

日本教育コーチング大賞エントリーシート  
教育コーチ（個人）部門用

実践者氏名及びグレード（コーチネーム）	日青太郎 初級コーチ（アトム）	実践者の業種及び役職	学習塾 個別指導担当社員
本エントリー内容の実践期間	平成26年5月19日から 平成27年3月31日	クライアントとの関係	個別指導の生徒と講師
クライアント年齢（学年）	15歳	クライアント性別	男
①実践の概要について（400字程度のサマリー）			
平成26年5月、全くやる気を感じられない中3生の男の子と、そんな息子を心配している母親が来校しました。成績もあまりよくない。即入塾(週2回の個別)となったが、入塾当初は笑うどころかほとんどしゃべりもしない。そんな彼が、メキメキとやる気を出し、成績を上げ、入塾当初の学力では到底合格することが叶わないと思われた県立のトップ校に入学するまでの実践です。			
②実践以前のクライアントの状況について			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・保護者が本塾（教育コーチング認定校）主催のコーチング講演会に参加し入塾に至った。</li> <li>・保護者に連れられて嫌々入塾。週2回の個別指導を希望。入塾時の面談は母親がしゃべるだけで本人はほとんど話さなかった。</li> <li>・ダブダブのジーパンを腰ばきし、上は赤と黄色のスウェットパーカー。</li> <li>・入塾時（中3の5月）は定期テストの平均点が40点前後</li> <li>・志望校を聴くと「特にない」との返事、強いてあげれば「今の学力で入れるところ」とのこと</li> <li>・第1回目の授業に10分遅刻、筆記具を持参しなかった。</li> <li>・九九はできるが四則計算にも手を焼く。県立学校入試過去問題の問1計算問題6問を20分かけて解き3問正解。</li> <li>・漢字の書きは小学校5・6年生レベル、読みなら常用漢字は大丈夫。</li> <li>・英語はbe動詞の三単現も怪しい。そもそも、英語の語順（SVCやSVO）を理解していない。</li> <li>・入塾後1ヶ月ほどは笑った顔を見たことがなく、声もほとんど発しなかった。</li> </ul>			
③実践した活動や改善点など（教育コーチングの観点から）			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・数学の問題（入試問題だが難度の低いもの）を彼が自力で解いたとき、「よくやった、すごいよ」と言うと嫌そうな顔をした。</li> <li>・英語のbe動詞挿入問題で6問中5問正解したとき、「すごいじゃないか」と言うと嫌そうな顔をした。</li> <li>・漢字の読み（強いる）を知っていたときに「お、すごい、よく知ってるね」と言うと嫌そうな顔をした。</li> <li>・方針転換。あからさまに褒めることをやめて、フィードバックを使っていった。</li> <li>・宿題をやって来たら「宿題やって来たね」、遅刻したら「5分の遅刻だね」、数学の問題を解いたら「この問題はクリアだね」など。フィードバックだと、嫌な顔をせず（笑いもしない）に受け取ってくれているようだった。</li> <li>・入塾後1ヶ月を過ぎた頃から、本人からの質問が出てくるようになった。その質問に答えてしまうのではなく、どこが分からないポイントなのか、何が分かれば問題が解けるのかをオープンクエスチョンで引き出していった。</li> <li>・さらに、学校での話（友人やちょっと変わった先生の話など）や趣味の話（遊戯王などのカードゲーム）などが本人から出てくるようになった。5分休憩の時間を使って彼の話の聴いたりこちらの趣味の話（釣り、彼もする）をしたりするようになった。</li> <li>・常に、フィードバックとオープンクエスチョンを意識した。</li> <li>・本人の口から、成績があまりよくないことに対して親に申し訳ないという気持ちや、本当は受けたい高校があるなどの話が出てくるようになった。個別の開始時間の30分前に塾にやって来て、相談にのることもあった。こんなときには、徹底的に傾聴とIメッセージによる承認を意識した。</li> </ul>			
④実践によるクライアントの変化や成果など			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・遅刻がなくなり、筆記用具も持参するようになった。腰ばきはしなくなり、爽やかな印象を与える</li> </ul>			

