

静岡大学教育学部附属島田中学校
第56回研究発表会国語科ワークショップ

授業の中でいかに効果的に コーチングの構造を作り出すか

～コミュニケーション活動からの発展形として～

2010年11月12日

原口佳典

Coaching BANK

この小冊子は、2010年11月12日に、静岡大学教育学部附属島田中学校第56回研究発表会国語科ワークショップで行なわれた講義とワークを、先生方が教育現場での実践に活用されることを目的として、文字に書き起こしたものです。一部、誇張や演出のために不適切な表現も含まれて居ますが、現場の臨場感を味わうために、そのままの表現にしてあります。ご了解の上、ご覧ください。なお、公開授業の資料につきましては、島田中学校までお問い合わせください。

改めまして、こんにちは。

私は東京から来ました、コーチングバンクという会社をやっています原口と申します。

最初にお断りしておきたいんですけども、私、さっき先生とよばれましたけれども、先生じゃないです、先生はあなたの方（笑）



私は先生じゃなくて、コーチという仕事を一応しております。

コーチっていう仕事は何かって言うと、まあ、簡単に言うと、人のお話を聞いたり、やりたいことを聞いたりするのを定期的にやって、お金をもらう、そういう仕事です。ですので、私はあくまでコーチとして話をしますから、あの特に学校関係のこととか授業関係のことに関しましては、まあトンチンカンな事をもしかしたら言うかもしれませんので、それについては、私は先生じゃないから、どんどん、言ってください。気楽に意義ありと、言っていたら、と思います。

私たちはコーチングバンクっていうことで、あんまり知られていないんですが、世の中にはコーチがいっぱいいるんですけども、そのコーチたちを登録して世の中に紹介する、っていう事をやっています。

だからあの、自分自身としてはまあ、コーチとかコーチングの宣伝マン。まあ営業マンみたいなものだと言っています。

前提として、お話をさせていただく前に、あの皆さんがどういう状況なのかがまったく分からないので、昨日来て、打ち合わせをしましたけれども、どういう方がいらっしゃるのかは、よく分からないと言われまして、ちょっとお聞きしたい、アンケートをとりたいんですけども、ところで何人、結局いらっしゃるんですか？

だれか野鳥の会の方いらっしゃいますか？（笑）

ざっくりでいいですよ。じゃあ、60ということにしましょう。

はい。今回初めて、参加されたって方どれくらい・・・何人くらいですか？・・・ざっくり

で。(3分の2くらい)3分の2ですね。はい。ありがとうございます。

3分の2が?はじめてで?と、2回目の方・・・こんくらい。いや、と数なくていいですか・・・ありがとうございます!3回目の方・・・はい、ありがとうございます。

?これで数合うんですか?・・・もっといっぱいいる。・・・ありがとうございます。

・・・はい、ありがとうございます。このグラフがおかしいと今、言っていました。二回目がこんくらいで、ん?違うなあ・・・あ、ありがとうございます。

じゃあ次です。お聞きしたいのは、コーチングについて、全く知らない!!っていう・・・・・・
ありがとうございます。・・・半分くらい? 半分も・・・はい、ありがとうございます。

知っているレベル聞きましょうね。コーチだという人。あ、いないね(笑)

本を読んだことがある。ありがとうございます。

本を2冊以上読んだことある人、ありがとうございます。

ちなみにあの、どんな本を?なんでもいいですよ。

(参加者)「コーチングと書いた本をいくつかちょっと読んだ記憶が・・・」

はい。本のタイトルまで記憶はない?

(参加者)「はい。」

ありがとうございます。

はい、じゃあと、知らないと本読んだなんかありますか? コーチングの研修を受けたことがある人、イコールでもいいですよ、本を読んだ・・・プラスアルファ・・・あ、わかりました。3人くらいいらっしゃいます。

コーチをつけたことがあるっていう人・・・それはいないですね。ありがとうございます。
と、あと、とそうですね。もう一つ、訊いとうかな?これ、あんま関係ないですけども、いらっしゃった場所・・・ちょっとお聞きしたいんですけども、北海道から来たって方、いらっしゃいますか?

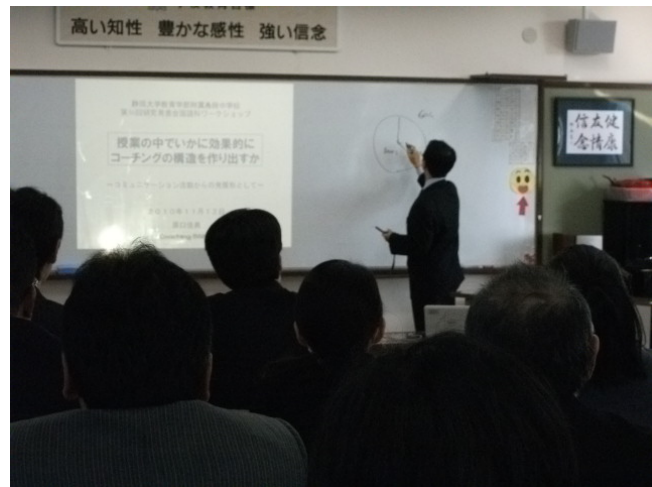
九州から来たって方・・・四国から来た・・・はい。海外から来た・・・あ、いない。
とじゃあ、本州ですねー静岡県だー・・・ほとんどですか?・・・ありがとうございます。・・・

【講演録】授業の中でいかに効果的にコーチングの構造を作り出すか

静岡じゃない・・・あ、お一人。

わかりました。あの、状況分かりましたので、ちょっと話しやすくなりました。

で、今日私が話させていただく、一応資料を、あのお配りして、お渡ししているんですけども、あ、ごめんなさい、一応ききますけれども、他に何か聞いてほしいアンケートがあるって方・・・あ、大丈夫ですね。



一応、これも聞いておこうか・・・小学校・中学校・高校・大学・その他でいうと、どの学校に関係しているかっていうことを聞きたいんですけども、・・・小学校・・・何人ぐらいですか？

小学校・・・中学校・・・はい、ありがとうございます。高校・・・とその他・・・その他・・・ありがとうございます。

意外ですね。そうすると、中学校の先生と高校の先生が結構多い・・・その他・・・あ、学生さんもその他ですよ・・・すみません、その他にしちゃって。ありがとうございます。了解しました。

これであの、皆さん自身もね、その、なんていうかな、どういう人が集まっているのか分からないでいらっしゃっていると思うので、まあ隣の人とは仲良くなっていると思いますけれども、なんか一応こういう人たちが集まっているという。

あ、あのもう一つお断りしておきますけれども、私字がすごく汚いのであまり書きません。・・・はい。お許してください。はい。

じゃあーちょっとこれから、あのー1時間半、ですね、私が時間をいただきますんで、お話したいんですが、まず、構成としてはですね、3つ考えていました。なぜ過去形かと言いますと、30分ずつやろうと思っていたからなんですけれども、ちょっとその辺、どうバランスとろうか、後で考えます。

一つ目はですね、まず、あの、これまでの経緯。私あの、その間に、島田にね、来るよう

になって3年目なんですけれども、その3年間で、まあどういことがあったかっていう、話をちょっとですね、このあたりの人にとっては、まあ分かっているよと、いうことかもしれないんですが、ちょっとあの、昔話を懐かしむつもりで聞いていただければ、と思います。

もう一つはですね、2番目にはコーチングとはなんだ？という話をさせていただこうと思います。あのそういう意味ではあのー知らない人が結構いるというのは、まあ本を読んだけれどもね、・・・わかんないって・・・ちょっとよかったなあっていう・・・ホッとしております。はい、プロがいたらどうしようかと思いました。はい。って言うのが2つ目です。

で、3つ目はあの、実際ちょっとワークみたいのをやってみようのと、あとは質疑応答の時間をちょっと多めにしようと思います。で、この質疑応答というのは、私に対する質疑応答もそうですけども、あそこに2人いらっしゃる先生も含めて、一応とっています・・・ただまあ、どっちかっていうとその、エミールがどうかって言うよりは（笑）コーチングの構造とか、コーチングって言っているけど、それどう思っんねんって言うような質問していただきたいなあとそんな風に個人的には思っていますが、別にどんな質問していただいても結構です。はい。

っていう、3部構成でやろうと思っています。はい、だいたいざっくり30分ずつと思っていますが今、25分ずつにするといいかなあぐらいの感じです、はい。

では、まず本題にこれから入っていきます。で、あのーなんかなあ、その場でちょっと・・・なんていうかなあ、私ちょっと早口だったりするので、名前は原口なんですけれども、（笑）あ、はい。

あの、聞き取れなかったりしたら、本当に・・・なんていうかな、困った顔してください。あの手を上げていただいてもいいです。あの、そしたらもう一回繰り返しますから。早口で（笑）。ですので・・・分かるまで繰り返しますんで、あの遠慮なく言っていただければと思います。

はい、ではこれ見ますかね？ちょっと電気消したほうがいいですかね。・・・こっちだけって消せるんですか？あ、そういう構造か、ここだけか・・・

これで見ますか？ 見ないって言う人は？
わかりました。ありがとうございます。

【講演録】授業の中でいかに効果的にコーチングの構造を作り出すか

あれ・・たぶん大丈夫。どっちがいい？　じゃあアンケートとりましょう・・・・・こっちがいいって言う人、はい、手を下ろしていただいて、じゃあ電気つけたほうがいいって言う人、あ、一人。残念でした。すみません・・。

はい。では一応テキストを作っているんですけども、無いやつもありますんで、まあ見ながら、眺めながらやっていただければ、と思います。

原口佳典

株式会社コーチングバンク代表取締役
ビジネスレジ株式会社代表取締役
経営品質協議会認定セルフアセッサ
経営品質アセッサフォーラム理事
日本経営品質賞審査員
International Coach Federation(ICF) Member
応用情報技術者(AP-2010-04-01035)
日本コミュニケーション学会会員
日本経営品質学会会員
特定非営利活動法人日本コーチ協会正会員
特定非営利活動法人日本ファシリテーション協会正会員



1971年福岡県生まれ。愛知県立旭丘高等学校卒。早稲田大学第一文学部社会学専修(宗教社会学・物語社会学)卒業後、株式会社三省堂書店に入社。医学書販売を担当。その後、店舗設計に携わり新店を開発した後、1999年2月、インターネットの世界に魅力を感じ転身。2000年5月には図書館流通センター、日経BP、アスクル、富士通、日本経済新聞社、電通出資の和製オンライン書店bk11にスタートアップメンバーとして入社。退社後、明治大学起業家・ベンチャービジネス人材養成コースに就学し、新規事業経営について学ぶ。2005年1月個人事業としてITを活用したコンサルティング事業を開始。2006年7月出版編集事業立ち上げに伴い、ビジネスレジ株式会社として法人化。2006年9月コーチングバンクを開設、法人化して現在に至る。また、独自のコーチング型コンサルティングサービス構築のため、2005年11月より、国際コーチ連盟(ICF)が定める規定をクリアした認定プログラム(ACCTP認定プログラム)であるCTP(Coach Training Program)を受講開始、2006年5月より財団法人生涯学習開発財団認定コーチ。2007年7月より株式会社コーチ・トゥエンティワンCTPクラスコーチ。一方で、1980年代の米国経済の復活に寄与したとされる米国国家品質賞「マルコム・ボールドリッジ国家品質賞(MBPA)」を範として1995年よりスタートしている日本経営品質賞にも取り組み、2006年より経営品質協議会認定セルフアセッサ、2008年度より日本経営品質賞審査員。特定非営利活動法人日本コーチ協会正会員、特定非営利活動法人日本ファシリテーション協会正会員。2009年7月より経営品質アセッサフォーラム理事に就任。

連載・寄稿:

人と仕事研究所『Re:Term』「マネージャーのためのセルフマネジメント入門」(2010年2月号～2011年3月号予定)
金子書房『児童心理』臨時増刊「コーチングとは何か?」「コーチングにおける目標設定と達成のプロセス」(2010年6月号)
日刊自動車新聞(土曜)「人を育てる15のキーワード」(2007年9月～2008年1月:全15回)
キャリアマネジメント「使える上司(リーダー)のコーチング」(2007年11月号～2008年10月号)
キャリアサポート「なぜ会議で意見が出ないのか?」コミュニケーションリーダーシップの恵め」(2009年1月号)
人とマネジメントWeb情報誌『現場イズム』「10stepで学ぶ 使えるコーチング」(前編)(後編)(2009年1～2月号)

著書:

『人の力を引き出す コーチング術』(平凡社新書 404)(2008年1月)
『100のキーワードで学ぶコーチング講座』(創元社)(2010年1月)



これは、自己紹介で一番最後にも載っているんですが、あの本人ここにいるので、紹介はしませんが、あ、そうだ一つ聞きましょう。この本読んだことある方っています?

あ、ありがとうございます。

はい、実は3年前にはですね、あの、人数少なかったんで、いらっしゃった方全員にプレゼントしたんですけども、今回は人数聞いてやめました(笑)。すみません。あの、買ってください。いちおう・・・720円くらいの・・・プラス税・・・購買で買えば安いと・・・あの、読みたければ、ですよ? はい。まあそれだけ言いたかっただけです。

はい。こういう本も書いていますよってところで、なぜこれを紹介したかっていうことは、また後で出てきます。

1. これまでの経緯

これまでの経緯		
『音声コミュニケーション能力を高める授業づくり』		
平成20年	平成21年	平成22年
《研修主題》 受動的に聞く行為を利用した 「話すこと・聞くこと」 「書くこと」の授業	《研修主題》 「読むこと」の話し合い活動で 生徒相互のコーチングを 機能させる	《研修主題》 「コーチング」を活用した 言語活動の充実をめざして
《公開授業》 熊切英実子先生 2年A組 鈴木秀和先生 3年C組	《公開授業》 熊切英実子先生 3年A組 鈴木秀和先生 1年B組	《公開授業》 熊切英実子先生 1年A組 富田文成先生 2年A組
《ワークショップ》 人の力を引き出す コーチング術	《ワークショップ》 授業の中で効果的な 小集団活動をいかに行うか	《ワークショップ》 授業の中でいかに効果的に コーチングの構造を作り出すか ～コミュニケーション活動からの 発展形として～
Coaching BANK		

これまでの経緯ですけれども、たぶん皆さんもうご存知だと思うんですが、まあの20年。平成20年くらいから、私は関わってしまして、最初の年は、「受動的に聞く行為を利用した…」あとでまあ説明しますけども、別にこれ私が絡んでこういうテーマになったわけでは全くありません・・・。

はい、こういうテーマが最初にあって、で、あのー私に声がかかって私がここにいるというだけなので、私が指示をしたわけでもないですし、あの、なんかお勧めしたわけでもありません。はい

で、要するに1年目にああいうことをやろうとされていました。

で、熊切先生と、まあ鈴木先生という2人の先生がいらっちゃって、・・・で、ワークショップで「人の力を引き出すコーチング術」というのをやりました。それが、まあこの本のタイトルというわけですね。で、翌年には、あの「読むことの話し合い活動で生徒相互のコ

ーチングを機能させる」というのをやりました。21年、平成21年ですね。熊切先生と鈴木先生です。

で、ワークショップですね。これ「授業の中で効果的な小集団活動をいかに行うか」ということなんですけれども、ちょっとあの、これ、全員で反省しているんですけれども、あの、1年目結構人数少なかったですよ。で、2年目、やるって・・・こちらでは研究深めたいですし、ちょっとどちらかと言うと、こっちの先生方が知りたいことをワークショップであのーもう、コーチング的なワークショップのやり方って言うんですかね、小集団活動のやり方。だから先生が指導するんじゃなくて、なんていうんですか、・・・そのやり方って言うんですかね、・・・話し合いの構造をこう決めちゃって、で、その順番にやってくださいという、で答はどんな答が出てもいいですよというワークショップをやったんですね。あの、面白かったとは思いますが、学びにつながったかっていうと微妙なところがありまして、あの、ちょっと先走りすぎたなぁーと、ちょっと、あの、ちょっと前衛化しすぎてしまったので、今回は反省して、振り返るところをやろうということで、まあ授業の中でいかにコーチングをね、やるかという、このコーチングの説明も含めてやらせていただくというふうに思っています。

