

選 択 研 修 報 告

研 修 先	株式会社 一球	
研 修 期 間	平成30年7月24日（火） ～ 平成30年7月26日（木）	

1 研修の概要

- ・ 第1日目
店内の開店準備、清掃
接客
- ・ 第2日目
店内の開店準備、清掃、仕込みの手伝い
接客
- ・ 第3日目
店内の開店準備、清掃、仕込みの手伝い
接客

2 研修の成果

普段は客として利用する店舗への研修ということで、雰囲気はわかっていたが、立場が違えば感じる雰囲気や状況が変わって見えるということをまず感じました。

私自身、いろいろな職業を経験してきましたが、接客業に携わるのは初めてであるという不安と、私のせいで売り上げが落ちないかといった不安で初日を迎えました。私の今までの経験が生かせるところは生かし、学ぶところはしっかり学ぶといったスタンスで接客に当たりました。周りをしっかり見て、「状況を瞬時に確認し的確な判断をする」ということを念頭に置いて接客に挑みました。終わってみれば、大きな失敗もなく無事に終わることが出来ました。感じたことは、どの職業においても「状況を瞬時に確認し的確な判断をする」ことは当てはまることだと思っており、生徒にもこのことを念頭に日々指導しているので、実際に役に立つことを確認したので、自信をもって今後の指導にも生かしていきたいと思いました。

特定課題研究レポート

研究テーマ	生徒指導と部活動における指導との結びつき
-------	----------------------

1 研究の概要

本校は、学習面はもちろんだが、部活動にも力を入れている。私は野球部の顧問に就かせていただいている。生徒や指導者は良い結果を出したいと思い、日々努力を重ねている。最近、選手を育成するためのコーチ論が様々なところで語られているが、このコーチングを、生徒指導に生かせないかと考えた。まずは、この1年私の所属する野球部にて下記のようなコーチングを実施してみた。

＜コーチングとティーチングの違い＞

私が調べたことを簡潔にまとめると次のようであった。

- ・コーチング：相手の中にある答えを引き出す。ティーチング：答えを相手に教える。
- 答えを教えるのではなく、生徒自身に気付いてもらう仕掛けをこちらが作ればよいのではないか。

＜実践＞

本校野球部は、夏の選手権秋田大会において6年間勝利から遠ざかっている。3年生はまだ勝利を経験していないことから、何としても勝利を経験させてあげたいと思い、次のように取り組んだ。

「基本的には教えない」というスタンスを取った。理由は以下の通り。

- ・教えるという行為には上下関係が生じやすい。
- ・上下関係が生じると依存心が芽生える。
- ・依存心が芽生えると自ら考えなくなるので、変化に対応する力が身につかない。
- ・自律することによってモチベーションも上がる。

2 成果と課題

＜成果＞

「基本的には教えない」というスタンスで指導してきたので、選手たちは勝手に動き出す。今までは指示があるまで動かなかったが、こちらが何もしないとわかると自ら考えて動くようになった。ただ練習の引き出しが少ない分、壁にぶつかるのが早い。その時は基本的なことを伝え、答えを教えるのではなく、ヒントを与える。この時、間違えても良いということも伝えないと動かない。

その成果が、春の県大会12年ぶりの出場。夏の選手権大会9年ぶりのベスト8という結果に表れた。

野球の結果だけをみても、十分な効果があったと思うが、それ以上に顧問としてうれしかったことが、学校生活において他の職員から部員への激励が増えたことだ。目標をもって取り組んだことが達成されれば、自信につながり人間としての成長も期待できることがわかった。部活動の取り組みが自然に生徒指導へ繋がったとみても良いのではないか。

＜課題＞

成果からみて、コーチングという観点からの生徒指導は、一定の効果があるように思われる。ただし、今回は部活動という目標を共有させやすい環境で行った結果である。ホームルーム等の学校生活において、いかにして目標を共有させることが出来るかが、ポイントになると思う。

コーチングが万能というわけではない。知識や経験が少ない生徒に対しては、基本的な教育指導や緊急事態にはティーチングが機能する。コーチングとティーチングのメリットを生かすことで、さらに組織を活性化できるようになると思う。このことを生徒指導でも生かせると信じている。