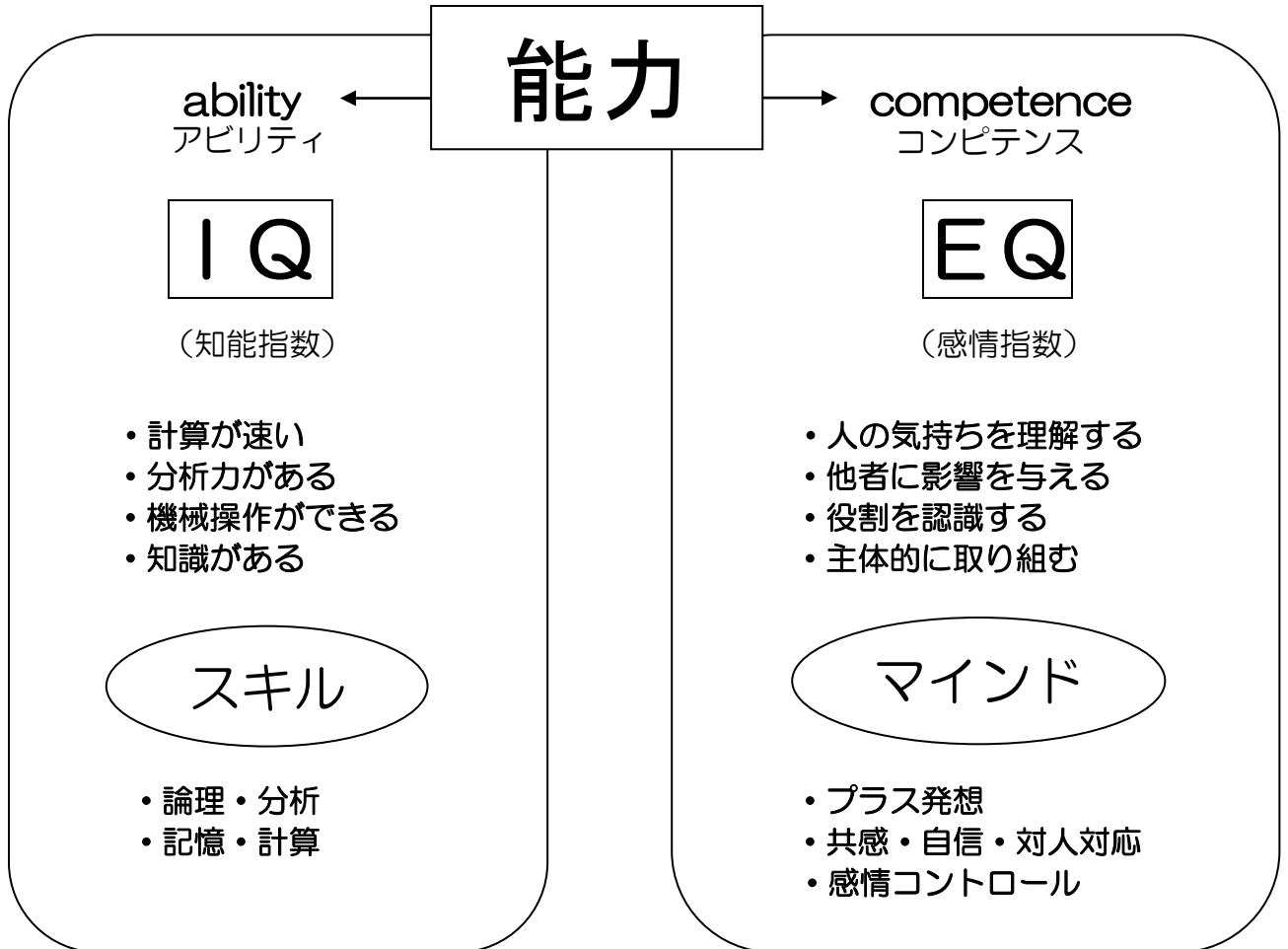


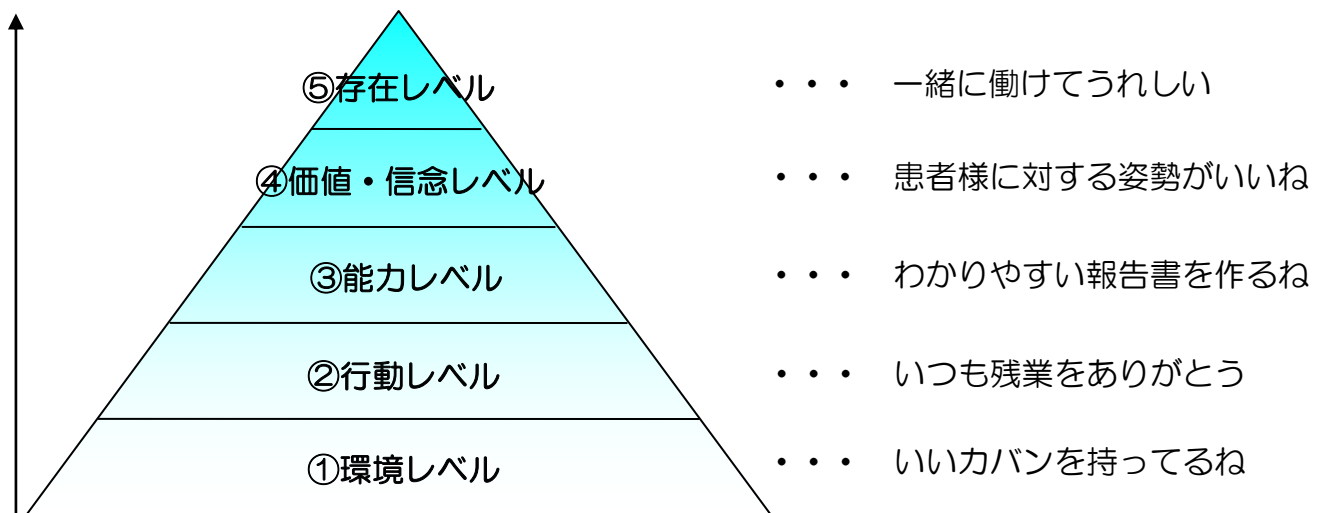


# ● 今こころのサポートが求められる時代

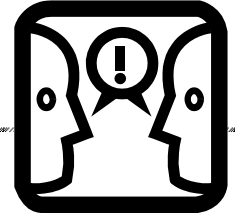
## 人の能力とは



## 言葉のレベル



# ● コーチングとは



## コーチングとは

### コーチングの歴史

コーチ (Coach) の語源は「馬車」

：大切な人をその人が望むところまで送り届ける

1840年代 英国オックスフォード大学で、学生の受験指導をする個人教師を「コーチ」と呼ぶようになる



1880年代 ボート競技の指導者が「コーチ」と呼ばれる



1950年代 経営学関連の分野で、「人間中心のマネジメントに欠かせない重要なスキル」とハーバード大学 メイス博士によって位置づけられる



1980年代 「コーチング」に関する出版物が数多く登場する

相手の持っている可能性を引き出し、自発的な行動を促すことによって、その人の目標や夢の実現をサポートするコミュニケーションスキル

☆人間は無限の可能性を持っている

☆答えは本人が持っている (コーチング ≠ ティーチング)

## 3つの基本スキル

### ① 傾聴のスキル

= 相手の話をさえぎらず、言いたいことをじっくり聴く

### ② 承認のスキル

= 相手の考えや発言、行動を認め支持する

### ③ 質問のスキル

= 問いかけによって相手の中にある答えを引き出す

# ● 他のスキルとの違い

コーチングと他のコミュニケーションスキルには共通点と相違点があります。

## コーチング

◎相手の個性・特徴に応じて、1対1で対応し教えないで  
