

【研究ノート】

授業における発達過程の質的研究（1）

——「コーチング論」において大学院生が作成した TEA 図と レポート分析を中心として——

加 藤 雄 士

要 旨

本稿では、大学院の授業「コーチング論」において2人の受講生が作成した TEA 図と課題レポートの抜粋をもとに分析・考察する。人と関わることに苦手意識をもち、積極的にコミュニケーションをとろうとしなかった2人の受講生が、コーチングの様々なワークや授業時間外の実践を経験することにより、誰とでも話すことができる前向きな気持ちをもてるようになったり、積極的に人と関わっていかうとする姿勢に変わった。このような受講生の信念・価値観が変化した発達過程を分析・考察した。また、TEA を使った質的研究についても考察した。

I はじめに

本稿は、20XX+4 年度のコーチング論の受講生2人（大学院生、掲載許可を得ている）の TEA（複線径路等至性アプローチ：Trajectory Equifinality Approach）図とレポートの抜粋をもとにした研究である。受講生は「人と関わるのが億劫、苦手意識」がある A、「受験生たるもの他人と会話せず机に向かうべき」「話しかけてもその後がめんどくさい」と考え、人と関わろうとしなかった B である。授業終了後には、2人が「誰とでも話すことができる前向きな気持ちで過ごす」「相手に対して影響を与えようと積極的に関わっていかうとする姿勢になる」というように変化した発達過程を分析・考察する。なお、筆者は、大学院の人材開発論の5年間の授業を対象として、TEA を活用した質的研究を続け、TEA 図で分かることおよびその限界について考察した（加藤 2023b）。結論を急ぐようだが、今回の研究をメタ考察すると、TEA 図を作成させることにより受講生の省察が深まり、価値観・信念の変化を顕在化できるという効果が得られた。また、講師の立場からは、TEA 図の分析により授業の効率的手法に関する示唆が得られた。

II コーチング論の授業の内容, 課題, 工夫など

1 本授業の内容, 方法

本授業は, 全7回(1回200分の授業, 土曜日13時20分~16時40分)の対面授業で筆者が担当した(表1参照)。シラバスに掲載された授業目的は, 「コーチングについての基本的な考え方や手法を学び, 演習を通じてコーチング手法を身につけること」, 到達目標は, 「(1) ビジネスやプライベートの現場におけるコーチングができるようになる, (2) 自分自身や他人の目標設定, 目標達成に対するサポート, 変化を起こしたい状況におけるサポートができるようになる」ことである。提供したコンテンツとしては, 一般的なコーチング理論, 技法に加えて, ジョン・グリンダー博士のニューコードNLPコーチング, クリスティーナ・ホール博士の質問法も取り入れて授業を進めた。テキストは加藤(2010)

表1 7回の授業(1回200分)の日程と内容(テキストのページ)

年月日	主な授業の内容	ゲスト
1回目 2023/12/9	<ul style="list-style-type: none"> ・コーチング概要(旧:p.155~169) ・脳の基本プログラミング(旧:p.66) ・講師によるコーチングのデモ ・より良いコミュニケーションのとり方(旧:p.141) 	Fさん
2回目 2023/12/16	<ul style="list-style-type: none"> ・Growモデル(旧:p.168~) ・承認のスキル(We, You, Iメッセージ)(旧:p.205~) ・環境設定のスキル(座る位置)(旧:p.211~) ・中心視野・周辺視野(新:p.246~) ・眼球的動きの観察 	Hさん
3回目 2024/1/6	<ul style="list-style-type: none"> ・「セッション中にコーチと話す内容」(別資料) ・4Tiと4Te ・コーチング演習(Growモデルプロセス重視で) ・負けじゃんけんと手合わせゲーム(Know-Nothing-State) ・セロトニンとドーパミンの話 ・観察(声と顔) 	Wさん
4回目 2024/1/13	<ul style="list-style-type: none"> ・コーチング演習(Growモデル) ・観察(体全体, 上半身, 下半身, 呼吸, 手, 足, 目, 唇, 眉毛等) ・ページング(ミラーリング)を体部位ごとに分けて行う ・手合わせゲーム(Know-Nothing-State) ・松果体を刺激する方法(眉間を刺激, 上に少し向く) ・深呼吸を行ってラポールをとる 	Wさん
5回目 2024/1/20	<ul style="list-style-type: none"> ・チャンスの教え(旧:p.246)と「千個好きなどろを探す」ワーク(旧:p.375~) ・自己暗示(新:p.154, p.159) ・交差ミラーリング(新:p.245) ・VAK叙述語マッチング(新:p.245) ・バックトラッキング(新:p.245) ・チャンキングルート 	なし
6回目 2024/1/27	<ul style="list-style-type: none"> ・「Iさんのプリント」(身体重視, 不安くん) ・遠くにいる人に質問して聞き出す(遠隔コーチング) ・ラポール形成演習 ・フレーミング(As if フレーム, 内容フレーミング, 状況フレーミング)(旧:p.193, p.87~) ・Know-Nothing-State(高機能状態)の演習 ・8フレームアウトカム(旧:p.196~) 	Yさん
7回目 2024/2/3	<ul style="list-style-type: none"> ・2:6:2の法則, 学習とは? ・「映画ミッション・ジョイ」における状況リフレーミング ・8フレームアウトカムの演習(電話で行おうとしたが断念し, 遠隔で実施) ・デモセッション(ゲストSの過去の体験を今の目標に活用させるコーチング) ・スキーマの話(新:p.183, 185) ・早期不適応のスキーマ(新:p.189) ・「心の地図を拡張する」エクササイズ(「具体的に何について悩んでいますか?」「具体的にどのように悩んでいますか?」) ・パーバル・パッケージ: ①フレーミング, ②特定の質問, ③パラフレーズ(言い換える)結果の確認・内的地図の整合性 	Sさん

※旧は加藤(2010), 新は加藤(2023a)を指す。

および加藤（2023a）を使い、たくさんのワーク（演習）を交えたワークショップ形式で授業を行った。

受講生には毎授業後にアンケートを課し、LUNA^Dに投稿することを求めた（講師および全受講生宛て）。毎回の授業で気づいたこと、発見したことを10個書かせるとともに、授業時間外の実践内容についても回答させた。また、授業終了後に課題を提出させた。その内容は、Ⅲ章1項で紹介する設問、TEA 図およびレポート（Ⅲ章2節でTEA 図とレポートの抜粋を掲載）である。

2 本授業の重要テーマと授業の工夫

本授業は当初3人の履修登録者でスタートしたが、社会人受講生が1人休学し、3回目の授業から2人になった。受講生Aは税理士試験受験の純学生（社会人経験のない受講生）、Bは公認会計士試験受験の純学生だった。筆者は他の科目でこの2人を教えたことがあり、それぞれ以下の印象をもっていた。Aは教室の後ろの方に座り、教員だけでなく他の受講生とも話すことがなかったが、テストを採点すると大変優秀で、つかみどころがない受講生だった。Bは声が小さく、内気で純朴、真面目な印象の受講生だった。2人がこのまま社会に出ると、コミュニケーション面で苦勞することが予想できたことから、3回目の授業からはコミュニケーション能力の養成を意識した授業にした。

また、コーチングの練習のためには受講生以外の者がいた方がよいと判断し、修了生5人（毎回1人ずつ、以下ゲストと呼ぶ）に授業参加してもらい、1回目と4回目の授業後にはゲストを交えて懇親会を開催した。さらに、授業終了後に、ゲストも含めた3人以上にコーチングをするよう指示した。結果的にこうした授業に関する工夫が受講生のコーチングおよびコミュニケーションのトレーニングに良い効果を発揮したものと見え、以下で検証する。

