

## アクティブハイスクール支援事業

### コーチング講師による生徒面談の分析と指導

**経緯** コーチング研修は、アクティブハイスクール支援事業の大きな柱の一つであり、平成19年度より3カ年間取り組んできました。最終年度の今年、「コーチング」の技術をいかに実践に活かすかという段階へと進みました。昨年度に引き続き本年度も、学習コーチアカデミー主席研究員である佐々木宏先生を講師に以下のテーマについて研修を受けました。

- 第1回 7月17日「昨年までの振り返りと成績別生徒支援法」
- 第2回 8月 3日「中下位層の成績アップとAO推薦入試攻略」
- 第3回 8月 4日「成績上位層の挑戦意欲の向上と維持」

**目的** 研修後のアンケート結果から、「生徒面談でコーチングを実践したいが、どのように活用すればよいかかわからない」と多くの先生方が感じておられるようでした。そこで佐々木先生にお願いして、個人面談の指導をお願いすることにしました。

**方法** 推薦入試の志望理由書を完成させることを最終目標とし、ある3年生の面談風景をビデオ撮影して、佐々木先生に見ていただいた後、面談の実践例を示していただく。どう方向付けるか佐々木先生にサポートしていただきながらコーチング指導を行う。

#### **手順**

##### 生徒のプロフィールと現在の状況をメールで佐々木先生に連絡

「この生徒は「××××」という文系クラスの生徒です。 部所属。(中略)面接はこの生徒の人となりや現在の志望に対する思いの強さ・深まりがわかるようにひきだしてもらいました。先生に推薦入試に向けモチベーションのアップと志望理由を固めるお手伝いをお願いできればと思っています。

##### 佐々木先生からビデオを見た後のフィードバック

<生徒の印象> まず、第一印象として自分なりの考えを整理できてると感じました。 大学のオープンキャンパスが何かに行った後のセッションでしょうか。彼は、IT社会が発展する影の部分として、人間同士の挨拶がなくなっていくという、現代社会論のもっともホットなテーマを、彼なりの言葉で語っています。テーマがホットなだけに、社会学部を志望する理由として、論理的になる反面、ありきたりの文章になりがちです。なので、彼の本気度と、物語を訴えるセッションが求められます。

##### <面談指導>

しっかりとコーチングできていると思いました。特に具体化する発問、そして、生徒のことを先生が一度整理して返してあげるところがとてもよく、生徒自身が先生の言葉を聞いて考えを確認している表情が映像からうかがえました。待つ姿勢もいいですね。日ごろ時間に追われている教員の方は、この待つことが難しい。でも、ここでは生徒の考える力を信じて待つ黒瀬先生の姿勢がうかがえます。すばらしい! あえて言うなら、掘り下げる発問で、生徒の言葉をそのまま返して掘り下げているのが続いているので、尋問のような印象を受けます。ときに、違った言い回しをすると、生徒も考えやすくなるかもしれません。(ログの中に記載)

先生と生徒の口グ( ←  が佐々木先生からのコメント)

大学について、どんなことを調べてみた？

学部学科のこと、回りの地域のこと。部活、どういうことを目指しているのかといったところ。

どんな印象を持った？

第一印象はちょっと山の中という気がして、でもそういう勉強面とかはしっかりとしたところという印象です。

では、のいいなと思ったところをあげてみられる？

・・・

自分の思った範囲でいいよ。

(中略)

ここで一発承認を入れるといいですね。「お～、よく調べてるなあ～」とか。

大学の内容を調べてみて、こういった勉強をしてみたいなとおもったことは？

(メモを机に広げる) 現代社会のことで、昔と今とではグローバル化など、変わってきているので、人間自身が大きく変わってきているのではないかと。人付き合いとか。なぜそうなったのか、きっとこうやったら改善されるのにとか、知れたらいい。

もう一回復習してみようか。(確認) 人付き合いがうまくいかない人が増えているのではないかと思います。

はい。

どうしてそういうことを学びたいと思うようになったと思うか。(質問)

確認しているのがいいですね。生徒も頭が整理されます。

挨拶できたほうが、その人とも発展するかもしれないし、自分の成長にもつながる。通学でも、おばちゃんとかに挨拶すればいいのにと。格好悪いと思っているのか・・・

些細な挨拶をするだけでもお互いに気持ちよくなるのにとという思いがあり、自分もそうなりたい。で、それをみんなにしてほしいということ？

はい。

それで社会学を勉強したい？それなら、先生になって「みな挨拶しよう」ということも出来ると思うが、そうじゃなくて、こっちを勉強したいと思ったのは？

・・・。自分が生徒だから思うことだけど、先生にそういわれても、言う気になれない。自分からそうしないと、人から言われてやるようではいけない。自分からそういう気持ちになってもうには、どうすればいいのを知りたい。

(終わり)

揺さぶりをかけて、彼の潜在的な動機を探っていることがうかがえます。とてもいい発問です。

### 今後の面談の留意点

#### 1. なぜその大学でなければならぬか

今回のセッションの内容だけを見る限り、生徒の大学に対するこだわりがまだ見えてきません。田舎で学習環境がちょうどいい、寮があるなどは、クラブが本気などは、大学に限ったことではありません。志望校の創立理念や、就職先、ゼミ、先輩たちの論文、その他資源にもっと焦点を当て、「今年落ちたら、浪人して来年も挑戦する」というくらいにモチベーションを高める必要があります。げんざいの彼から伝わってくるモチベーションは50点くらいです。彼は電子メディアの危険性を示唆しています。大学はHPを見る限り、自然に囲まれています。このあたりも何かの落としどころになるかもしれませんね。

## 2. なぜ社会学部か

生徒は挨拶が出来る社会を創造したいということを口にしています。先生も、ならば教員でもいいじゃないかと揺さぶりをかけています。ここまではいいと思いますが、生徒の「人から言われるんじゃないくて、自分から言えるようになったほうがいい」という言葉で終了しています。できれば、次のように突っ込むといいかもしれません。

例)「挨拶って、そんなに大事なの？もし、このまま電子メディアが進化して、挨拶がいっさいなくなった社会になったらどうなると思う？」

「現状、人が挨拶しなくなったって、根拠はあるの？調査データは？」

「挨拶がよくできる社会で、モデルとなる取り組みや地域、国などはどこですか？」

「自分から挨拶できる社会や制度を君が研究して、将来的にはどうそれを社会で役立てるつもり？」

「近所の人であっても、互いに会話さえしたことの無い現象が招いた社会問題、事件って、どんなものがある？」

「アナログ的なコミュニケーションを維持しながらも、電子メディアをうまく取り入れた社会って、どんな状態？」

## 3. コミュニケーションに興味を持ったエピソード

先生が、彼の中にコミュニケーションに興味を持ったきっかけをさがそうという姿勢がうかがえました。さらに深掘りするためには、下記の発問が有効です。

例)「君は、少人数校と大規模校の両方を経験しているね。そんな君が分析する、大規模学校だからこそ得られる、人間的な成長ってどんなこと？」

「大規模学校で、全員が挨拶しあえて、互いに深いことも話せる環境が築けるとしたら、どんないいことが起こる？」

## 職員会議でのフィードバック

面談指導の内容を職員会議で報告し、コーチング技術の具体的な実践例として教員全体で研修する場とした。