第3段階（試させる）・・・ さりげなく使ってみることを勧める。「使って下さい」と直接訴えては試そうとしている相手を逃すことになる。

「先生、ちょっと試してみられますか？これって生徒は使えますかねえ？」

「サポートしますが、先生も授業で使ってみられません？」

※試すかどうかの決定権はあくまでユーザー自身。「試してみる」と言いわせる。自分が決めたことなの「見込み」から「実践」へとステージを上げる可能性は高い。

②既存ユーザーの活用

既存ユーザーはIT機器の活用の“うま味”を知っている。見込み・新規ユーザーにそのうま味を宣伝してもらい、複数で勧誘をする。初級ユーザーの場合、自分と立場に近いが故に説得力が増す。また、お試しや実践の場合、スキル面での不安などに対応してもらうこともできる。上級・中級ユーザーが自分の手の届く範囲でサポートする。それでも手に負えないときは最終的に情報担当に回ってくる。誰かがすぐにサポートする体制があるとユーザーに認識されることで初心者への「安心感」を与えることができる。

③新規ユーザーの開拓

見込みユーザーにするために、絶えず情報だけは流しておく。1対1でじっくりと口説くのではなく、時間があったらご覧下さい程度で、表現は悪いが撒き餌をするようなアプローチを継続する。使わない同盟の仲間が見込み→初級→中級ユーザーと変わっていくのを間近に見て、外堀が埋まってしまったら覚悟を決めるはずである。「いよいよ私も・・・」と言わせたら落とせる確率が高い。

4. 自分の得意分野を使った攻略例

ユーザーへの具体的な行動	情報担当の戦略的な意図
①ブタの眼球を見せる (ホンモノ アナログ)	○意外性をつき、相手の興味を引く
②眼球を解剖し、中身を見せたり、触れさせたりする	○こちらに向けた意識をより引きつける ○相手の関心度がわかる
③眼球のデジタルコンテンツを提示する	○実物の眼球ではリアルすぎて部位の区別がしづらいので、コンテンツのイラストなどが生徒の理解を補完する役割をしていることをユーザーに感じさせる。
④質問「自分ならホンモノをどの場面で使いますか？」	○ユーザー自身に答えさせることで具体的なイメージ化ができる。また、共感することで相手の心理的支援者となる。
⑤質問「そのときどんなコンテンツがあったらいいですか？」	○ユーザーが望むコンテンツの手がかりをつかむ。その場で検索するとか、後日提示するなど時間が空かない方が良い。(活用へ傾きかけた気持ちを逃さない。)
⑥質問「それを見せるとしたら、プロジェクターの操作とか一人でできますか？」	○活用を仮定した状態で話を進め、途中からでも断るための退路を残しておく。「機器操作が…」「コンテンツを探すのが…」といった逃げ口上の時に、「じゃあここは一緒にやります？」と一度退路をふさぐ。「それなら助かる」と答えたなら話を進める。「いや、それでも…」と言った場合は潔く撤退。次回のチャンスをねらう。

※会話のやり取りの中から自分でも気づかなかった具体的なイメージが出てきたりする。会話を続けるために誘導的な質問を繰り返し、ユーザー本人がイメージを語れるように相づちを打ち、相手の話を聞くことに徹する。自分の意思が受け止めてもらえたと思えばこちらの勧誘にも乗りやすくなる。

◆隠し味

- ・基本的に一本釣り。あなただけに働きかけていますという気持ちで。
- ・ヘルプの要請があれば、自分の仕事が忙しくても最優先で対応する。
- ・質問されたことだけに答える。知ったかぶりで教え込まない。
- ・お世辞は言わず、できるスキルや明確な事実を認め、言葉にして誉める。
- ・活用したあとは、近くの先生に宣伝する。「○○先生、がんばって使われてましたよ！」

機器の整備だけでは活用は広がらない。互いの気持ちが大切にされることが活用拡大への一歩