Ⅲ 受講生の課題（設問の回答とTEA 図、レポートの抜粋）と考察

全ての授業終了後に受講生2人が作成した課題（設問への回答、TEA 図、レポートの抜粋²⁾）を紹介する。

1 各授業で印象的であった体験と知見についての考察

受講生に提示した1つ目の課題が、「授業を今、あらためて振り返り、あなたの人生に今後も大きな影響を与え続けるだろう体験と知見を各回の講義ごとに3つずつ選んで記載してください。」という設問だった。その回答を整理したのが表2である。

表2 各授業で印象的であった体験と知見

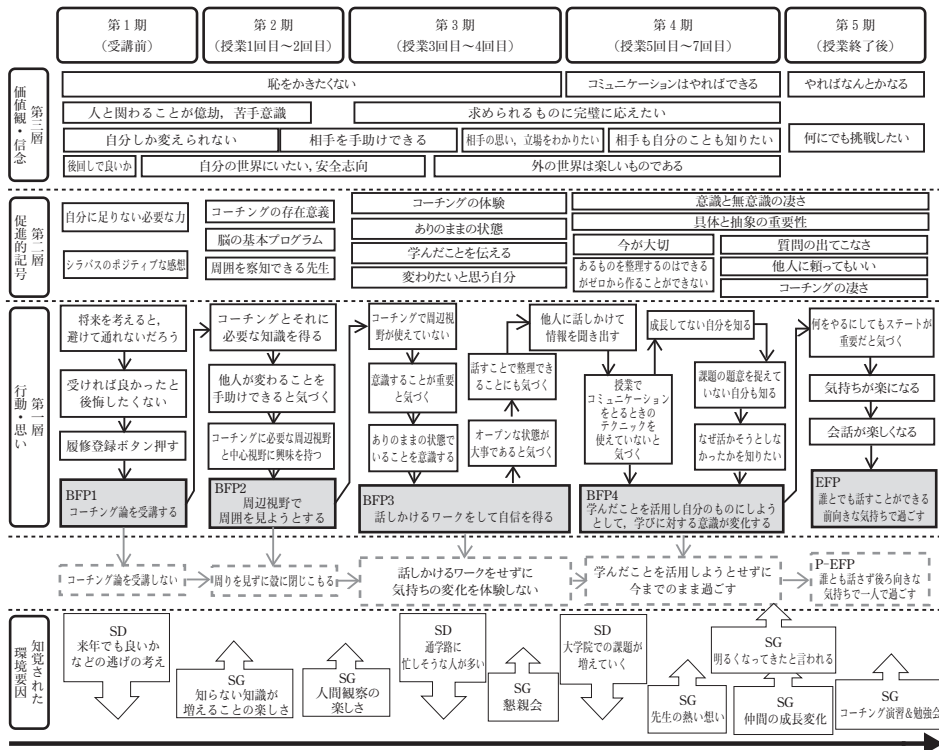
回数 年月日	A	B
1回目 2023/12/9	<ul style="list-style-type: none"> コーチングは、コーチをする人が答えを出すのではなく、クライアント自身が答えを出すということ（その人を変えるのはその人自身であるが、コーチングによって変わるのを手助けするイメージを得る）。 質問には強方な力があるということ（質問は命令にもなるし、手助けのツールにもなる）。 脳の基本プログラムについて知ったこと（先生からの問いかけが頭の中に残り続ける理由を各原則が教えてくれた。コーチングにおいても学習においても応用できる原則であると知る）。 	<ul style="list-style-type: none"> コーチングの3つの哲学に関すること（コーチングのみならず全てのことに大切な見解であることに気がつく）。 人間性はどうやって高められるかということ（人に感謝する気持ちを持つことが何故大切かを知る）。 質問が脅迫になってしまう可能性があること（自分が日常生活において質問をする際に気を付けようと思いは始める）。
2回目 2023/12/16	<ul style="list-style-type: none"> 身体の状態が気持ちに作用するということ（マインドを操るには必要な知識であると感じた）。 中心視野と周辺視野の使い分けが重要であるということ（周りを見るきっかけとなった）。 思考は焦点化の原則に従うということ（何をやるにしてもこの焦点化を意識することで集中できる）。 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の気持ちにラベリングすること（そもそも自分の感覚にどのようなラベリングを行っているか意識するきっかけを得る）。 コーチング論においては「How」を重視するということが必要ということに気がつく）。 コーチングにおいて観察が重要であるということ（コーチングに限らず日常生活においても重要であるということに気づく）。
3回目 2024/1/6	<ul style="list-style-type: none"> 4Tiの状態になりがちであるということ（意識の重要性に気づき、状態を認知するようになる）。 相手に合わせようとしすぎて辛くなることもあるので、ありのままの状態が望ましいということ（自分を知ることにつながる）。 オープンマインドの状態になるということ（コミュニケーションを取るときは切り替えが必要である）。 	<ul style="list-style-type: none"> 話のコンテンツに入らない・プロセスを重視すること（相手の頭の中で既に答えが出ているものに対してコーチ側が聞く必要は無いと知る）。 4Teと4Tiに関すること（そもそも相手の話を聞く姿勢に2種類ある事を知ることで良い気づきとなり、普段から意識するようになる）。 セロトニンがコーチングに関係するということが（セロトニンについて調べる機会になり、日常生活でもセロトニンのことを考えるようになる）。
4回目 2024/1/13	<ul style="list-style-type: none"> 観察するべき箇所は多いということ（何かしらのサインを見逃さないことにつながる）。 思いや感情などは波形として細胞レベルで伝わるということ（自身が与える影響も相手から伝わる影響もあることを知る）。 頭の中で考えるより話すことで整理されるということ（整理の方法として役に立つ）。 	<ul style="list-style-type: none"> 直感や閃きを起こしやすくするマッサージに関すること（普段の自分の姿勢が直感や閃きを起こしにくくしていることに気づく）。 気持ちを切り替える際、ステートを利用する事が出来るということ（何か違うことに取り組む際は先ず自分の姿勢や環境を変えることを意識し始める）。 合わせる（ペーシング）は相手に不快感を与える場合があるということ（変に相手に合わせることに注力しなくても良いと気づく）。
5回目 2024/1/20	<ul style="list-style-type: none"> チャンキングという考え方が存在すること（まさに具体と抽象のことで、あらゆることの理解、学習につながる）。 学習を活かせていないこと（リフレッシュ方法のひとつに眉間を刺激する方法を学んだにも関わらず、日常生活で使えていなかったことなどから気付かされた）。 本質を捉えることを怠らないこと（課題レポートで題意を捉えきれずいた。学んだことを使いこなせていないことを実感する）。 	<ul style="list-style-type: none"> VAK叙述語マッチングに関すること（自分が普段人に話をするときもVAKに着目して話すように心がけるようになる）。 自己暗示に関すること（自分に必要な言葉を自分に投げかけるようになる）。 学食で学生にコップを渡そうとしたが、その人は別の飲み物を持っていた事に気がつかず、結局どれだけ観察が出来るかが大事だと感じたこと（観察力は普段から養えるということに気がつく）。
6回目 2024/1/27	<ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションにおいて笑顔が大事ということ（ラポール形成に応用できる）。 言い切ることで想像しその方向へ進むようになるということ（ネガを考える時間を減らす方法であり、自信のつけ方の一つであると感じた）。 ステートの変化でやりたいことをできるようにすること（高機能状態にスイッチを切り替えることで脳の回転を速めてより多くのタスクをこなせるようになる）。 	<ul style="list-style-type: none"> 不安との接し方に関すること（不安に対して感謝するようになる）。 Know-Nothing State（高機能状態）に関すること（複数の科目を同時並行的に学習することでより効果的な時間を過ごせるようになるという価値観が変わる）。 8フレームアウトカムによる目標設定に関すること（自己管理を行う際にも使える気づきを得る）。
7回目 2024/2/3	<ul style="list-style-type: none"> 認知の変化が行動を変え、意識を変えということ（学習面において役立つ考え方であると感じた）。 「ビリーフ変容のデモセッション」で、ふわふわしたものが明確になってそれが今後の活力になる感覚を味わったということ（普段の思考を別物に変え有意義になる。自分自身が味方であるような感覚を得る）。 多様な視点を持つこと（相手のことを思うことにもつながる）。 	<ul style="list-style-type: none"> スキーマに関すること（自身のスキーマについて考える機会を得る）。 質問をするだけでも意味があるということ（こんな自分でも質問をすれば多少は人の役に立てられる可能性があるという価値観が変わる）。 相手の可能性を狭める質問かどうか慎重になること（普段の会話からも相手の可能性を狭めるような質問はしないように心がけるようになる）。

