

コーチングについて（概要）

コーチングは、セッションで体感しなければ、その真の価値は到底理解できないが、概要については以下にまとめる。

1 コーチングとは？

様々な定義がみられるが、私の解釈は概略、次のとおり。

クライアントが手に入れたい未来に関する目標を設定し、適切かつ着実に行動を継続して目標を達成することを、コーチが適切な質問技術や感情状態管理の技術等によってサポートする個別対応プロセス。

クライアントが手に入れたい未来を明確にイメージしつつ、自らが持つ潜在的な資源を再認識すること等により、強いモチベーションを抱くことや、目標達成に向けて取るべき行動を認識し継続するのを促進することが主体となる。

（諸説を踏まえ、米丸（まなびん）が再定義）

2 私のコーチングは？

学際的コーチング

脳科学、心理学、コーチング心理学、認知行動科学など、目標達成支援に有効な科学理論を総合的に用い、かつ、学術的根拠の確認されていないものを排除して、クライアントの目標達成の確率をより高いものとする。

（セロトニン、オキシトシン、ドーパミンなど、モチベーションに関連性の高い脳内物質生成等の科学的知見も踏まえ、適切な行動を助言し、目標達成確率を上げている）

（参考：モデルとするコーチ）

アメリカのトップコーチ： Brendon Burchard

私のコーチングは、主に彼の理論を基盤としている。

Brendon Burchard のコーチングの大原則

- ・ 明確さ

- ・ 生産性
- ・ 影響力
- ・ エネルギー
- ・ 勇気

「勇気のセッション」においては、クライアントが現状を変えようと一歩踏み出していく際にたいてい抱く不安や恐怖心を乗り越えていく。

質問を受けたクライアントは、どうすれば不安や恐怖心を乗り越え、勇気を持って行動を進めていけるかを自分の心の底に問いかけることとなり、その深い思考によって現状を分析し、なすべき行動に気づき、動機付けが強固に行われるため、目標達成の可能性が高まる。

3 コーチングの主要技術

■ 適切な質問技術

コーチがクライアントに適切な質問を投げかけることを通して、クライアントが既に有するものの潜在意識レベルで蓋が閉まった状態の資源に自ら気づき、生き生きとしたモチベーションを抱き、現状を分析（これまで目標達成できなかった原因の分析を含む）し、目標達成のために必要な具体的な行動を認識、実施することを促進する。

※ 心理学をベースとした適切な質問をするとともに、数か月間寄り添うことで、クライアントが一人ではなかなか越えられない、勇気と継続を要する目標達成を実現することを促進

■ イメージング

- ・ クライアントが過去にうまくいったこと、褒められたこと、得意なこと、好きなことなどに、未来を切り開くためのクライアント自身の資源が存在するが多いため、それらを再認識、分析し、今後の行動に応用することを促進する

- ・ クライアントが是非とも手に入れたい理想の未来を Vivid にイメージし、モチベーションを抱き、感情状態を良好なものにし、目標達成に向けた適切・着実な行動がなされることを促進する

※ 制約・固定観念を外して未来を考える、過去の出来事を振り返り、自己理解を深めることが重要

行動が継続して出るようにする → 目標達成

4 クライアントの目標設定の法則

SMART GOALS の法則を踏まえることが効果的

Specific 具体的である

Measurable 測定可能である

Achievable 達成可能である

(確信は持てなくて良い)

Relevant 目的に関連がある

Time bound 期限が定まっている

※ 但し、モチベーションが湧くためには、「是非とも〇〇のような未来を手に入れたい」といった、desire や dream が最も重要であることから、クライアントがそれを維持しているかを常に注視する。

5 基本スキル 「GROW モデル」

コーチが質問を投げかけることで、クライアントは、目標達成された姿を明確にイメージし、その未来を手に入れるために必要な行動へのモチベーション高まり、具体的な行動が整理・実行される。

そのことにより、クライアントが一人では越えられなかった目標を、突破する確率が格段に高くなる。

(質問例)

G : Goal (目標・欲しい結果)

- ・どのような結果を、いつまでに手に入れたいですか？
- ・どのような状態になると目標を達成したと判断できますか？
- ・目標を達成することで、何を得られますか？

