



日本ミューズ・コーチング協会

JAPAN MUSE COACHING ASSOCIATION

日本ミューズ・コーチング協会認定
コーチ養成講座

Coach training course



④セッションの流れ

コーチングには、基本的な構造があり、その順番に沿ってコーチは質問していきます。セッションの状況によって、順番が変わったり、最後まで到達しないこともあります。基本的なガイドラインとして頭に入れましょう。

～基本の流れ～

◆アイスブレイク ◆守秘秘義 ◆質問する ◆フィードバック(クライアントからもらう)

【アイスブレイク】

アイスブレイクとは、人と人との心をほぐして、より深く話し合えるきっかけを作るものです。

コーチングセッションは初対面の人に行くことも多く、セッションで心を開いて話してもらうには、アイスブレイクが必須です。

以下に、コーチングセッションで有効なものをまとめました。

■方法

・対面でお会いしたとき、電話で話すとき、
コーチから、「初めまして！〇〇と申します」と明るく挨拶をする。
会ったことのない人と話すのは誰でも緊張するものです。
あなたから、心を開き、「この人には安心して話せそう！」と
クライアントに思ってもらえるように接しましょう。

・「認める」「聴く」スキルを使って話を聴く。

・座る位置、声が聞こえているかなど、
落ち着いて話せる環境を作る。

・3つのクローズドクエスチョン

例)「今日は暑かったですね!」「もう8月ですね!」「もう夏ですね。」
3回「YES」を引き出すことで、人は4回目に「NO」を言いづらくなります。
また、何度もYESを言うことで、相手に共感する作用もあります。

- ・セッション中に名前を何とお呼びするか伺う。

セッション中にどのような名前でお呼びすればよいかも、
しっかりクライアントに確認してから、セッションを行いましょ。う。
クライアントによっては、苗字だと仕事モードになってしまい、
心を開けないなどの理由がある場合があります。

【守秘義務】

クライアントとの信頼関係を築くうえで、個人情報保護の観点からも、
コーチはクライアントとの秘密を必ず守る必要があります。

モニターになっていただいたクライアントについても、
アンケートに書いていただいた項目のみ公表させていただくなど、
セッションの内容について、詳しく他言することは控えましょ。う。

■方法

- ・セッションを始める前に、必ず守秘義務について告知する。

「コーチには、守秘義務がございます。

今日、お話ししていただいた内容について、第三者へ口外したり、
許可なく SNS などに掲載することなど一切行いませんので、
安心してお話ください。」

などと、しっかりクライアントにお伝えする。

【質問する】・・・質問の構造

コーチングセッションでは、コーチは的確な質問を通し、クライアントの力、新しい視点、やる気を引き出すことが求められます。まずは、セッションを運営できるように、基本的な質問の流れをしっかりと頭に入れましょう。

～質問の構造～

- ◆目標設定(理想を描く) ◆現状把握(今を知る) ◆計画設定(プランを作る)
- ◆行動の約束(心に決める)

【目標設定】・・・理想を描く

目標設定で、クライアントが目指すゴールを明確にすることをせずに、やみくもに行動プランを設定しようとしても、クライアントは途中で道に迷ってしまいます。心の底から、望んでいるゴール、理想は何なのかを深く掘り下げ、新しい視点を探し、より生き生きとゴールを描くことが大切です。

目標設定をおろそかにして、セッションは成り立ちません。十分にクライアントから引き出せるように焦らず向き合しましょう。

■必要なこと

・クライアントが本心で話しているか、遠慮していないかを見極める。
信頼関係が出来、安心して話せる関係が築かれていないと、クライアントは自身の目標について、のびのびと語ることは難しいです。コーチが時には自己開示をするなど、本心で話してもらえる環境を作りましょう。

・時間をしっかりと取る。
セッションは60分間や90分間など時間に限りがあります。セッションを時間内に終わらせようと焦って、目標設定をおろそかにすると、コーチングの効果は得られません。終わらせることよりも、クライアントにとって有意義な時間になることを大切にしましょう。

・クライアント自身の「ありたい姿」を描く。
他人をどうこうするというのは、コーチングでは行いません。

あくまでクライアント自身が、どんな自分でいたいかということに焦点を当てたセッションを行いましょう。

■方法

～【目標設定】に効果的な質問～

- 「〇〇さんの理想の姿ってどのような感じですか？」
- 「5年後はどうなっていたいなって思いますか？」
- 「何がどうなったら、ゴールに達成したといえますか？」
- 「そのゴールに着いたら、周りの方はなんて言うと思いますか？」
- 「どんな状況がゴールに達成したと言えるか詳しく教えてください。」

•「どうなりたいか？」をリストアップし、優先順位を付けていく。

理想の状態を詳しく、色々な面から、数値化するなどして、リストアップします。

例えば、【理想の起業】がテーマなら、「売上」「働く時間」「場所」「お客様」など、様々な面から理想を見つけ出していきます。

「他には？」などの水平質問を使い、なるべくたくさん引き出しましょう。

その後、クライアントがどの事柄についてセッションで掘り下げていきたいのかを確認し、優先順位を付けていきます。

•理想の姿のイメージを詳しく描く

女性のクライアントの場合は、

「理想のあなたは、どんな所に住んでいて、どんな人と一緒にいますか？」

「理想のあなたは、どんなブランドの服を着ていますか？」

男性の場合は、

「理想の姿を数値で表せますか？」

など、それぞれのクライアントによって質問を工夫し、イメージを膨らませて、一緒に具体的な理想像を描いていきましょう。

【現状把握】・・・今を知る

現状把握とは、言葉の意味のとおりで、クライアントの今の現状を把握し、「目標」とどれだけ開きがあるのか、何があればよいのか、などを洗い出す場面です。
しっかりと現状を見つめることで、その後、どんな行動をすれば良いのかのヒントが浮かび上がってきます。

