

出張講義における高校生の行動に関する研究

— 「科学的心理学」の講義について —

佐藤 公代

(教育心理学教室)

(平成18年6月2日受理)

Study on the High School Students'
Behaviors in the Lecture of High School

Kimiyo SATOU

(問題と目的)

佐藤(2003、2005)の、「高校生の体験入学行動に関する研究(1)(2)」において、高校生のいろいろな態度が調査法、観察法によって検証された。今回は、学生・入試委員の副委員長としての責任から、某高校に出張講義の形で、高校生の行動を観察する機会にめぐまれた。「科学的心理学」を講義することにした。なぜなら、巷にあふれている占い、心霊現象、心理テストなどは違って、「心は脳の働きである」という前提での「科学的心理学」だからである。「客観的接近の原理」「因果的説明の原理」「価値目標」の3要因を含んだ経験科学であり、実証科学である心理学を高校生にいかにかわりやすく教授できるかがプロとしてやらなければならないことなのである。初体験としての出張講義いかんによって、受験者数が増える場合も減る場合もあるので、慎重にやらなければならない。いい加減にはできないと、かなりのプレッシャーを感じた。

仮説は次の通りである。

- (1) 高校生の心理学に対するイメージは、現代を反映して、カウンセリング関係が多いだろう。
- (2) 高校生の心理学に対するイメージを講義によって払拭することができるであろう。
- (3) 高校生の生活に役立つ話をするので、高校生は面白く役立たせることができるだろう。

(方法)

- 1) 調査期日：2004年7月29日13時～13時50分
- 2) 対象者：某高等学校生40人(2年生男1人、女6人、3年生男13人、女20人)

- 3) 手続き：話す内容のレジメ(1. 自己紹介と出張講義に至った経過について、2. 心理学とは何か、3. 私が行っている講義や研究、研究室の特徴について)を用意し配布した。講義のあと、調査用紙に記入してもらった。ただし、理由を書く欄を設けていたが時間が足りなかったため、裏付けになる理由についてはデータとして不十分であった。

(結果と考察)

表1に心理学のイメージについて列挙しておいた。

表1 あなたがいただく「心理学」のイメージとは何ですか。

<2年生の男>1人中1人(100%)

1. 人間の気持ちや感情などについて学ぶこと

<2年生の女>6人中4人(67%)

1. ひきこもり、いじめ
2. 人間
3. 血液型、心理テスト
4. 心と脳の働きを考える

<3年生の男>13人中12人(92%)

1. 人の考えていることを考える
2. 人間の心を感じ、考えるもの
3. 心の中を知る
4. 難しそう
5. よくわからない感じ
6. 心を読む(相手の)
7. カウンセリング

8. ある程度の情報をもとにして心理を読む
9. 感情、理性、欲について熟知している
10. 人の行動などを分析する
11. 相手の心を知る。エスパー的なイメージ
12. 悩みなどを聞いてくれる心理カウンセラーの人がやっているというイメージがある。人の心のケアをすることなどを学ぶ学問

<3年生の女>20人中19人(95%)

1. 深層心理の部分ばかりやってそう
2. 心理テストや占いの仲間みたいなもの
3. カウンセラーの人
4. カウンセラーなどをする
5. 人間について考える。心の中深層心理を学ぶ
6. 悩みを聞いたりする
7. 人の心を理解するというとても難しい学問
8. 心が病んでいる人の話を聞きすっきりさせてあげるための心の学
9. 心の奥底というか深層心理というものを覗かれている感じがする。隠していることまで見破られそうで怖い。
10. 人間の心の働きを学ぶこと
11. 人の心を学ぶもの
12. 相手の気持ちをを見透かして、少し怖いイメージ
13. 人の心の動きについて(マインドコントロールなど)
14. 心理テスト
15. 難しそう
16. 人間のさまざまな気持ちを学ぶ
17. 人間の内面的なことを考えて追求する
18. 複雑そうな学問
19. 人の気持ちを考える。面白そう。

表1から、2年生の男1人なので100%、3年生の女95%、3年生の男92%、2年生の女67%とそれなりにイメージをもっていることがわかる。やはり、世相を反映してカウンセリングのイメージが多い。ブラックボックスの中をどのように因果説明、解釈をするのか、解決までにどのように導いていくのか、そのプロセスを知っていく楽しみを見いだせれば理にかなうのであろう。