この設問には質問文の「前提」などコーチングのノウハウが入っており（V章で記述）、受講生はその題意に応じて、「人生に今後も大きな影響を与え続けるだろう」という視点を入れて回答している。これらを回答後、TEA図とレポートを書くように受講生に指示した。続いて、TEA図とレポートの抜粋を掲載する。

2 受講生AのTEA図とレポートの抜粋

受講生A（20代、純受講生）のTEA図とレポートの抜粋を掲載する。

図1 受講生AのTEA図



(1) はじめに

授業を受ける前と後では、自身のコミュニケーションに対する捉え方が大きく異なっているように思う。コミュニケーションを極力取らず、避ける生活を過ごしていた以前の私は、コミュニケーションに対して億劫な気持ちや苦手意識をもっていた。しかし、この授業を受けた今ではこのような気持ちはどこか遠くの方へ行ってしまったことが実感できる。本レポートでは、授業を通して自身の考えに変化が生じた発達過程について、時系列ごとに述べる。

(2) 第1期（受講前）

コーチング論を受講する前は、人との関わりに対してもややもした、嫌な、億劫な気持ちや苦手意識を持っていたが、何かを変えたいという気持ちに従い受講を決意した。

履修登録を考えなければならない時期に、入学時にシラバスで興味を持ったコーチング論の授業のことを思い出した。シラバスを見てみると、普段経験できないようなことを経験できた、受けてよかった、コミュニケーションについて役に立つというようなことが書かれており、自分に必要な授業だと感じたのと同時に、今受けるのではなくて来年に受けてもいいのではないかという逃げの姿勢の考えも浮かんでいた。今ふり返ると、これまでの状態を保とうとする安心安全欲求に従った考えだ。コミュニケーションを極力避ける生活を無意識的に送っており、人との関わりに苦手意識を持っていたことに起因したのではないだろうか。今の自分に足りないところを埋めて変わりたいという気持ちと、後回して良いかと考える逃げの姿勢とを天秤にかけた結果、前者の気持ちを選択した。逃げて先送りにしても、いつかはやるべきであり、今やらないと後悔しそうな気がした。それ以上にコミュニケーションにおいて自信をつけたいと考えた。逃げて今の安心にすぎるより、今後必要になるであろう力を手に入れたと思う気持ちの方が強かった。

(3) 第2期（授業1回目～2回目）

この頃、私はいかに周囲を見ずに自分の世界に入り込んでいるかに気づき、徐々に周囲に目を向け始めた。1回目の授業で、「コーチングとは、質問をすることで、クライアントに行動と学習をもたらし、それらが合わさることでクライアント側に変化を生じさせるもの」ということを知った。コーチングとは、コーチ側が相手に何かを教えるものだと私は思っていた。答えはクライアント自身の中であって、コーチはもっていない。コーチ自身が答えを探し教えるのではなく、クライアント自身が探し答えを導き出す、それを手助けするのがコーチの役割であると知った。これは、「自分しか変えられない」という信念を変化させた。相手を直接的に変えることはできなくとも、間接的に相手に変化をもたらすことができるということを知り、「相手を手助けできる」という信念に変化した。

また、コーチングで使用する質問は、相手にその言葉の意味を想像させ、相手の思考を変えるなど強い影響をもたらすものであり、命令にもなりかねないので注意が必要であると知った。さらに、質問が強力とされる理由として、分からないことがあれば「安心安全欲求」が働き、そのわからないことを無意識が埋めようとする「空白の原則」があることを学んだ。はっきりしない、わからないことが頭の中に残り続けていたとすると、無意識が答えを見つける。すると、その空白は埋められ、安心安全欲求が満たされ、そのとき強く印象に残る。このような今まで全く知らなかった知識が増えていくことに楽しさを感じ

た。

2回目の授業では、身体の状態によって気持ちが変わることを知った。例えば、背を丸めて下を向いて歩くより、胸をはって上を見ながら歩くことで、肺をより大きく広げて楽に呼吸でき、苦しさなどの負の感情から遠ざかることができる。さらに、上を見て視野を広げることで、目に入ってくる情報量を増やし（体で感じることを増やし）、リフレッシュし、気分を変えることができる。このような身体の状態の変化で気持ちに変化することを学んだ。このことは、後の第5期における、ステート（状態）の変化に伴う気持ちの変化に気づくことにつながる。また、この身体の状態が気持ちに作用するという事は、相手や自身のマインドを読み解く際に必要であり、観察に関する重要な知識となる。

また、中心視野と周辺視野の違いがあることを知り、周りを見るきっかけとなった。中心視野になっているときは内的対話をしており、現在・過去・未来に、延々と考えを巡らせる。そのようなときに保有できる情報の数はせいぜい 7 ± 2 くらいであり、限定的な思考に陥りがちである。このことを知り、いかに私が中心視野で過ごしているのか意識するようになった。周囲を見ているつもりでも、内的対話を繰り返しており、中心視野ばかりで生活を送っていたのだと気づいた。その中心視野とは反対に、周辺視野で見ているときは、内的対話をせず、今この瞬間を捉えようとする。車で運転しているときに用いるものの見方である。そのときに、扱える情報量は無限大で、周りがよく見えている状態である。中心視野ばかり使用してきた私は、周辺視野で周囲を見ようとし始めた。その根底には、人の視線が恥ずかしく、「自分一人でもできる」「恥をかきたくない」「自分の世界に居続けたい」といった信念があった。これ以降、コーチングに必要な、周囲を見るということを実践し始めた。

(4) 第3期（授業3回目～4回目）

この頃、殻を破り外の世界を知ろうとして話しかけるワークに挑み、オープンマインドな状態を知ることができ、少なからず自信を得るに至った。

3回目の授業で、Growモデルを意識したコーチング演習をし、そこで初めて、私は4Tiになりがちであることを知った。4Tiとは、V：視覚、A：聴覚、K：体感覚、O：嗅覚、G：味覚の五感が全て内に向かっている状態のことである。そして、相手の表情を見る、動きを見る、周囲を見る周辺視野が全く使えていない現実も突きつけられた。そのときは、質問が変だと思われたら嫌だ、恥をかきたくない、完璧な質問をしたい、どんな質問をしようかと自分の世界に入りこんでしまい、時間を長く使ってしまった。そうになると、クライアントにコーチングができない。コーチはクライアントの状態をしっかりと見ておかなければならないからだ。4Tiの状態になっているとわかった瞬間に、自分で意識し、

