

☪ 手帳コーチ養成講座



コーチングの実践

セルフコーチングスキルの習得に向けた
汎用的コーチング技術の学習

Association

【肩慣らし】1-3月の振り返り

Q 1. 3ヶ月の良かったことは何か？（3ヶ月間を総括してみて）

Q 2. 3ヶ月の反省点・改善点は何か？

Q 3. 「年間計画」の進捗はどうか？ 軌道修正すべき点はあるか？

Q 4. もっとビジョンに近づくために、やるべきと思うことは何か？

Q 5. ここまでを踏まえて、4-6月に向けての「課題」は何？

☪ 手帳コーチ養成講座




コーチングの実践

セルフコーチングスキルの習得に向けた
汎用的コーチング技術の学習

Association

コーチングを学ぶうえでの「基本スタンス」

学んでから → 実践 

実践していく中で → 学ぶ 

✓ コーチングとは「**実技**」である

✓ **難しい知識**や**手法**を覚える必要はない

✓ **知識**よりも**実践**

(車を運転できるようになりたいなら、路上に出て運転するのが一番)



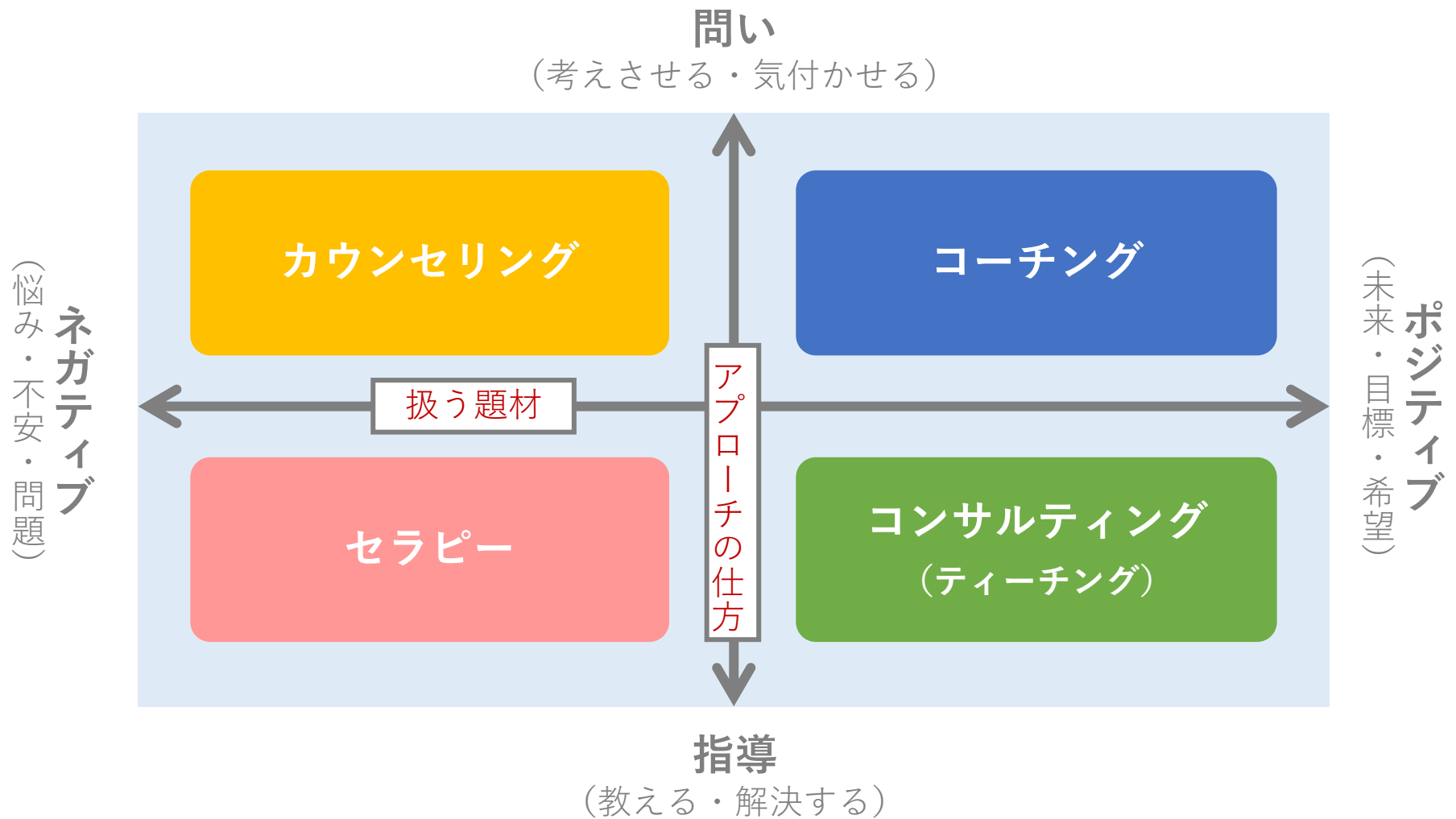
コーチングの前提

コーチングとは、

対話を重ねることを通じて、クライアントが**目標達成**に必要なスキルや知識、考え方を備え、行動することを
支援するコミュニケーション・スキル

である。

「コーチング」と「コンサルティング」の違い



コーチングが機能する“3つの条件”

1 ポジティブな精神状態

- 基本的には“**未来を創る**”という視点でコーチングは行われるため、その視点で会話ができるだけの精神的な安定があることが前提となる

2 知識や業務適応能力が充分にある

- 知識や業務適応能力が低い段階では、「**問い**」や「**傾聴**」を駆使しても会話が前に進まず、コーチングが機能し難い

3 緊急性の低い題材

- コーチングは、**相手に相手に理解を示し、相手に考えさせる**というプロセスを重視するため、スピード重視の事態には向いていない



コーチングの“3大基本スキル”

コーチングの「3大基本スキル」

1

あいづち

2

オウム返し

3

承認

① あいづち

相手の話の腰を折らず、さらに促すことで、
本人すら気付かなかった**着眼点やアイデア**を引き出す

<Key Point>

タイミング、レパートリー、うなずき（表情）

② オウム返し

会話にリズムを作ると同時に、
安心感を与えることによって相手の話を促す

<Key Point>

- ・相手の話をそのまま繰り返すオウム返し
- ・要約して共有するオウム返し

③ 承認

相手の行動を褒め・認めること

<Key Point>

上っ面の承認は「お世辞」と解釈される恐れがある

3大基本スキルを駆使する「目的」

1

あいづち

2

オウム返し

3

承認



<目的>

クライアントが気持ち良く
話せるようにするための“**場づくり**”