3年目である今年は、熊切先生と富田先生。という形になります。

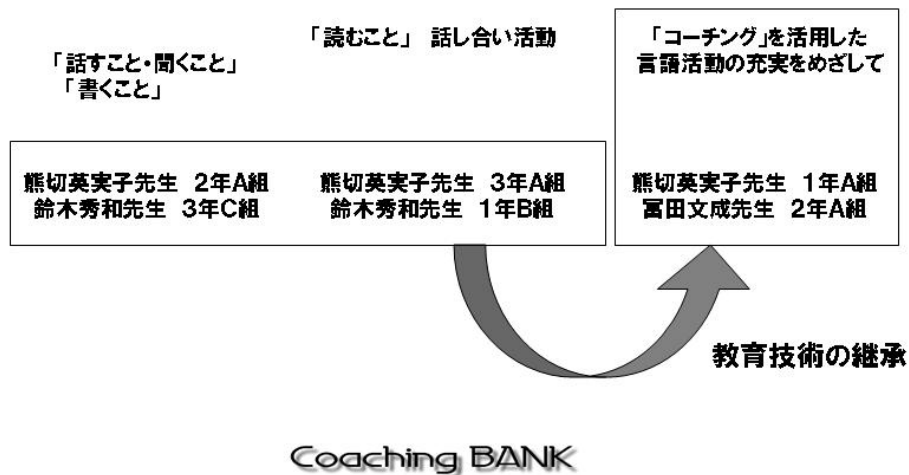
今年やるにあたって、私考たのは、下のところにあるんですけれども、とこれまで熊切先生・鈴木先生でやっていた、この先生だから出来るんじゃないのっていうところもやっぱり、属人性っていうものも当然あると思うんですね。

だけど、今回、熊切先生は残っていますけれども、富田先生にバトンタッチしているのに成立することが出来るっていうのは、これは教育技術、コーチング技術が継承されていると、いえるんじゃないかなぁーと、いう風に思っています。



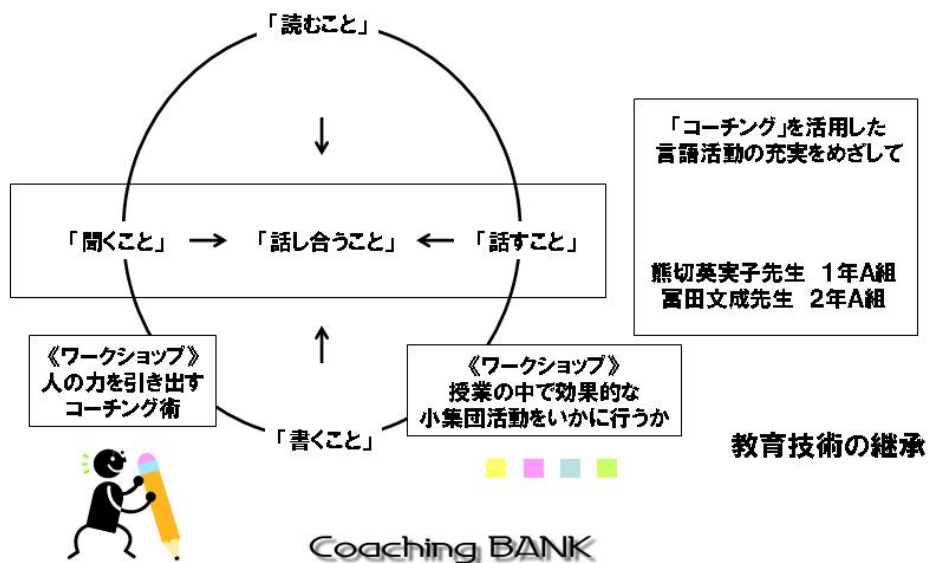
これまでの経緯

『音声コミュニケーション能力を高める授業づくり』



これまでの経緯

『音声コミュニケーション能力を高める授業づくり』



で、ということは、まあここにありますね。で、その中にね、テーマで出ていますが、さっき書いていましたことをそのまま抜き出しただけです。話すこと書くこと読むこと、話し合い活動ですね。全部、一応やっているんですね。この3年間で。

で、これ何かって言うと、と、こういう風な円で考えてみたんですが、なにがこれ書いて言いたかったって言うと、最初の年はこれをやったんですね。人の力を引き出すコーチング術っていう・・・このときには何をやったかって言うと、聞くことと書くことのまあ、授業でコーチングをいかしましょうっていうのをやりました。

で、去年やったのは、まあどっちかっていうと、この話し合うのところでですね、書くって言う、ポストイットを4種類使ったんですが、書いて話したことをポストイットに書いて、それで話し合うっていうことをやったんで、このあたりをやったというわけですね。

で、なんで、最初、なんでこれを、あの1番最初の書くということからやり始めたっていうところから・・・まあちょっと・・・ご説明をしたいという風に思っています。はい。でこれがあの、鈴木先生・・・・ですね。はい。

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



これまでの経緯

国語科 鈴木先生



・作文が苦手な生徒が相談に来た。
どうするか？

Coaching BANK

これはですね、あの一私に声がかかる前の話で、こういう試みを行なう前の話で、確か前の学校にいたときにやっていらっしゃったというお聞きしました。前の学校にいらっしゃったときに、鈴木先生って方のとこに作文が苦手な生徒が相談に来たんですって。どういう相談かって言うと、「先生、書けないんです。」って。皆さんだったら、どうしますか？

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



これまでの経緯



・作文が苦手な生徒が相談に来た。
どうするか？

- A) アイデアの出し方をレクチャーする
- B) とりあえず話を聞く

・鈴木先生は国語が苦手
バレーボールの指導経験を活かしてみよう

Coaching BANK

で、アイデア2つあるよな。って、ということで本人に断り無くこれ、出しているんですけども、まあ、本人そこにいますので（笑）。

選択肢が2つあります。まずは、アイデアの出し方をレクチャーするんです。こうやって考えればいいんじゃないか、って。あーまあ、こういう例もあるからさ、こういう風に考えればいいんじゃないの？っていう例を言うのと、とりあえず話を聞くって言う2つの選択肢があるときに、このときの鈴木先生は、このときの鈴木先生ですよ。このときって言うのはあの、写真は最近なので、もっと若かったころの鈴木先生ですが、バレーボールを指導するのがすごく好きな先生で、どっちかって言うと、国語とバレーボールとを比べたら、バレーボールのほうが得意だったっていう話を風のうわさに聞いていますけれど、そういうことでバレーボールの指導経験を生かしてみようって考え方をしたんですって。当時ですよ。

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



これまでの経緯



B) 話を聞く

・サーブがうまく打てない悩みに応えるように、、、

どんな風にしたいの？
どこがうまくいかないの？
どうすればうまくいくと思う？

⇒わかった。先生、書ける気がする。

Coaching BANK

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



これまでの経緯



鈴木先生の悩み。。。。

何が起こったんだ？

ま、いつか。

→ コーチングを発見しそとなった鈴木先生

しかし、研究授業のテーマ

「音声コミュニケーション能力を高める授業づくり
～受容的に聞く行為を利用した
「話すこと・聞くこと」「書くこと」の授業～」

で、思い出す！

Coaching BANK

話を聞くって言うのが選択肢の一つです。作文書けないんですって言うから、へどんな風に、どんなものを書こうと思っているの？とか、どこがうまくいかないの？とか、どうすればうまくいくと思う？っていうのを、ずーっと質問して、で、まあ、生徒は勝手に答えます。で、しゃべり終わったときに、わかった！先生書ける気がするって帰っていったんですって。

まあ、鈴木先生悩むわけですね。あれ？何を分かったんだろう。自分が先生だよな。なんか、教なきやいけないんだよな。でも、教ないで聞いているうちに「分かった」って帰っちゃった。俺はなにをやったんだろうってことを考えて、まっいっか。っと。ね（笑）

後で、コーチングの発見者ってのが出てきますが、コーチングを発見しそこなった鈴木先生がいて、で、それはそれで終わっていたんですが、今回これが、こういう島田中学校に転任されまして、音声コミュニケーションをテーマに授業をやるってなったときに、あ、そういえば、そういうことがあったよな。っていうことを思い出して、リマインドして・・・。

何が言いたいかっていうと、コーチングというものが、別に本で読んでやったからうまくいったからやり始めたんじゃないくて、なんか、やっていた、あ、俺がやっていたことがここにあった、ってことが発見されたことがあったっていうのをちょっと言いたかった。はい。で、こういう本がありまして、原口さんっていう人が書いた本なんですけれども、まあ宣伝しているわけではないですよ、逆です。

この本の中にこういうことが書いてあるんですね。「読む書く」っていうのは、学校で教えるけど、「聞く話す」ってのは学校で教えないから、だからコーチングは勉強しないとイケないんだよってことを私はこの本を書いたんですよ。いつだ？ 2008年ですね。で、やっぱり、鈴木先生これ読んで、何言っているんだ！とは言わないけれども、要するに、学校で教えるんですよ・・・って言うことを私に教えてくださった。

銀座のオフィスまで電話をかけていただいて（笑）

今は、教えているんですよ、とまでは言わなかったですけども、ちょっと、まあ聞きたいことがあるんで、・・・っていう話でしたけれども、話を聞くと、いや、今は学校で教えているんだよって、この本を教えてもらったんですね。あの、中学の教育課程の本を教えてもらって、まあ、私のこの、コピーしたやつを貼っているんですけども、見まして、びっくりしたんですね、当時。

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術

これまでの経緯

学校で教えること
「読む」

学校で教えること
「書く」

学校で教えないこと
「聴く」

学校で教えないこと
「話す」

↓
コーチング

Coaching BANK

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術

これまでの経緯

話す・聞く・話し合う能力

（高木まさき編著『平成20年改訂中学校教育課程講座 国語』より）

中学校

	1年生	2年生	3年生
話題設定や取材	ア 日常生活の中から話題を決め、話したり話し合ったりするための材料を人との交流を通して集め整理すること。	ア 社会生活の中から話題を決め、話したり話し合ったりするための材料を多様な方法で集め整理すること。	ア 社会生活の中から話題を決め、自分の経験や知識を整理して考えをまとめ、語句や文を効果的に使い、資料などを活用して説得力のある話をする。
話すこと	イ 全体と部分、事実と意見との関係に注意して話を構成し、相手の反応を踏まえながら話すこと。 ウ 話す速度や音量、言葉の調子や間の取り方、相手に分かりやすい語句の選択、相手や場に応じた言葉遣いなどについての知識を生かして話すこと。	イ 異なる立場や考えを想定して自分の考えをまとめ、話の中心的な部分と付加的な部分などに注意し、論理的な構成や展開を考えて話すこと。 ウ 目的や状況に応じて、資料や機器などを効果的に活用して話すこと。	イ 場の状況や相手の様子に応じて話すとともに、敬語を適切に使うこと。
聞くこと	エ 必要に応じて質問しながら聞き取り、自分の考えとの共通点や相違点を整理すること。	エ 話の論理的な構成や展開などに注意して聞き、自分の考えと比較すること。	ウ 聞き取った内容や表現の仕方を評価して、自分のものの見方や考え方を深めたり、表現に生かしたりすること。
話し合うこと	オ 話し合いの話題や方向をとらえて的確に話したり、相手の発言を注意して聞いたりして、自分の考えをまとめること。	オ 相手の立場や考えを尊重し、目的に沿って話し合い、互いの発言を検討して自分の考えを広げること。	エ 話し合いが効果的に展開するように進行の仕方を工夫し、課題の解決に向けて互いの考えを生かしたりすること。

Coaching BANK

【講演録】授業の中でいかに効果的にコーチングの構造を作り出すか

中学校3年生のところ、話し合うことで、「話し合いが効果的に進行するように、進行の仕方を工夫し、課題の解決に向けて、互いの考えを出し合うこと」なんて書いてあるんですよ。

私、あの企業研修に行って、マネージャーとか、新入社員もまあ、3年次研修とか行って、こういうことができるようになるうねってことをやって、でも出来ないよねって言って帰ってくるわけですね。要するに、マネージャーで、上司が部下の話を聞かないって言うことで、ところが、それを中学校で身に着けるってことが書いてあるわけですよ。で、それすごいねって話なんですけれども、でそれを、結局やっぱり、附属の教育で、どうやらそれを授業でやるについて悩んでいるんだってことをおっしゃっていただいて、でまあ、本を読んでいただいて、ちょっと今やっていることについてアドバイスいただければってことで、じゃあ私行きますってことがきっかけです。はい。

で、私も知らなかったものですから、一生懸命調べて、なんで、こういう風な改訂が行われたのかなあって調べてきたんですね、私自身。これは皆さんの専門分野ですけれども、そしたら、どうもあのまあ、簡単に言うと OECD が絡んでいるんだなってことがわかりました。



《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



・学習指導要領の改定

OECDが知識基盤社会に必要な能力として
定義した「主要能力(キーコンピテンシー)」を
先取りした考え方

これまでの経緯

・OECDの「キー・コンピテンシー」

社会・文化的、技術的ツールを相互作用的に活用する能力
(個人と社会との相互関係)

多様な社会グループにおける人間関係の形成能力
(自己と他者との相互関係)

自律的に行動する能力
(個人の自律性と主体性)

言語活動の充実

言語は、知的活動(論理や思考)やコミュニケーション、
感性・情緒の基盤であり、国語科において、これらの言語
の果たす役割に応じた能力、感性・情緒をはぐくむことを
重視する
各教科等においては、国語科で培った能力を基本に言
語活動を充実することの必要性を十分に理解し、言語活
動を各教科等の指導計画に位置付け、授業の構成や進め
方を改善する必要がある



「生きる力」って、まあ、これは皆さん嫌というほど、ご覧になられているのではないかなあと思いますけど、こんなかに言語活動の充実っていうのが書いてあって、言語は私的活動、論理や思考、これらに応じた能力・情緒・感性育むことを重視する、とある。

各教科とこの各教科というのは国語以外の教科ですよ。国語以外の教科では国語科で培った能力を基本に言語活用を充実化する必要性を十分認識し、言語活動を、各教科等の指導計画に位置づけ、授業の構成や進め方を改善する必要性がある。って言っているわけですね。

私これ読んだとき、びっくりしたんですね。

あの、私は文系なんですけど、私の当時の国語の授業というのは、まあ何て言うのかな、先生が趣味でやっている風な雰囲気か漂っているわけですよ。で、あの国語の先生自身も国語の授業が、なんていうかな、大事だと思っていない節があって(笑) 理系のね生徒で、とくにまあ高校とかそうだと思うんですけど、受験...あ、私は受験戦争の世代なんです。一番人数が多かったような時期ですね。そうなってくると、もう選択で、しかも3科目選択とかね。理系だと「国語いらない」とか言うところがあったりすると。もう国語の時間


は、なんか問題集といっている生徒がいるようなそういう時間。

で、私自身は、あの、そんなに...学校でまじめな人ではなかったので、国語の時間だと、私本読むのが好きなので、あの一教科書の後ろのほうの小説。長いやつとかを、載っていたりするやつを一生懸命、まあ、授業を聞かずに読んでいるというような生徒だったんですけども、全然違うじゃないかって、びっくりしたんですね。


で、やっぱり読むこととか書くことのじゃなくて聞くこととか話し合うってことになる、確かに全ての、なんて言うかな、基盤ですよ。社会でこう、生きていく上での。ところが、それをどこがやるのかとか、誰がやるのかってのは、私のころは、全然、科目で決まっていたわけでは無いという風に思うんですね。そんなの当たり前だよ的な流れでやってたと思うんですが、国語でそれは身につけるんだ。しかもそれが基盤なんだと言うことで、すごい...これっていうのは、国語の先生の地位が向上したんだなって言うのをすごいって感想を持ったんですね（笑）

だって、ナンバー 1。ほぼナンバー 1。権力とは言いませんがね、権力では多分無いと思いますけど、な...1 番大事って言っているようなもんですよね。

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



これまでの経緯



言語は、知的活動(論理や思考)やコミュニケーション、感性・情緒の基盤であり、国語科において、これらの言語の果たす役割に応じた能力、感性・情緒をはぐくむことを重視する

⇒「言語」を使って「考える・感じる」訓練をする
(能力) (論理・思考・感性・情緒)

だって、勉強するになんにしても、各教科国語科で身につく培った能力を基本にしろって言うてるんだから、そのベースをやれっていつているんでしょ。

これじゃ国語の授業が...ね、倍になるような、別に倍にならないし、倍になっては困ると思うんですけど...（笑）先生の数が増えるのは良いかもしれませんが、給料が増えるのは良いと思うんですけどね。まあそれは良いとして、だからそういうことを言っているんだなあー、あ、すごいなあーと思ったんです。

これ、さっきのやつをもう1回形を変えたものなんですが、言語・能力、言語を使って書いているから、まあ言語ってのは能力ですね。で、感じる考える訓練するって言っているんだが、だから論理とかまあ、思考とか感性とか情緒っていうのを、言語を使って養うのが国語なんだって言っているから、あ、国語ってそういうもんなんだ。凄なあ...っていう風にちょっと感動して、...まあ、います。と、いう風に...で...はい。ずいぶん時代は変わったなあ~と思ったんですが、でもともとそのいう何でそういう話になったかって言うと、OECDの...ね、ご存知の方いると思いますけど、調査の基準があって、まあ、書いてますが、30カ国プラス非加盟国27カ国・・57カ国で調査があって、15歳児対象だから、ちょうど中学生ですね。

これまでの経緯

・OECD調査
(OECD加盟国30ヶ国+非加盟国27ヶ国=合計57ヶ国の調査)