外に五感が開かれた状態（4Te）に切り替える必要がある。相手の状態を知るより先に自分の状態を知ることが大切である。

また、コーチングの質問にありのままの状態で答えることの大切さを知った。完璧な答えを探し、事なきを得ようとする考えがあると、本心を隠した取り繕った回答となってしまう。相手の思考に合わせようとするがあまり、自身の本当の答えが出てこなくなってしまう。自分を知るためにも、ありのままの状態で答えることが大切だ。

3回目の授業後に、話しかけるワークをした結果、外に開かれたオープンマインドな状態を知り、コミュニケーションの自信を得た。この実践を通して、周りの情報をシャットアウトするクローズな状態でコミュニケーションをとるのではなく、更に情報を得ようとするオープンな状態（オープンマインド）に切り替える必要があることに気づいた。このワークを実践したことは、授業中にコーチングのクライアント役を体験したことに由来する。その体験は、自分ができなかった、してこなかったことに対して、できるようになるために必要なことを考え、実際にやろうと決意するまで変化をもたらしたものだ。クライアント側としてその効果を実感することができ、コーチングがもたらす影響は凄まじいと思った。

4回目の授業で、観察（カリブレーション）の演習を行い、観察する箇所が多いことを知った。目、唇、眉毛、上半身、下半身、手、足、体全体、声、呼吸といった様々なところから人間の考えは読み取ることができる。人にもよるが、過去を探すとき目線が下に向くという特徴を持っている場合、それをコーチが見逃すことなく、その状況に合わせた質問をし、コーチングの質を上げられることを学んだ。何かしらの相手のサインを見逃さないことが必須だと思った。観察することは、相手のことを考えることにつながるのだから、大切にしたい。観察し、相手に合わせ、ラポールを構築し導くというプロセスを意識して、コミュニケーションをとりたい。

また、思いや感情は周波数として細胞レベルで伝わるということも知った。例えば、同じ空間に不安そうな表情をした人がいると、気づかぬうちに不安は伝播し、その空間を支配してしまう（その人の不安が伝わり、周囲に影響を及ぼす）ことがある。自分の思いや状態は少なからず相手に伝わる。コーチはクライアントにネガティブな影響を与えないよう注意しなければならない。これは、普段のコミュニケーションにおいても同様である。

4回目の授業終了後に、頭の中で考えるよりも話すことで頭の中が整理されることも知った。これは、授業で学んだことを友人や両親に伝えることで知ることができた。授業後の懇親会で「学んだことを色々伝えてみてはどうか」という話をされて、学んだことを伝えようと思ったからだ。実践した結果、話すことで頭の中が整理されていく感覚を味わい、この方法は頭の中を整理したい時に有効だと思った。コーチングやコミュニケーション

ンでも必要な知識だと思った。相手の頭の中の整理を妨げないように、話している間は優しく見守ることが大切だと気づいた。

(5) 第4期（授業5回目～7回目）

この頃、学んできたことが使えていない自分を認識し、もっと自分のものにしようと、意識が少しずつ変化した。5回目の授業では、チャンキングという考え方を知った。これは、抽象度を上げたキーワードを探したり（チャンクアップ）、具体化するキーワードを探したり（チャンクダウン）する。チャンクアップでは、目的やWHYを問い、チャンクダウンでは、HOWを問う。具体と抽象を行き来するチャンキングは、講師の経営学の授業で重視していた「具体と抽象」とつながり、印象に残った。これはコーチング演習で役に立った。また、質問に対してすぐに出てくる答えは、表面的なことが多く、その奥には本人でさえ気づかない目的や欲望がある。コーチングでは、表面的な答えを鵜呑みにせず、奥に隠れた本質的な答えを引き出す必要がある。チャンキングを使うことができれば、しっかりとした理解につながり、学習にもつながると思った。

また、学習したことを活かせていないことにも気づいた。アイデアを出すために眉間を刺激する方法があることを学んだにも関わらず、日常生活で使おうと考えなかったことが発覚した。その瞬間に、これまで学んできたことを活用できていない自分に気づいた。周辺視野を用いて相手を観察した後、相手に合わせて、ラポールを構築するプロセスを完全に無視し、「相手の思いをわかりたい」という思いだけでコミュニケーションをとろうとしていた。さらに、授業後の課題の題意を捉えていなかったことも発覚し、常に本質を捉えることを怠らないよう肝に銘じた。そして、「相手の思いをわかりたい」から「相手も自分のことも知りたい」という信念に変化した。

6回目の授業でコミュニケーションをとる際には笑顔が大事なことに気づいた。相手が笑顔で接してくれると、話すことへの抵抗は少なくなり、その場の雰囲気も穏やかなものとなり居心地が良いと感じた。初対面の相手にも笑顔で接することで、少しでも相手にとって接しやすいと感じてもらえるように心がけたい。ラポールを形成する際も、その場の雰囲気が鍵となるので、笑顔は大事である。

また、言い切ることで想像しその方向へ進むようになるということも知った。自信がなくても、そうなりたいと思うことがあるなら、それを口に出して言う。そうすることで、発せられた言葉は、耳から入り、自己暗示のように、自身の無意識がその方向へ連れて行ってくれる。迷うくらいなら言い切ることが大切であると思った。さらに、言い切ることは、ネガティブなことを考える時間を減らす方法であり、自信をつける方法だと思った。

さらに、ステートの変化でやりたいことができるようになることも知った。大学院の授

業を3つ取っているときより、4つ、5つ取っているときのほうが頭の回転が早いことに気づいた。この頭の回転が早い状態は、高機能状態である「Know-Nothing-State」状態（無意識までもフルに活用して効率性を高めている状態）である。やりたいこと、タスクを多くこなすために、脳がフル回転するように高機能状態のステートに変える。このように、状況に応じてステートを変化させる必要がある。

6回目の授業では、学習したことが使えるようになるには真剣に取り組む必要があり、それには今しかないという先生の熱い想いを聞いた。その話を聞き、何をやるにしても後回しではなく今と向き合う必要があると思い、これまで学んできたことを活用し、もっと自分のものにしたいと考え始めた。

7回目の授業で認知の変化が行動を変え、意識を変えるということを知った。行動の変化が意識や考え方に変化をもたらすこともあるが、根本の認知が変われば、長続きしない行動や意識は変わると気づいた。認知が変化するとは、根本的なところで考え方や捉え方が変わることであり、ものごとに対する解釈や理解が変わることである。考えの根本が変われば、強い原動力となり、行動に影響する。その行動は一過性のものではなく、持続性のあるものになる。認知を変化させることは、学習面でも役立つ考え方だと思った。

また、「ビリーフ変容のデモセッション³⁾」を体験し、コーチングの凄さを改めて感じた。このセッションで「重苦しい感覚」は、私にとって味方となる感覚であることが明確となり、今後の活力になるような感覚を味わえた。コーチングが相手にもたらす影響力の強さを感じたと同時に、多視点を持つことの重要性も感じた。ものごとにはあらゆる見方が存在しており、普段は見ようとしていないだけで、意識すれば見ることができると考えた。

