

Professional Session

| 手 | 引 | 書 |

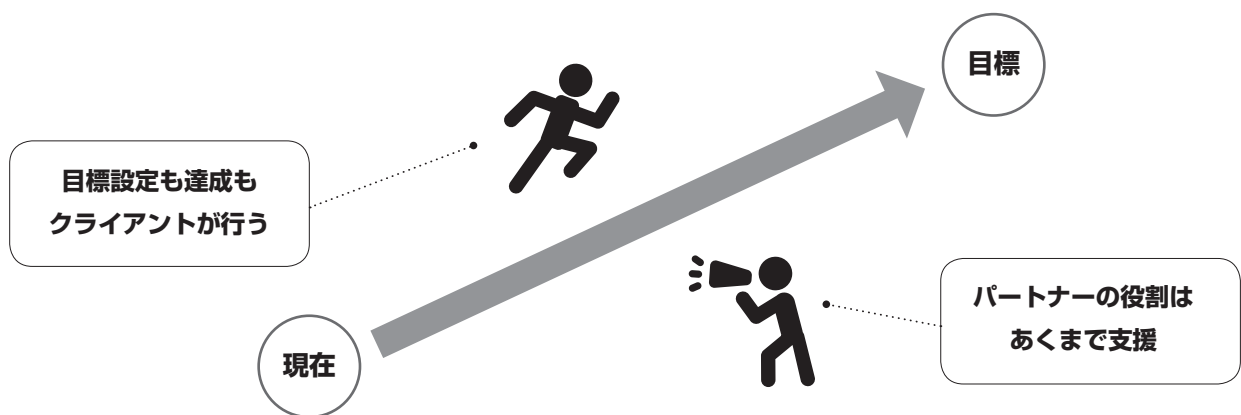


01 | セッション【コーチング】の定義

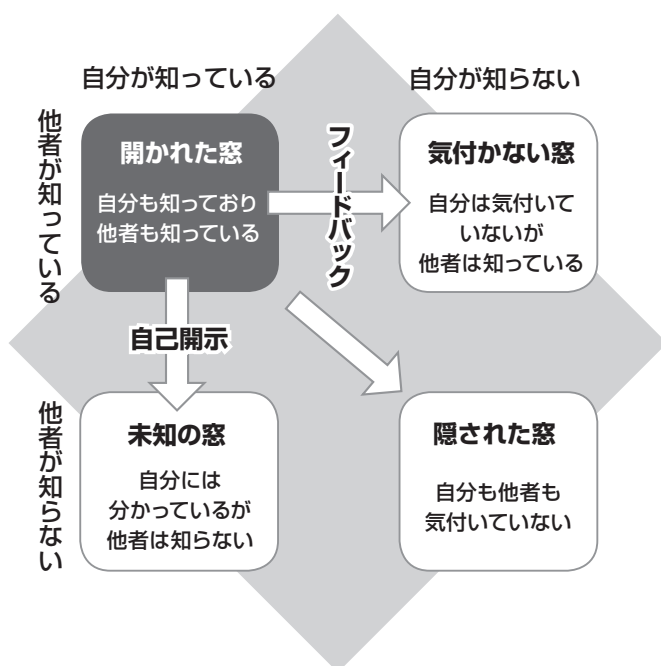
／ 原点回帰！ ／

“ コーチングとは対話を重ねることを通して、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。 ”