“場づくり”に影響するその他の要素

- ✓ 顔の表情（コーチ側の）
- ✓ 座る位置
- ✓ 身に付けているモノ・使っているモノ



汎用的コーチング技術

コーチングの“型”（実はシンプル）

1. タイトル

解決したい課題にお題を付けると何？（コーチングで扱いたいテーマを定める）

3. 理想の状態は？

どんな状態を希望しているのか？

4. 条件（解決策）は？

どんな条件が揃えば理想の状態になれるか？

2. 現状は？

今おかれている状況を把握する

コーチングの“型”（基本的なフレームワーク）

1. 解決したい課題にタイトルを付けると？

⇒コーチングのテーマとして扱いたいことを定める

ex.「部下に対して強いリーダーシップを発揮するには？」 「多忙な現状を打破するには？」等

2. 現状は？

⇒その人が今おかれている状況を整理・把握する

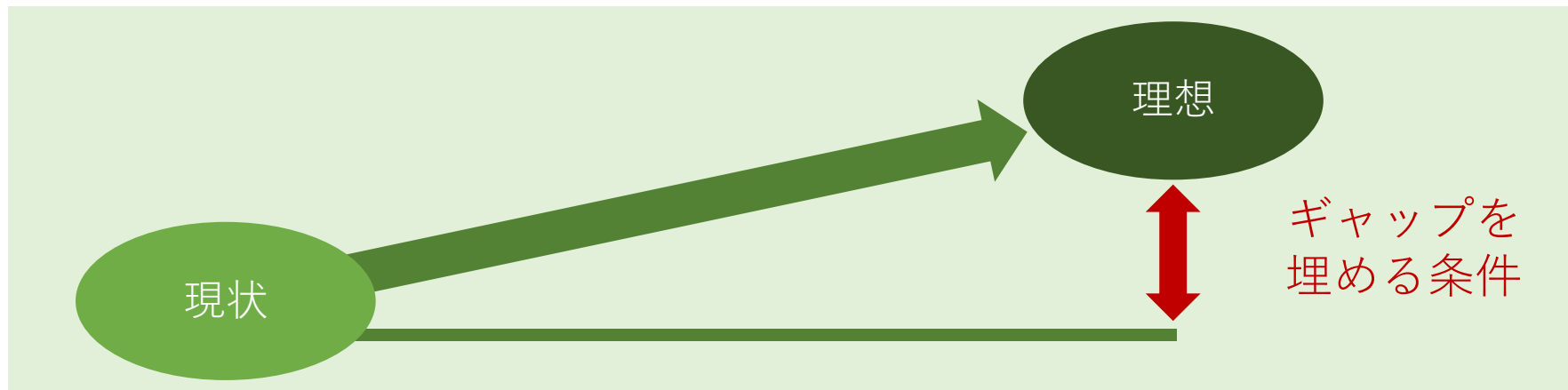
3. 理想の状態は？

⇒その人がどんな状態を希望しているのかを整理・把握する

4. 理想の状態になるための条件（解決策）は？

⇒その人が理想の状態を獲得するために、どんな条件が必要かを整理する

解決策を引き出す“3つの視点”