この頃、私はコーチング論を受けている仲間の成長を肌で感じたと同時に、私自身も明るくなってきたと言われることが増えた。気づきや学びを活かして自分のものにしようと、学習に対する意識が変化した。

(6) 第5期（授業終了後）

コーチング論の授業が終了した後は、タスクを多くこなさなければならない状況で、ステートの重要性を改めて感じた。また、コーチングの練習や勉強会で、コーチングの凄さとコミュニケーションの重要性と楽しさを改めて感じた。大学院の期末試験、期末課題が差し迫った頃、やることが多く大変であったが、高機能状態の「Know-Nothing-State」の状態、多様な視点を持つこと、本質を捉えることなど、学んだことを活かそうとした。最終授業で「ビリーフ変容のデモセッション」を受けて、得ることができた重苦しい感覚についての理解を思い出すことがあり、気持ちが楽になる感覚を味わった。ステートが良くなればパフォーマンスも上がると感じ、改めてステートの重要性を感じた。

また、コーチングの練習を受講生Bさんと一緒にやりたいと申し出たり、ゲストの先輩方にアドバイスをもらったりと他人に頼ることもした。その練習の際、質問が出てこないことが多々あったが、どうしたら良いかを相手に聞くことも解決の1つであると思った。さらに練習で、コーチが自分の欲する答えを求めないこと、考える機会を与えるだけでもコーチングになること、場合によっては何度も同じ質問をしても良いこと、原因を特定するように具体性を意識した質問をすること、黙りこむ代わりに「バックトラッキング」をすること、普段意識していないことを意識させるイメージなども学んだ。これらの学習は、受講生Bさんと先輩方とのコミュニケーションなしには得られないものであり、コミュニケーションの重要性を感じた。これらの練習や経験から会話の楽しさを感じて、やればなんとかなるという自信を得た。そして、誰とでも話すことができる前向きな気持ちで過ごすという思いに至った。

(7) まとめ

コーチング論の授業を通して、私のコミュニケーションに対する億劫な気持ちや苦手意識は、やればなんとかなるという認識に変化した。第1期では、受講するかどうかを悩み、受講することを選択した。第2期では、周辺視野で周りを見始めた。第3期では、話しかけるワークによりコミュニケーションに自信を得た。第4期では、学んだことを自分のものにしようという意識が変化した。第5期では、これまでの過程を振り返り、何でもできる気持ちになった。

3 受講生BのTEA図とレポートの抜粋

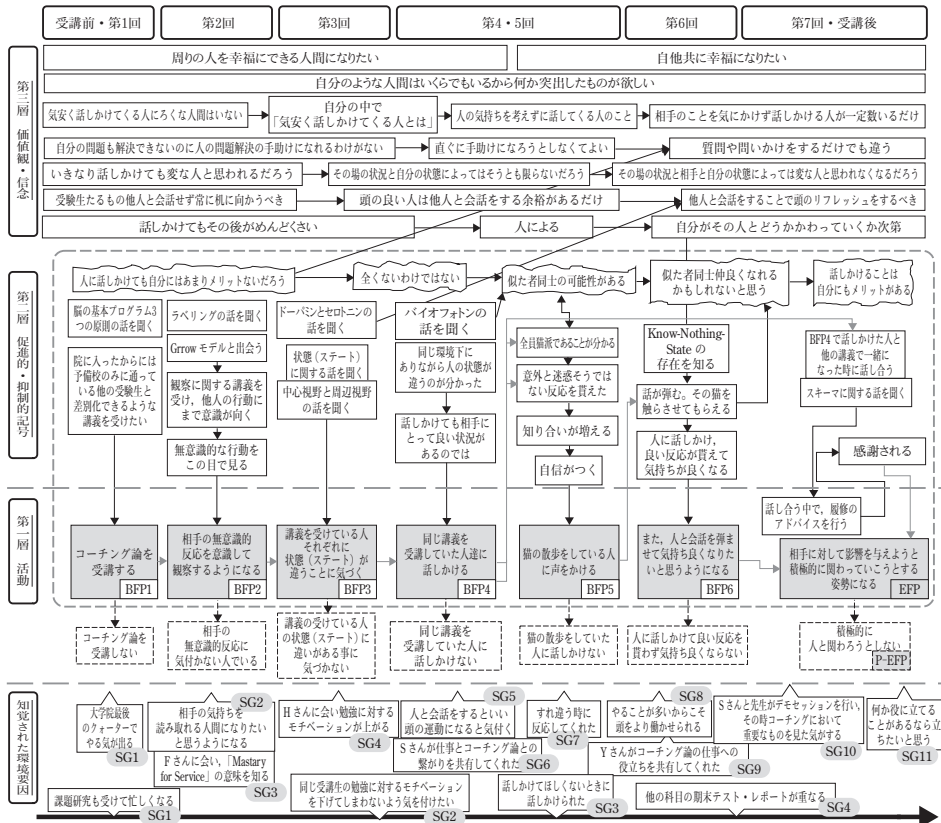
受講生B（20代、純受講生）のTEA図とレポートの抜粋を掲載する。

(1) 受講前・第1回

私がこの授業を受けたのは、他の公認会計士の受験生と差別化できるような、今後の人生に役に立つような授業がないかを探したことがきっかけである。社会で生きていく以上、人との関わりは避けては通れず、コミュニケーションがとれることの数段階上をいくコーチングを扱う授業はきっと有意義なものだろうと考えた。

1回目の授業では、「コーチング」とは何かについて説明してもらった。「コーチングの3つの哲学」の1つが、「答えはその人の中にある」「その答えを見つける為にはパートナーが必要である」というものである。また、「どうやったら人間性は磨かれるか」という私の質問に対して、講師は「人に感謝すること」と言われた。人間性が低い人は、いくらコミュニケーションや仕事に対する技術力が高くても他の人から必要とされない。これ

図2 受講生BのTEA図



に気づいていることは大きなアドバンテージだと思った。また、日頃の感謝する気持ちが普段の行いに現れ、関わる人に影響を与える。人に感謝できない人からはコーチングされたくはないだろうと思った。さらに、質問はその状況をいったん想像させることを相手に強要しており、脅迫になる可能性があるということを知った。不快な気分を連想させるような質問は相手の気分を悪くさせてしまうので、細心の注意を払う必要がある。

(2) 第2回

2回目の授業では、認知に関する話、コーチングの基本的流れ (Growモデル) などを教わった。その授業で特に印象的なものの1つ目は、名札付け (ラベリング) の重要性である。自分の五感で感じるものに対して、名札付け (ラベリング) を変えると、「感受作用」を操作できることに気づいた。例えば、脇汗が出ているのを感じた時、「べとべととして気持ち悪い」と人は名札付け (ラベリング) するかもしれない。しかし、「汗が冷えて少し涼しい」というように言い換えれば、同じ感覚に対して、全く正反対な「感受作