15歳児対象 日本のランキング

	2000年	2003年	2006年
科学的リテラシー	2	2	6位
読 解 力	8	14	15位
数学的リテラシー	1	6	10位

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



Coaching BANK

調べたところ、2000年に調べたときには、科学的リテラシーとか読解力と数学的リテラシーがあって、まあ読解力8っていうのはどうなのっていうのがあるんですけど、でも、まあ、日本としては、まあ御の字かな、っていうような順位だったのに、3年経つと科学的リテラシーが、ここにはすみません。科学関係の先生は、残念ながらいらっしやらないので、いいんですけど、読解力は14位になっちゃったんですね。で、2006年には15位に。まあ数学もちょっと困ったことに、で、こういうことから、結局さっきの生きる力ってのが必要だって流れになっています。もう1つは、文部科学省は「生きる力」って言っていますが、経済産業省の方ではね、あの「社会人基礎力」なんて言って、これは逆に経済界の方から、あの、大学生を採ったんだけど、しゃべれない・聞けない・書けないみたいな...ってのはどうしてくれるんだ！って言って、で、企業の側でもうそんなの引き取ってそっから育てる余裕は、企業側にはないから、大学の方でなんとかしてくれっていうこと言ったんですね。で、経済産業省は、あのまあ、省庁なんで、文部科学省がやっているところでも、ずかずか入っていきたくて、予算取るためにね、経営産業省が、社会人基礎力ってのを養ってくれて、大学に今、何百万とかお金を払ってやっています。文部科学省が言っている生きる力とおんなじような事、話したり聞いたりとか、まあ話し合ったりしたりという能力を高めるべきだって事を考たってことが、わかってきました。これですね、生きる力。

《ワークショップ》
人の力を引き出す
コーチング術



これまでの経緯

言語は、知的活動(論理や思考)やコミュニケーション、感性・情緒の基盤であり、国語科において、これらの言語の果たす役割に応じた能力、感性・情緒をはぐくむことを重視する

⇒「言語」を使って「考える・感じる」訓練をする
(能力) (論理・思考・感性・情緒)

・疑問点

- ・これまでのような、生徒ひとりひとりの個人学習スタイルで可能なのか？
- ・人は他人の言葉や聞く態度によって、言語活動への意欲が刺激されるのではないか？
- ・コーチングの考え方が役に立つのではないか？

⇒授業のスタイルにも変更が必要なのではないか？

ところが問題というか、ちょっと疑問があります。今回、いま改めて今回感じている疑問でもあるし、当時からの疑問でもあるんですが、結局、じゃあ、こういう例えば話し合うとか、聞くとか話すとかいう授業は本当にこれまでの授業スタイルで可能なのか？っていうことですね。

板書して、聞くってこうだよ。メモして、私の頃ですよ。授業ですよ。書いて、分かりました。聞きました。ってこうなるのかなあ、ってすごくやっぱり、疑問があるわけです。

コーチングをやっていると感じるんですけど、まあ、コーチング自体は後で説明しますが、人のね、人の言葉や、聞く態度によって、言語活動の意欲が刺激されることとあって、あるよね。あの、相手が聞いてくれそうだったら、なんとなくアイデアも浮かんでくるし、相手聞いてくれないなって思ったらアイデアすら浮かばないって、ありますよね。

そういうのってのは、まあコーチングの考え方があるので、そういうのは授業のスタイルに取り入れることはできるんじゃないかなあって事を、まあ私は...そういう話を調べて...まあ感じたんですね。まあ、たぶんそういう事を感じられたんで、私に声かけてくださる。ってのがあると思うんです。

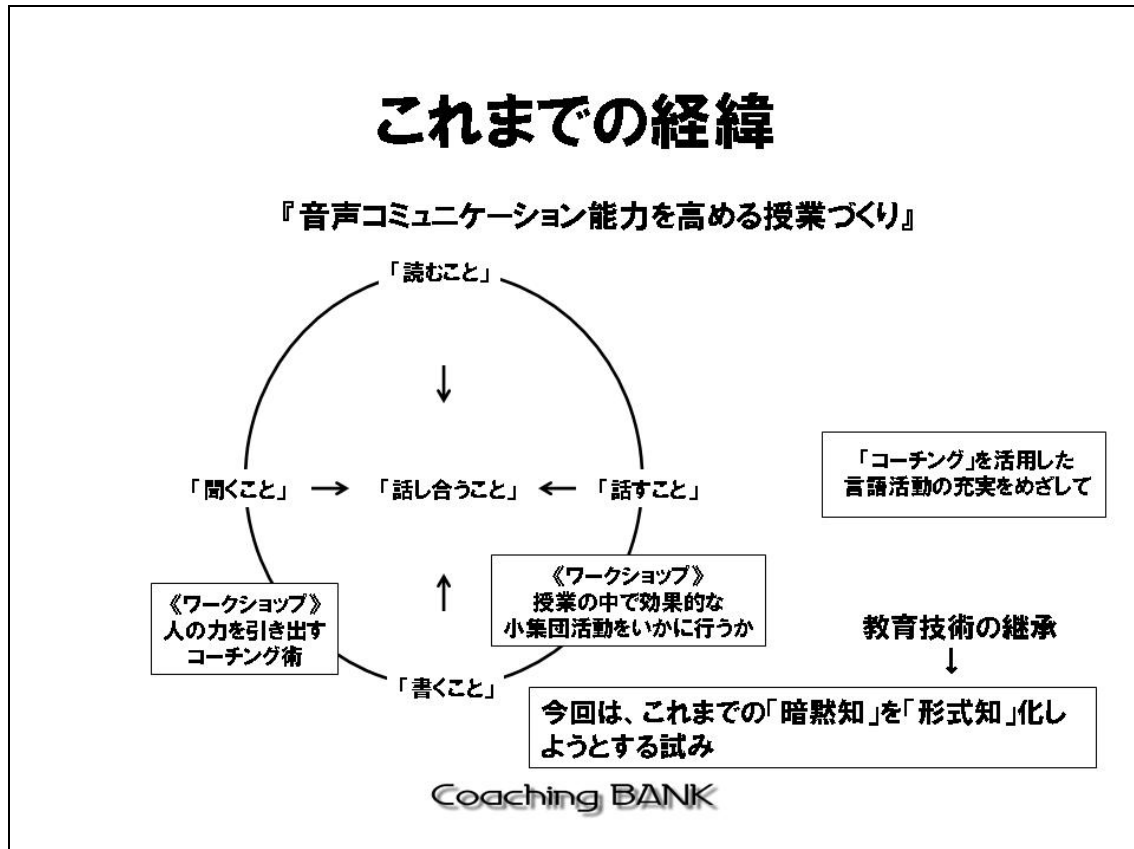
つまり何が言いたいかって言うと、日本が、これから世界で良い点が取れるかって事は、国語の先生にかかっていると。いうことになっているってことです。で、さらに実は...ご存知かも知れませんが...ご存知だと思うんですが、あ、今年から来年ぐらいにかけて、あの PISA の大人版が...出るんですよ。で、大人版の...が今、調査前代階で確か来年、2011 年からテストの 1 回目があるんですけど、そこで大人のこういう能力が、世界でランクされちゃうんですよ。

だから今、あの教育業界ですね。大人向け教育業界は「ビジネスチャンスがやってくる」と、ビジネスチャンスがやってくるってどういうことかって言うと、良い点取れるって誰も思っていないってこと（笑）ですね。はい。

こういうコミュニケーション能力と、後はその仕事上で、まあ...能力とか、あとはその、だから ICT いわゆるパソコンとかを使える能力とかを全部、ランキングして出すんですけど、ちょっと、大人の能力ですから、いわゆる...ね。日本の結構年輩の方で、学校の先生とかは結構大丈夫だと思うんですけど、企業の中でも「俺はパソコンできないから、お前パワーポイント作れ」って、あの秘書とかに振る人っているわけで、そういうのを考えると多分、ろくな点数が取れないので、そうすると、まあやっぱり更にそういうのは、やっぱり教育が必要なんだなって話に...大人がダメなんだけれど、大人を変えるのは大変だか

ら、やっぱり子どもの頃からもっと何とかしなくちゃねって話になるんだろうなあ～っていう風に思っています。

ということで国語の先生が大事だって話をさせていただきました。はい。



もう 1 つだけ話します。さっき言いましたが、富田先生と、熊切先生の体制に移ったということで、もしそれが継承、教育技術が継承されるということが出来るのであれば、ある程度、暗黙知って言いますが、その要するに意識しないでやっているようなことが、形式知化つまりあの、表になったり図になったりする。っていうことですね。それで伝えられるって事ができるって言うことは、今回、お時間いただいているので、ここに参加されている皆さんにも、同じように伝えることができるんじゃないかなあ。出来るだろうと。出来るに違いない。と思っています。

で、ここで触れるのが適当か分かりませんが、富田先生が作ってくださった概要の、あ、全部富田先生作ったわけじゃないですけど、概要の 11 ページの表というのがあるんですけど。クリーム色の分厚いやつです。あります？ はい。

で、これがですね、相当すごい良く出来ているなぁという風に思っているんですが、ついぞこれまで朝から見ていますけど、この表に触れられてなかったのが、一応私が触れておきますけど、上がコーチングが機能していない全体追及で、下がコーチングが機能している全体追及ですよ。

で、すごく昨日もお話をしていて、ふとこれは大発明で大発見だと、盛り上がってお話をしていたんですが、その学習の小集団の聴き手のところですが、いわゆる観衆、例ば授業に参加している人もね、生徒達が、ね。観衆になっているか、下はコーチになっているか。つまり聞いてあげて、それでともに、何かを引き出してあげる。という立場に立っているかっていうのは大きく違うって事を富田先生が発見されて、表に書いて、これ図にまとめていただいたんですが、この図っていうのはいわゆる「暗黙知」のレベルでやるときにはやっぱり、出てこないところがやっぱりあるんです、申し訳ないですけど。前の学校で実践されていることがあって、それを要するに言語化しなければならなくなったんでこういう風に形になっていっている。で、これ自身は、資料は去年のものも用意していただいていますけど、去年のものに比べて今年のものって、ほんとに、読み込むとですね、実際に使えるものになっている。

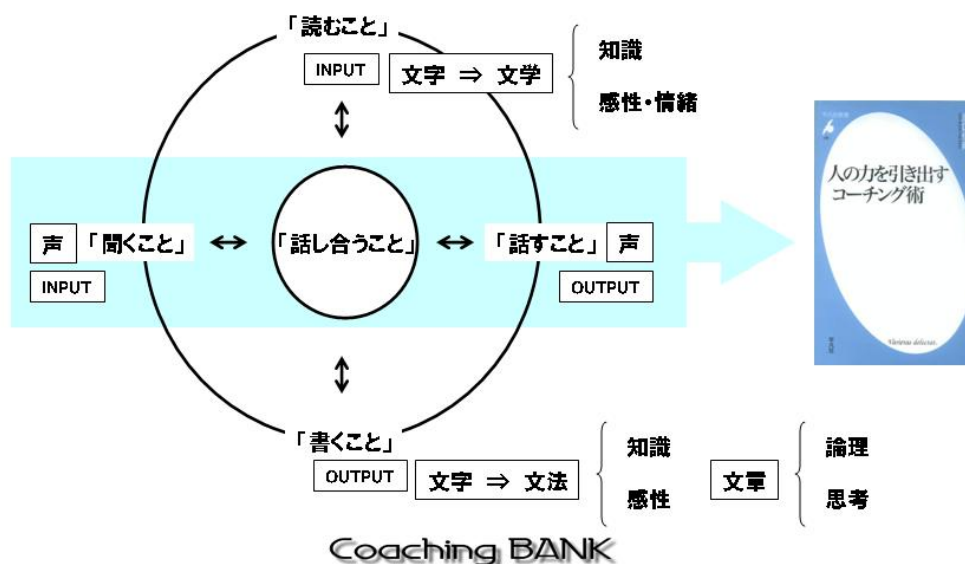
例えば、今日の授業を見ると、なんでしょう。日々進化していきまして、熊切先生の授業に至っては、昨日言っていた話と、今日やっていることが違うとかですね（笑）昨日の夜中まで、あ、今朝か（笑）今朝まで新しいアイデアが浮かんで下準備したとかですね、そういうレベルで日々、変わっている部分がありまして、それが悪いかって言ったら悪いわけではないと思うんですが、そういう授業を見ていると、どこが意図的にやっているものでうまくいっているもので、どこがうまくいってないものなのかが、分からない部分って結構あると思うんですが、それがこのベースになる考え方が全部ここに示されているんで、授業の内容を真似するのではなくて、考え方の方を、ぜひ、真似して・・・いや別に悪いって言うわけではないですよ（笑）真似していただいているってことを考えていただければなっていうことです。

だから最後にご質問していただいて、って言ったのは、あの、そういう意図が本当にできていたのか、ということ。コーチングでどういう風にあなたは考えたからそういう事になったのか、それはうまくいっている部分なのか、いってない部分ってことが、もしモヤモヤしている部分があるとすれば、それを最後にもし、あのコーチングとか話しますので、確認していただければなぁというふうに思っております。

ということで、はい。ちょっと話がずれちゃったんですけど、戻りますけど、だからそういうことを、いま、皆さんと一緒にこの時間でやっていきたいと思っています。

「コーチング」を活用した言語活動の充実をめざして

『音声コミュニケーション能力を高める授業づくり』



これは私が大学で卒論を書いたとき、物語・噂話とか物語によって人とか社会って変わっていく、宗教とかも含めてなんですが、そういうテーマだったんですが、そのときに、『声の文化と文字の文化』（W・J・オング、藤原書店）っていう本があったんですが、これはこれで面白い本なのでご興味あれば、読んでいただきたいのですが、読むことと、書くことと、話すことって、まあこういう関係があるねって、今、私は思って、思っています。でー読むことと、読むことと聞くことって、基本的にインプット...のものなんですが、聞く事って声とか音の世界ですよ。まあどっちかって言うと。当然あの一あの、ね。表情見ながらって事もあるので、まるっきり音かって言うと、それは違うかもしれない。で、書くことと話すことってのは、アウトプットの世界。



で、これまで私のような人間が、受けてきた国語の授業は、読むことと書くことの授業で、ここには文字って書いてあるんですけど、文字だから、文、文学になったり、文法になったりするよね、と。

去年、参加された先生方の意見で、コーチングというのは素晴らしいと思うし、一人ひとりの個性を活かしたりするとかいろんな意見があり多様性があるというのは素晴らしいけど、あの、正しいものもあるよね、と。例えば漢字の書き方とかね、コーチングでやるかって、やらないですよ。好きなようにってやらない。君の個性を出した書き方で書いてくればいいんだよ。と言ったって意味が全くないので、今年の今回の概要の13ページの上の方に書いてあるんですけども、コーチングを機能させる場面と言うのは、ある程度限られているよね、という事が書いてあって、あ、すごいなと。進化しているなと思ったんですが、あ、ちょうどここに書いてありますね。

文法とか、まゝ文法は...微妙かな、まゝ使えるかもしれないですけど、漢字学習とか、まゝそういうので、漢字の書き方について話し合い活動をやっても意味がない。授業目的を考えると教えるほうが早い、っていうのがありますんで、まゝそういうものが1つあるよねと。だから、その中でも、ただ話し合いの複合技術としての、書くこと読むことってまた別のもあるだろうから、そこら辺はちゃんと区切って、何が何でもコーチングがベスト。コーチングでやれば全てが解決されるわけじゃなくて、やっぱりコーチングっていうのを理解した上で、使えるところに、切り取って入れていく。

だから、それをどうふうにやっていくかっていうところが、多分、先生方が1番あの、苦労されるし、特にあの、コーチとか、コーチングやっている人は、割とコーチングマンセーの人が多くて、私も「世界をコーチングで救う」とか言っていますけど、あの一要素にコーチングはベストだと思って、コーチングやれば何でもできるんだっていう方が多い...特にハマるとね。思考がそっち行っちゃうんですよ。だけど、実際にはそうじゃなくて、やっぱりティーチングとコーチングっていうのを使い分ける必要がある。あるので、その使い分けのうまいポイントとか、バランスっていうのを見つけることが先生方にとって1番難しいし、まゝやって面白いとこなのかになって思います。



2. コーチングとは？

ちょっと歴史が戻りますけど、声がけをいただきましたというところから話してきましたが、ここからは、コーチングとは何ぞやって話に入っていきたいと思うんですけど、ここまでのところで、早口で分からなかったところや言語不明瞭だとか、ありませんか。大丈夫ですか？

（参加者）「初歩的な質問ですが、コーチという言葉が「指導する」という言葉を思い浮かべてしまうんですが、それとは違うという言だと思うんですけど、コーチングのネーミングはどういうところから生まれているんですか？」

はい。ありがとうございます。この後で、これを説明しようと思っていました。はい。あのーコーチングの本とかで、馬車が起源で、って言っているじゃないですか。あれは、確かにそうなんだけれども、別に馬車が起源だから、コーチと、いわゆるテニスとか、サッカーとかのコーチと、違う語源なのかって言ったら、全く同じ語源で同じ言葉なので、つまりアメリカのコーチとかコーチするって言う、コーチするってのは、Coaching ですし、Coach っていうのがいわゆるテニスとかサッカーとかのコーチ。いわゆる本当に普通にコーチとして使うコーチ。あのコーチ以外の何ものでもない。ですよ。