服装をするようになった。

- ・7月に入った頃から笑顔が多くなり、明るく元気な生徒という印象が変わった。
- ・1学期期末テストでは、彼曰く「かつてない点数を取った」とのこと。5教科平均で76点（英語73点、数学69点、国語72点、理科88点、社会78点）。
- ・この日保護者から連絡が入り、感謝の言葉をいただくとともに夏期講習へのお申込をいただいた。
- ・夏期講習では5教科すべてを受講し、数学の講師曰く「彼はいつも一番前の席に座り真剣な表情で受講している。が、ひとたび休憩時間になると周囲の子たちと楽しく歓談している。すばらしくけじめのある子だ」とのこと。
- ・夏期講習が修了する直前、本人から本科を受講したいとの申し出があると同時に、その夜に保護者から正式にお申込をいただいた。
- ・2学期中間テストは、彼曰く「まあ、こんなものかな」とのこと。5教科平均で86点（英語92点、数学79点、国語88点、理科91点、社会80点）、学年で12番（198人中）。
- ・全県模試で偏差値63。
- ・私から本人に「個別は終了しようか」と提案（本科週4日、個別週2日受講中）したところ、継続をしたいとの申し出があったが、保護者と相談してから返事をするということになった。
- ・この日のうちに保護者から連絡があり、「様々お気遣いいただきありがとうございます。ですが、本人の希望通り個別指導も続けていきたい。個別指導の日数を週1回とする」とのお言葉であった。
- ・2学期期末テストは、彼曰く「今持っているすべての力を出した。が、ミスはまだ減らせるかな」とのこと。5教科平均で96点（英語98点、数学92点、国語96点、理科100点、社会94点）、学年で2番。
- ・私、本人、保護者の三者面談で、前から志望していた県立A高校（本当は受けたい高校があると言っていた学校、県立で2番の高校）を受験したいが迷っている、1、2年の内申点が低く（評定平均3.2）難しいのではないかとのこと。
- ・ここでは、過去の塾生のデータをあげ、1、2年の内申点、3年での内申点、当日の成績がどの程度ならば合格圏かを丁寧に説明した。また、私立の情報も細かく提供した。
- ・本人は県立のA高校と私立のB高校（県トップ私立）を受験したいとのことであった。また、冬期特講のお申込をいただく。
- ・学校の三者面談でも同様の結果に至ったとのこと。
- ・3学期の卒業テストでは、彼曰く「これで受験のスタート地点に立てた。当日まで気を抜かずにやっていく」とのこと。5教科平均98点（英語100点、数学99点、国語98点、理科98点、社会95点）、もちろん？学年で1番。
- ・全県模試で偏差値68。
- ・2月1日私立B高校受験、2月5日合格通知。
- ・3月11日県立A高校受験、3月18日合格発表。

#### ⑤実践上の重要点やアピールポイント（ベンチマーキングを可能にするという観点から）

- ・彼が合格したのは当たり前であるという思いだった。彼の努力や直向きさが報われないはずがない。が、このエントリーシートを書くために入塾からの彼を振り返ってみると、入塾当初からは考えられないほどの成長であったとも思う。
- ・ひたすら彼の横にいて寄り添い、声をかけた。フィードバック、オープンクエスチョン、ときには沈黙で傾聴し、Iメッセージによる承認。彼の中から出てくるものを受け取り、ときに増幅することを心がけた。
- ・人は一人一人違うのだから、同じやり方が誰にでも通用するわけではない。本人の好み、能力、状況などを把握し、表情、声、身体状態などに気を配りつつ、教育コーチングのスキルを存分に活用する。
- ・褒めてやらそうとしたり、媚びを売ったりする必要はない。それどころか逆効果になる。
- ・データとして必要なものは、感情を脇に置き徹底的に細部にわたるまで伝える。コーチングがあればデータは必要ないなどということはない。
- ・どんなときも「人は育とうとする生き物だ」「人は自分の中に答えを持っている」「人はそれぞれ」との信念を強固に持つことで揺るぎないコーチとして、今後も生徒たちに寄り添い続けていきたい。

