



心に花咲く®

指導力を高め 他の人をサポートする力を身に着ける

心に花咲く® コーチング講座

コーチングスタンス



コーチングスタンス



心に花咲く®

◆ コーチングスタンス

コーチの役割はクライアント(相談相手)がどのようなプロセスであろうとも、
そこで何が起きているのかに気づき、それをクライアントに伝え、そのプロセスの中に共にいること

一緒に旅をする、旅仲間のような存在 = コーチ

・クライアントは必ず答えを持っている
そして、自ら答えを見つける力を持っているということ
⇒コーチが答えを言うのではなく、問いを投げかけ気づきのきっかけを与える

※人は、自ら答えを発見した時ほど意欲が沸く

コーチングスタンス



心に花咲く®

◆ コーチの役割

・クライアントの人生全体を扱う

＜コーチの役割＞ コーチはクライアントの人生のプロセスを共に並走する
※クライアントの人生の主要ジャンルのすべて（自分・家族・仕事・健康）
において、自分の人生を生きている充実度を感じられよう伴走する

・セッションの際は、クライアントが主題を決める

＜コーチの役割＞ コーチはクライアントが決めた主題から逃げないようにサポートすること

・クライアントに主体的にセッションに参加してもらう

セッションは一緒に作り上げていくものであり、コーチのためのセッションでは意味がない

＜コーチの役割＞ そのために、お互いに遠慮なく話せる空間を作ることが特に重要となる

コーチングスタンス



◆ コーチの種類

メンタルコーチ(マインドコーチ)

⇒心の悩みや繰り返す問題をメンタル面やマインド面から変えていくサポートをする

・ ライフコーチ

⇒やりたいことやなりたい姿を見つけながらクライアントが望む人生を生きるサポートをする

・ ビジネスコーチ

⇒売上や収益、ビジネス上の課題発見や目標達成などをサポートする

コーチングスタンス



◆ コーチになるには？（コーチを仕事にするには？）

※コーチに資格は必要なく、
コーチに求められることは
「クライアントをゴールに導くこと」

学ぶ ⇒ 活動をする

そのためには、あなた自身が満ち足りた人生を歩んでいること。
そして、使命をもって活動をしていることが何より重要。



傾聴

◆ 傾聴

◇ 傾聴とは？

「耳」「目」「心」を傾けて真摯な姿勢で相手の話を聴くコミュニケーションの技法。

相手が発した言葉を「聞く」だけでなく、深いレベルで「聴く」こと、

相手の話の背景にある意味や、奥底にある思い、全体を通したテーマを感じ取る

クライアントは

- ・なぜこの話をしているのか？（背景理解）
- ・何を大切にしているのか？（価値観）
- ・本当の課題は何か？（本質理解）
- ・抑圧していることは何か？（自己制限）



傾聴

◆ 傾聴レベル

◇傾聴レベルI 「内的傾聴」

＜聴き手が相手の話ではなく自分の内側（考えや感じたこと）に関心がある状態＞

⇒相手が発する言葉が自分にとって何を意味するのか？に意識が向いている

※クライアントはこのレベルでよい。コーチはレベル2以上の傾聴が必要

◇傾聴レベル2「集中的傾聴」

＜聴き手が相手の話に意識を集中させている状態＞

⇒話の筋やその背景や奥底にある意図や想いに意識が向いている

◇傾聴レベル3「俯瞰的傾聴」

＜聴き手が相手の話だけでなく、感情や周囲の環境にまで俯瞰的に意識が向いている状態＞

⇒セッションに影響を与えるすべての要素に自然体で気を配れている状態

傾聴



心に花咲く®

◆良質なセッションの方程式

コーチの経験 × クライアントからの深い情報 × コーチの直感によるギフト

◆直感を働かせる

直感を働かせることで、聴き手に何を返答すべきかがわかるようになる（レベル2・レベル3の状態）

※セッションで何を話せばよいかわからない（レベル1の状態）

⇒クライアントに好奇心と集中力をもって「聴く」ことを意識することでよりレベルが上がる

◆集中力を保つポイント

- ・研究者のように相手に好奇心を向ける
- ・クライアントを底が深い宇宙のようにとらえ見えないものを見ようとする
- ・表面ではなく「深さ」「奥行き」「その奥に何があるのか？」に意識を向ける