分からないですよ。分からないと思います。だから、ちょっとこの先、後で説明をしますので、その時も分からなければ、もう1回聞いてください。

他になんか、質問は？

全く反応がないってのはすごく困るんですよ。（笑）

いいでしょうか？大丈夫ですね。「うん」って頷いてくれるだけでも良いんですけど。ありがとうございます。半分の方、ありがとうございます（笑）。

続いていきます。はい。

図も書いていますが、多分見ないと思うので、手元にあるものをご覧ください。いわゆるコーチング、と、「」のコーチングなんですけど。というのは、あの1971年にティモシー・ガルウって人が発見した。っという風に言われています。

で、同じネタを何度も訊いたことある人は申し訳ないんですが、1971年、もう1つ画期的なことが世界に起こったんですよ。ご存知の方ってどれくらいいらっしゃいます？ ありがとうございます(笑)

私が生まれました。(笑)はい。それだけです。

コーチングとは？

1971年、ティモシー・ガルウェイが発見
コーチングは、教えない指導法
やる気と能力を引き出し、自己成長力を促進させる

図2：「強制」する指導

図3：インナーゲームを活用する指導

(原口佳典著『人の力を引き出すコーチング術』平凡社 より)

2つありまして、上にありますそのドロシーっていう女の子がいて、ドロシーってのはある程度テニスが出来た人だったんですって。

ガルウェイってのは、もともと教育を学問で学んでいる人だったんですけど、まあ色々あって干されてですね、あるところであの学校で、テニスのそれこそコーチをやっていたんですって。その時に、ドロシーさんという人に会って、やるときに普通の教えるコーチのやり方。教えるやり方をしていた。つまり、ちゃんと、角度はこうでとか、握り方はグリップはこうで...とか、このタイミングでこうかって教え方をしていたんですね。でもま



あ、そんなにうまくはならなかったんですね。

下の例は、初心者がやってきたんですね。ポールっていう。なあちょっと、教え方を...と、これも前話したんですけど、教え方をガルウェイ本人いわく、教え方を変えようと思って、ちょっとやってみて、やってみて自分がやってみてこうやって打つんだよってやってみて、ほらやってごらんやらせて、自分でやってみて、でちょっとうまくいかないなあってうまくいかないんだったらどこがうまく行かないんだと思う？見比べてみてどう？って言って本人に考えさせて、やらせたら上達が早かった。っていうんですね。

実はこれは裏話があって、本ではすごい綺麗に書いてありますが、実は本当は、このとき、あのーガルウェイはサボったんですって。

ちょっと用があったんで、テニスのコーチをサボって、ちょっとテニス出来る友達に「ちょっと代わりにやっておいて」っていなくなった。で、でもそれで分かった分かったって言っている。けど、そのテニスができるお友達もテニスの教え方は全く知らなかった。だから、自分が分からないからしょうがないから、やってみるから見てどう？ってやらせたんで、そうしたらうまくいって、ガルウェイが帰ってきて、ガルウェイが驚いたと。自分が教えるよりも素人が教えたほうがうまくできているじゃんって。これ、何が起こったんだろうって、ガルウェイは考えたんですね。

何が言いたいかわかります？

あのーアメリカ人って言い方をするとよくないかもしれないんですけど、向こうの人はなんでこう抽象的なものをこう一生懸命考えて言葉にするのが上手いんだろうなあと思うんですけど、残念ながら鈴木先生は発見者になれなかったんですけど、ガルウェイは発見者として今でも残っている。

これはすごいことだと思っています。はい。皆さんも是非、授業の中で発見したものの名前をつけてみてください...

まあそれは良いとして、結局、コーチングってのは、ここからスタートしている。テニスの教え方で、こんな方法がある。すごい。で、テニスとか、この後ゴルフもガルウェイはやるんですけど、テニスとゴルフって結構、なんて言いますか、どっちかって言うとエグゼクティブと言われる、あの社長さんとか、そういう人が大好きなスポーツなんで、そこでこうガルウェイの新しい、新しいコーチ手法ってのをね。わかります？テニスのコーチをするんですけど、今までのトレーニング的って言いますかね、先生的な教え方をし

ていたのを、こういう風に自分的に主体的にやらせるように持っていくってやり方を、ガルウェイが発見したんで、コーチ業界、テニスコーチ業界に、新しい方法だっていうんで、コーチングって言われるようなカッコ付きのコーチングって言われるようになった。

で、それを、ビジネスマンが知って、これって会社の中とかでも使えるんじゃない？
実際に AT&T って電話の会社に、ガルウェイがコールセンターに行って、これと同じことをやって、成果をあげたんですけれども、あ！これすごいじゃん。スポーツの世界のその新しい教え方のそのコーチングが、ビジネスの世界でも生きるねっていう話から、コーチングって言葉がそのまま行って、コーチって言葉もそのまま行って、それでビジネス界とか、あとはライフコーチってのもあって、FP の人が始めたんですけれども、個人の話を聞いて、個人がやりたいということを実現させてあげる。それもコーチでいいじゃんって話になって、そっから要するにコーチングって言葉が一人歩きして、つまり「 」付きで一人歩きして、で、いまだにコーチングって言っているのが現実。

だから、さっきの質問に対しての答は、言葉は同じ言葉なんです。だから、「 」付けるか付けないかなんですけれども、日本には、日本に来たときにはもうカタカナで「コーチング」って言葉で入ってきてしまっているんで、もう分かんない。

で、アメリカ人に聞くといまだに区別しないで使っている。

で、スポーツ業界では、割とこういう...目標をもたせるってこととか、当たり前最初にスポーツ業界から入って来るって格好になっていて、スポーツ技術なんとか学会とかいう学会があって、スポーツの世界ではこんなの当たり前だからって、昨年かな、学会名をね、日本コーチング学会とかって名前を変えたんですよ。で「うちが元祖だ！」って言い始めているらしいんですよ。まあそれは良いとして、だから結局同じものを言っているんですけどことを伝えたかったんですけど、ガッテンされましたでしょうか？大丈夫ですか？はい。ありがとうございます。

はい。ということで、ちょっとややこしい話。この定義が問題なんで申し訳ないんですが、ここで私が言っているのはだから、カッコ付きのコーチングの話をしています。

要するに、相手のモチベーション上げたり、やる気を引き出すときに聞く事によって相手に質問したり、まさに効果的な質問したり、相手の言葉をちゃんと聞いてあげることによって、モチベーション高まるってことが言われているので、コーチングで聞かって話になっているんですね。

私が言っているのは、コーチングってのは聞く事に目的があるのではなくて、相手が喋る、相手に語らせることに目的があるんです。聞くのはあくまで手段であって、目的は相手がやりたいことだったり言いたいことだったり、言うところが目的ですね。

で、それによって本人がモチベーション上げて、やる気も出るし、前に進める。...というのが良い、とされているんです。

これもちっと聞いた話なんですけれども、熊切先生はこの授業の準備も大変だったのですが、もう1つ大変なことを抱えているらしくて、なんだっけ？

熊切「男子テニス部です」

そうそう。男子テニス部の顧問をされているんですね。で、熊切先生は、コーチングってのをある程度知っているんで、その、男子テニス部での指導方法もコーチング的で、どうぞ。

熊切「自慢すればいいんですか？」

自慢してください（笑）

熊切「あの私、中学校時代はソフトボールで、高校は陸上部でした。で、あのテニス部の経験は、ないですし。あの...女です。あー女ですね。（笑）

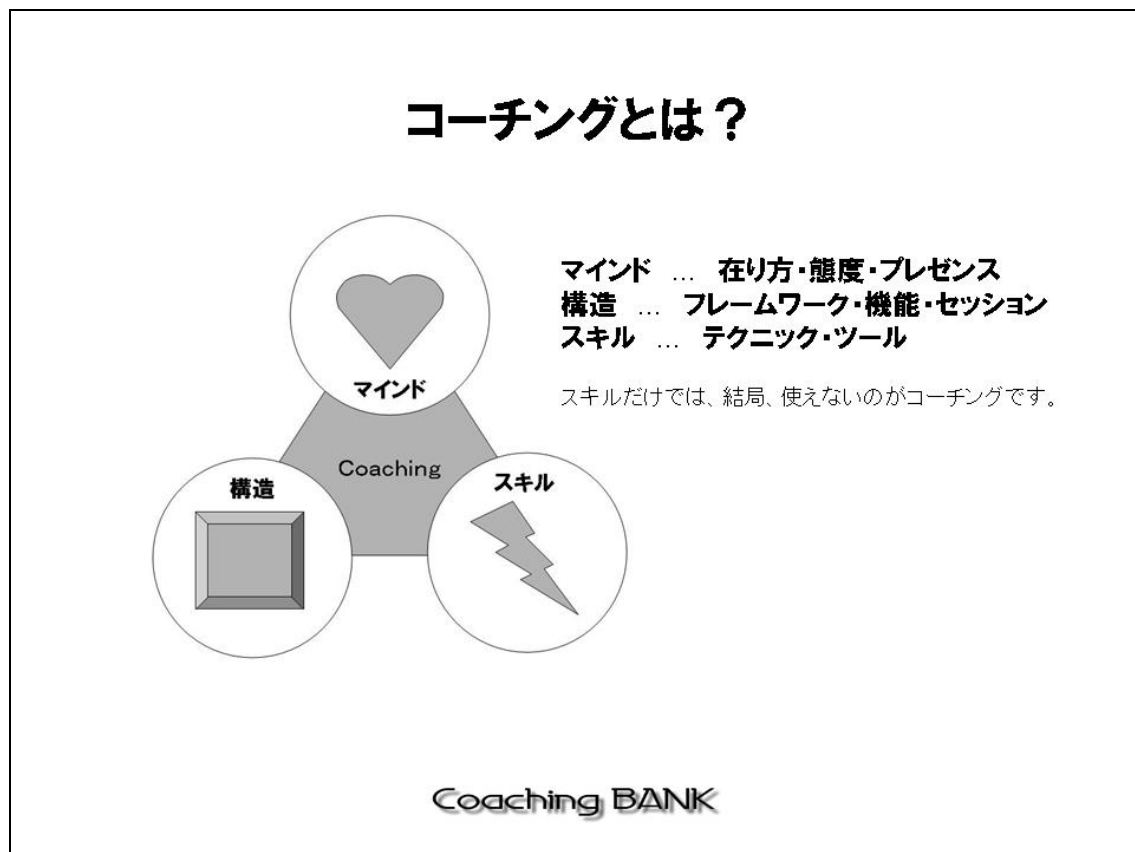
ですが、この学校に来て、昨年あの3、4年目なのですが、と男子テニス部の方に入りまして、と部活動の日数もすごく少ないのですが、と今年の夏に、あの男子の子達が県大会の団体戦と個人戦に出場して、あの今年度も1年生の子達が4月から始めた子が地区大会の方に個人戦に出場することが出来ました。（拍手）あ、ありがとうございます。

何を言いたいかって言うと、私は全然あのテニスの経験はないですし、教えることはできないのですが、あの子供達が、どうしたいの？あ、県大会いきたい。ああそう。どうすればいいんですか？っていうと、あの、練習します！どういう練習をすればいいんだ？...自分達でこう朝来たらたくさん練習するとかってなっていて、いつの間にか、あの地区大会の方に、とか県大会に行ってしまった。で、保護者から「先生はやる気に育てるのがうまいですね」って褒められたっていう。あ、自慢ですが（笑）」

ありがとうございます。まゝそういうことですよ。簡単に言うと、まゝそれをサクッとや

るか、あの、ちゃんと理論としてやるか、は別の話ですけど、ああいうのをネイティブコーチって言うんですよ（笑）。すいません。

はい。で、これからじゃあどういうことを、気をつけて関われば、そういうコーチ的な関わり方ができるのかっていう話をさせていただきます。



はい。で3つ。私はコーチングに必要なという風に思っています。

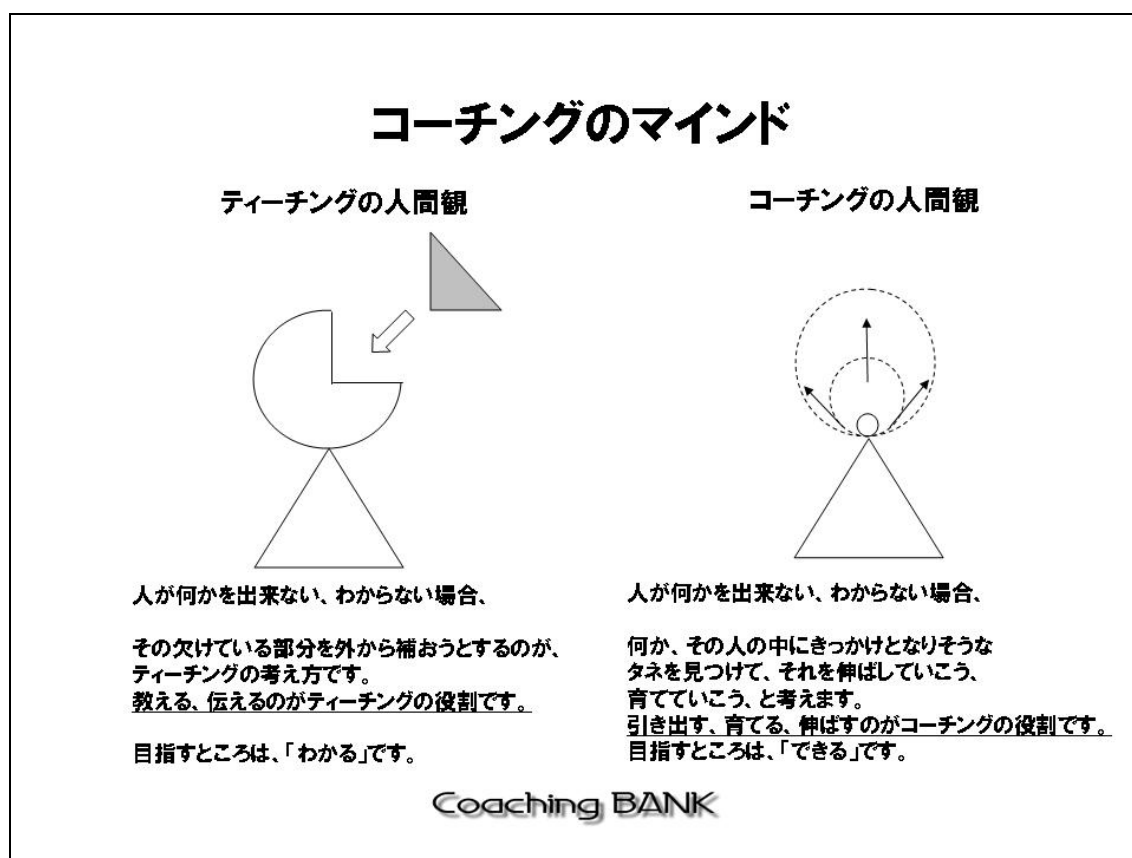
1つは、まあちょっと言葉はね、色んな団体とかいろんな本で、いろんな言い方をしているので、あのイメージでとらえていただきたいのですが、ひとつは在り方と言われるもので、相方とか態度とかプレゼンス...見方っていう意味です。

まあ、この、ですね、構造っていうのがあって、これはフレームワークとか機能とかセッションとか言われたりもしますけど、フローとか言う言い方もされたりしますが、要するにどういう風な流れでやっているのか、どういう形でやっているのか。

で、スキルっていうのは、そのテクニックとかそういうものなんで、オープンクエスチョ

ンとか、あの承認どうのこうのとか言う・・・ね、存在承認とか色々、3つぐらいあるんですけど、そういうことを言っている。

この3つが、揃っていないと結局機能しないなあってことを現場で感じていた。でもう1つ、お伝えしたいのが、この表で、これはあの、まあいいや後で言いましょう。ティーチングっていう、教えるっていうのと、コーチングっていうのとでは、人の見方が違うなあというお話です。これは、結構ウケの良い図なんです。



ティーチングは左ですね。いわゆる学校の先生がって言うと、ちょっと皆さんに申し訳ないっていう反面、教えている先生でも右側の考え方を持っていらっしゃる先生もいっぱいいらっしゃると思うんですよ。ただ、ティーチングの前提としては、人が何かできない。分からない。っていう状態を見て、あ、この人にはこの知識がない。この能力がない。じゃあ補おう。教えよう。ね。そういう発想がまあ左のですね。はい。で、書いていますけれども、何か欠けている部分を外から補おうって言うのがいわゆるティーチングだと私は思っています。で、これが目指すところは分かる。ね、教えたら、「分かった？」って。「うん。分かった。」ゴールはそこにある。

コーチングは右側の方で、あの、できる。今現在できているところが、こっちはこういう風なんですけど、これね、このちっちゃいまるみたいなのが今出来ている部分だけど、これできている……この出来ている部分をどうやったら膨らませられるかって考え方。これがコーチングの発想。