用」が働く。コーチングでは抱えている問題に相手がどのような名札付け（ラベリング）を行っているかを意識することが重要だと気づいた。「感受作用」は相手の状態（ステート）に大きな影響を与えるため、相手を前向きな状態（ステート）へ招待することがコーチングでは望ましい。相手が頻繁に使う名札付け（ラベリング）を変えることで前向きな「感受作用」にし、より好ましい状態（ステート）に誘うことが重要である。2つ目は、どのようにして目標を達成していくか（How）を重視することが大切ということである。クライアントの問題がなぜ生じているか（Why）ではなく、どのようにして目標を達成していくのか（How）ということに着目する。（Why）を突き詰めてしまうと、クライアント側は閉じこもってしまい、新しい道へ踏み出すきっかけを潰してしまう可能性がある。3つ目は、『観察』の対象である目線に関してである。相手の目線がどちらの方向に向いているかで何を考えているのかが分かる。例えば目線が左上に行っているときは過去の記憶をたどっており、コーチングを行う際には相手の目線を観察する。また、目線から相手が考えている途中だと分かれば、余計な質問をせずに思考を邪魔しない様に心掛ける必要がある。考えている最中にも関わらず新たな質問をするのは相手の思考を止めさせてしまい、答えを探してもらおうコーチングの目的にかなわない。但し、相手が考えて答えを出せずにいる場合は、違う方向からアプローチするような質問を新たに投げかけることも必要だと考える。

(3) 第3回

3回目の授業では、実践を通してクライアントの観察について学び、人間の脳の働きについても触れられた。その中でも主に特徴的であったものの1つは、話のコンテンツに入らず、プロセスを重視することである。コーチングを円滑に進める為には、クライアントの話しているコンテンツに入りこまずに、プロセスに注視する。また、相手にとって既に答えの出ている内容を、コーチが聞きたいがために聞いているという状況に陥らないことも大切である。2つ目は、4Teと4Tiに関してである。4Tは五感のVAKOGのことを表しており「e」と「i」はExternal（外交的）かInternal（内向的）とに分ける。コーチングにおいてはコーチが「4Te」の状態であることが好ましい。つまり、五感を外に開いてコーチングができていくか、自分の五感の中にとどまっていないか気づく必要がある。これはコーチがクライアントを観察する際にとっても重要なことであり、相手の状態（ステート）を体全体で感じとり即座に相手に必要な質問を投げかけるためにも大切である。3つ目は、セロトニンがコーチングに関係するという点についてである。クライアントに先ずセロトニンを出してもらおうことによってポジティブな思考を生み出しやすい状態に誘う。それによりクライアントの望むものを引き出せることに成功しやすくなる。

(4) 第4, 5回

4回目の授業では、ラポールをとることの重要性を改めて認識させられた。また、コーチングと間接的に関係のある脳の働きについても話された。特に印象的であったものの1つ目は、眉間を指圧又は刺激すると直感や閃きを起こしやすくなるということである。第3の目と言われる松果体はメラトニンを分泌する機能を有しているため、刺激することでポジティブ思考に移行し閃きや気づきを得やすくなる。これは、今後の人生において何か行き詰った時とかに使えるものである。2つ目は、気持ちの切替と状態（ステート）との関係についてである。苦手な人を思い浮かべたときと好意的な人を思い浮かべたときとで体の感覚（ステート）が変わる。逆に、体の感覚（ステート）を変えることで気持ちが切り替わる。状態（ステート）を変えることで、ある気持ちに入りやすくなると気がついた。3つ目は、「合わせる（ペーシング）」ことで相手に不快感を与えてしまう可能性である。ペーシングはクライアントと良質な信頼関係を築く上で非常に重要だが、ペーシングを行っていることが相手に知られてしまえば不快感を与えてしまう。そのため、かえって良質な関係を築くことが難しくなるおそれがあり、慎重に行うことが大切である。このことは、後に学んだ「VAK 叙述語マッチング」や「バックトラッキング」とも関連しており、これらの技術を利用する際は注意を払う必要があると気づいた。

5回目の授業では、人が五感から受けとる第1次データから第2次データに移行するプロセスの話聞いた。その中でも特に印象的だった1つ目は、「VAK 叙述語マッチング」である。「VAK」とは Visual（視覚）、Audit（聴覚）、Kinesthetic（体感）のことであり、相手の VAK の叙述語を確認しながら、自分の言葉（叙述語）をマッチングさせていく。2つ目は、「自己暗示」である。これは「想像力が人間の精神と肉体に及ぼす影響」と定義される。授業では、非機能的な自動思考が発生しないようにする自己暗示の手法を扱った。「あぁもうだめだ」という一言は特に注意すべきである。この言葉を言ってしまったら、この言葉が常に脳裡に付きまとい、次第に自信をむしばんでしまうからである。努力すればするほどその言葉にとらわれてしまう。私はこの話を聞き、逆に前向きになるためにも使えたと気がついた。どんなにつらくても「ここからだ」などと言うとその言葉が脳裏に残り、苦しい時も、足の力を抜かずに踏みとどまれる気がした。3つ目は、「交差ミラーリング」である。相手の呼吸に合わせて体を揺らしたりして相手との呼吸を合わせることでラポールをとることができる。これは、相手の無意識的な行動パターンを鏡に映したようにマネをして相手にフィードバックするプロセスである。ラポールをとった状態だと、自分の動きにつられて相手が話すスピードや呼吸を変化させることが可能になる。この際、周辺視野を使い、相手にミラーリングすることが重要である。コーチングにおいて、相手を落ち着かせたい時（又は安心してもらいたい時、相手にもっと前向きな思考になっても

らいたい時や、話しやすくなってもらいたい時）などに利用すると効果的だと考える。

(5) 第6回

6回目の授業では、「8 フレームアウトカム」や、「リフレーミング」について学んだが、特に印象的だったものが、「不安」との接し方である。自分の行動が抑制されてしまうのは不安があるからであり、不安との上手な接し方についてIさんという方のブログが紹介された。Iさんは「不安」を擬人化し、感謝することで「不安」に対する嫌悪感がなくなると書いていた。これは、この授業で行ってきたポジティブな意味づけをすることと同じだと気がついた。2つ目は、「Know-Nothing-State（高機能状態）」についてである。マルチプルにタスクをこなすことによって脳を活性化させることができる。授業では左右上下と視点を動かし、その最中に暗算することで Know-Nothing-State（高機能状態）に近い状態を体験させてもらった。このステートにすることは2つのメリットがあると気がついた。1点目は、シングルタスクの状態より脳が活性化するため効率的に取り組めるようになることである。2点目は、不安な気持ちを抱いていたとしてもその状態に戻りにくくなることである。意識して複数のことを同時に行うことで集中力が高いステートに入れるのであれば勉強にとっても役に立つと思った。これは、焦点化の原則と似ているところがあると気がついた。シングルタスクで取り組むと1つのタスクを実行中に不安が頭の隅をよぎり効率が落ちてしまう。他方、マルチタスクで行うと一つのタスクを実行中に頭をよぎるのは別のタスクである。頭の中に不安が無い状態を作るために、マルチタスクの状態を保持し続けることで効率が上がる。3つ目は、8 フレームアウトカムによる目標設定である。大まかな流れは「Grow モデル」と一緒ではあるが、それに加えて「成果を手に入れるためにさらに必要なリソース」や「現在、成果を手に入れるのを止めているものは何か？」といった、さらに考えさせる質問が入っている。これらの質問は、クライアント側に可能性を見つけさせる質問だと捉えられる。

(6) 第7回目、受講後

7回目の授業では、講師とゲストの方がデモセッションを行った。今まで学んだことを踏まえたうえで見るデモセッションは一味違った。3、4回目に来てくれたゲストの方が、授業後に話していた「時系列と空間を意識すると分かりやすい」という言葉がこの時、腑に落ちた。デモセッションの流れは過去に楽しかった思い出を質問し、その後現在の目標に向けて使えることがあるかどうかを質問するものだった。当時の空間を思い出しやすくするような質問もしていた。過去の出来事を思い出すことでそのときのクライアントの状態（ステート）に変化したのがうかがえた。さらに、その状態（ステート）で目標を達成