質問



心に花咲く®

<本当の課題にたどり着けないとき>

◆傾聴と受容をすることで、本当の自分の課題にたどりついてもらう

自分でなかなか表に出せない

- ①自分に制限をかけている
- ②言語化できない

コーチが「こうしたらいいですよ」と対策を出すのではなく、
自分自身で本当の自分の課題にたどり着いてもらうように導く

できる限りクライアントさんの話を「引っ張り出して聴く」ようにする

(例)

ク「ネイルサロンを始めたいと思っています……けど」

コ「けど？」

ク「家族に反対されてしまうのですよね」

コ「なるほど、反対されているのですね」

「〇〇さん(クライアント)自身はどうしたいのですか？」

質問



心に花咲く®

状況	ワード
深掘するとき	「なるほど、それで？」 「うん、それから？」 「で？」
具体化するとき	「〇〇って、たとえば？」 「〇〇って、具体的には？」 「〇〇について、もう少し詳しく教えてもらえますか？」 「私にわかるように話してもらってもいい？」
クライアントが制限をかけているとき	「仮にできるとしたら？」
「もうこれ以上わからない」ときや、正解を言わないと思っているとき	「あえて_____すると？」 「あえてあげるとしたら、何かある？」

質問



心に花咲く®

状況	ワード
意識をうまくいく前提に向ける時	「どうすればできる？」 「_____するにはどうしたらよい？」
相手の現状の把握と求める姿に近づけるために どのような行動が必要なのかを洗い出せる時	数値化する「今の状況は数字で表すと、どれくらい？」
未来を連想して、 行動に対する意味や価値を引き出したり(ポジティブなシーン) リスクの回避に役立てる(ネガティブなシーン)	「それによって、どうなる？」
客観的な視点に変換させたい時	「何が(あなたに)そう思わせるの？」
本音を聞きだす時	「本当はどうしたかったの？」 「本当はどうしたいの？」
思い込みをゆるめる時	「それって本当？」

承認



心に花咲く®

◆ 3つの承認

- ・結果承認 → できたことや出来なかったことなど結果を中心とした承認
- ・プロセス承認 → 結果に至るまでの過程、努力や取り組みに対する承認
- ・存在承認 → クライアントの在り方や存在そのもの、その時々で変化する思考を受け入れる

※クライアントの強みや能力など突出した部分だけを承認する（または褒める）ことは、危険な側面もある

- 難しいことへ取り組む意欲をなくす（チャレンジ欲の低下）
- できる人じゃないといけな（弱さや苦手を隠すようになる）

承認



心に花咲く®

状況	ワード
結果承認(例)	ク「△△っていう結果がでました！」 コ「すごい！良い結果だね♪」
プロセス承認(例)	ク「△△っていう結果が出ましたよ！」 コ「すごく一生懸命頑張っていたしね♪」
存在承認(例)	ク「すごくネガティブな自分がいるのですよね」 コ「そういう〇〇さんがいてもいいのでは？」 ク「うまくいってない感じがして・・・」 コ「なるほど、〇〇さんはうまく行っていないって思っているのですね」

