

「教育分野におけるコーチングのあり方」講演会を聴講して ～新しい教育スタイルを考える～

広島工業大学専門学校

教育研究・研修部 林 哲也

「コーチング」という言葉をご存知でしょうか？

昨今、企業や組織、教育分野等において、いかに人材を育成していくか、人と人の関わりがどうあるべきか、などの議論が盛んに行われています。そこでは、カウンセリングやティーチングという言葉が良く使われていますが、ごく最近使われ始めた言葉にコーチングがあります。このたび、コーチングの専門家である、岸英光（きし ひでみつ）先生のお話を伺う機会がありましたので感想を交え報告いたします。

1. 講演について

講演は、本校が現在取り組んでいる文部科学省の研究委託事業の一環として開催しました。

日時：平成15年12月24日（水）9:00～12:00

場所：鶴学園広島校舎 5階大ホール

講師：岸 英光 氏（岸事務所代表）

年末の忙しい時期ではありましたが、学校・学園関係者をはじめ、他校の教育関係者、企業の人事担当者、また一般の方、大学生等、聴講者約150名を得るほどの盛況ぶりでした。

講演は3時間に渡りましたが、コーチングについてユーモラスでパワフルにまた分かりやすく話をされ、あっという間でした。講演後の参加者からのアンケートをみますと、ほとんどの方が講演に満足され、コーチングの必要性を認識されたようです。

2. 講演会の開催趣旨と岸先生のプロフィール紹介

講演会に先立ち、瀬崎校長から講演会の開催趣旨と、岸先生のプロフィールが紹介されました。

本校は、平成16年4月にベンチャービジネス研究科を新たに開設いたします。研究科は、専門学校の2年もしくは3年課程を修了した学生、または大学生や社会人を主に対象としており、より高い専門性とベンチャーマインドをもった人材を育成することをねらいとしています。専門学校が起業を目指す人材を育成することは、これまでほとんど行われていない状況ですが、本校は文部科学省から研究委託を受け先進的な教育プログラムの開発に取り組んでいるところです。知

識・技術の教育に加え、「自ら考え・自ら行動できる」態度を養うことが特に重要と考え、コーチングに目をつけ私たち教師の学習の機会として講演会を開催した次第です。

次に岸先生のプロフィールを紹介します。

略歴 1963年3月東京生まれ。1985年千葉大学卒。1985～1992年まで大人株式会社にてマーケティング企画・技術開発・営業・システムなどを手がけ、同時に最新のコミュニケーション学・心理学・各種能力開発トレーニングに参加。独立後、1995年に岸事務所設立。世界都市博覧会など様々なプロジェクトを手がけ、コミュニケーションと能力開発に関するセミナーや全国各地での講演・研修・執筆活動を展開。講演・セミナーは年に300～400近くおこない、現在まで、「最強リーダーのパーフェクト・コーチング」(PHP研究所 監修2001)や「コーチングセンスが身につくスキル」(あさ出版2003)など、コーチング・カウンセリングに関して7冊を著作（監修含む）。

3. カウンセリングとコーチングについて

まず、カウンセラーについて、日本における誤解を説明されました。「日本では、カウンセリングを受ける人に対して、精神的な悩みを抱えている人、というイメージを持つ傾向があります。しかし欧米の大手企業では、部長級以上の管理職には必ずと言っていいほどカウンセラーがついています。これは、組織の指導者が常に的確かつ論理的に物事を判断することができるよう、理想的な精神状態と健全性を維持するためで、これが世界の常識なのです。」

カリスマ的経営者として有名な、GEのジャック・ウェルチ会長も、コーチをつけていたとのことでした。



講演されている岸先生

本来、カウンセラーとは精神面を癒すだけでなく、ストレスの原因になっている「行動を起こせない、結果が出せない部分」を本人に理解させる役割があります。しかし現在、日本では一時的に心を癒すカウンセラーはいても、行動と結果を促して現実を変化させる力を与えることができる「コーチング」を学んだカウンセラーは少ないと指摘されました。

4. ティーチングとコーチングの違い

講演中、時には壇上から参加者のそばまで降りてこられ、聴講者を相手にコーチングの実演をされるなど、臨場感たっぷりでした。



聴講者を相手にコーチングを実演される岸先生

岸先生は、「ティーチ」と「コーチ」の違いについて、次のように説明されました。「教師の知識を生徒に提供する『ティーチ』も大切ですが、こちらが知っている知識や技術を生徒が使えるようになって通用しない時代が来るかもしれない。文部科学省が掲げている生きる力とは、ただ知るだけではなく、何かを創り出したり新しいことに対応したりできるようになることを目指しています。しかし、『ティーチ』は教える側の能力が限界となります。魚を与えるより、魚の取り方を教える方がよいと言われます。そしてさらには、魚の取り方そのものを考え出せるようにコーチの方がより有用であるといえます。こちらが知らない事や経験したことのない未知の分野に、相手を導く指導技術が必要で、それが『コーチング』なのです」つまりコーチングは、行動を促し、結果を創造するためのサポートスキルであるといえます。

5. パラダイム（価値観の枠組み）とコーチング

日本では「カウンセリング」や「コーチング」など新しいシステムや方法論を取り入れても、思うように結果が出ないと言われていました。その原因について次のように紹介されました。

「起業を起こすためのセミナーに参加する人は、皆やる気と行動力があり優秀であるのに、あと一步のところで悩み挫折してしまいます。起業率は欧米が4割に対して日本では2割程度しかありません。これは無意識の内に、自分の枠（パラダイム）を超えようとした瞬間、頭の中に不明慮な迷いが生じてしまうからです。個人が持っているパラダイムという枠が、人を前進させるのを拒んでいるからです」

岸先生は、パラダイムについて「自分では決めつつも、信じたつもりも、検討したつもりも、意識したこともないのに、それに基づいて物事を感じたり考えたり行動したりするもの」と表現されています。

このパラダイムをいかに越えていくかが、もっともコーチングを必要とするところとなります。

6. Closed QuestionとOpen Question

後半では、次のような事例を挙げコーチングの一端を具体的に紹介されました。

「あなたが幼い子供を連れて歩いています。その時、犬と出会います。子供は犬を見て固まって動かなくなりました。あなたなら子供にどのように声をかけますか？」この問いかけに会場からは、「犬が恐いの？」とか「犬を触りたいの？」「大丈夫よ」「回り道をしよう」などの答えが返ってきました。

これらの答えには、2つの問題があると指摘されました。一つは、すでに「犬を怖がっている」というパラダイムに囚われた質問であること、もう一つは、閉ざされた質問で、YES・NOしか回答ができなくなってしまっていることです。こうした問答は、物事の本質を掴ませないまま結論に到達させてしまうため、探究心や哲学を持たない学習意欲のない人間に育ち、物事を動かしたり変革させたりすることが出来ない人材を育ててしまう危険性があるとのことでした。

7. おわりに

最後に「コーチングはテクニックや方法論を学んでも機能しません。まず、人がとらわれている様々な枠（パラダイム）を観察し、掴んでください。そして今回お話した技術が教育の分野でどう活用できるか探究してください」という言葉で締めくくられました。

今日、生徒や学生の個性化や多様化が言われており、一人ひとりに対応していくことが求められています。コーチングを利用することで、個々の学生の意欲と行動力を高めることが期待できますが、まず、なにより私自身がパラダイムを越えていくことが必要であると考えています。