① 能力

⇒自分（あるいは該当者）に、どんな**能力**があれば解決できるかを考える

② 行動

⇒自分（あるいは該当者）が、どんな**行動**をすれば解決できるかを考える

③ 環境

⇒自分（あるいは該当者）の周りの**環境**をどう変えれば解決できるかを考える

難

易



課題設定力

課題設定力とは？

経済産業省が「**社会人基礎力**」の**1つ**として提唱

1

未来を見据え、
率先して理想と現実のギャップを見つける力

2

そのギャップを埋めるための
解決手段を探す力

課題設定力 = 仕事力

ビジネスは、課題を解決しようとすることから始まる

ライフステージの各段階で個人として活躍し続けるためには、
「自ら課題を提起し、解決のためのシナリオを描く自律的な思考力」
が必要不可欠

例題

社員食堂を、誰にとっても使いやすい場所へと
リニューアルするための課題は何か？

問題

A) 今は特に何も配慮していないので、使える人が限られている

課題

B) 食堂で社員が歩く動線を改善する

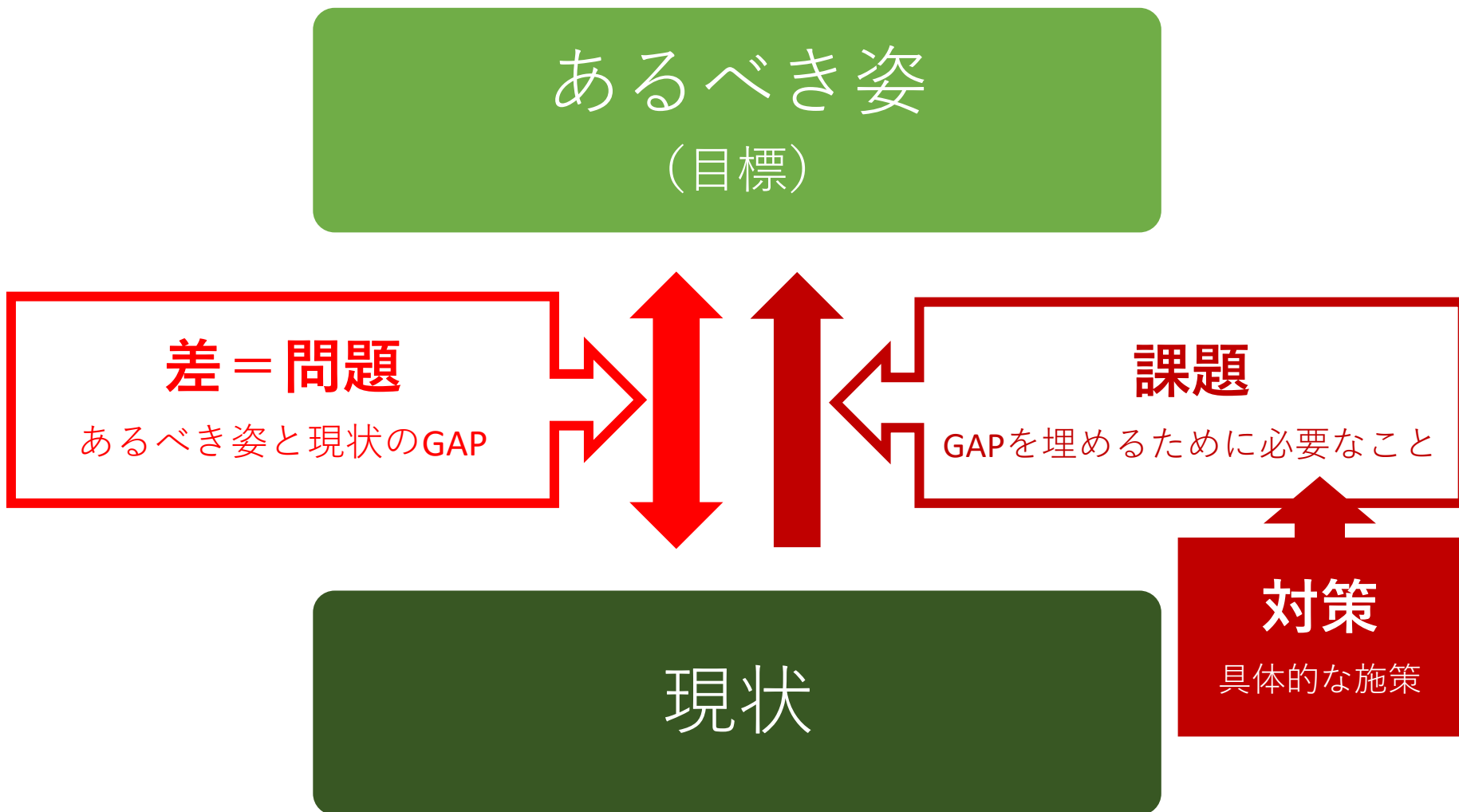
問題