表2に心理学のイメージについて、話を聞いて変わったか、変わらなかったかについて示した。

表2 「心理学」のイメージについて、話を聞いて

	2年生	2年生	3年生	3年生	計
	男(1人)	女(6人)	男(13人)	女(20人)	
全く変わった	0人	1人(17%)	0人	2人(10%)	3人(8%)
変わった	1人(100%)	2人(33%)	6人(46%)	11人(55%)	20人(50%)
どちらでもない	0人	3人(50%)	7人(54%)	5人(25%)	15人(37%)
変わらない	0人	0人	0人	2人(10%)	2人(5%)
全く変わらない	0人	0人	0人	0人	0人

表2から、「全く変わった」と「変わった」を合わせて40人中23人(58%)、「どちらでもない」が15人(37%)、「変わらない」が2人(5%)である。50分の講義でそれほど変わるわけではないのであるが、58%というデータを信じたとしたら、話の内容は、高校生にとって、意外だったのかも知れない。

表3に話を聞いて役だったか、役立たなかったかについて示した。

表3 話を聞いて

	2年生	2年生	3年生	3年生	計
	男(1人)	女(6人)	男(13人)	女(20人)	
非常に役だった	0人	0人	1人(8%)	4人(20%)	5人(13%)
役だった	1人(100%)	2人(33%)	8人(61%)	10人(50%)	21人(52%)
どちらでもない	0人	3人(50%)	3人(23%)	6人(30%)	12人(30%)
役立たない	0人	1人(17%)	1人(8%)	0人	2人(5%)
全く役立たない	0人	0人	0人	0人	0人

表3から、「非常に役だった」と「役だった」を合わせて、26人(65%)、「どちらでもない」が12人(30%)、「役立たない」が2人(5%)である。ここでも、65%の高校生が「役だった」と回答している数値を鵜呑みにすると、まんざらでもない話だったのかと少しは安堵感を覚える。ただし、14人(35%)の回答については、今後考慮する必要があるだろう。

表4に話を聞いて、面白かったか、つまらなかったかについて示した。

表4 話を聞いて

	2年生	2年生	3年生	3年生	計
	男(1人)	女(6人)	男(13人)	女(19人)	
非常に面白かった	1人(100%)	1人(17%)	1人(8%)	1人(5%)	4人(10%)
面白かった	0人	1人(17%)	6人(46%)	13人(68%)	20人(51%)
どちらでもない	0人	4人(66%)	6人(46%)	4人(22%)	14人(36%)
つまらなかった	0人	0人	0人	1人(5%)	1人(3%)
全くつまらなかった	0人	0人	0人	0人	0人

表4から、「非常に面白かった」と「面白かった」を合わせて24人(61%)、「どちらでもない」が14人

(36%)、「つまらなかった」が1人(3%)である。61%の高校生が面白かったと回答している。15人(42%)の回答については、プロとしての自覚からは、今後の課題として残るであろう。

表5に話を聞いて、愛媛大学教育学部教育心理学専修コースに入りたいか、入りにくいかについて示した。

表5 話を聞いて、愛媛大学教育学部教育心理学専修コースに

	2年生	2年生	3年生	3年生	計
	男(1人)	女(6人)	男(13人)	女(20人)	40人
ぜひとも入りたい	0人	0人	1人(8%)	0人	1人(3%)
入りたい	0人	1人(17%)	2人(15%)	7人(35%)	10人(25%)
どちらでもない	1人(100%)	2人(33%)	8人(62%)	10人(50%)	21人(52%)
入りにくい	0人	3人(50%)	2人(15%)	3人(15%)	8人(20%)
絶対入りにくい	0人	0人	0人	0人	0人

表5から、「ぜひとも入りたい」と「入りたい」を合わせて11人(28%)、「どちらでもない」21人(52%)、「入りにくい」8人(20%)である。話を聞いてすぐ変わるわけでもないが、28%の生徒が「入りたい」と思っているだけでも、今回の出張講義は無駄ではなかったと、内心ほっとしている。

以上から、仮説(1)(2)(3)は支持された。ただし、理由付けの分析がされていないので、量的な分析だけで質的な分析は、今後の課題とする。

(引用文献)

- 佐藤公代 2003 高校生の体験入学行動に関する研究(1)
愛媛大学教育学部紀要 教育科学 第50巻第1号 53-56
- 佐藤公代 2005 高校生の体験入学行動に関する研究(2)
愛媛大学教育学部紀要 教育科学 第51巻第1号 35-39

(注) 対象者の高校生の皆様、講義を聞いて頂き有り難うございました。暑い中、誰一人居眠りもせず静かに聴講して下さいました。さらに、アンケート用紙にも真面目に記載して頂きまして有り難うございます。