■必要なこと

・情報収集しない

あくまでもクライアントへ気づきを促すことを目的としており、コーチが気になるからと興味本位で質問することは避けましょう。

・クライアントが持っている、目標のために役立つ、人・モノ・情報を整理するのをサポートする。

セッションでの質問を通して、クライアントは今まで気が付いていなかった自分のリソースを冷静に考えることができます。

■方法

～【現状把握】に効果的な質問～

- ・「理想の状態が100%だとすると今は何%くらいですか？」
- ・「お天気で表すと、今はどんな感じですか？」
- ・「今の状況を部下の方はどう感じていると思いますか？」
- ・「今、上手くいっているなと感じるのはどんな点ですか？」
- ・「誰か力になってくれる方がいるとしたら、それは誰が浮かびますか？」
- ・「過去上手くいったときはどんな方法を取りましたか？」

「他にはありますか?」「詳しく教えてください」で、横と縦に質問して広げていきましょう。

【計画設定】・・・プランを作る

目標達成するためには実際に何をするか?というような行動プランをここでは作成します。

セッションを通じて、具体的で、すぐに取り組めるようなところにまで掘り下げましょう。

■必要なこと

- ・目標設定での理想を振り返りながら、そこに向けて計画を設定する。
目標が具体的に見えていれば、自然とそこに向けて何をしたら良いか出てくるはずで
す。
目標設定が足りてないようでしたら、戻って詳しく描いてみましょう。

- ・「達成できた!」「出来なかった」に価値を置かない。
クライアントの成長や気付きなどが、真にコーチングを通して得られる効果です。
出来なかったという事実や成果のみを意識しないようにしましょう。

- ・1回のセッションで解決しなくて良い。
コーチングは継続的にセッションを行い、目標達成をサポートしていきます。
1回目のセッションで、目標の最終地点までの計画を立てる必要はありません。
まず、出来ることをあげていきましょう。

■方法

～【計画設定】に効果的な質問～

- ・「理想の状態になるために出来そうなことを教えてください。」
→「他には?」と横に広げていく。

- ・「もしあなたの理想の人ならどんな行動をしますか?」
→違う視点からの質問

- ・「どんなことがあったら行動できると思いますか?」
→出来ない理由をなくす。

- ・「始めの一步はどれからにしましょうか?」

→行動する順番を決める。

・「もしそれが出来たら、どんな結果になると思いますか？」

→出来た状態を想像する。

・「ではそれをいつからやりますか？」

→具体的にいつから、どのくらいやるかを定める。

・「それをするために何か準備は要りますか？」

→そのためにやっておくべきことがないか深堀する。

・「それをしてるとどんな気持ちだと思いますか？」

→行動したくなるよう、気持ちを想像してもらう。

【行動の約束】・・・心に決める

セッションを通して、描いた目標、そのための行動をより確実に、高いパフォーマンスで継続するためにコーチと行動の約束をします。
最後に、ポジティブな言葉で背中を押す場面です。

■必要なこと

・クライアントにプレッシャーを与えない。
約束することで、行動を促すことは大切ですが、クライアントがストレスに感じるようなプレッシャーを与えないよう気を配りましょう。

・前向きな言葉で送り出す。
クライアントがやる気が出る、安心して取り組めるように最後に背中を押しましょう。

■方法

～【行動の約束】に効果的な質問～

・「今までの努力が自信となって現れていますね
→ポジティブな変化をフィードバックする。

・「やる気は何%ですか？」

・「ぜひそれをやってみて、どうだったか次のセッションで教えてくださいね！」

【フィードバックをもらう】

クライアントにとって、より良いセッションにするために、
コーチもクライアントから、今日のセッションはどうだったかについての
フィードバックをもらいます。

聞きにくいこともあるかも知れませんが、
今後のコーチ自身の成長のためにも、
率直な感想をもらいましょう。

■方法

～【フィードバック】に効果的な質問～

- ・「今日のセッションはいかがでしたか？」
- ・「今後の改善点を教えていただけますか？」
- ・「今日一番心に響いた質問はなんですか？」
- ・「私のセッションについて何かアドバイスをいただけますか？」
- ・「こんな風に聞いてほしかったというようなことはありますか？」
- ・「言えなかったことはありませんでしたか？」
- ・「どんなことがあったら、より良いセッションになると思いますか？」

※時間がなくなってしまった場合や、
どうしても言いにくい時は、
アンケートなどに盛り込んで良いと思います。

～フォローする(継続セッションの場合)～

・「前回の〇〇についての行動はどうでしたか？」

・「何が妨げになりましたか？」

→望む行動が取れなかった場合。「なぜ？」と問い詰めない。

・「そこからどんなことが学べましたか？」

→行動を通して得たものを確認。

・「感じたことを教えてください」