C) 世の中の多くの企業と比較しても、対応が遅れている

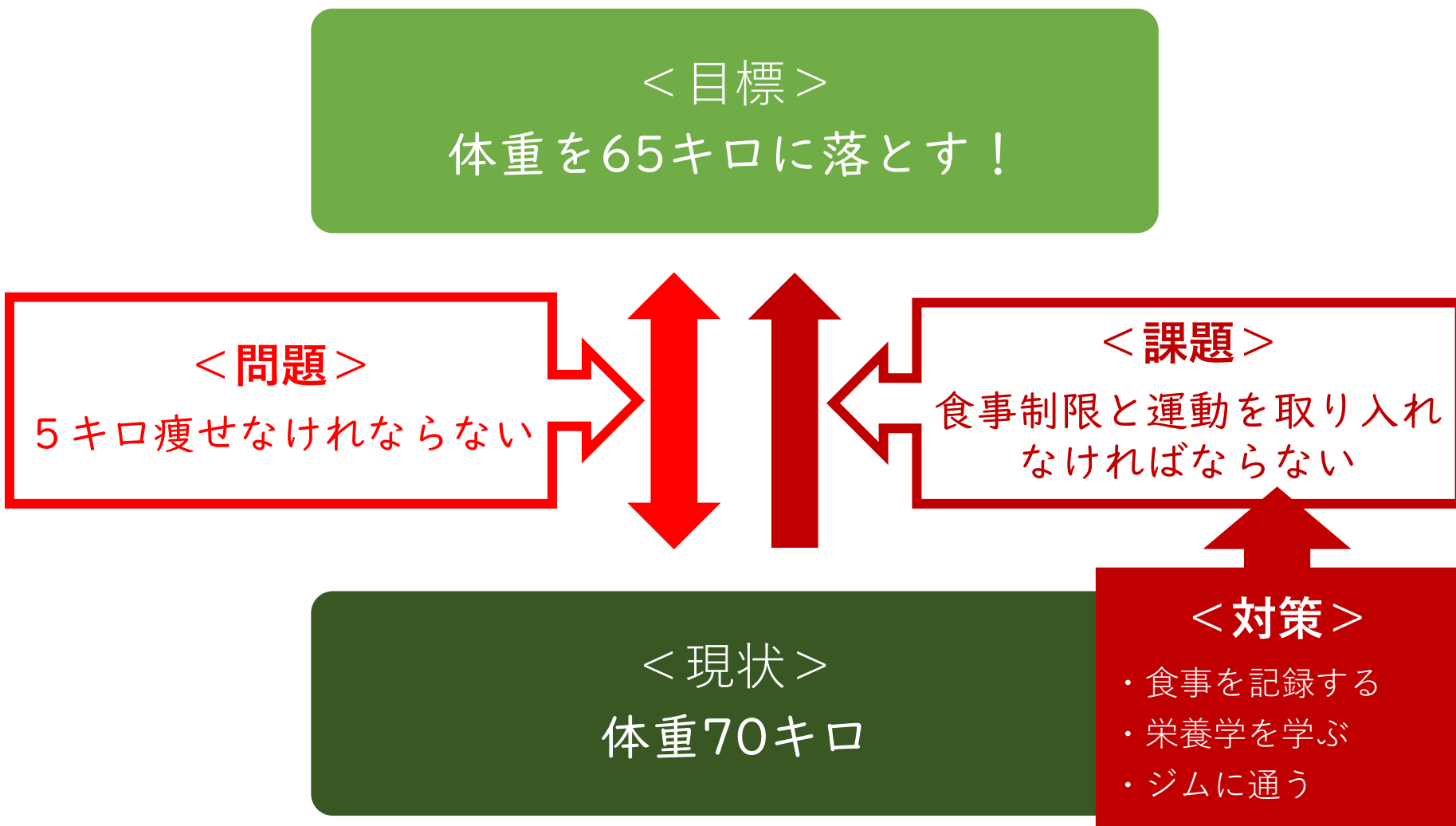
課題

D) 社員食堂で働く従業員のダイバーシティへの知識を高める

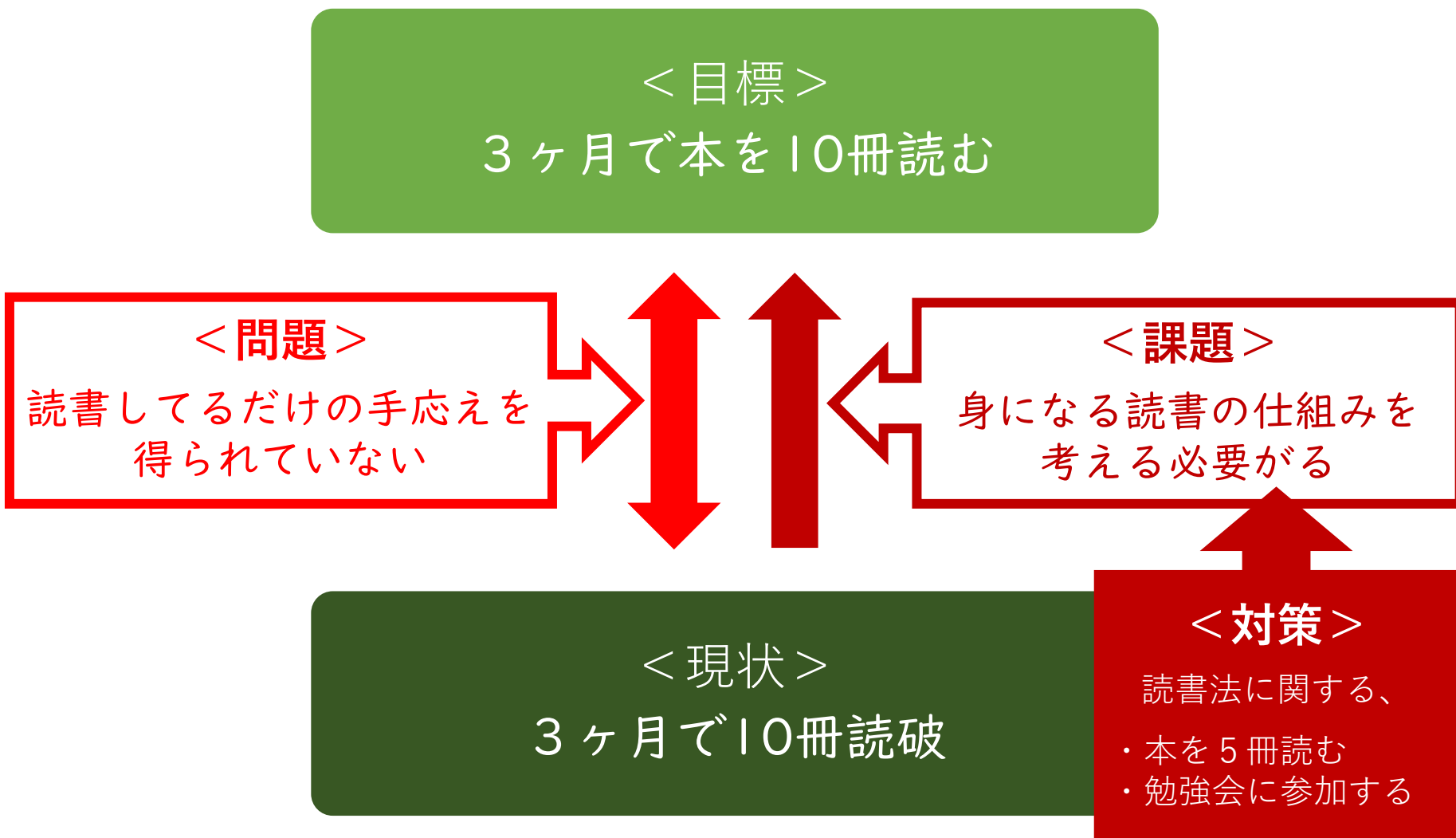
※出典：『東洋経済オンライン』より



「問題」と「課題」



「問題」と「課題」



例題

体調不良で仕事が遅れている

問題

1) 体調を崩して1週間ほど仕事を休み、完了していないタスクが多数ある

課題

2) すべてのタスクを月末までに完了できるようにする

対策

3) 同僚や部下の協力を仰ぐ

課題

4) 健康管理を徹底できるようにする

対策

5) 食事の栄養バランスに気をくばった献立を作る

※出典：『tech canpブログ』より

フォーマット

○○を●●するには？

- ✓ 部下に対して強いリーダーシップを発揮するには？
- ✓ 自分に本当にあった仕事を見つけるには？
- ✓ 新規客につながる見込みを安定的に増やすには？
- ✓ 本を出版した効果を最大化するには？
- ✓ 子供と良い関係をつくるには？