日本教育コーチング大賞エントリーシート  
教育コーチ（個人）部門用

実践者氏名及びグレード（コーチネーム）	教育高知 中級コーチ（火の鳥）	実践者の業種及び役職	学習塾 非常勤講師
本エントリー内容の実践期間	平成26年5月1日から 平成26年12月20日	クライアントとの関係	個別指導の生徒と講師
クライアント年齢（学年）	17歳	クライアント性別	女
①実践の概要について（400字程度のサマリー）			
<p>2ヶ月という短期間で急激に成績を上げた高校2年生女子の事例です。成果の要因は、教育コーチングをいかした面談により、それまで潜在化していた生徒の興味・モチベーションを引き出したことです。「何のために学習するのか」この問いに対する答えを、コーチである私はいつも自分で考え説明することに終始してきましたが、今回のクライアントには、「人は自分の中に答えを持っている」という信念を尊重して面談したこと、面談の中で「体感コーチング」を取り入れたことで、学年180位から1ヶ月で学年30位、そして3ヶ月で、1教科（日本史）ですが学年1位という、劇的な変化を創り出すことができた実践事例です。</p>			
②実践以前のクライアントの状況について			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・入塾前の高校1年生時は、入学後の気の緩みもあり、アルバイトを週3日行い、全く学習に対する意欲を見せなかった。</li> <li>・高校1年生時の成績は、総合順位で、学年180名中173位まで低下していた。</li> <li>・唯一英語に興味を示していたため、母親が英語を学ぶため、自習室がある塾という条件で塾を探して、入塾となった。</li> <li>・明るいタイプの生徒であったが、学習面や将来の話をする、はぐらかす、教育コーチングという「ゲーム」をすることが多かった。笑ってごまかすことが多かった。</li> </ul>			
③実践した活動や改善点など（教育コーチングの観点から）			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・入塾後、毎週火曜日に20分間の面談を1ヶ月間継続した。</li> <li>・面談では、「傾聴」に徹した。「へ〜」とか「なるほど〜」というメッセージもそうだが、初級実践編で学んだ「そうなんだ」を使ってみた。共振すると、会話が続き、クライアントの表情が明るくなる実感があった。</li> <li>・私はこれまで、「そうだよね〜、わかるわかる、私もそうだった。」という共感の言葉を使ってきた。共感していたときは、相手も納得していたと思っていたが、今思うとその後話が続かなくなった。</li> <li>・1週・2週目の面談では、「何のために学習してる？」と質問したら、笑いながら「わかんないよ〜」とはぐらかされていたので、3週目の面談で他の生徒がいなかったこともあり、「時間を歩く」をやってみた。高校卒業をゴールラインと本人が設定して歩いてみると、3分程スタート地点から動かなかったの、「何が起きてる？」と聴くと、「居心地が悪いんだけど、何か動きたくない。」と出てきた。「とにかく前に歩いて感じてみよう！」とリクエストすると、前進。ゴール地点の気分を質問すると、「すごくいい気分、晴れやかです」と返ってきた。</li> <li>・体感コーチングをやってみて、これまでの私の指導では「リクエスト」をしてこなかったという気づきがあった。傾聴しただけで、質問やリクエストをしなかったの、躊躇しているだけの生徒に勇気づけできていなかった。</li> <li>・体感コーチング後、生徒からは「早く大学に行きたい。大学で楽しめる感覚があった」という言葉。その後、東京のMARCHレベルの大学進学を目標に設定する。</li> <li>・生徒から出てきた目標に、Iメッセージで承認することで、ゲームのない笑顔を見た。</li> </ul>			
④実践によるクライアントの変化や成果など			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・授業前30分・授業後30分の自習を毎週行うようになった。</li> <li>・私大文系に絞ったため、数・英の選択から国・英の授業選択に変更。</li> <li>・国・英に絞った学習により、学習時間がこれまでの1時間から3時間に増加。</li> <li>・1学期期末テストで、1年時総合学年順位180人中173位から、学年32位まで上昇。</li> <li>・大嫌いな担任の女性教諭から褒められたことで、「見返してやった！」と笑顔の報告。</li> </ul>			