その中に、その人の生き方に合う種を見つけて、それを伸ばして行こう育てて行こうって考え方ってのが、まっコーチングの発想法です。めざすところは「できる」あの、もともとできるものを膨らますんだから、できるね？って話です。

これはあの考え方の問題なんで、ひとりひとりかけている部分、だから実際ですね、やっぱり、と、先生業って言い方するとよくないかもしれませんが、先生をやっているとどうしても左の方で人を見がち、のことが多いですね。ね。はい。要するに知ってるの？知ってないの？ってので判断しちゃう。国語の先生とかはわりとそういう傾向無いのかもしれませんが、やっぱりその数学とか、こっちで見ちゃう可能性はあるかもしれませんね。

はい。で、これは気をつけていただきたいのは、あの、コーチングをね、これが今日、みなさんこれが終わった…あと 30 分ぐらいですけど、コーチングができるようになって帰っていただきたいんですよ。分かります？ね。だから、左の発想しないでくださいね。

つまり、自分は今コーチングが出来ない。自分にはコーチングと言う部分がかけているんで、私が話を聞くことによって、補ってできるなんてようなこと考ないで下さい。無理だから。自分の中でもああそういう事やっている事があるよね。あ、おれーそうだなあ。と、恋をしたらそんな時だけはやっている。…あんまウケないですね。はい。

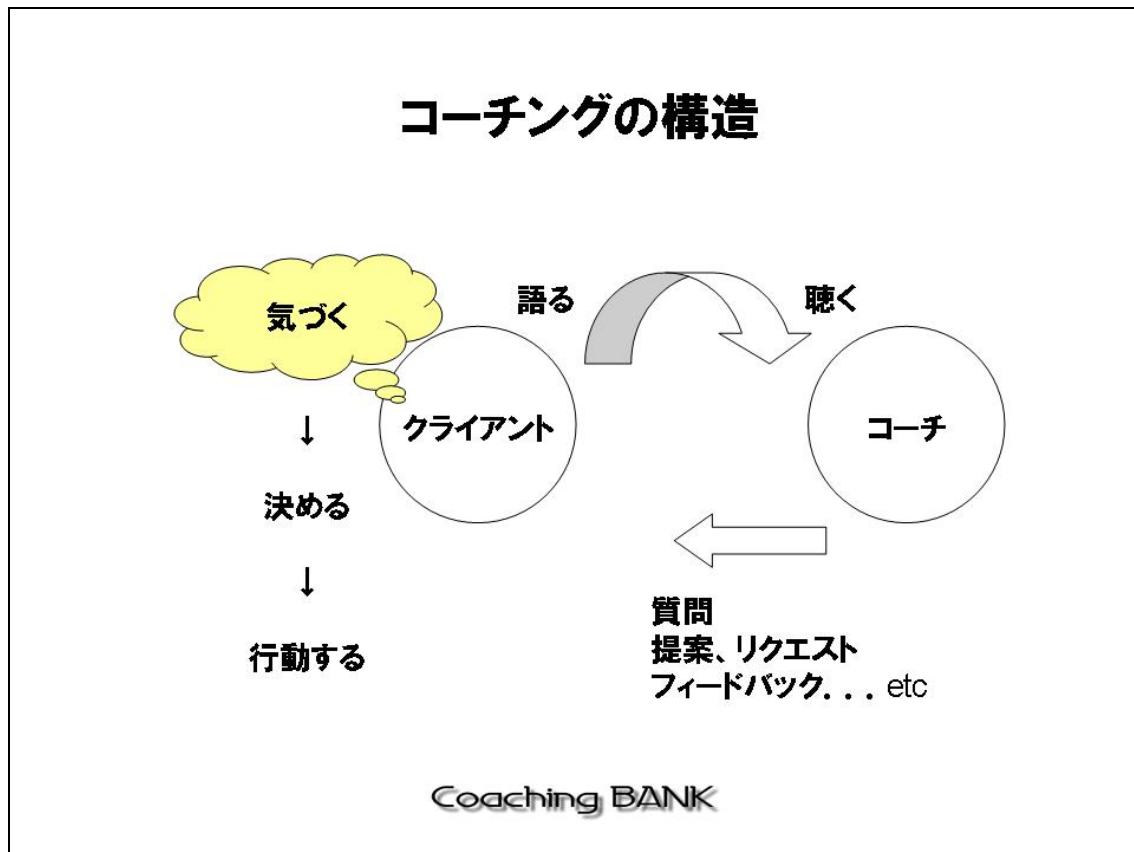
人間にはやってないけどペットにはやってるなあ。ペットって言うか犬とかにはやってるなあとかいうの。そういう事あると思うんですよ。ね。

そういえば奥さんとけ…まっいいや、後にしよう。…やめようそれは。ウケなかったんで。後追いはしない。

ということで、ぜひ、右側の発想になって自分を振り返っていただて、生徒との関わりの中でも、そういうにやっているときもあるよね。例えば、疲れてなくて体調が良くて、仕事が少ないときとか。あったっけ？とか。確か 10 年前に 1 回そういうことが・・。

だからこういうできているところに目を向けていただて、それを伸ばすっていう思考でやっていただている。

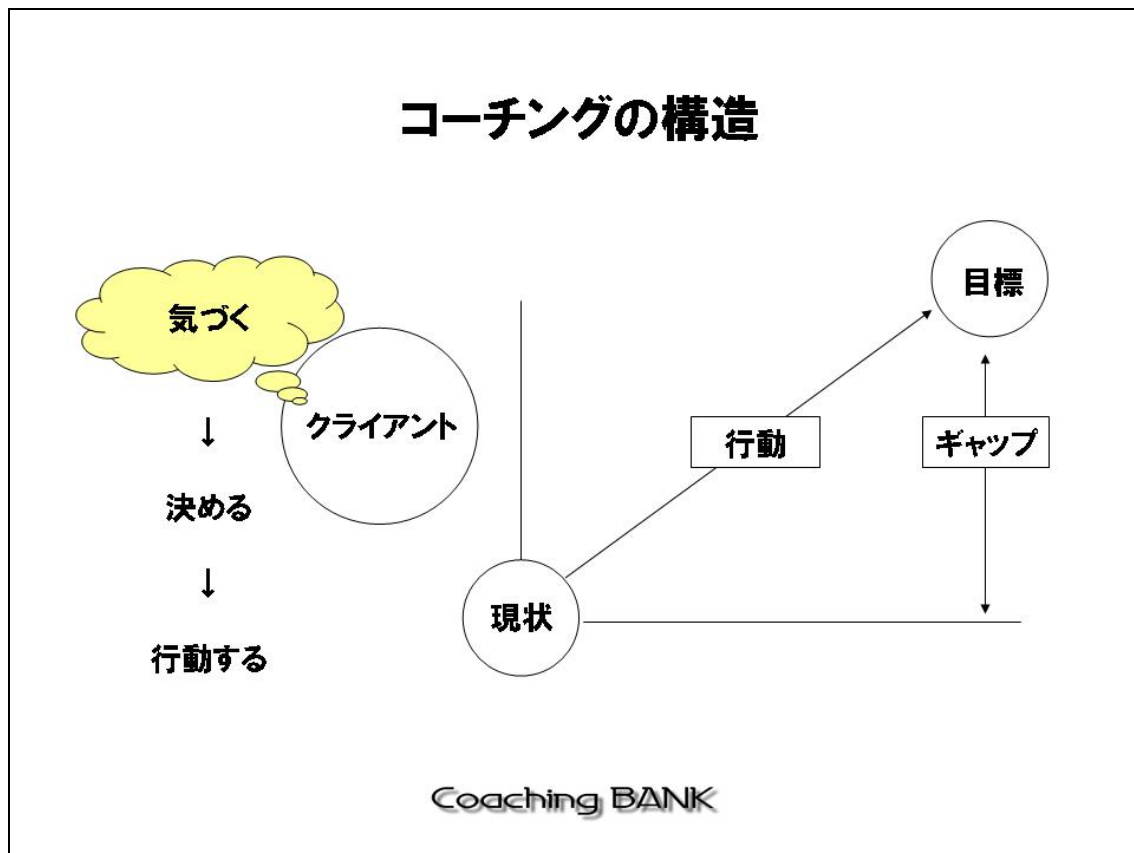
で、構造の方行きます。今、マインドの話はこれでおしまいです。はい。マインドの話でわかんなかったですか？ 疑問点はないですか、大丈夫ですか？



はい、では次は構造に行きますけど、まあこれ簡単な話です。さっきちょっと話したんですけど、あのー各クライアントさんっていう、まあ要するにコーチを受ける側の人、語るのを聞くのがコーチ。だから、とクライアントが語るのが目的なので、質問とか提案とかリクエストとかフィードバックとか色々やります。アドバイスもします。けども、あくまでクライアントが自分で語るのを支援するためにやるんですね。

先生達と話して面白かったのが、あのーそのうまく自分がね、生徒に聞き出す質問が出来ないですよって言うから、どういう質問してるのかって色々聞いていたら、誘導尋問ってか、誘導質問なんですね。なんか落としどころ決めておいて、そこにいくように、こうオープンクエスチョンやるのが難しいんだよって言うから、それは無理でしょうって言って。決まってるじゃん。だったら言った方がいいよって話をしたんですけど。つまり、どこに行くかわかんないんですよ。このクライアントの話ってのは。それを許せるかどうか。ですね。こいつはこれを気づいてないから、こういう風に持って行きたいんだっていうう

んだったら率直に、「先生はこう思うよ」って言った方がマシですよ。そこでなんか、どうなの？なんか非常に、なんか胡散臭い感じがすると思います。はい。ですので、あくまでクライアントさん本人に考させる。考させる。気づかせる。っていうのをゴールとして、どうするの？ってモチベーションってさっき話がありましたけれども、本人が気づけば、次です。本人に決めさせる。本人に気づかせて本人に決めさせる。ば、勝手に行動します。人は。ここを結構、やらないんで、行動をしない。さっきの熊切先生の例が分かり易いと思うんですけども。



その時にもう1つあの、これはこれで充分なんですけど、まあもう1つもし、もし出来るのであれば、もうひとつ考えていただきたいのは、聞き方。相手の話を聞くときの聞き方として、こういう順番で訊いたほうがいい。こういう数字入れるの忘れたんですけども、まず最初に現状を訊きます。で、2番目に目標を訊きます。で3番目にギャップのところを訊きます。で4番目がゴールです。

もう1回言いましょう。現状・目標・ギャップ・行動って訊きます。

きっと出来そうってか、たいしたこと無いような話だと思うんですけど、つまり今どうな

ってんの？ どういうふうになりたいの？ それには何が足りないの？ じゃあどんすんの？ って訊くだけです。簡単そうでしょ？ 簡単そうですね。簡単なんです。

ところがお母さんがですね。例えば、子どもが 70 点のテストと 100 点のテストと持ってくるじゃないですか。そうするとですね、70 点のテストを見て、なんで 70 点とったの！ ちゃんと勉強したの？ ってなってしまうんですよ。何を訊いているかって言うと、こっち。何故、現状が起こったのか、その理由を説明しろって言ってるんですよ。こっち行っちゃうと、あの、出てくるのは言い訳です。言い訳の話になると全部、頑張ります、で終わる。頑張らない、絶対。やる気無いもん。そうじゃなくて今 70 点だね。100 点とりたいのかどうか、まず本人がね。で、100 点とりたいんだったら、じゃあ、次 100 点とるためには何をすればいいと思う？ 言う話です。...100 点取りたくない。といった場合にはこれはもうしょうがないと思うんですよ、まあそこら辺はまあ。親子の関係で頑張っていたきたいんですが（笑）つまり、過去に遡って、原因追究とか、理由追及、テストの前日、寝ちゃったんだとか、ああテレビ見ちゃったとか、サッカーやってて見ちゃったとか話を聞いたところで、未来の問題解決なんの役にも立たない。さらにはモチベーションアップにもつながらない。よく言うのが、なぜっていう質問を過去にぶつけちゃいけない。どうしてしたのって。過去に質問しちゃいけない。現在はいいですよ。いまなんでこういう風になってんの？ とか、未来になんでこういうことしたいの？ ってのはいいですけど、過去についてすると、それは過去にすべて決まっていることに対して原因追究したって、言い訳しか言っていないです。だからそういうのを、聞いてはいけないよって事を言っている。この図です。

だから、そういう事を、素直にやれば、現状聞いて、目標聞いて、ギャップ聞いて、ゴール聞いておしまいです。

だから、この通りにやれば、うまく行きます。はい（笑）

だけど、人は得てして違うことを聞きたがっちゃうんで、おかしいことになっちゃう。それは誰が聞きたいの？ ってことです。さっきも図にありましたけど、クライアントが話す。つまり、コーチを受ける側の人、その人が話したいように話させるのがコーチなんで、あの、コーチが聴きたいことを聞くわけじゃないんですよ。

確かにあの 70 点だったときに、なぜ 100 点じゃないのかを聞きたくなるのは多分、本人よりお母さん。理由は簡単で、お父さんがどう思うとか、あの、この子は 70 点。私は 100 点しか取った事無いのに 70 点とるなんて、私の育て方が悪かったのかしら...みたいなことを思って、自分ですね、目線が。だから、それはおかしい。やっぱりいいんですけど、そ

れはまあ、それで満足する親が居ればいいんですけど、そうじゃなくて、ね。その子どもがどうやって成長するかって考えて行くときに聞くのであれば、こういう風に聞いてあげてくださいね。っていうお話。はい。おしまい。

で、今度は、スキルのお話をしようと思うのですが、あの、ごめんなさい。今のでコーチングの構造が終わりなんですけど、あの、「世界で1番短いコーチング講座」を目指しているんですけども、分かりましたか？ 何かわかんないとか疑問...なんの反応もないのは...はい大丈夫ですね。特に反応が無いのが大丈夫だというふうに受け止めました。

はい。行きます。

コーチングのスキル

Coaching 「コーチング」 = コーチすること

理由 : スポーツの世界からの応用

問題点 : わかりにくい！

しごきもコーチング？

やってみせるのがコーチング？

⇒現在、「コーチング」という言葉で注目されているのは、
あくまでも「対話」の「技術」に限定される

ということで、

「支援対話の技術」と考えた方がわかりやすいのでは？

Coaching BANK

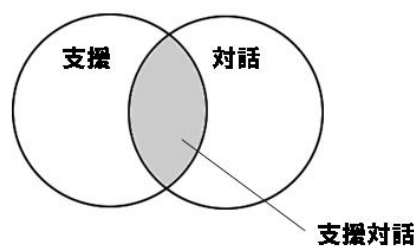
で、次さっきスキルの方、テクニックの方を言っていますが、さっきからも言っているんですけど、あの今回、あの、もう皆さん、まあある程度コーチングという言葉がある程度当たり前になっちゃっているので、コーチングって使っていますし、コーチングのことで来ていただいていますけど、例えば、学校の中でも結局、コーチングに対して否定的な人たちがいます。いわゆる...あの「 」付きのコーチングっていうのは、まあさっきも言いましたが、コーチングで何でもできるって人もいますし、コーチング分野の中に

はお金儲けとか、で、もっと言うと、アメリカの方のコーチ団体の中には結局、他人を蹴落としてでも、自分が成功すればいいって言うような、だからお金を払うんでしょって発想するコーチ団体もあります。だから、それは要するにあのコーチ・クライアントの関係って全部言っているのは、コーチングする人が、クライアントのためにするんだけど、そのコーチする人は、クライアントのためには聞くけど、クライアントじゃない人のためには聞かないっていうコーチも居る訳です。世の中に。そーいうのが色々あるんで、コーチングって言い方をすると、拒絶反応を起こす...ある一定の層の人たちが居るんですね。現実。あ、別にだからいけないって意味じゃないですよ。

と、言うことを、あのもう 1 つは、あのスポーツの世界からこう来てるコーチングって言葉が、あのね、実際にスポーツをやられている人であればあるほど、あの、聞いててわかなくなる。あの、なんでコーチ...教える...教えるだよな~確かにあの、いわゆるコーチングの手法で本人も身につけてやっているんですけども、それと、その聞くこととスポーツとどういう関係があるのみたいな話で、頭混乱しちゃう人が結構いるんですよ。だから、考え方としてですよ、コーチングスキルを考えると、あの支援対話・・・私がこれは勝手に作った言葉ですけども、支援対話の技術って考たほうが、分かり易いよねって。私は今、思っているんです。はい。これ今、新しく言っています。

支援対話の技術

「支援対話」(造語)



対話を相手の支援のために使う

Coaching BANK

で、支援対話ってどういうことかって言うと、支援するための対話。わからない？簡単に言うと、支援ってありますよね。人を支援する。で対話する。対話はわかります？あのごめんなさい。対話は今1対1って感じですけど、別に1対1じゃなくても現実にはダイアログなんで、あのここには英語の先生居ないんでいいですけどね。対話を、相手を支援するために使う。という意味です。はい。でまあ、こういう人達があります。



