



## 「相手の話を傾聴し、質問を投げかける」

校長 竹谷 浩一

### 「これからのトレンドは、ティーチングではなくコーチングです！」

これは私が学級担任だった頃に参加した、人材育成をテーマにした研修会での講師の言葉です。その時はさらにと意味を理解し軽く興味をもった程度で、そう深くは気にしませんでした。あれから15年ほどが経過しましたが、これまで「コーチング」という言葉を見聞きする機会は何度もありました。

なぜ、今回の学校だよりで「コーチング」を話題に選んだのか…。それは、過日の出張で、「コーチング」の研修を受講したことがきっかけとなりました。研修中は、本校の子どもたち、保護者、地域の皆さん、教職員等、西浦和小を取り巻く全ての人たちが『ひと』とのつながりをさらに深め、コミュニケーションを楽しむ上で役に立つのではないかと終始考えていました。

「コーチング」の定義は様々ありますが、あらかた次のようになります。

相手の話を傾聴(※1)し、質問を投げかけたり、選択肢を提示したりしながら、相手の内面にある答えを引き出す(自己決定)目標達成のための手法の一つ。

(※1) 相手の話を、相手の立場に立って、相手の気持ちに共感しながら理解しようとする。相手の話を善悪の評価、好き嫌いの評価を入れずに聴く。相手の話を否定せず、なぜそのように考えるようになったのか、その背景に肯定的な関心(受容)をもちながら聴く。

今すぐに学校や家庭、地域において「コーチング」を実践する必要はありません。むしろ、理論や手順等を学ばずして中途半端に実践すると思っても寄らないリスクに直面する可能性があります。

そこで、手軽に取り組めて一定の効果(自己肯定感の向上等)が期待できることはないか調べてみました。時には「相手の話を傾聴し、質問を投げかける」ことを意識して会話してみてはいかがでしょうか。意外とお勧めです。

#### 【会話する時のポイント】

- 「ながら聞き」はしない。作業の手を止めて相手の方を向いて(見て)話を聴く。
- 相手が伝えたいことを繰り返す。  
(例) 相手 「私の好きな食べ物は、うどんです。」  
自分 「〇〇さんはうどんが好きなのですね。」
- 相手の話を頷きながら聴く。  
※頷くことで、話を聴いてもらえているという安心感を与えます。
- 相手に質問する。  
(例) 相手 「私は沖縄旅行に行きたいです。」  
自分 「どうして沖縄に行きたいのですか？」

※質問は、「はい」「いいえ」では答えられないもの(開かれた質問)を選ぶようにします。

ちょっとした工夫で、相手との会話が弾み、その場が盛り上がるかも知れません。新しい出会いのきっかけにもなり、人間関係が広がる可能性も秘めています。ふっと思いついたときだけでもよいので、ぜひ試してみてください。

#### 校長のつぶやき

6月19日(木)～20日(金)に、さいたま市代表8名が関東甲信越地区小学校長研究協議会新潟大会に参加しました。新幹線を利用し宿泊を伴う出張です。20の分科会で協議会が行われ、私は第9分散会「教員の指導・育成(研究・研修)」に参加しました。主題は、『学び続ける教師の姿を実現する研究・研修の推進』でした。本校では今年度、教育(学校)DXを活用し、個別の課題に取り組む授業を目指して研修を進めます。成果が出せるよう、組織的に取り組んでいきます。



できそうなことから  
一つずつでも…。