するために何か使えるものはあるかと質問したことで、クライアントは新しい目標達成へのアプローチを見つけたように見えた。コーチングではまず相手に可能性を感じさせることが重要だと改めて認識した。その手段として、今回はクライアントに過去の楽しかった記憶を呼び起こさせて前向きな状態にさせ、目標に対して前向きに取り組むことができるようにした。これが「時系列と空間を意識する」ということなのだと思います。

他に印象的だったものはスキーマである。自分自身に対して抱えている根本的で最も中心的な概念のことをスキーマという。感覚の名札付け（ラベリング）は何回か話に出てきたが、スキーマはその感覚など根本的なものを認知する時に影響するものだと気づいた。スキーマは生い立ちなどにもかかわってくるためとても慎重に扱う必要のある題材である。また、その人の人生の初期の段階では必要とされていた価値観や思いこみが、その後の人生においてむしろ不適応な反応を起こす、早期不適応スキーマと呼ばれるものがある。これを認知するだけでも自分が陥りやすい思考を俯瞰的に知ることができ、ネガティブな思考に入らないためにも良い。

また、質問をするだけでも意味があることにも気づいた。相手の目標を達成させるために、何かしら答えを引き出させることがゴールだと思ってしまっていた。しかし、相手に質問を投げかけることは相手の記憶を思い出させるきっかけになり、相手を当時の前向きな状態（ステート）に入らせることができ、質問をするだけでも意味があるということにも気づいた。これは、最初の授業で学んだ脳の基本プログラムの内の1つの「空白の原則」と関わってくる。クライアントは、質問に対する疑問で脳に空白が生じて、それを埋めようと答えを探し求める。従って、その場で答えが見つけれなくても、時間を空けて見つけられる。質問をするということは、その場限りのものではないことに気づいた。

さらに、相手の可能性を狭める質問になってないかどうか慎重になる必要があると気づいた。コーチングは相手の目標をどのように達成していくか（How）に着目するのが大切であり、クライアントに柔軟な思考をさせることが望ましい。しかし、「できますか？」と問うと、クライアントは先ず可能かどうかを考えて可能性を狭めてしまうことがある。クライアントの中で、埋もれていたや手段・資源を掘り起こすためには、可能かどうかより、まずは何をしたいのか質問する必要がある。

全ての授業を終えて今、感じるのはこの授業では多くのことを学ぶことができ、色々な人と触れ合う機会をいただけたことへの感謝である。初めにも書いたように私がこの授業を受けた動機は、他の会計士試験受験生と差別化できる、今後の人生の役に立つような授業を受けたいと思っていた。本授業ではその望みをかなえてくれただけでなく、私個人の価値観にまでも大切なものを与えてくれたと感じている。これは、この授業だったからこそ得られたものだと思う。このレポートおよびTEA図を書いている最中、自分の中には

まだ曇り掛かっている部分が多々あることに気がついたが、それを今後の人生でどのように明快にしていくかが大きな目標となった。

IV TEA 図, レポートの抜粋の分析, 考察

1 受講生の TEA 図の分析

本項では、表 2 および受講生が作成した TEA 図, レポートの抜粋から受講生 2 人の開発過程を分析して考察する。まず、最終的な EFP と P-EFP を整理したのが表 3 である。

表 3 受講生の EFP と P-EFP

受講生	EFP	P-EFP
A	誰とでも話すことができる前向きな気持ちで過ごす	誰とも話さず後ろ向きな気持ちで一人で過ごす
B	相手に対して影響を与えようと積極的に関わっていきこうとする姿勢になる	積極的に人と関わろうとしない

A の P-EFP が、「誰とも話さず後ろ向きな気持ちで一人で過ごす」であるのに対して、EFP は「誰とでも話すことができる前向きな気持ちで過ごす」である。他方、B の P-EFP は、「積極的に人と関わろうとしない」である。B は「受験生たるもの他人と会話せずに常に机に向かうべき」（第 3 層の記述）と考えていたため、1 年以上ほとんど他人と話さないような学生生活を送ってきたが、EFP をみると「相手に対して影響を与えようと積極的に関わっていきこうとする姿勢になる」と変化した。このように、他人とほとんど関わらないような生活を送っていた 2 人が、当該授業を経て大きく変化したことがわかる。

続いて、BFP として、A は、見ようとする、話しかけるワークをした、活用して自分のものにしようとしたなど、授業の学びを授業時間外に実践したことを挙げている（表 4 参照）。B も、観察するようになる、気づく、話しかける、人に声をかける、思うようになるなど、授業時間外の観察や話しかけといった実践を分岐点として挙げている。2 人も授業時間外での実践が分岐点となって EFP に至ったことがわかる。

表 4 受講生の BFP

受講生	BFP
A	①コーチング論を受講する ②周辺視野で周囲を見ようとする ③話しかけるワークをして自信を得る ④学んだことを活用し自分のものにしようとして、学びに対する意識が変化する
B	①コーチング論を受講する ②相手の無意識的反応を意識して観察するようになる ③講義を受けている人それぞれに状態（ステート）が違うことに気づく ④同じ講義を受講していた人達に話しかける ⑤猫の散歩している人に声をかける ⑥また、人と会話を弾ませて気持ち良くなりたいと思うようになる

SGとして、Aは1～2回目に、「知らない知識が増えることの楽しさ」「人間観察の楽しさ」を挙げているように、楽しさが原動力となったようである（表5参照）。授業の中盤からは、4回目の講義後に開いた「懇親会」、6回目の授業で講師が語った「熱い想い」「仲間の成長変化」に加えて、「明るくなってきたと言われる」という自身の変化も挙げている。「他の受講生の変化について積極的にフィードバックを返そう」と授業で伝えていたが、それが良い効果をもたらした。

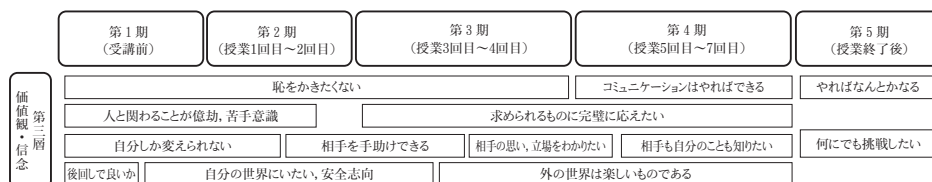
Bは、Fさん、Hさん、Wさん、Yさん、Sさんなどゲストとの関わりを挙げている。また、授業時間外に他人に話しかけたりしたことによる気づきも挙げている。2人のSGをみると、ゲストの存在、懇親会の開催、講師の熱い語り、他の受講生からのフィードバック、授業終了後にゲストなどに行ったコーチング演習等、授業の工夫が功を奏したようである。

表5 受講生のSG

受講生	SG1	SG2	SG3	SG4	SG5	SG6	SG7	SG8	SG9	SG10	SG11
A	知らない知識が増えることの楽しさ	人間観察の楽しさ	懇親会	先生の熱い想い	明るくなってきたと言われる	仲間の成長の変化	コーチング演習&勉強会				
B	大学院最後のクォーターでやる気が出る	相手の気持ちを読み取れる人間になりたいと思うようになる	Fさんに会い、「Mastery for Service」の意味を知る	Hさんに会い勉強に対するモチベーションが上がる	人と会話をするといい頭の運動になると気付く	Sさんが仕事とコーチング論との繋がりを共有してくれた	すれ違う時に反応してくれた	やることが多いからこその頭をより働かせられる	Yさんがコーチングの仕事への役立ちを共有してくれた	Sさんと先生がデモセッションを行い、その時コーチングにおいて重要なものを見た気がする	何か役に立てることがあるなら立ちたいと思う