R : Reality Check (現実の確認)

- ・ゴールに対して何を行い、どのような成果を手にしていますか？
- ・成果を止めているものはありますか？

O : Options (選択肢)

- ・現状とゴールの差異を埋めるために何が必要ですか？

- ・ゴールを達成するために何が課題になりますか？
- ・どのようなアクションが必要ですか？
- ・どのようなリソースを持っていますか？／さらに必要なリソースは？
- ・いつ、誰の、どのような協力が必要ですか？

W: Will (意志) ゴールに向かう意志

- ・ゴールは達成可能ですか？
- ・ゴールを達成したい気持ちがありますか？
- ・ゴールを達成するための行動に責任を持ちますか？
- ・いつまでに、どのような行動を起こしますか？
- ・はじめの一歩として何を行いますか？

6 コーチング・セッションの6つのステップ

【趣旨及び質問例】

※ 質問例はあくまで参考であり、各クライアントの状況、フェイズ、目標等によって異なることから、コーチは臨機応変に適切な質問を考えて行う。

① セットアップ

- ・ コーチとクライアントの信頼関係構築のための会話
- ・ 今回セッションでのテーマの明確化

② 目標の明確化

(質問例)

- ・ 「このコーチングで貴方が達成したい目標は何ですか？」
- ・ 「何のためにその目標を達成したいんですか？」

- ・ 「目標を達成することで、何を手に入れることができますか？」
- ・ 「目標の達成度合いを計測する基準は何ですか？」

③ 現状の明確化

- ・ 「目標が達成された状態を 10 点とすると、現状は何点ですか？」
- ・ 「目標達成に向けてこれまで取り組んだこと、現在取り組んでいることは何ですか？」
- ・ 「取り組んだ結果、これまでどんな進展がありましたか？」
- ・ 「現在、貴方が取り組んでいることに対して、貴方の周りの方はどんな評価をしていますか？」

④ ギャップの原因分析

- ・ 「目標と現状との間にギャップが生じている原因は何だと思いますか？」

- ・ 「目標を達成するために貴方が変えなければならない習慣は何ですか？」
- ・ 「目標の達成を妨げている貴方自身の課題は何ですか？」

⑤ 行動計画の検討

- ・ 「今日からする行動、しない行動は何ですか？」
- ・ 「その行動をいつ、どこで、誰に対して実行しますか？」
- ・ 「その行動をさらに効果的にするために工夫できることは何ですか？」
- ・ 「次回のセッションまでに達成したいことは何ですか？」

※ これらは、何の変哲もないように見えるが、質問されたクライアントは、答えを返そうと、自分の心に聞きに行き、集中して考えるので、コーチに質問されなければ考

えることもなかったことを考え、気づきを得て、次の行動のモチベーションが湧くことになる。

⑥ フォローアップ

- ・ 「前回立てた行動目標を実行してみてどうでしたか？」
- ・ 「計画どおり進捗していますか？」
- ・ 「進んでいない原因は何だと思えますか？」
- ・ 「行動を進めるために、何を改善していきますか？」
- ・ 「次のセッションまでに、どこまで進めたいですか？」

※ 毎回のセッションで、特に②～④のステップを繰り返し行うことで、クライアント自身が取るべき行動を認識し、進捗していない場合はその原因を分析、改善を行い、行動を進めていくことで、目標達成に向けて進む。

※※ コーチによるフィードバック、寄り添いの効果もあり、一人では勇気を失い、挫折していた行動も、実行、継続でき、目標達成の可能性が格段に上がる。

※ コーチングの価格は、コーチングという手法の価格ではなく、クライアントの目標達成の価値である。

手に入れたい未来を手に入れる。

※ 理想とする未来を、コーチングによって、今度こそ手に入れたい、と思えば、契約されれば良いし、

手に入れたいと思わない場合は契約は不要、ということ。

シンプルに、クライアントさんの決断だけの問題。

したがって、押し売りなどには全くなじまない。

(クライアントの決意がないと、目標達成はできないため)

逆に、契約を決断された場合は、その時点で、手に入れた
い未来を実際に手に入れるための「スタートを切った状
態」となり、コーチの専門的サポートによって、目標達成
される確率が格段に上がる。