～セッションイメージ～



02 | ジョハリの窓



クライアント自身も他人も知らない、未知なる自分にクライアント自身が気づき、目標達成へ向かうお手伝いをする。

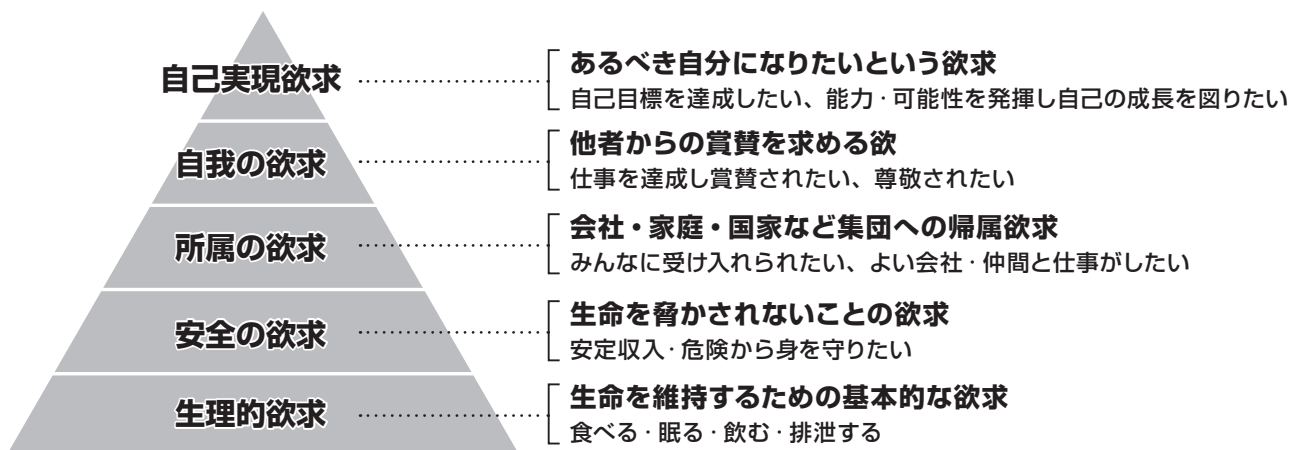
自分も知っていて、相手も知っている領域が広がっていくと、【開かれた窓】の領域が広がり、【隠された窓】がどんどん小さくなっていく。

※ジョハリの窓…サンフランシスコ州立大学の心理学者ジョセフ・ルフト (Joseph Luft) とハリー・インガム (Harry Ingham) が発表した「対人関係における気づきのグラフモデル」のことを後に「ジョハリの窓」と呼ぶように。ジョハリは提案した2人の名前を組み合わせたもの。

03 | マズローの欲求 5段階説

人の成長過程と欲求について 5段階に分類した【マズローの欲求 5段階説】

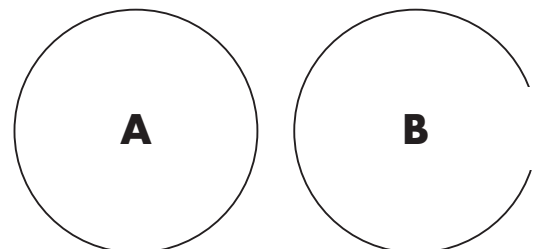
“ 下位の欲求が満たされると一段上の欲求充足を目指すようになると、 ”
段階的に説明をしたもの。



コーチはクライアントがより高い意欲を持って自己実現の欲求へと向かえるように
【所属の欲求】や【自我の欲求】を満たすようなかわりを意図的に行う。

04 | どちらの円が気になる？

完成された A の円と未完成の B の円。
未完成の B の円の方が脳裏に残りやすいもの。
円がかけているところが気になってしまったり、
円を完成させたいという思いがその理由。
クライアントもかけているところに焦点があたって
自分自身や他者に対してそのような見方をしていることがある。



誰にでも足りないところはあるもの。
その足りないところに焦点を当ててしまうか、足りているところに焦点を当てるか。
どこに焦点を当てるかは、自身の意識によって自由に変えることができる。

05 | 言葉の伝え方

① You メッセージ

あなたスタンス。

『あなたは～だ』と相手に伝える。

例) 仕事が早いですね、完璧な仕事ですね

② I メッセージ

私スタンス。

相手の行動や存在が自分へどんな影響を
及ぼしたかを伝えるメッセージ。

自分が思っていること、感じていることを伝える。

例) 参考になりました、もっと詳しく聞いてみたいです

③ We メッセージ

私達スタンス。

自分たちにどんな影響が及んだのかについて
言及するメッセージ。

例) あなたがいるだけでこの場が明るくなります

この3つのメッセージは、どれが良い・悪いは無いが、
所属の欲求を満たすという意味では、より他者への影響を確認できる、
I メッセージ・We メッセージが相手の心に残りやすい。

しかし、実際はストレートな
You メッセージを好むクライアントもいるため、
パートナーはクライアントを見極め、より伝わりやすく、
次の行動を生み出しやすい伝え方を選ぶ。