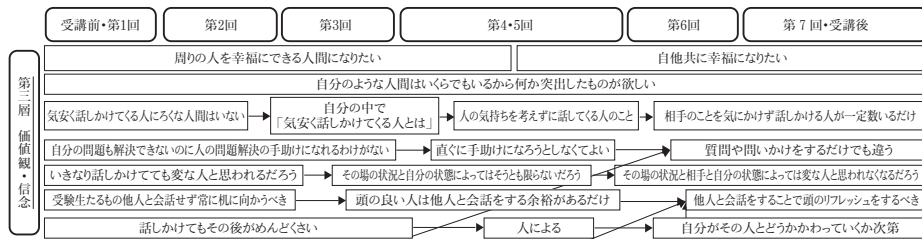
さらに、TEA図の第三層（価値観・信念）をみると、Aは授業3回目頃までは、「人と関わることが億劫、苦手意識」「自分の世界にいたい、安全志向」といった信念をもっていたが、既述のBFPを経て、「コミュニケーションはやればできる」「やればなんとかなる」「外の世界は楽しいものである」「何にでも挑戦したい」というものに変化した（図3参照）。

図3 受講生Aの第三層の変遷



Bは2回目頃までは、「気安く話しかけてくる人にろくな人間はいない」と決めつけていたが、「相手のことを気にかけず話しかける人が一定数いるだけ」という信念に変わった（図4参照）。また、3回目までは、「自分の問題も解決できないのに人の問題解決の手助けになれるわけがない」と思っていたが、「質問や問いかけをするだけでも違う」という信念に変わった。さらに、「受験生たるもの他人と会話せずに常に机に向かうべき」と信じていたが、「他人と会話をすることで頭のリフレッシュをするべき」と考えるようになった。これらは、コーチングを学んだことによる大きな信念の変化といえる。

図4 受講生Bの第三層の変遷



2 受講生のTEA図の分析からの考察

EFPとP-EFPおよび第3層の分析からは、コミュニケーションが苦手だと思い、他人と積極的に関わろうとしてこなかった受講生2人が、「誰とでも話すことができる前向きな気持ちで過ごす」「相手に対して影響を与えようと積極的に関わっていこうとする姿勢になる」といったEFPに至り、信念・価値観（TEA図の第3層）が大きく変わったことを確認できる。つまり、コーチング論の授業を受けたことで、2人の受講生がコーチングの知識やスキルを習得するだけでなく、他人と関わることに苦手意識がなくなり、周囲の人と関わっていこうとする積極性が芽生えたようである。また、授業で学んだことを授業時間外に実践したことが分岐点（BFP）になったことも明らかになった。さらに、EFPに至るまでの促進材料（SG）として、知識が増えることや人間観察の楽しさ、懇親会の開催、講師の熱い思いを知ったこと、受講中のセッション、仲間の成長と変化、他の受講生から自身への好意的なフィードバックなどが挙げられた。また、ゲスト受講生からの刺激もよい効果をもたらした。こうした分析から、コミュニケーションに課題をもつ受講生への効果的な授業法に関する示唆が得られた。

メタ考察をすると、受講生にTEA図を作成し分析させることで、自身の価値観・信念の変化、つまり認知の変化を意識させることに役立つものと考えられる。これらにより行動の変化がよりいっそう期待でき、TEA図の作成は意義があるものといえる。

なお、TEA図とレポートを使った分析アプローチについても示唆が得られた。具体的

には、EFPとP-EFPを比較することで授業の成果を確認した後、EFPに至るまでの分岐点(BFP)を分析することで何が決め手になったのかなど、受講生の開発過程が明確になる。また、EFPに至るように促進した要因(SG)からは、そこに好影響を与えたものが分かる、さらに第三層(価値観・信念)を分析することにより、価値観・信念の変化を顕在化できるという示唆が得られた。

V おわりに

本稿は20XX+4年度のコーチング論の授業における受講生2人のコミュニケーションに関する開発過程の質的な研究を行った。II章で、授業内容、課題などを説明し、III章で、受講生2人の課題(設問に対する回答、TEA図、課題レポートの一部)を掲載、IV章で分析・考察した。例えば、EFPとして、受講生Aは「誰とでも話すことができる前向きな気持ちで過ごす」、受講生Bは「相手に対して影響を与えようと積極的に関わっていかうとする姿勢になる」と記述した。もしこの授業を履修することがなければ、あるいは、この授業に真剣にコミットしていなければ、P-EFPに記述されているように「誰とも話さず後ろ向きな気持ちで1人で過ごす」(受講生A)、「積極的に人と関わろうとしない」(受講生B)という状態で生きていったであろう。また、「恥をかきたくない」「人と関わることが億劫、苦手意識」(受講生A)、「受験生たるもの他人と会話せずに常に机に向かうべき」「話しかけても後がめんどくさい」(受講生B)といった価値観・信念に留まっていただろうが、授業終了後には、「やればなんとかなる」「何にでも挑戦したい」(受講生A)、「他人と会話することで頭のリフレッシュをするべき」「自分がその人とどう関わっていくか次第」(受講生B)というものに変化した。BFPを分析すると、授業時間外の実践とそのフィードバックが良い影響を与えたこと、SGを分析すると、懇親会、講師の熱い想いの語り、仲間の成長変化、他の受講生からのフィードバック、授業終了後のコーチング演習などが機能したこともわかった。

さらに、授業後の課題として3人以上にコーチングさせた後、授業を「今、あらためてふり返り、あなたの人生に今後も影響を与え続けるであろう体験と知見を各回の講義ごとに3つずつ選んで記載」させた(III章1節参照)。この設問文の中に「今あらためてふり返り」「人生に今後も大きな影響をあたえ続けるであろう」「体験と知見」「3つずつ選んで」という、コーチング論で学んだ質問に答える上での前提が入っており、これらの前提を無意識の下に処理して回答させることを意図していた。受講生はそのことを多少なりとも汲み取ったようで、「人生に今後も大きな影響を与えるだろう」という視点で記述している。また、TEA図とレポートの作成を課したことで、受講生自身に価値観・信念

が変化したことを意識させることができたものとする。そして、認知の変化を自覚できたことで、受講生のその後の行動の継続的な変化も期待できる。最後に、BFP や SG を分析することにより、効果的な授業法についての示唆も得られた。

注

- 1) LUNA とは、関西学院大学が利用するオンライン上の授業支援システムであり、学生が掲示板で課題を提出するなど、教授者-学習者のコミュニケーションツールとして活用した。
- 2) TEA 図については、授業終了後から課題の提出期限までの10日間前後に筆者がコメントし、受講生が納得した点のみ TEA 図の修正をした。課題レポートについては本人が提出したものを筆者が趣旨を変えない程度に修正、抜粋し、最終的に受講生に確認したうえで掲載した。
- 3) 加藤（2023a）p.178-181 を参照のこと。

参 考 文 献

- 加藤雄士（2010）『経営に活かす人材開発実務：NLP を活用した人材開発』関西学院大学出版会。
加藤雄士（2023a）『認知を変える人材開発手法』関西学院大学出版会。
加藤雄士（2023b）「TEA を活用した教育実践に関する一考察—人材開発論の授業における活用を中心として—」、『ビジネス&アカウントレビュー』, 31号。