【参考】 「課題がない」という5つのケース

1. 「**あるべき姿（目標）**」が明確に定まっていない
2. 課題意識の欠如（**従業員マインド**）
3. そもそも「**課題とは何か？**」を理解できていない
4. コーチ（周囲）に対する**見栄**
5. 何もかもが上手くいっており**ウハウハ状態**

演習①

別紙「コーチングのタイトル・シート」
を埋めてみましょう

別紙「セルフコーチング・シート」
を活用してセルフコーチングしましょう

1. 視野を広げたいとき

- 「あなたが尊敬している〇〇さんだったら、どうすると思いますか？」
- 「30年後のあなたが今のあなたを見たら、何て言うと思いますか？」
- 「それを点数で評価するとしたら、100点満点中の何点ですか？」
- 「仮にもし、それを誰かに助けてもらおうとしたら誰がいますか？」
- 「誰がキーマンですか？」
- 「その行動をやり抜いたとして、目標にどれぐらい近付きますか？」
- 「本当にそれ以外、重要なことはありませんか？」

2. 行動を後押ししたいとき

- 「このままだと来月で会社が倒産する分かったら、何をしますか？」
- 「今のあなたそのまま過ごしたら、3年後どうなってると思いますか？」
- 「どんな環境があれば行動し続けやすくなりますか？」
- 「あなたは“とりあえず動くタイプ”ですか？
それとも“指をくわえてグダグダするタイプ”ですか？」
- 「それをやり抜くことで、どんな状態になれますか？」

3. 制約条件から解放させてあげたいとき（≒ビジョンを描かせたいとき）

- 「宝くじで3億円当たったら、何に使いたいですか？」
- 「お金のために働く必要がなくなったら、何をしたいですか？」
- 「もし、まだ今の仕事をしていなかったとして、
これから就職するとしたらどんなお仕事を探しますか？」
- 「余命3ヵ月と告げられたら、何をしますか？」

4. 短時間で要点を把握したいとき

- 「これから伝えたいことを、1行で言ってみてもらえますか？」
- 「それを一言でいうと？」 「タイトルを付けるとしたら何ですか？」
- 「“○○について”の○○に何が入りますか？」
- 「そのことについて、1分間で簡潔に話して頂けますか？」

グループになって
コーチングセッション
を実践してみましよう

※演習②で使用した「セルフコーチング・シート」を活用