06 | 質問

クライアントへの【質問】に求められるのは、パートナーが知りたい情報を手に入れるためだけではなく、クライアントの視点を広げ、気づきをおこさせることでもある。

今現在、進みたい方向（フォーカス）はどちらなのか？何を求める質問なのか？等、質問の意図や目的を明確にすることが重要。

パートナーは相手が置かれている状況を的確に判断し、どのようなタイミング・目的での質問が最も効果的であるか判断する必要がある。

質問の 目的例

問題点をはっきりさせる／考えを整理する／物事を具体的ににする／視点を变える
他の選択肢を出させる／目的を設定する／アイデアを出させる／
モチベーションをあげる／価値観を知る／気づき・発見を促す 等

① 質問の種類

質問には大きく分けてクローズド・クエスチョンとオープン・クエスチョンの2種類がある。

② 限定質問と拡大質問

オープン・クエスチョンには、
いつ・どこ・誰など、物事を特定していく【限定質問】と
なぜ・どうやってを使う【拡大質問】がある。

前者は行動プランをより明確にし、目標を具体的に設定する際に効果的。

後者は考えを広げ、深める場合に効果的である。

質問集

価値観・考え方をさぐる質問

- ・価値観や座右の銘といったものは何でしょうか？
- ・その価値観を大事にしている理由は何でしょうか？
- ・いつからその価値を大事にしているのでしょうか？
- ・その考え方が大事だと身につけた時に比べて、今違うことは何でしょうか？
- ・その価値が仕事で現れているのはどんな時でしょうか？

目標の明確化を行う質問

- ・このコーチングであなた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のですか？
- ・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測定する基準は何ですか？

現状の明確化を行う質問

- ・目標が達成された状態を 100 点とすると、現状の点数は何点ですか？
- ・目標の達成に向けてこれまでにどんな変化や進展がありましたか？
- ・現在あなたが取り組んでいることに対して、あなたの周りの人たちはどんな評価をしていますか？

目標が達成できない原因を探る質問

- ・目標と現状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あなたが変えなくてはならない習慣は何ですか？
- ・目標の達成を妨げているあなた自身の課題は何ですか？
- ・あなたの周りの人が認識しているあなたの課題は何だと思いますか？

行動計画を作成する際に効果的な質問

- ・さっそく今日からはじめられる行動、やめられる行動は何ですか？
- ・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？
- ・次回のコーチングまでに達成することは何ですか？

セッションで繰り返される代表的な質問 どんなサポートをパートナーがしていくか明確化する

【セットアップ】

- ・目標達成に向けて、今日のセッションは何をテーマとして扱いたいですか？

【現状の明確化】

- ・前回立てた行動計画を実行してみてどうでしたか？

【望む未来の明確化】

- ・次回のセッションまでにどこまで前進したいですか？

【目標達成を妨げる原因分析】

- ・そのために解決しなくてはならない課題は何ですか？

【行動計画の作成】

- ・その課題を乗り越えるために取るべき行動はなんですか？
-

本気かどうかを確かめる質問

- ・なぜその目標を達成したいと思っているのですか？
 - ・その目標を達成することはあなたの人生にとって、どのくらい重要なことでしょうか？
 - ・その目標について普段ならどれくらいの時間を割いて考えていますか？
 - ・その目標を達成するためにどんな行動を取ってきましたか？
 - ・その目標が達成できなかったとしたら、どうしますか？
 - ・その目標を達成した後の次の目標として、何を設定していますか？
 - ・本当に・本当に・本当にその目標を達成したいと思っていますか？
-

過去を手掛かりとするための質問

人は空白の未来について考えたり話すことが苦手。
一方で、何かを比較対象としてながら考えることは得意である。
未来について考えるときは、過去の体験を比較対象にすることが有効な場合がある。

- ・これまでにどんな仕事をやってきましたか？
- ・何の仕事をしているときに、楽しさや充実感を感じましたか？
- ・仕事において、譲ることができないこだわりは何ですか？
- ・これまで何を大切に生きてきましたか？
- ・座右の銘や好きな言葉、大切にしてきた言葉は何ですか？
- ・寝食を忘れて、没頭してきた趣味などがありますか？

