

クラス担任のための Career Guidance

RECRUIT

2012 >> VOL.12

キャリアガイダンス 特別編集

面接力をアップする

生徒が自らイキイキと将来の夢を語ったり、自分の課題に気づいていたり。そんな面談を実現させていくヒントとなる言葉かけの仕方を、今回はご紹介します。

生徒の心に届く言葉かけとは!?

「させる」という考え方を手放すことからスタート

「なかなか話そうとしない」「はい、いいえしか言わない」。面談がうまくいかないと感じる場面が多いケースではないだろうか。しかし、このような面談も、実は教師自身が作り出している場合が多い。著書『子どもの心に届く言葉、届かない言葉』で説くのが、教育コーチングを実践指導する小山英樹氏。「勉強させ、進級させ、卒業させ、進路を保障してやるのが教師の務め。預かったからには卒業させるのが教師の責任。これは間違っていない。しかし、『させる』人がいる限り、『させる』人の関係です。極端な言い方をすれば、『させる』ことは『服従』であり『敗北』。何ら『敗北感』がないとすればそれは完全なる『依存』状態かもしれない」という。その関係の中では、生徒の自発性は育まれてこない。自ら話そうという意欲や考えることを阻害しかねないというのだ。

「判断」はひとまず横に置き「傾聴」し、受け止める

三つの信念を置くということは、生徒を信じることに通じるのではないだろうか。だからこそ、面談でも「傾聴」が重要になる。生徒を信じて話を聞きしつかり受け止める。時には、教員から見れば幼いことを言っているという判断も沸きあがるだろうが、それをひとまず横に置いて、まずは話を聞くのだ。そのところを、小山氏は「話す」とは「話す」「離す」と表現する。

「なぜ?」ではなく「何?」の質問をしよう

また、面談をする際の質問の仕方、大きなポイントになる。例えば、受験勉強がうまく進まない生徒がいたとして、「なぜ勉強ができないのか?」といった問いをした場合、「勉強を邪魔したのは何?」という問いをした場合では、生徒の受け止め方が大きく異なる。前者は「勉強していないお前が悪い」という非難が前提として存在し、後者は客観的に事実を振り返る助けとなる。つまり、「相手の存在と、起こっている現象・原因を」と「なぜ?」ではなく「何?」の質問をしよう。

誰かに話を聞いてもらっただけでスッキリするということではなくある。つまり、「話す」ことは、抱えていた重いものを「放す」ことなのだ。さらに、話をしながら生徒自身が「あ、そうだ」「うん、確かに」と納得していくことがある。そんな気づきを促すことも、傾聴の重要な役割。自分から「離す」ことで、客観的な視点になって気づきを促すことも、も通じるのだ。だからこそ、聞き手である教員の「判断」は、ひとまず横に置いておく。「そして『放す』ことを続けて空っぽになり、判断を求めてきたときにそれを提案の形で示す。『私はこう思うけど、どうだろう?』と小山氏は言う。教員にとっては勇気のいることだが、それが生徒の自立のためにも重要なことだとアドバイスする。



『子どもの心に届く言葉、届かない言葉』
小山英樹著 佐々木喜一監修 学習研究社発行
コーチングと教育を組み合わせ「教育コーチング」という視点から、教育現場での多くの事例とともに、具体的にどのような言葉や態度が子どもの心に届くのかを説く。
●著者紹介：小山英樹(こやま・ひでき) 社団法人日本青少年育成協会理事・主席研究員・指導者育成委員長。私立高校教諭を経て、(株)成基入社。「教育コーチング」「パパ・ママコーチング」を開発。実践・普及のためセミナー・講演活動などを行う。

先生自身の面接力をアップするためのワーク1

傾聴力をアップするワーク <聞いてもらえない体験を味わう>

人数...2人以上 時間...10分程度 設営...椅子人数分

- 二人一組になり、話し手と聞き手を決める。
 - 話し手にテーマを与える。
テーマ例「最近あったちょっといい話」「私の好きな○○」「私の長所」など
 - 聞き手に4つの指示を与える。
(1) 腕組みをすること
(2) 笑わないこと
(3) うなずかないこと
(4) しゃべらないこと
 - 話し手にテーマについて自由に話をしてもらう。
 - 1分間(もしくは2分間)で話を打ち切る。
話し手に起こった感情の変化を分かち合う。
 - 話し手と聞き手の役割を入れ替わる。
- ※ポイント...聞き手が4つの指示(1)~(4)を徹底して守ること。

先生自身の面接力をアップするためのワーク2

質問力をアップするワーク <質問の言い換えを考えてみる>

- 「なぜ?」を「何?」に言い換えてみる
(相手の存在と、起こっている現象・原因を区別する)

「なぜ?」の質問	「何?」の質問
宿題をしないのはどうして?	宿題ができなかった原因は何?
なぜ負けたの?	
彼と話さないのはなぜ?	