- ・夏期講習も本人の意思で8日間の受講。
- ・夏休みの大学見学で、青山学院大学を第一志望校に決定して、国・英にプラスして塾での授業に日本史を追加する。
- ・日本史が楽しいことから、学年10位以内を目標に設定。
- ・2学期の期末テストで、日本史だけだが、学年1位を達成。

⑤実践上の重要点やアピールポイント（ベンチマーキングを可能にするという観点から）

- ・入塾直後は接点をつくるために、毎週面談を設定する。
- ・中級コーチの講座で学んだ「体感コーチング」を実践したことで、劇的な変化があった。
- ・傾聴・承認・質問だけでうまくいかないときに、「リクエスト」が効果的だった。特に私はコーチとしてこれまでしてこなかったスキルであったが、自分の意志を入れることでパワフルになったと、塾長からも承認して頂き、うれしかった。
- ・「共振」が効果的。これまで「共感」を多用していたため、クライアントのゲームを引き出していたことに気づいた。共振すると、ゲームが少なくなる。なぜそうなるかは、私のレベルでは上手に説明できない。
- ・「人は自分の中に答えを持っている」今回の事例で一番実感した信念です。一生懸命説明して教えようとする自分を手放せば、実現できることに、コーチとしての自信を持つことができた。

# 日本教育コーチング大賞エントリーシート

## 教育コーチ（個人）部門用

実践者氏名及びグレード（コーチネーム）	東 美智子 初級コーチ（ミー）	実践者の業種及び役職	主婦
本エントリー内容の実践期間	1ヶ月	クライアントとの関係	子
クライアント年齢（学年）	7歳（小学2年生）	クライアント性別	男
①実践の概要について（400字程度のサマリー）			
<p>ピアノ教室の先生から「この状況では合格は無理」と言われていた試験に合格した事例です。合意の上でコーチングの関わりをしました。まず、子どもの本心を聴き、意欲を確認して、合格までの取り組みを表にして冷蔵庫に貼り付け、子どもは試験日まで実行し、自身でチェックを続けました。</p>			
②実践以前のクライアントの状況について			
<p>ピアノは「やりたい」という本人の希望で始めたのですが、気が向いた時しか練習をしません。レッスン日になっても練習をしないままレッスンを受けることが度々ありました。口うるさく言えばそっぽを向いてしまうし、何も言わないと遊び半分にキーを叩くだけの状態でした。</p>			
③実践した活動や改善点など（教育コーチングの観点から）			
<p>「合格は無理」と言われた日、子どもは落ち込むこともなく、普段と変わらない様子でした。その姿を見て、怒りの炎がメラメラと燃え上がるのを覚えました。怒りをぶつけようとしたその時、「私はコーチだったよね」という声がどこからか聞こえました。しばらく無視をしていましたが、だんだんその声が大きくなり、「私はコーチ」とつぶやきました。すると、怒りはずっと消えてしまいました。そして「信頼」の二文字が浮かんだのです。また「人は自分の中に答えを持っている」という言葉も浮かびました。</p> <p>そこで、「今日、ピアノの先生から言われたことについてコーチングをしよう」と子どもに提案をし、合意を得ました。</p> <p>私「ピアノの先生がおっしゃったことをどう思う？」 子「・・・」 私「合格したい？」 子「したい。」 私「そうか、合格したいんだ。合格するために、どうしたらいい？」 子「もっとたくさん練習をする。」 私「もっとたくさん練習をするんだ。練習をする時間を教えてほしいな。」 子「〇時までには練習をしていなかったら、知らせてね。」</p> <p>私は、こうして出てきた問題点を一枚一枚小さなメモ用紙に記入しました。そのメモ用紙を全部テーブルに並べて、残したいメモ書きを子どもが選択しました。私は、選択されたメモ書きを大きな用紙に貼り付け、フローチャートを作成しました。私がそれを冷蔵庫に貼ると、子ども自身が毎日確認をしたのです。</p> <p>子どもは、自分で計画を立てたことに満足し、自信も持ったようでした。</p> <p>私は、子ども自身が合格に不安を持っていたことに気づき、驚きました。また、子どもが「ピアノは好き、でも上手に弾けない」という悩みを持っていることにも気づいたのです。</p> <p>「人は育とうとする生き物だ」「人は自分の中に答えを持っている」という信念を改めてかみしめる体験を味わいました。</p>			
④実践によるクライアントの変化や成果など			
<p>成果は合格をしたことです。そして、「合格は、自分で計画を立て、自分で勝ち取った」という満足感・喜びを得たことです。合格証書を、練習しながら見える位置にとピアノの傍に飾り、毎日自主的に練習をするようになりました。</p> <p>子どもは、自分に自信を持ち、判断する力がついたように感じます。</p>			
⑤実践上の重要点やアピールポイント（ベンチマーキングを可能にするという観点から）			
<p>子どもが話したことをメモ用紙に書くという見える形にしたことと、最大限に子どもの意思を尊重したということです。</p>			