フィードバック



心に花咲く®

◆ ポジティブフィードバック

→ 成長や変化、良い部分へのフィードバック

◆ ネガティブフィードバック

→ 危うさ、課題部分へのフィードバック

※ ネガティブフィードバックをする場合は、クライアントの心がシャットダウンしないように、必ずポジティブフィードバックをしてから（ポジ→ネガ）

※ **ネガティブは悪いことではなく、ネガティブなことは促進力がある。**

※ 相手に伝えるときは、受け入れやすいようにメッセージで伝える

「～～だと私は思った」

「私の意見なのですが・・・」

「私が感じたことですが・・・」

フィードバック



心に花咲く®

状況	ワード
ポジティブフィードバック ⇒成長や変化、良い部分へのフィードバック	「〇〇さんの良い部分は・・・」 「〇〇さんが成長(変化)した部分は・・・」
ネガティブフィードバック ⇒マインドのバランス、危うさ、課題部分へのフィードバック	「〇〇さんが気を付けたほうがいいところは・・・」 「△△という部分がこれからの課題になりそうですね」
視点変更のフィードバック	不足や補足、クライアントの見ていない視点を伝える
強みや能力のフィードバック ⇒セッションをされていて気づいたクライアントの強みや能力をフィードバックする	「〇〇さんの強みは・・・」 「〇〇さんが他の人と違うところは・・・」

核心と抵抗



心に花咲く®

◆ 核心に迫る、抵抗を取り除く

クライアントの話が不自然に膨らんだり、脱線したりして核心にたどり着かず、話が進まない
⇒ クライアントが話の核心に迫ることを避けている場合、コーチは核心に迫る必要がある

1. 感情や自分の気持ちから目を背ける
2. 本当は、なりたい姿から目を背ける
3. 本当はやりたくないことから目を背ける
4. 決断を先延ばしにする

核心と抵抗



心に花咲く®

状況	ワード
感情や自分の気持ちから目を背ける時 ⇒「悔しい」「恥ずかしい」「みっともない」 「情けない」「悲しみ」「感情があふれ出て しまうのが恥ずかしい」「罪悪感」「うしろ めたさ」	「認めたくない気持ちは何かな?」「許せないことはない?」「心の奥に抱えている感情は何?」 「本当はどう思っているの?」「すべてを許してもらえ るとしたら、何を話したい?」
本当は、なりたい姿から目を背ける時 ⇒「私には無理・できない・難しい(よくわ からない)」「私なんか望んじやいけな い(望む権利がない)」	「本当はどうしたいの?」「どうして自分の望みから目を そらそうとするの?」
本当はやりたくないことから目を背ける時 ⇒「相手に悪い」「自分が主張してはいけ ない」「仲間外れにされる」「非難される」	「そんなのやらなくていいよって言われたら、どのような 気分になる?」「本当はどうしたいの?」
決断を先延ばしにしている時 ⇒「責任を背負いたくない」「相手から責 められるのが怖い」「言い出しにくい」	「結論はなに?」「この話の本題は?」「一番重要なこと は何かな?」「結果的にどうしたい?」

<ワーク> メタ認知ワーク



◆メタ認知（メタ認知的知識）

◇メタとは

高次（高い次元のこと）

◇メタ認知とは

自分自身の状態を判断するための知識を指す

「客観的な自己」「もうひとりの自分」などと形容されるように、現在進行中の自分の思考や行動そのものを対象化して認識することにより、自分自身の**認知**行動を把握することができる能力

<ワーク> メタ認知ワーク



心に花咲く®

■ 「この人はどのような人ですか？」

___さん（自分）について二人一組でディスカッションする

- ・ この人はどのような望みを持っていますか？
- ・ この人はどのような価値観を持っていますか？
- ・ この人はどのような恐れを持っていますか？
- ・ この人はどのような制限を持っていますか？（抑圧していること）
- ・ この人はどのようなことに好奇心を持っていますか？
- ・ この人はどのような不安を持っていますか？

<ワーク> メタ認知ワーク



心に花咲く®

- ・この人の心にある弱い部分はどのようなところですか？
- ・この人の心にある強い部分はどのようなところですか？
- ・この人は何が解消すれば行動することができますか？
- ・この人がやる気を起こすこと、心からの報酬はなんですか？
- ・この人が意欲（やる気）を失う原因は何ですか？
- ・この人がなりたい姿になっているとき、やっていることは何ですか？
- ・この人がなりたい姿になっているとき、やめていることは何ですか？
- ・この人の良い部分や魅力、強みはどのようなところですか？
- ・この人が気を付けたほうが良い部分や強み、課題はどのようなところですか？

