

岡山県立笠岡商業高校

目標達成に向けた意欲を引き出す方法として、企業などで導入されているコーチング。笠岡商業高校は、進路に対する生徒の意識を早い時期から高めようと、この手法を進路指導や面談に取り入れた。

始めたのは3年前。まずは、コーチングの考え方を学ぶため、人材開発を行う民間業者から講師を招いて、教員研修を実施した。

内容は、相手の言葉に対するうなずきや相づ

教師の声掛けなどから生徒のやる気を引き出すと、岡山県立笠岡商業高校(吉田信校長、生徒416人)はコーチングの手法を取り入れた教育活動を研究した。教職員が民間業者のコーチング研修を受講して、全生徒の進路相談を分担で受け持つ「進路コーチ」を導入した。今後は授業改善にも生かしていく方針だ。

コーチングで意欲引き出す

解決へ導く声掛け



進路相談に生かす

ち、アイコンタクトの重要性(傾聴)、問題解決の糸口を導き出す問いの形も寄せられた。教員の立場(顧問)、出されたい方(顧問)、出されたい結論を認める意識(承認)など実践したという。年度ごとに、三者

面談や推薦入試など場面設定を変えていった。受講者の反応もおおむね好意的だった。8割の教員が「役立った」と回答。「時間にならないうちに結論を求めがちになるが、生徒の考えを受け止めて共感しながら問題を解決したい」という感想も寄せられた。教員の立場(顧問)、出されたい方(顧問)、出されたい結論を認める意識(承認)など実践したという。年度ごとに、三者

たり、情報交換がしやすくなったという利点もある。生徒対象のアンケート結果を見ると、大学進学希望者ほど「進路決定の参考になった」「自習を始めるきっかけになった」と評価する声が多かった。

研修は教員のほか、リサーチ研修として、生徒会や学校祭の実行委員、学級委員を対象にも実施した。

県教委がコーチングに注目したのは、黒板の文字を写すだけの授業スタイルから、生徒の自主的な活動を引き出す授業へ

こうして身に付けたコーチングの技術を生かすため、学年160人の生徒の進路相談を受け持つ「進路コーチ」を各学年で始めた。日常の進路指導を行う担任とは別に、進路希望別に生徒をグループに分けて、各学年の教員がコーチとして、進路相談や指導に当たる。同じ目標を持つ生徒が集まることで、刺激になる。

「子どもを伸ばすコーチング」の題で、保護者への講演も行った。「生徒への接し方が下手な方」という研究の中心メンバーの難波二郎教諭は、成績が下降気味の生徒に「期末テストの目標は？ 目標を達成するにはどうしたらいい？」と面談を進めていくうちに、生徒が「教科書を学校に置きっぱなしにしていたので持って帰る」と答えたことがあった。「コーチングの効果を実感できた」と振り返る。

同校が取り組んだのは、県教育委員会の「アクトハイスクール支援事業」の一環。学校が民間の業者からコーチング手法を学び、生徒・保護者との面談や進路指導に生かすのが目的だ。笠岡商業のほかにも、3校が独自の視点で取り組んでいる。

県教委がコーチングに注目したのは、黒板の文字を写すだけの授業スタイルから、生徒の自主的な活動を引き出す授業へ

岡山県立笠岡商業高校 086-6562-5247