日本教育コーチング大賞エントリーシート  
教育コーチング認定校（団体）部門用

実践者氏名及びグレード（コーチネーム）	日青花子+職員4名 中級コーチ（うらんちゃん）	実践者 役職	教室長
教育コーチング 認定校名	ガチンココーチング学習塾	法人名	エンタープライズ株式会社
本エントリー内容の 実践期間	平成26年3月20日から 平成27年3月19日	校種	学習塾
自校が対象としている顧客（該当しないものを削除）	小学生・中学生・高校生		
①実践の概要について（400字程度のサマリー）			
<p>当校舎では、これまで認定校でありながら、その強みを活かしてきませんでした。これではダメだと思い、スタッフ全員（私を含めて5名、私以外の4名は知識編修了1名、初級コーチ3名）で教育コーチングの勉強会を週に1回（授業開始前に一時間）するようにしました。これにより、スタッフ間で共通言語が出来上がり、意思の疎通が格段によくなりました。チーム・仲間という意識が深まりました。</p>			
②実践以前の自校の状況について			
<p>エンタープライズ株式会社は全7校舎の学習塾を運営しています。全校舎で認定校を取得していますが、その活用については各校の自主性に委ねられています。ですが、自主性という言葉のもと、本校舎では教育コーチングをほとんど活用してきませんでした。資格を取得したばかりのときは鼻息も荒く頑張り、既取得者もそれにつられてある程度は「傾聴」などをするのですが、いつのまにか忘れ去られていきます。</p> <p>スタッフ間に仲間であるという意識はほとんどなく、単に職場を同じくする人というだけでした。</p>			
③実践した活動や改善点など（教育コーチングの観点から）			
<p>一人のスタッフが初級実践編講座を受講したことを契機に、このままではせっかくの資格も宝の持ち腐れであり、教育コーチングを活用していこうという話になりました。また、決めたからには何があっても絶対にやっ払いこうということになり、5名の総意で週1回の教育コーチング学習会「コートレタイム」を開始しました。</p> <p>毎週輪番で担当し、担当したスタッフがその日の「お題」を決めます。「お題」は「徹底的に傾聴トレーニング」、「少々承認」、「なるほど、そうなんだ返し」などです。結局、一年間で30回の「コートレタイム」を開催しました。</p>			
④実践による自校の変化や成果など			
<p>まず、スタッフの関係性に大きな変化が現れました。以前は単なる同じ職場の人であったのが、同じ船の乗組員？のような関係性になりました。以前であれば、各自で抱え込んでいた問題やうまくいったことを「コートレタイム」に共有するようになり、問題意識の共有やうまくいっていることを全体で同じようにやっていくことが出来るようになってきました。</p> <p>また、年に2、3回であった飲み会も、ほぼ毎月行われる（アルコールなしの夕食会も含めれば年間20回ほど）ようになりました。</p> <p>保護者との懇談回数が1.5倍ほどに増え、再度の懇談を希望する「リピーター」も増えました。</p>			
⑤実践上の重要点やアピールポイント（ベンチマーキングを可能にするという観点から）			
<p>本校舎の取組がうまくいっているのは、スタッフ全員で考え、何があってもやっ払いこうと決めたことが大きかったと思います。一部のスタッフがやる気になって進めても、いずれはそのやる気が下がってきますが、全員でやっていると一部のモチベーションが下がっても、他のメンバーでフォローをしていけます。</p> <p>来年度は「コートレタイム」を生徒にも導入しようかとの話になっています。</p> <p>とにかかくにも、スタッフ全員の一致した思いとして、職場に来るのが楽しくなりました。</p>			