考えさせる

⇔

◎これからどうするか『未来に向かって「How」』が基本テーマ

⇔

◎一緒に考え、一緒にゴールを目指す「L e t`s」のスタンス

⇔

## 他のコミュニケーションスキル

### ◎ティーチング

共通点 …… 指導によって相手の能力を高める。

相違点 …… 同じ内容を複数のメンバーに教える。  
同時に多数に教えることも可能。

### ◎カウンセリング

共通点 …… 相手の話をよく聞き、質問によって答えを引き出す。

相違点 …… 現在の問題の原因は過去にあり、それを見つけ出すことで  
問題は解決できると考えるスタンス。

### ◎アドバイジング

共通点 …… 相手の問題解決に客観的な助言を行う。

相違点 …… あなたはこうした方がよい、又はすべきであるという  
ニュアンス。

# ● コーチの条件

コーチングは人間関係を基盤としています。

人は防衛本能をもっています。自分にとって安全であると感じることができなければ本当の自分を正直に表わすことはしません。安心できる、信頼できる人間関係を結んでいることが必須条件となります。

## 部下とよい人間関係を築く10ヶ条

- (1) 部下の言葉に耳を傾ける
- (2) 部下の利益に興味をもつ
- (3) うまくすすんでいることに適宜、承認の言葉をかける
- (4) 部下に敬意をはらう (約束時間、期限を守る)
- (5) 事態が思わしくない時でも変わらぬあたたかさを出す
- (6) 他人の前で批判したり叱責しない
- (7) 共に楽しみ共に喜ぶ
- (8) 正直でいる (真実を告げる)
- (9) 部下との話に十分時間をとる (必要に応じてアポイントメントをとる)
- (10) 部下に対して常にサポートする姿勢を示す