

NEO リアルタイムセミナー

「良い」ループリックの要件と作成方法について、一緒に考えてみませんか

順天堂大学保健看護学部精神看護学領域

北川明

看護教員のためのオンラインプラットフォームNEOにて、大好評をいただいている動画シリーズ「教育評価に役立つ ループリック講座 [基礎編]」。北川明先生を講師としてループリック作成についてのセミナーを開催いたします。ぜひご参加ください。

「看護教育」/NEO編集部

「良い」ループリックの要件とは

わが国の看護教育にループリックが使用され始めて早10年以上が経過している。今では非常に多くの看護教育機関においてループリックが使用されているのではないと思う。私がループリックに触れ始めたのは、2013年に防衛医科大学校の看護学科設置準備室で長期的ループリックの作成をしたときからである。

その後、演習や実習においてループリックを使用するなかで、どのようなループリックが「良い」ループリックであるかを考えるようになった。

「良い」ループリックを考える前に、まずループリックは何のためにあるのかを考える必要がある。ループリックは1970年代後半、ニューヨーク州の共通テストの評価者トレーニングとして使用され始めたと言われている。ループリックは、点数づけのためのガイドであり、学習者の学習成果を評価するための評価ツールである。特に、ペーパーテストでは評価しづらい看護実践などのパフォーマンスや課題への取り組み姿勢といった態度について評価するためのツールとして使用されている。

評価のためのツールであることを前提とすると、「良い」ループリックとは、評価したいものを正しく評価できる妥当性、同一の評価対象であれば誰が評価しても同じ結果となる信頼性を兼ね備えたものといえるのではないだろうか。

そして、ここにもう1つ重要な要件があると私は考えている。それは、評価者が何を評価しようとしているのか学習者にわかる「明確さ」である。なぜなら、パフォーマンスや態度といった定性的なものは、人に

よって認識にずれが生じる可能性が高いためである。

たとえば、コミュニケーション1つとってみても、患者から情報を引き出すコミュニケーション、患者の不安を軽減するコミュニケーション、これから実施する治療をわかりやすく説明するコミュニケーションなど、さまざまな場面でさまざまな使い方がされるものであり、評価者と学習者で認識が一致するとは限らない。

学習者は、何がどのように評価されるのかを知らなければ、その到達目標に向けた学習もできずパフォーマンスも発揮できない。こうしたことから、ルーブリックは学習者に提示して使うことが奨励されており、学習者が自らに求められていることがわかる「明確さ」は重要な要素であると考える。

ルーブリック作成における課題

しかし、妥当性、信頼性、明確さのすべてを満たすルーブリックを作成しようとする、いくつかの課題が見えてくる。ルーブリックは、パフォーマンスなどの定性的なものに段階をつけて記述する。では、パフォーマンスに段階をつけるとしたらどのように表現すれば良いだろうか。よくある例としては、「ほとんど」や「やや」などの程度副詞をつけるものである。「ほとんどできている」と「ややできている」との間には差があることはわかるが、その程度は人によって異なるため信頼性や明確さが確保できない。

教師の助言の量で段階をつける例も見られるが、その場合は、何にどのような質の差があるのかが明確ではなく、妥当性、信頼性、明確さのいずれも欠けることになる。反対に、「3個できている」「2個できている」と数量の差だけで段階をつけると、信頼性や明確さは高まるが、質の段階とは言えなくなる。他にも、看護学実習のルーブリックを作成しようとした場合では、実習目標に抽象的な概念が含まれていることや、受け持ち患者の状態の違いから、妥当性や信頼性の高いルーブリックを作成することが難しいといったことも

ある。

こうしたさまざまな課題については、現在も解決策を模索中ではあるが、このように作成すると「良い」ルーブリックになるのではないかと考えるものがある。NEOリアルタイムセミナーにおいて、私の考える「良い」ルーブリックの作成方法についてお話ししたい。特に看護学実習において、どうルーブリックを作成するかについて話したいと考えている。実習においてルーブリックを作成することが難しいと感じている先生方の一助となれば幸いである。

【開催告知】

北川明先生のリアルタイムセミナーを10月29日（土）にZoomで開催いたします。先着15名まで。NEOへ登録されていない先生も参加いただけます。下記QRコードよりお申し込みください。



Nursing
Education
Online

<https://www.igaku-shoin.co.jp/b2b/neo>