日本教育コーチング大賞エントリーシート  
教育コーチング認定校（団体）部門用

実践者氏名及びグレード（コーチネーム）	大和始 初級コーチ（なでしお）	実践者 役職	経営者
教育コーチング認定校名	グントツ学力向上学習塾	法人名	(株)グントツ
本エントリー内容の 実践期間	平成26年3月～平成27年2月 (継続中)	校種	学習塾
自校が対象としている顧客（該当しないものを削除）	中学生		
①実践の概要について（400字程度のサマリー）			
平成25年3月1日に開塾しました。1年目の生徒数は25名程とそれなりのスタートでしたが、中3生が19名であったため、2年目に向けて常に不安がありました。そこで、独自性を出すために、教育コーチング認定校を取得しました。現在、認定校としてのメリットを活用していこうと試行錯誤をしています。			
②実践以前の自校の状況について			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成25年3月1日開塾の際には、知人・友人が声かけをしてくれたことから15名強の中3生が集まりました。これ以降も塾生からの紹介により、10名程度の生徒が入塾してくれました。</li> <li>・平成26年度入試の終了とともに生徒数が7名となりました。</li> <li>・塾生の紹介により5名ほど入塾しましたが、それでも10名強と2年目にして危機的状況に陥りました。</li> <li>・塾としての独自性は特にありませんでした。</li> </ul>			
③実践した活動や改善点など（教育コーチングの観点から）			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・平成26年3月、他塾との差別化を図りたいと考え色々調べているときに、保護者から教育コーチングのことを伺いました。</li> <li>・その保護者は中学校PTAの講演会で教育コーチングの話聞き、とても感動したとのことでした。</li> <li>・ネットで「魔法のパパ・ママコーチング」を購入し読んだところ、これはいいと感じました。</li> <li>・まずはWebで入門講座を受講しました。感じが確信に変わりました。</li> <li>・Webで調べてみると「教育コーチング認定校」の制度があったため、直接電話をして伺いました。</li> <li>・即、初級知識編・実践編に申し込み、4月中頃には初級教育コーチの資格を取得しました。</li> <li>・即、「教育コーチング認定校」に申請をし、5月には認定校の認可をいただきました。</li> <li>・折り込み広告、Webページ、名刺、ポスターなどに「教育コーチング認定校」と大書しています。</li> <li>・保護者通信では「コーチングをします」と伝えています。</li> <li>・もちろん、授業ではコーチングを積極的に活用しています。</li> </ul>			
④実践による自校の変化や成果など			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・コーチングを紹介してくださった保護者の紹介で、3名の入塾がありました。</li> <li>・保護者からご相談いただく回数が増えました（これまではこちらから電話をすることはあっても、保護者からご相談の電話はありませんでした）。</li> <li>・電話で「教育コーチングとは何ですか？」という問い合わせが複数ありました。</li> <li>・現在、塾生は中3生が11名、中2生が7名、中1生が5名という状況です。</li> </ul>			
⑤実践上の重要点やアピールポイント（ベンチマーキングを可能にするという観点から）			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・「教育コーチング」を様々な媒体や機会にアピールをしていく。</li> <li>・「教育コーチング」のおかげかどうか分からない部分もありますが、マイナスの作用は全くないと確信しています。</li> <li>・まだまだ、安心できる経営状況ではありませんが、未来に明るい兆しが見えてきたように思います。</li> <li>・本当に、塾としても教育コーチとしてもまだまだひよっこですが、これからも「教育コーチング認定校」として塾を発展させていきたいと考えています。</li> </ul>			