あの、これ、コーチングに限った話じゃないですけど、ソクラテスって人がいまして、私は何も知らないことを知っている分だけ、自分の事を知っていると思っている奴より偉い！みたいなことを言った人です。この人あの、質問、あの、質問をされたら、それに対して質問を返して、質問をしあって2人で新しいものに気づくみたいなことをやったおじいさんですね。はい。

でー、あと、こっちにはエドガー・シャイン。これは、惜しいんですけど。これこういう本なんですけど、これはね原題がヘルピングなんですよ。特に訳した人がね、支援ってて訳してるんで、でも内容がね、ヘルピング。つまり助けるって意味なんですよ。だから非常に読んでて、混乱するんですよ。頭が。まあ、ただ、支援学って訳した人が言ってるん

で、この方はあの金井先生って有名な先生で、モチベーションとかの本も出されているんで、まあこういう方も先駆者であります。

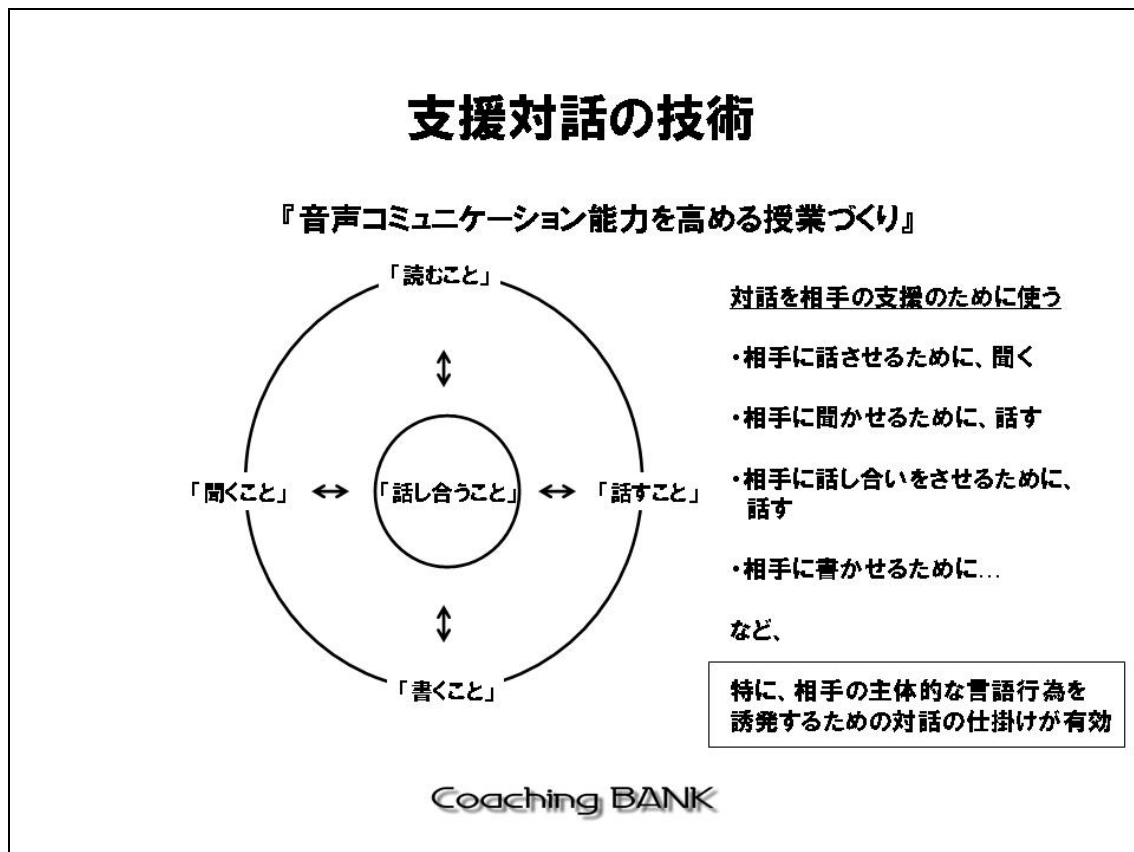
こっちは鷺田清一さんって人がいて臨床哲学ってことを言っていて、あのーこれはどういうことかって言うと、これまで哲学って言うのは、一方的に喋ってた。で、真実がどうだとか美がどうだとか、ああだこうだ。だけど、聞くことから始まる哲学があってもいいじゃんっていうふうに言って、病院の現場とか何とかなって行って鷺田さんのお弟子さんがいろいろやられているらしいです。

あとはロジャーズのクライアント中心療法ってのがあって、これはご存知の方も多くいらっしゃると思うんですが、あのー要するに治療するとか言って、カウンセラーが正解を作って、それを患者に当てはめて変えるんじゃないくて、患者がどうなりたいのか、どうしたいのかってのを患者自身の能力であるから、それを引き出していけばいいんだよって、っていうその為には、カウンセラーは人間的に素晴らしくなくてはいけないとか言い出している・・・そういう考え方なんですけども、まあそういうことを言っている人もいるんで、こういうかかわり方は、その人に対してどうやったら、その人を支援できるのか。応援できるのか。援助できるのか。助けられるのか。そういう事を、対話を通してやっていく技術ってのが、どうやらあるらしいなあ～っていう風に考えた方が、多分コーチングスキルとか言うよりは、概念から明確になるかな、と私は思っています。

わかんない！と言ってくる方もいらっしゃるのですが、大丈夫ですかね。熊切先生がわかるっておっしゃっていますので、全員大丈夫です（笑）。

で、というのはどういうことかって言うと、音声コミュニケーション能力を高める授業づくりにおいて、対話、つまり話す聞くを、もしくは話し合うも含めてなんですが、相手の支援のため、相手のことを支えるために使うんだよ。ということです。だから、相手に話させるために聞くんです。相手に聞かせるために話す・・・って場合もある。逆にね。で、相手に話し合いをさせるために話すのもあるんですよ。話し合いをするために聞くもあるんです。聞くの中には当然、質問と言うのもあるので、相手に話させるために質問する。

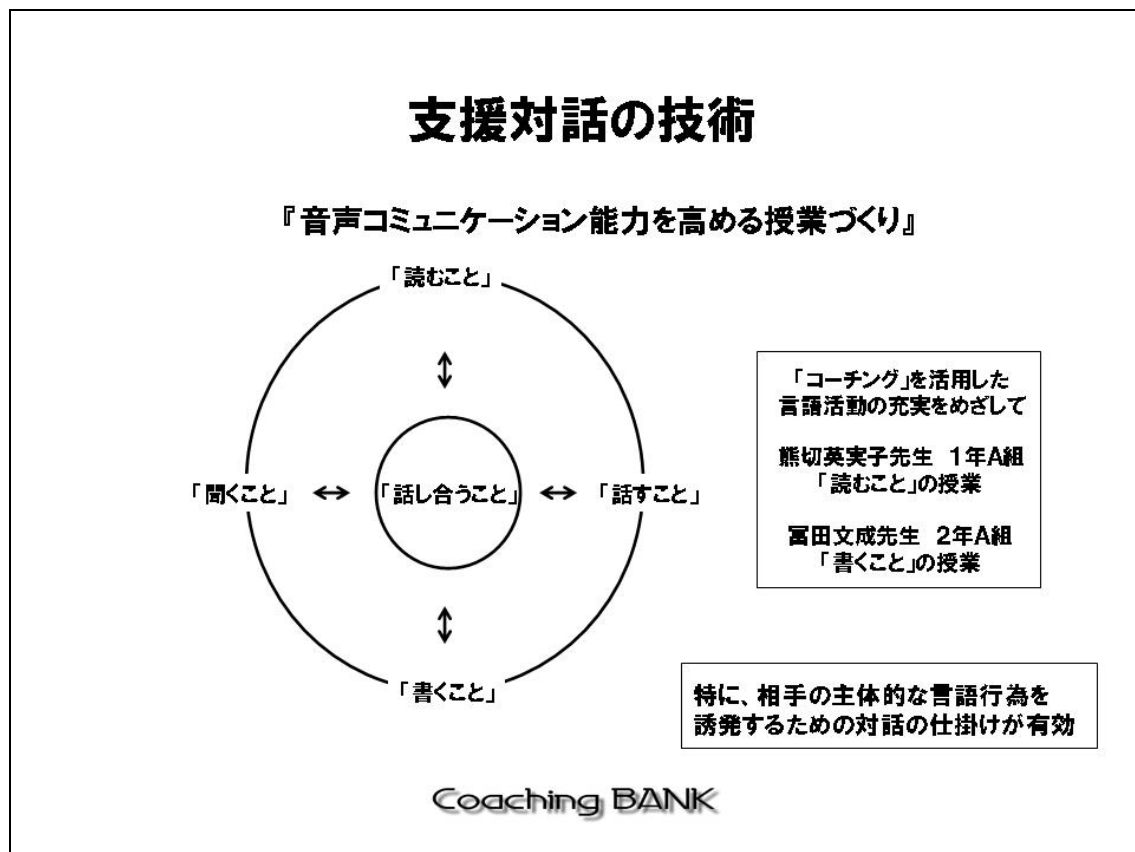
だから、自分のためにやる行動。つまり普通の、自分の主張を主張したいがために話す話と、相手に話させたいために話す話と、あるよね？それを使い分けられれば良いよねっていうふうになると、分かり易いんじゃないかな、と。少なくとも、先生方の頭の中では、大人の頭の中では、このコーチングスキルとか、傾聴とか、聞くこと大事だよって言われるよりは、わかりやすいんじゃないかなあ～という風に思うんですね。



相手を、特に相手の主体的な言語行動を誘発させるための対話の仕方を、どうすればいいの？ 授業で、例えば、相手のことを聞くことが大事だから、聞きなさいって教え方よりは、相手に話させるような質問できる？ っていう問いかけの方が、なんか生徒達って燃えるような、モチベーション上がるような気が、私は、今、しているんですよね。ってことを言いたかっただけです。

だから、こういうことを考えて、つまりゴールがあって、その為には何が有効か。もしかしたらオープンクエスチョンかもしれませんが、あのいわゆる、ニコニコ笑って聞くのがいいかもしれませんし、うなづきながら、いいかもしれない。それは、まあ関係にもよります。よく言うのは、あのコーチングスキルだけを、本とかにいっぱい載っているんですよ。でさっき言ったように、先生方って自分に足りないものがあるって発想の人が多いいので、質問をね。そのまま使う。本に載っていて有効だったからそのまま使うって人が居るんですけど、これは皆さんよくご存知のように、マクドナルド...あ、名前いいのかな、あ、まあいいや、の例で、あの、「ハンバーガーを50個ください」って言ったら、「こちらでお召し上がりですか？」って言われるのと同じくらい、あのなんていうかな、場面とか人間関係とか文脈と切り離されてそこだけ使うと、不快になりますよね。だから、そういう場面を見たときに、有効なテクニックがあるからって、手段としてね。あの質問、

ここで使えば有効だからしょう！ってのだと思うんですけど、なんでもかんでもオープンクエスチョンでいいやっていればいいというわけではないんで、だからベースはここなんだ。だから、相手をどう操作するか、っていうんじゃないんですよ。支援する。どうやって支援できるのかってことを考ながら対話をするってことをやれば、いい。基本的にコーチングになる、と言う風に考えています。はい。



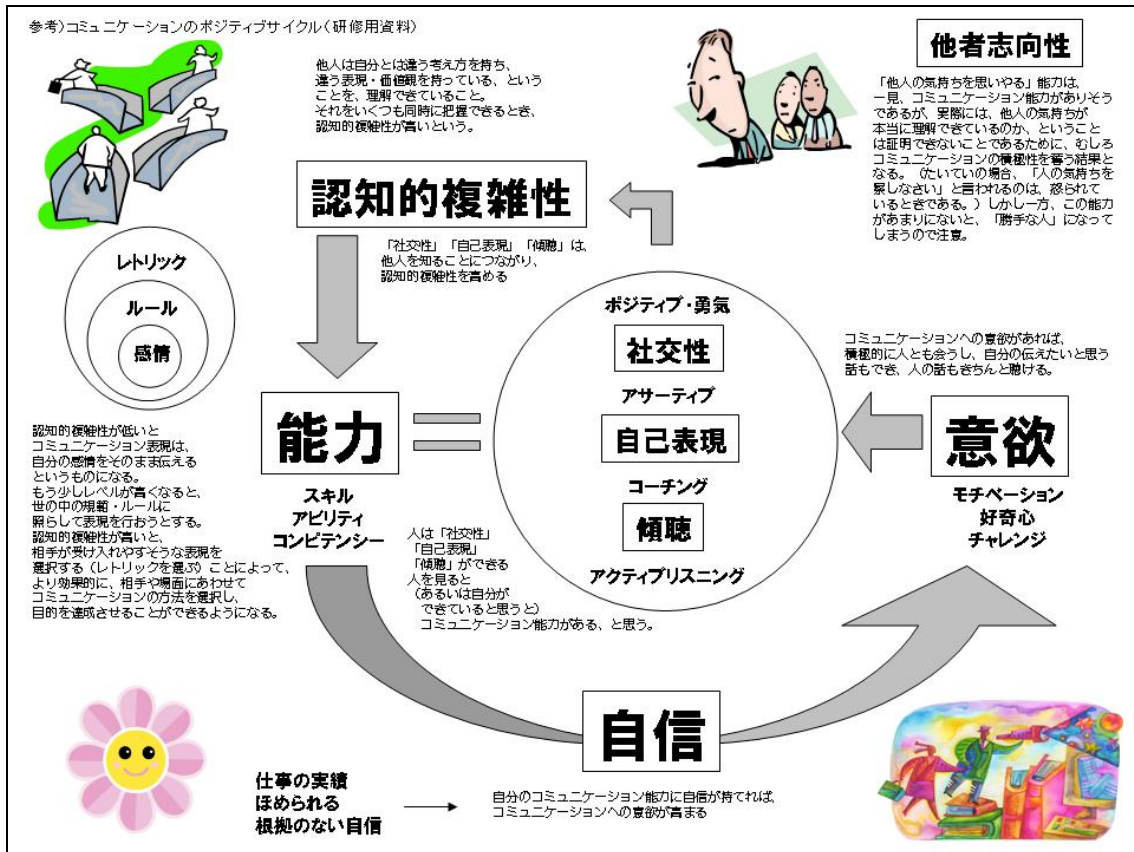
はい。で、ちょっと、細かい話をちょっとだけしますが、音声コミュニケーション能力を高める授業作りの話で、で、その時に相手を支援するときに、1つだけ注意点があるんですけど、相手を支援するって時に、相手の気持ちを察しなさいって言い方をすることがあるんですが、これは危険を伴いますよって話をします。まあこれ、私が言っていることじゃなくて、たぶん、先生方が実際感じられていることだと思うんですけど、他人の気持ちが、言葉じゃなくて、他人の気持ちが本当に理解できるかなんて、チェックしようが無いんですよ。だから、不可能なことをやれって言っている。...ですね。そうするとね、しゃべらなくなったりします。

だからどっちかっていうと、コミュニケーション取るときに、非積極的になったり、消極的になる可能性があるってことが言われています。だから、どっちかっていうと、下の方

【講演録】授業の中でいかに効果的にコーチングの構造を作り出すか

の認知的複雑性ってやつを育てたほうがいいよねっていうのがここは書いてあります。

どういうことかって言うと、他人と自分というのは考え方とか意見が違うんだから、そういう前提に話をしよう。支援するにしても、俺がいいと思ったからいいんだ！っていうことじゃなくて、Aさんはどういうにされるといいか、いいと思っているのか、ちゃんと把握して、それで支援対話になる。そういう意味なんですね。



だから、そういう風なことをやっていて次の 12 ページに、コミュニケーションの発達段階についての表なんですけれども、これはまあちょっとあの～この問題からはずれますんで、この表、あ、こちらのシートにですね、これに基づいた図をですね、作っていただいたものが、11 ページに載っているので、多分この 11 ページの方が、本当は分かり易いので、基づいたって別にヒント言った程度ですけど、認知的複雑性って事がかいてありますんで、ヒントに成るかと思って、一応、用意しましたが、つまりどういうことか。つまり、人の気持ちを思いやるんじゃなくて、人ってのはいろんな考え方を持っていて、それぞれ違うんだよってことを、ちゃんと分かるような状態がコミュニケーションのレベルが高い状態だよってことを言っているんだよってことをまあ補足的に述べました。

コミュニケーション活動について、ちょっと、改めて前にいただいたやつとめたんですけど、これもうちちょっと、今回、いろいろコミュニケーション活動については先生の方からもお話がありましたし、議論もありましたんで、ちょっと割愛をさせていただきます。

次のページにあるのが、鈴木先生に、前にいただいて、他のところで発表する際にオッケーいただいた、最初にコミュニケーション活動をやり始めて色んな思考錯誤されて、少しずつ変えていったってことをレポートいただいたやつを、載せておきました。