課題や、汚点に直面したときに投げかける質問

- ・自分自身のどんな態度・言動・行動があなたにそういう印象を与えるのでしょうか？
- ・あなたはどうして、そのような態度・言動・行動を取ってしまうのでしょうか？
- ・あなたが自分で理想とする態度・言動・行動とはどのようなものなのでしょうか？

自己を客観視するのを助ける質問

- ・フィードバックを受けてどう感じますか？
- ・特に気になったことは何ですか？
- ・なぜそれが気になったのだと思いますか？
- ・自己評価と他者評価のギャップが大きかったフィードバック、小さかったフィードバックは何ですか？
- ・そのギャップの大きい・小さいは何が原因で生じたと思いますか？
- ・今後はどうしていきたいと思っていますか？

自己を客観視させるための質問

【自分の感情を客観視させる】

- ・何を感じたか？何を感じているか？

【自分の思考のプロセスを客観視させる】

- ・なぜそう思ったか？

【自分の欲求を客観視させる】

- ・どうしたいと思っているか？

目標別戦略例

短期目標
彼女が欲しい

エンパワリングビリーフ（対処法）
私が気になる人とは付き合うことができる
私と同じ考えの異性は山ほどいる
異性と付き合うには自信が無い方が上手く行く
私は愛を与える名人である
私はその人を尊敬している
異性と出会うには行動だけである

キーサクセスファクター（KSF）
自分のルックスを最大限、磨く
「私は魅力的で愛される存在である」という信念をインストールする
知り合うきっかけからゴールまでの卓越した戦略を持つ

No.	重要アクション
1	イベントや合コンに参加する
2	趣味や学びの領域を広げる
3	友人に紹介してもらう
4	LD（出会い）× CV（相手へのアプローチ）× LTV（自分磨き・価値を上げる）
5	

短期目標
パートナーシップをとりたい

エンパワリングビリーフ（対処法）
あらゆる問題は自分が変わることによって解決できる
夫（妻）は私を信じてくれている
私は夫（妻）から愛されている
私は夫（妻）から必要とされている
パートナーシップは一緒に作っていくから価値がある
私は夫（妻）に期待されている
私は目の前の人を幸せにできる

キーサクセスファクター（KSF）
パートナーと向き合う（受け入れる）
相手の価値観を理解する（2人でゴールを決める）
相手の条件を実行する

No.	重要アクション
1	時間を取り、話し合う
2	正直な自分の気持ちを吐露する
3	相手が望むことを理解し、まずはフィードバックを受け取る
4	
5	

短期目標
ダイエットをしたい！

エンパワリングビリーフ（対処法）
人はみんな、100%理想のボディを手に入れることができる
本当の私は健康的で美しい
今、これを食べないことが意思の強い私らしい
健康的な食事だけが私の身体を作るのにふさわしい
毎日きちんと運動している私の身体は日に日に美しくなっている

キーサクセスファクター（KSF）
自分の生活を把握する
生活の土台をつくる
自分の生活に合わせた食事と運動を取り入れる

No.	重要アクション
1	1 週間の食事をすべて記載する （炭水化物、たんぱく質、脂質のどれが1 番多いか把握する）
2	1 ヶ月目、食事だけに注目して改善する （たんぱく質、特に植物性のたんぱく質が主に取れているかに注目する）
3	食品を買うときには必ず成分表を確認し、何が添加されているかみる （砂糖、ブドウ糖果糖液が添加されているものは買わない）
4	2 ヶ月目、食事をしながら運動を取り入れる 生活習慣に合わせて1 週間に1 回から可能（理想は1 週間に2 ～3 回）
5	必ず筋トレから、有酸素運動という流れで行う 筋トレは大きな筋肉群から鍛えていく
6	3 ヶ月目、継続していき修正点を改善していく

短期目標
〇から収入を得たい

エンパワリングビリーフ（対処法）
私はすでに成功している
私を待っている人がいる
私のこれまでの経験は必ず人の役に立つ

キーサクセスファクター（KSF）
市場に必要とされている商品を作る
その商品を売る能力を培う
できる限り多くの見込み客候補にその情報を届ける

No.	重要アクション
1	自分の経験を洗い出し、商品になりそうなものを探す
2	SNSで毎日発信する
3	なんでもいいのでとにかくメッセージを書く
4	ビジネスの仕組みを作る⇒入口から出口まで
5	