- 「後ろ向き」を「前向き」に言い換えてみる
(できたこと、未来に目が向くような問いかけに)

「後ろ向き」の質問	「前向き」の質問
なぜレポートを書かなかったの?	何があったらレポートが書けたらう?
いつから仲が悪くなったの?	
このままでいいと思っているの?	

- 「閉じた」質問を「開いた」質問に言い換えてみる
(「はい、いいえ」でなく、無限の答え方ができる問いかけに)

「閉じた」質問	「開いた」質問
やる気はあるの?	やる気は何%くらい?
頑張っているの?	
勝ちたいとは思わないの?	

※ポイント...できた質問を誰かに投げかけてもらって、どのように感じるか試す。

コラム クラス担任の先生に聞いた面談の「成功」と「失敗」

キャリアガイダンスでは、4月に編集協力委員の先生方に面談についてのアンケートを実施しました。そこで寄せられた先生方の成功と失敗の体験談です。

【成功】

- 「自分がしゃべるのではなく、相手がしゃべれる雰囲気できたとき」
- 「生徒が自分自身に自信をもてていなかったことを、認め、違う視点で見られることを伝えたら、すぐ自信をもって、面接でも活き活きと話せて合格したと言ってくれた。後から手紙で、「先生との面談は何か深かった。自分のことを見つめられたから合格できた」と書いてくれたが、実際の面談では、こっちは視点を換えることを少し伝えただけで、ほとんど生徒が話していた。語ることで、自分自身をよく見つけた結果だと思う」
- 「面談シートで事前に情報収集し、生徒のニーズにこたえる面談を心がけている。面談の中で生徒の新たなニーズを見いだしたときは、翌日には資料などを用意して手渡し、クイックレスポンスに努めている」
- 「面談シートなどを事前に提出させ、書いたことを説明させるだけでも、生徒が話すことになる。テスト答案用紙も持ってこさせると、点数だけでは見えないことを、生徒が話すことになる」
- 「面談そのものの時間はかかりますが、コーチングの手法を生かして行うと良かった気がします。教員が生徒の進路に関する疑問に答えることが簡単な場合も少なくないかもしれませんが、そのときにぐっと我慢して、うまく振ってあげることが、生徒を一回りも二回りも成長させることにつながると思います」

【失敗】

- 「傾聴とは言いますが、ついこちらの理想に近づけようとしてしまい失敗することがあります。説教くさくなってしまったり、あまりに強引にある方向にもっていくことで生徒が萎縮してしまったり」
- 「ついこちらが助言しすぎて、生徒に語らせることができず、質問攻めになったりして難しい」
- 「十分に時間がとれず、じっくり話し合うべきとはわかっていても、急がせまいがち。本人に調べさせたほうがよいということはわかっていても、ついつい資料を用意して効率よく面談をしがち」
- 「こちらの思っていることを先に伝えてしまったことで、生徒が気を遣ってしまい、自分の思っていることではなく、こちらの伝えたいような回答をしてしまい、本音を聞けなかったことがある」
- 「自分から話そうと苦手な生徒に対して、話を引き出すのを待ちきれず、結局面談ではなく、説教のようになってしまった」
- 「生徒の相談や悩みに対して、あまりに明快に情報を与えたり、回答したりしたときには、生徒はすっかり気持ちよく解決した気分になり感謝してくれましたが、それらは失敗だったと反省しています。人が大きく成長できるようなときは、困難・苦労・悩み・悲しみなどの壁にぶつかったときではなく、それを乗り越えたときなのだということを確信しています」



高校生のための進学サポートサイト
リクルート進学ネット
http://shingakunet.com/

学問・仕事調べ、学校・学部学科探し、オープンキャンパス情報の収集ができる

78学問、474の仕事、493の資格に関する情報を網羅。自分の将来探しに使えるほか、興味分野や所在地から学校情報を調べることも可能。夏に向けた、各学校のオープンキャンパス最新情報も掲載しています。

CONTENTS PICKUP!!



▶ Take action!
東日本大震災時に世界中からのメッセージを集めたサイト「prayforjapan.jp」を立ち上げた大学生の鶴田浩之さんや、やりたいことをみつけた高校生の「未来の自分を見つける」方法を紹介します。



▶ 学費シミュレーター
家計と学費のシミュレーションや、ファイナンシャルプランナーからのアドバイスにより、家計改善方法がわかる無料サービス。学校の種類、希望する学部/分野、進学エリアから学費の相場を調べてシミュレーションが可能