なぜこれを載せたかって言うと、あの、結局、今のコミュニケーション活動にしても、このコーチングを活かした授業の作り方にしても、ちょっと高度化しているところ、レベルが上がっているところがあって、最初は悩みながら試行錯誤しながらやってたんだよ、というところが、あんまり伝わらないかなって風に思ったんですね。

だから、こういう風に考えて、こういう事を繰り返した、やってきたんだよってことを、一応、お伝えするのも1つ、皆さんにとって、実際にコミュニケーション活動をするかどうかって話は別ですが、ヒントになるかなと思って掲載させていただきました。

支援対話の技術

授業の中に、「コミュニケーション活動」を取り入れる

「コミュニケーション活動」とは？

授業の前に、男子女子2人でペアになって、お互いに相手の話を聞く。
一方が聞き役、一方が喋り役。その後で交替。テーマは指定。
(レベルが上がると) 質問やフィードバックも入れていく

【国語科の授業数】

1年 週4時間(年間140時間)
2年 週3時間(年間105時間)
3年 週3時間(年間105時間)

【コミュニケーション活動の時間】

各学年 週1回(1回にかかる時間は全部で10分程度)

※基本的には、滑舌トレーニング・コミュニケーション活動・漢字テスト
の3つを毎時間ローテーション

Coaching BANK

9月

1, 2年生の活動は, 1学期の取り組みを継続。3年生は, 「オープンクエスチョン」を具体的に提示して, 「ただ単に質問すればいいのではなく, 相手の話を具体的にしていけるような聞き方とは?」を考えさせた。毎回, コミュニケーション活動で, 研究発表会当日に3年生の授業で観ていただいたように, 話した内容に対して聞き手がした質問を全体で取り上げ, 「どのような言葉を使って質問したら, 相手がもっと話してくれたのか」を価値付けすることを繰り返しました。「どのように」「なぜ」「もし」「～こう思ったのですが, もう少し教えて」などをイエス・ノーで答えられる質問ではないことを子ども達が認識できるようにしました。

10月

3年生で「聞き上手を選ぶ」学習活動を俳句の単元で実施し, 話し手が「自分の話を具体的にしてくれた・自分が本当に言いたいことを気づかせてくれた・自分の考えに新しい視点を追加させてくれた」質問を選ぶ取り組みをしました。

11月

研究発表会

ポスターセッションの中でオープンクエスチョンを指導し, 「聞き上手を選ぶ」活動を取り入れました。

12月

1年生「福祉に関する体験文を書く」単元で, 研究発表会でコミュニケーション活動を取り入れる。その際にオープンクエスチョンを指導。

Coaching BANK

1月～

1・2年生にもオープンクエスチョンの指導をし, 帯単元を3年生と同じ形に変更。1年生に「竹取物語の魅力をトークセッションしよう」という単元で, 「聞き上手を選ぶ」活動を設定。2年生の書く活動の中に発表会で提案したコミュニケーション活動を設定。

2月

4回の面接練習を2月初旬から下旬にかけて行いました。評価の先生から、
・質問に対して的確に答えられる
・質問したことに対して要点をよく絞って語れる
・集団面接の練習の時に, 他の生徒が答えた内容をよく聞いていて, 自分の意見に
さりげなく他人の意見を追加して答えるのがうまい
・とてもよい表情で受け答えができる
などの感想をいただきました。(コミュニケーション活動の成果?)

コミュニケーション活動というのは、さっきも言っていた、この支援対話ということを、非常に分かり易い形でそれを行っているんですね。この時間は、相手の話を聞く時間。伝え返してというのがあるんですけど、あの、伝え返していうのも、要するに、自分のために伝え返すわけではなくて、相手が自分の言った事を確認する。把握するために伝え返すんだよって事を言っているわけですよ。はい。今日はちょっと言っていなかった。皆さんには言っていなかった。だから感想も、同じです。相手のために感想言うんですよ。当然、自分のために感想言っているわけじゃない。だから、そういう前提があってやっているのを、非常にコンパクトに。だから、ああいうコミュニケーション活動じゃなくてつまり、聞く話すだけでなく、もう相手のためになんかやるっていう活動を、やるって言うのは、もしかしたらいろんな可能性があるのかもしれない。

そして次に来るのが、今日のテーマでもありますコミュニケーション活動をですね。つまり、相手のために話す聞く、っていうことを発展させるとどこに行くか、という話なんですけども、話し合いのときとかに、相手ですが、まず、さっき言ったコミュニケーション活動は目の前の相手のための対話なんですけども、それをクラス全体に思考が及べば、ということが起こるかって言うと、クラス全体のために聞く、クラス全体のために話す。っていう発想が生まれるだろう、ということです。

支援対話の技術

「コミュニケーション活動」を発展させる

「コミュニケーション活動」

相手のために聞く、話す、質問する ⇒ 言語行為の目的の明確化
支援対話の実践・コミュニケーションの抽象化

↓ 発展

「授業」

クラスで何かを作り出すために、聞く、話す、質問する、話し合う

↓
学び

⇒話し合い活動の活性化

Coaching BANK

ちょっとこれはどこまで、実証されるか分からないんですけども、さっき最初の、熊切先生の授業を見たときに、一緒に見学をされていた鈴木先生がちょっと感動していたのは、これが良いか悪いかは評価の分かれるところですけども、生徒達が、自分が今話すべきかを、計算しながら、手を挙げている。思いついた事をその場で言うんじゃなくて、この流れだったら、こういう意見があった方がいいなって思うのを意識して、発表している。っていう指摘をされていて、だから線を引いてなんかやっていましたけれども、あの、この、なんていうかな、そういうふうに行っているってことをおっしゃっていて、確かに継承されるのがあの、コーチングっぽくていいんですけど、そういうのを意識しながら、見ながらやりながらやる。ってのは、すごいメタレベル。コミュニケーションのレベルが上がっている。本当に中学 1 年生か！って言う話だなあ～とそういう風に思って聞いていたんですが、つまり、そういうことができるようになっている、ということです。

で 1 つ気をつけて欲しいのは、それが、先生のためにならない。クラスのために発言とかは良いんだけど、先生こういう風に持って行きたいんだろうなって言う、風にやっちゃうと、下手すると支配になっちゃうので、先生も同時に、生徒のために質問する、生徒のために板書する、生徒のために何かする。ってのを、まあ考えていただきたいなあ～と思っています。はい。

と言うところで、つじつま合わせ的に時間はぴったり終われそうな雰囲気ですけど、というところで、ここまでで質問はありますか？

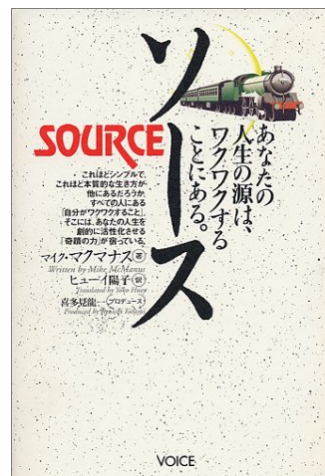
はいどうぞ。

(質問者)「授業の話ではなくて、スポーツ指導で真面目にコーチングを取り入れたらどうなるのかなって考たんですけども、目標が何かあって、現状とギャップがあるときにじゃあどうすればいいの、というときには有効だと思うんですけども、目標がらく低い。だからギャップも生まれないときにはどうすればいいのかな、って思ったんです。別に俺は上を目指して無いからっていう子供がわりと多いんですけども、目標設定をするところにも更にコーチングの技術が使えると思うんですけども、どうすればいいのでしょうか？」

本当は、質問して色々聴きだしたいんですけども、時間の関係で一方的に話してしまえますけど、簡単に言うと、それは質問する側が、その生徒の事を本当に思っていないという風にいると言うのは、その人がスポーツの目標が低いのは何か理由があるんですよ。ね？だから、そもそもなんでこのスポーツやるの？って、もう 1 つ広い枠って言うんですかね、小さな課題。大きな課題って話があるんですけども、その子にとって、このスポーツの話って低いんですよきっと。そうじゃないなんか、もっと大きい話があって、その一部だ。

だから、ここが見てくれば、これが目標でかくなったりするということがあります。

ちょっと例が違うかもしれないんですけども、あの私がよく先生方に良いよって言うソースって本があるんですよ。あの、ウスターソースとかオイスターソースじゃないですよ。そこに書いている例で、人を殴るのが大好きな、あ。これレベルの低い話です。すごく。人を殴るのが大好きな男の子が居て、学校なんか、きやしないみたいな。で、要するにその学校はすごくレベルが低いんで、いかに退学者を減らすかっていうか、退学者させないかって、正確にもっと言うと、授業に来させるかってことがゴールなんです、その学校の。そのときに、その子に将来何になりたいって質問をしたら、ボクサーになりたい。っていって、君はボクシング雑誌を高校の教材にしよう。で、そういう風にやっていたんですよ。だから、その子にとって、もしかしたら必須？なのかもしれない。なんていうかな。そのやっているスポーツが必修で…」



(質問者)「遅刻がめっちゃめっちゃ多い子がいて、と遅刻したらダメでしょーなんで、どうしたら遅刻がなくなるの？なんて話を持ってきたときに、僕は遅刻が悪いと思わないよ。朝、好きなだけ寝たっていいじゃないかって言われると、話が終わってしまう。じゃあ就職とか進学とか目標を持たせようと思っても、どうせ今の時代は就職もできないし、僕、バカだから進学もできないもんって言われちゃうと、ああ残念。ということとか、あの一私は水泳やっているんで、もっと早くになりたいでしょ？って言うと、いや、僕は楽しく泳げればいいから、早くになりたいと思ない。もう、楽しく泳ぐためには、もっと楽に泳ぐ技術が必要でしょっていったら、いや、僕は今は楽しいから、今のままがいいんだって言うんですよ。」

他の人で、なにか気づいた点について戴ければ、今の話を聞いていて、どう思われました？

(隣の人)「そういう状況があれば、遅刻して欲しくないって言いたいんだろうなーって思いますね。僕の立場からなんで、どうかは分かりませんが…。」

ありがとうございます。誘導させたいので申し訳ない(笑)。

つまり、遅刻しちゃダメだっていうのは先生の立場だから、それは、コーチングは機能しないんです。そこを取っ払って、本人にやりたいことが聞けるかどうか。

だから、遅刻しちゃダメというところに誘導しようと思ってコーチングしたって機能しないって話。で、なんでその子がじゃあ遅刻、するの？みたいな...遅刻したくてしてるの？ってことですね。簡単に言うと、そうだって答えたら終わりですけど、別に遅刻したくてやってる奴は普通いないと思うんですよ。まあ、学校行きたくなくて遅刻するやつは居る。じゃあ、学校行きたくないのを、来たくも無い学校行きたいの？って話で、まあ持っていきたい方向は、学校を、楽しむためにはどうすればいいの？っていうところに持っていければ、ベスト。あの、辞める方向に持っていかせないようにした方がいいんですけど。だけど、今のさっきの今の、今の言い方では結局、遅刻しちゃダメとか、早く来た方が良く！っていう価値観が前提にあって、そこに持っていこうとすると、うまく行かない。それはグッとこらえて、そこに気づくまで、辛抱強く、その子の目標を聞いてあげる。だから、ゴールはそこだという前提の人から目標聞かれても、あの、無いって答えますよ。別に良い会社に行くとか、水泳に速く泳ぐのが目標の先生と思えば、見れば分かります。まあ、言わなくても多分、分かるでしょ。だから、そうすると、その先生が「どうしたいの？あの、どれくらい速く泳ぎたいの？」って例えば質問したとしたら、その子が本当に速く泳ぎたいと思ってなければ、聞く耳持ちませんねと。「じゃあ、どうして速く泳ぎたくないの？」って言われたら、僕はそういうニーズはないんだ、みたいな話になっちゃう。先生がもうそういう立場で、揺るがないっていうか、向こうも分かっているんですよ。だから、ちょっと揺らがしてみても、あれ？っていうふうに思わせる事はできると思うんですよ。本音はこっちなんですよ。・・・だから先生は速く泳いだほうが良いと思うよ。速く泳いだほうが絶対楽しいと思うよ。というのは言っているんですよ。だけど、そこに誘導するためにコーチングを使うのは無理。伝わっていますか？

（質問者）「伝わってはいます。（笑）おっしゃることは良く分かる。部活とかの場面の時には、早くになりたい人が基本的にやる気で集まっている集団なので、困っちゃうんですね。」

本当はそうなのに、そうじゃない人が居るってのは、やっぱりそこに何かあるんだと思うんですよ...

（質問者）「だから、本当は目標があるんだろうと思うので、なんとなく誘導尋問的になっちゃう...あると思うんですよ。そこをなんとかして気づかせてあげたい。君も本当はうまくになりたい。早くになりたい思ってるんだよ・・・気がつかせるような、その質問をどういう風にこう持っていけばいいのかなって・・・っていうことなんですよ。」

おっしゃる通りです。それは、その状況によって、ちょっと我慢してください。すぐに・・・

何て言うかな。その子が急にね、急に「僕も明日から速く泳ぎたいんだ！！」ってなるとは思わないで、あの、その子を知ってあげてください。その子が引かかる・・・なんていうの・・・在るんですよ。質問とかトリガーがあるんで、その子のトリガーを見つけて、引き金を引いてあげるっていう....。

（質問者）「ケースバイケース？」

ケースバイケースというか、人はやっぱりそんな風に違うので、なんでそんなことをいうのか、きくのはいいと思う。だから聞いてあげてというのが一番ベストですね。だから、言いたくて言っているんじゃないって思うんでしょ。本当はそうじゃないのに、そういう言を言い切っちゃうっていう追い込んでる。自分を追い込んでる。自分を追い込んでる。そこをなんとかしてあげれば、変わるんじゃないかなって。

（質問者）「しゃべらせてあげる？」

そうですね。

（質問者）「なるほどなるほど。はい。」

言い切らせないで下さい。だから、喋らせる質問をしてあげる。

（質問者）「言いたいだけ言わせてあげる？」

もう、いいただけ...お父さんがこうとか、お母さんがこうとか・・・色々・・・お兄ちゃんと比べられてとか、・・・色々出てくると思うので、

（質問者）「そこで相手の言葉を拾ってあげる？」

そそ...そこで・・・なんとか・・・本人の言葉を使って...

（質問者）「あっちが、言いたくなるような質問をしなければならない？」

そうですね

（質問者）「それがコーチング？」

はい。

(質問者)「あ、わかりました」

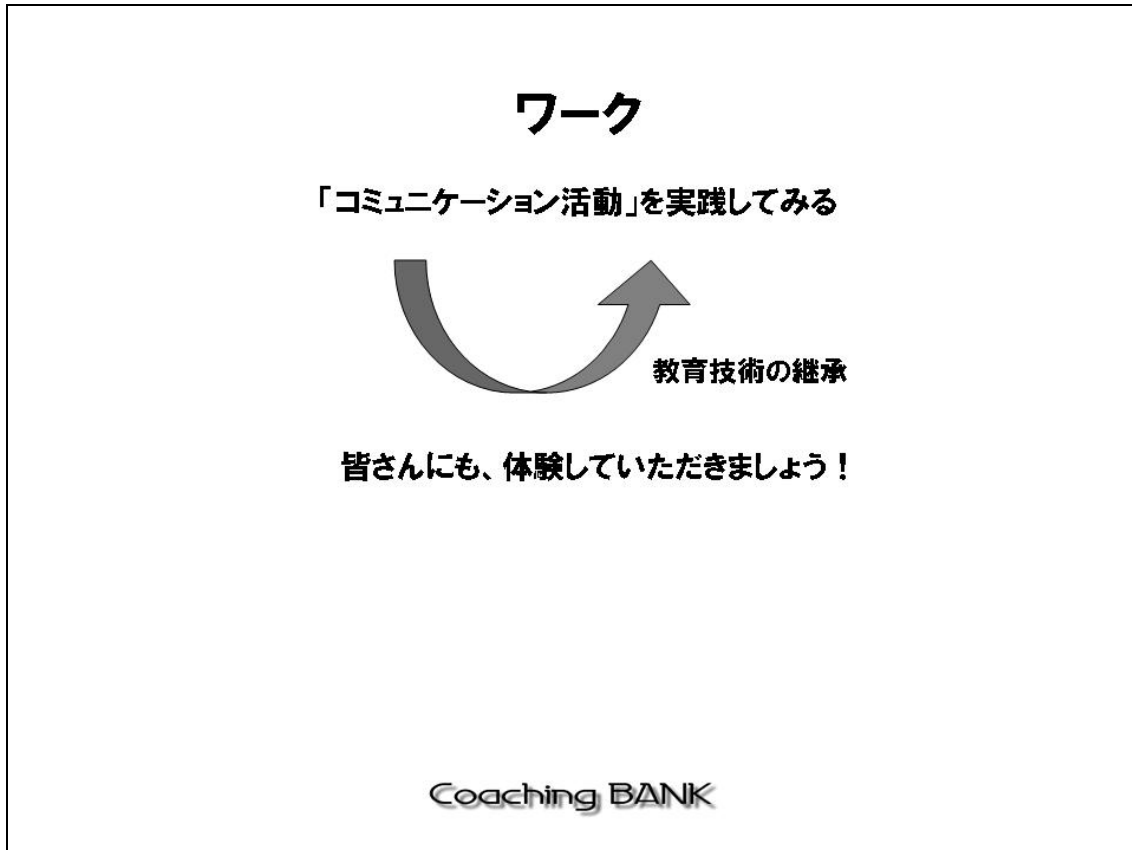
語らせるために、語らせて、気づかせて...その語らせるのがテクニック。だから人によって違うんです。...はい。ありがとうございます。

はい。他に質問はありますか？

なければですね、あのこれからその、支援対話ちゅう奴ですか。自分のためじゃなく相手のために聞くって、実際にやっていただこうと思うんですが、さっき、こういう話を全くせずに、あの見よう見まねでやっていただきました。これからは、今、言った事をぜひ意識して...つまり自分のためではなく、今度は、お待たせしました。っとね？オープンクスチョンで入れますんで、ぜひ、自分の知りたいことをお聞きするんじゃなくて、相手を、話を引き出したり、考を深めたり、やる気を引き出したり、そういう...オープンクスチョンをしていただく。難しく考ないでください。相手のために思って、あのー今日初めてであつたけど、実は前から好きだったという気持ちでね。その人のためにですよ。あの仕切りは富田先生にやっていただきます。お願いします。



3. ワーク



熊切「青い紙を、先ほど渡しました。あのーコミュニケーション評価表。こちらになります。」

富田「テーマは？」

はい。今日・・・今日だから来る前ありました。...この時間結構長い時間ありました。はい。そして、これ今、終わった時点で、変容したことです。変わったこと。もしくはこれ終わった後に、出た瞬間に変わる。なにか変えて帰る。さあ何を変えよう。変る事を聞く。

富田「はい。それじゃあ、あのー先ほどと違う組で組んでいただけると、ありがたいと思います。テーマは今日来て変わって帰ること。ということで、じゃあ、2人ペアを組んでください。お願いします。・・・青いシートを使ってくださいね。」

富田「それでは、隣の人とジャンケンをしていただいて…」

あの、1つだけいっておきますけど、あの話す方はあんまり悩まなくていいですよ。あの良い事はなそうとか思わなくていいですよ。なぜかというと、全ての責任は聞き役の方にあります（笑）

富田「今日はオープンクエスチョンで、相手が聞いて引き出してくれますから、最初に喋る事はそんなにあの、意識しなくても大丈夫。じゃあ、ジャンケン勝ったほうから、行きたいと思います。さっきのテーマで1分間です。じゃあはじめます。ヨーイスタート。」

（ワーク）

あと10秒です。

（ワーク）

富田「はい。それじゃあ、ストップしてくださーい。
…も入れて。はい、それでは、先ほどと同じ30秒間で、今聞いた事を同じことでいいです。要約をして相手に伝・・語り返しをしていきましょう。
はいそれではいきます。30秒です。ヨーイスタート。」

（ワーク）

富田「あと5秒です…・はいストップしてください。」

（ワーク）

富田「はい。やっぱりあの、語り返されると、こういうことですね？って言われると、あ！なんだか聞いてもらえているなって安心すると思います…こっからです!次です。
今度は、相手から聞きだす。自分が聞きたいことではなくて、相手が話したりなかったこととか、もっと喋りたくなるような、そういう質問を相手にしてあげてください。たくさん相手から聞き出してください。はい、それではいきます。ヨーイスタート。」

（ワーク）

富田「あと10秒です。…はい、ストップしてください。」

あの・・・今...皆さん時間過ぎても喋られていたのは、これ大成功だと思います。喋りたくなったから喋っているんですよね。なので、こういう形で、やっていってくれば、あの30秒で、って一応時間決めていますけど、もう話したくてしょうがないって状況になれば、充分コーチング機能しているという形になると思います。はい、それでは役割を変えます。1分間でまた、テーマで話をしてみてください。はい、じゃあ行きます。ヨーイスタート。」

(ワーク)

富田「あと20秒です。はい、ストップしてください。はいそれでは先ほどと同じように30秒間で相手に語り返しをしてもらいます。...ですよね? ...って気持ちで相手の言ってくれた事を要約して話をしてみてください。はい、ヨーイスタート。」

(ワーク)

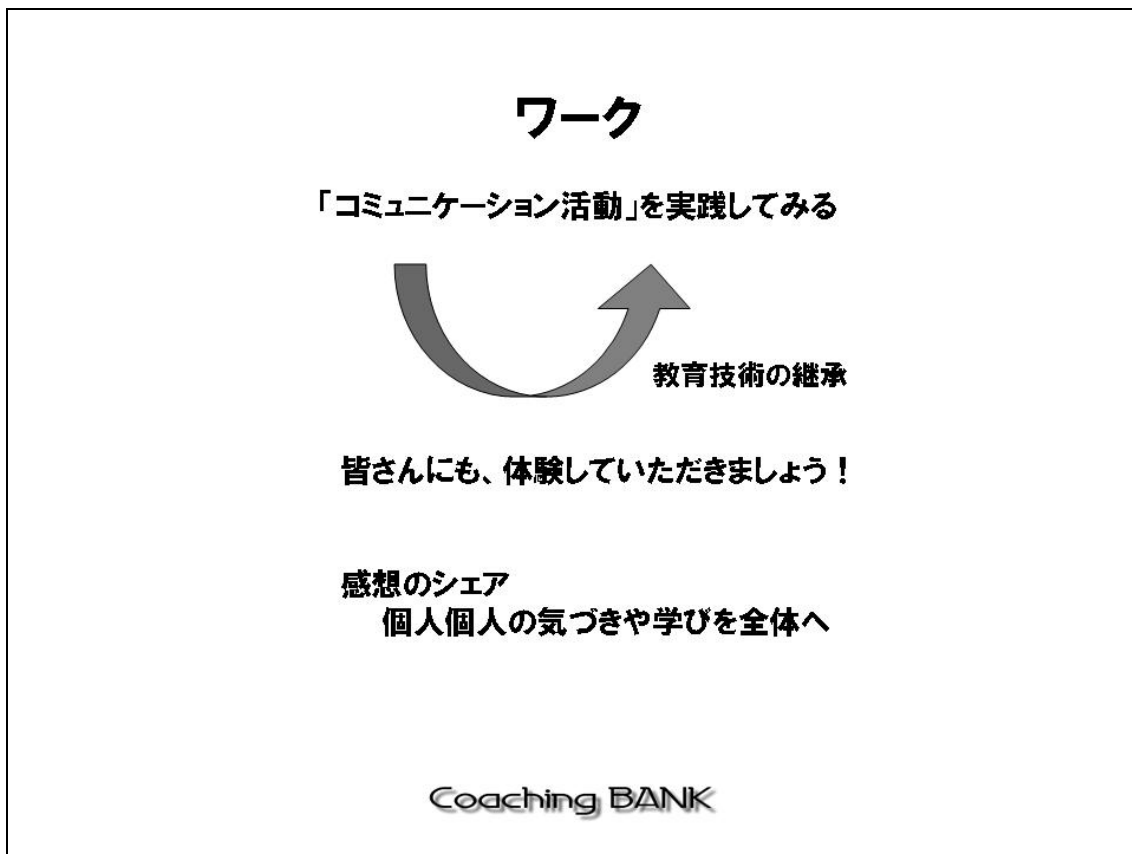
富田「はい。ストップです。それでは30秒間で相手から聞き出す質問、オープンクエスチョンをやってみましょう。ヨーイ、スタート。」

(ワーク)

富田「はい。ストップです。まさにコーチングですね。止まらないですね。はい。素晴らしいと思います。それでは今、聞き役、どちらでもいいですけども、相手の話を聞いて、...こういう話だったけど、こういう風になったよってというようなことを言っていただけの方が、いらっしゃるとありがたいんですが。僕は授業だといつも指名しちゃうんですが、あのせっかく今日来て、こうやって、やっていただいたので、そのお話していただけるとありがたいですが、ないでしょうか？」

中学生は手をあげますよ(笑)

富田「ありませんね。じゃあ。どうぞ。」



（参加者）「最初は、なんで高校の教員なのに、島田の中学校に来るのだろうって思っていたのですが、実際に来てみたらやっぱり、コーチングのことがわかってこれは授業で使えるなあと、それから、と正直なところ附属だからって思いが強かったのですが、実は公立でも、変化が見られるという実践例を聞かせていただいて、...だったら自分達もできるなあとということがわかってきたということを話しました。」

富田「ありがとうございました。はい、いつも僕は2人なので、もう一方。」

（参加者）「と、高校の国語の授業では、小説なんかを読むときにテキストを正しく読むというか、ある程度全員の読みが納得するところを重視してやっているところがあって、それに対して、やっぱり中学校の方は、お互いに自分の読み取りを発表しあったり聴きあうってというような、こう社会人としての基盤作りの方に重点というものがあって、そういうところで中学3年生から高校1年生になるので、おそらく高校1年生と我々の間にもギャップというものはあるんだろうなあと感じる風に感じました。」

ありがとうございます。皆さん、まず、お互いにね、ありがとうございましたと、お礼を言ってあげてください。

一応まあ、個人の気づきを全体の学びに繋げるってところで、まあ今、指名。なぜか指名になっちゃいましたけれども、授業では、活発に意見が出ることと思います。

今後の課題・問題点

・先生のスキルアップ

ライブ感のある授業の実践
場を作る・全体を見る・板書の対応

・評価方法の模索

アセスメント・ゴール設定
先生がひとつの模範となる

Coaching BANK

で、いいことばかり言っていると、嘘っぱいので、ちょっと今後の課題ってのをいくつかやっておきます。

1 つは先生に結構スキルがいるよね？ っていうことです。

スキルって言うのはなんか覚るんじゃなくて、どっちかって言うと柔道の乱取りや寝技みたいな、寝技みたいな、要するになんかこう訓練しなきゃ、トレーニングしなきゃいけないよなあ...ということを感じています。結構、何が起こるかわからない授業があったりしますし、どこにいくのかわからなくなったりする。さっきのね、ハプニングというか、ちょっとトラブルがありましたけど、なので場を作る。空気を作るのと、あの全体を見る。全体を見たときに、あの辺はちょっとやばそうだから行こうとか、そういう全体を見るような能力が必要だったりします。

あと、これ去年、あったのですが、いわゆる先生になるときに習うような、こういう板書ですよね。今日もちょっと、そういうことがあったんですけど、普通の板書をやると、生徒の顔見ながら聞けないんですよ。黒板こっちにある。こっちを向いて話す。だから、うまく聴き、うんうんって聞いて書く。で、待たせないみたいなそういう板書の仕方を工夫しなきゃいけないので、結構これ板書をうまく発明しないとイケない。まだ発明が出来上がって無いんですけど、ぜひ発明していただいて、ここでシェアしていただけると、いいと思います。というのがあります。

で、もう 1 つ、先生のスキルアップであると思うのは、職員室。これはあんまり、ここで言わない方がいいかもしれないんですが、職員室ですね。職員室とか職員会議が暗かったり、誰も人の話聞いてなかったり、そういうのをもし生徒が見ちゃったりすると、活発に話し合いしようよ、って言ったって、だれがその先生の言うこと信じるかってことがあるので、職員会議は見せない・・・(笑)。

あ、そうじゃなくて、やっぱり先生同士でもね、やっぱり相談とか相手のことを思って聴けるっていうような関係作りをね、今後コーチングを身につけるときにやっていただければ、多分学校の雰囲気も相当良くなる。別に今が悪いって言っているわけではないですよ。あ、良い・・・よい状態でキープされる。・・・別にそういう意味でスキルアップ...身近な先生を捕まえてコーチングを練習していただいて、良いかなーと思っています。

あと、もう 1 つ課題は、評価するのかがということが課題です。話すこと聞くことというと、このコーチングも、気持ちでは、あ、できたできた！いいなあて分かるんだけど、どうやってそれを評価するか。やっぱり文部科学省が学ばせたいって言っているんだから、文部科学省が策定すべきだと思っているんですが、まあ、OECDがあるんだから、何かアセスメントみたいなものをなんか作れるはずだなあと思ってるんですけども、それについては示されて無いんで、それは 1 つの課題になっています。今、結局、実際には、生徒にとって、先生が 1 つのモデルになっちゃてるのが現実かな、という風に思います。

まあこういうコーチングスキルは、生徒と関わっていると、先生の人気も上がってくるって現象もあるんで、ぜひお試し戴ければなあという風に思っています、今日の私の話は一応ここで、おしまいです。

で、質疑応答の時間とりたかったんですけど、大丈夫ですかね？

質疑応答

原口だけではなく、

・熊切先生

・富田先生

・鈴木先生

にも、どうぞ。

Coaching BANK

（質問者）「今日は大変、ためになったんですが、原口さんが、島田附属以外に教育の場でどこかに関わった例とか、実際に行なわれている例はありますか？」

言っているのかな？　じゃあ、言っていたいて...

（参加者）「あの今、関わりいただき始めて2回目で、これからどんどん、授業で自分の質問が変わることで、もう劇的に変わるって事は体感しつつありますが、全然うまくはできません。やっぱり、どうしても、答ありきの質問をしてしまうというか、先を読んじゃうっていうか、誘導してしまう。っていう癖が長年、染み付いているんだなぁとしみじみ感じていて、そこを何とかするのが難しいのと、あと教員同士の仲、まさに明るい職員会議になるように、と全体に広めるのがとても難しい。今、心ある有志の研修に来ていただいて、いま実際、私と同僚とがコーチングする場面を今見ていただいているという...それが授業に絶対にいかせるというそういう手ごたえはあります。」

今ので、答になっていますかね？

（質問者）「何か、形として何か発表されたものはありますか？」

先生のコーチング力を高めるというのを今、やっているのですが、それを発表するのは来年以降ですかね。その機会があれば、お知らせします。あとは高校の国語の書く授業を見てコメントをするということをしていまして、それも継続的にやっていければ、というお話を進めているところです。

（質問者）「ありがとうございます」

ただ、ひとつだけ言いたいのは、この本を読むだけでここまでできているので、できるみたいです。できなかつたら、聞いてください、著者としての責任もありますので（笑）。他に質問はありますか？

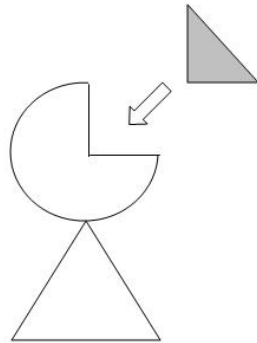
（質問者）「さっき、ちょっと聞き忘れたんですが、オープンクエスチョンという言葉が普通に生徒さんに言ってらっしゃいますけど、それがすごいなと思ったんですが、質問にオープンがあるのとなないのがあるのって、ちゃんと教えられたんですか？」

熊切「教えました。国語の資料の方にも記載したのですが、資料の方にも、質問ゲームをしよう、という実践例を書かせていただいたんですが、この授業をやるのに必要だったので、1年生にも教えて、体感させながらやりました。」

お2人も静岡だったらどこへでも行って、授業のアドバイスはするって言っていますので（笑）。是非、いくらでもお声がけください。

コーチングのマインド

ティーチングの人間観

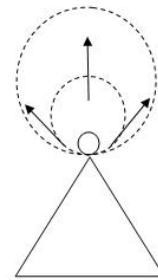


人が何かを出来ない、わからない場合、

その欠けている部分を外から補おうとするのが、
ティーチングの考え方です。
教える、伝えるのがティーチングの役割です。

目指すところは、「わかる」です。

コーチングの人間観



人が何かを出来ない、わからない場合、

何か、その人の中にきっかけとなりそうな
タネを見つけて、それを伸ばしていこう、
育てていこう、と考えます。
引き出す、育てる、伸ばすのがコーチングの役割です。
目指すところは、「できる」です。

Coaching BANK

あと最後にひとつ。

これはさっきの図ですが、もう一度、この図を思い出していただいて、どうか左側にならないように、右側になっていただいて、人間が普通にやってきて、だからこれだけのことが人間にはできるようになってきた、ということなので、できないできないではなく、自分の中にあるものを活かしてください。

皆さんが人類の一員であれば、誰でもできることをやっているだけです。是非、できるところから、やっていただければなあ、と思います。

今日はありがとうございました。

今回の機会をいただきまして、
ありがとうございました。

何か、皆様のヒントになれば幸いです。



原口佳典

Coaching BANK

質問・お問い合わせ先

静岡大学教育学部附属島田中学校

住所 〒427-0041 静岡県島田市中河町 169 番地

T E L 0547-35-6500

F A X 0547-35-6502

<http://www.shimachu.ed.shizuoka.ac.jp/>

コーチングバンク

住所 〒104-0061 東京都中央区銀座 6-6-1 銀座風月堂ビル 5F

T E L 03-6215-8505

F A X 03-6215-8700

<http://www.coachingbank.com/>