

2月度定例勉強会レポート

2009年2月21日 国際交流会館多目的ルームにて「コーチング広場」というタイトルで勉強会を行いました。

参加者は若干の初めての参加者の方も含めて23名でした。

会は

1. アイスブレイク
2. コーチングについての説明
3. デモコーチング
4. コーチング体験
5. 皆でシェア

という流れで行いました。

知識さんの挨拶後、進行役の上元さんにバトンタッチです。

アイスブレイク

今回のアイスブレイクは、名札(受付で好きな名前を書いています)の名前について

①由来

②それが好きか嫌いか について、二人組になって挨拶代りにお話しします

皆さん、名前についてだけの会話でずいぶん和んできました。

その後、もう一つ簡単なゲームをしました。

二手に分かれて、口を使わずに誕生日順にジェスチャーで並ぶというものです。

コーチング説明 鶴木さん担当

コーチングとは何と意思ますか?という鶴木さんの質問に

人をやる気にさせる

会話を通し、可能性を引き出し、行動に変える

話を聞いてもらう

という、意見ができました。

この中でキーワードは、

やる気

会話 可能性 行動

聞く だと思いと鶴木さんが言われました。

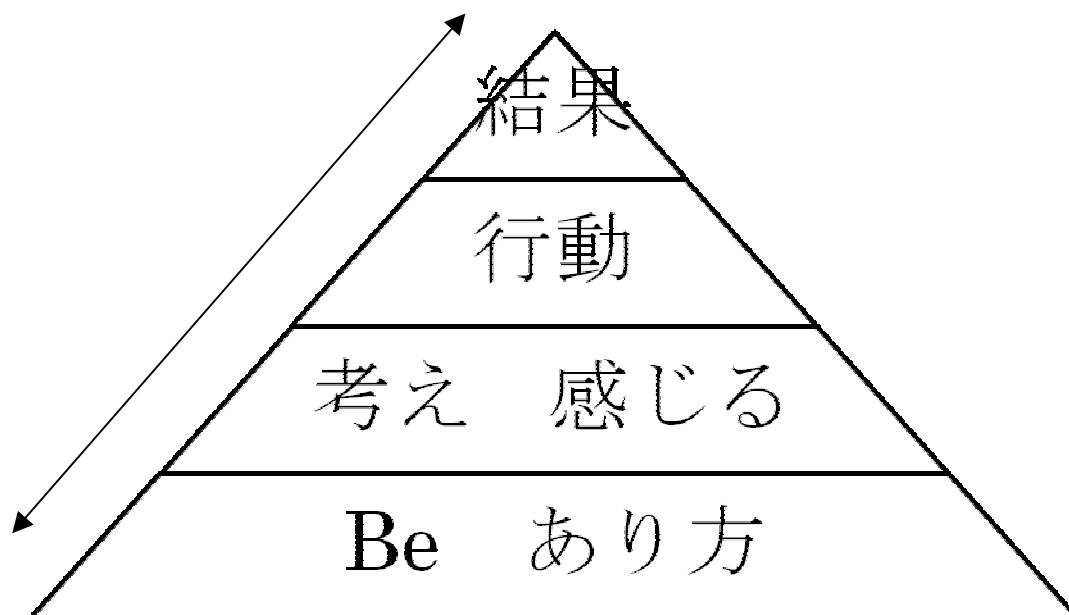
その後、コーチングについて

コーチングは、相手が自分自身を好きになり、夢や目標に向かって行動を起こして、

成果を挙げるのをたすけるためのコミュニケーション

吉田典生さん「あなたを生かすコーチング」(長岡書店より抜粋)の紹介がありました。

鶴木さんは、次のような図形でコーチングを説明しました。



コーチングは、

まず、結果(コーチングの目指すもの)があります。その結果を出すために行動の変化が必要です。行動を変化させるために、自分自身がその結果についてどう考えているか、どう感じているかを自分自身で明確化することが必要です。そして、その考え方、感じていることは自分の存在のあり方に影響してきます。

例としてダイエットで説明します。

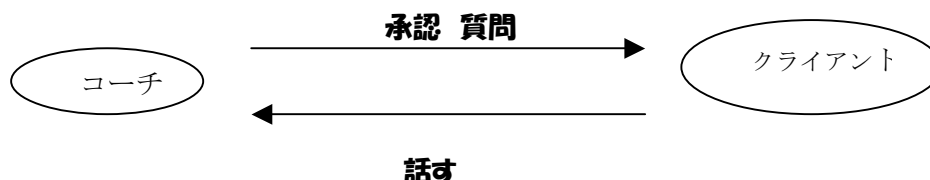
ダイエットをしたいというときには、運動をすとか、食べ物に気をつけるという行動をとりますが、もし過去の何度もの失敗によりどうせ今度も失敗する、どうせ私はうまくできないと自分のことを信じていなければ、運動しようと思っても、続かないから・・・と言う考えがでてきます。そんなとき、考え方を変えましょう。でも、もし自分を信じましょうといわれて、いわれてできるくらいならとっくに実現できています。

そこで、とにかく、行動をしてみて、小さな成功体験を積み重ねると、自然と自分を信じられるようになります。自分を信じる事ができれば、さらに色々な考えがうかび、行動が変わります。行動が変われば結果も出てきます。コーチングは上の図の三角を行ったり来たりします。

この行ったり来たりの時にコーチはクライアントの話をはたすらよく聞きます。しかも承認しながら。

承認しながら聞いてもらうと、クライアントは話すと同時に自分自身で自分の言葉を聞き自分の考えや思いに気がつきます。その気付きをもっと深めるための質問は、コーチの興味に基づくものではなくクライアントが気付きを深め、行動が起こるような質問です。

下の図のような感じですね。



以上、説明してきましたが、今日は実際にどのようにしてコーチングが行われているかをデモをしてみます。

3. デモコーチング

参加者の中で最も若い中学三年生の女の子と、Mコーチによって15分間のデモが行われました。デモの内容はここではふれませんが、見ていた全員の心に信じることの素晴らしさと、コーチングの大事な基本である「答えはクライアントの中にある」を感じられるととてもいいデモでした。

クライアントの感想

自分で感じていることが具体的にない、とてもよくわかった

コーチの感想

視点、本人の考えを整理することにおいた

クライアントの中での小さなテーマから大きなテーマを引き出した。

4 コーチング体験&グループシェア

5つのグループに分かれて、5名の参加者がコーチングを15分体験しました。

それぞれのグループでよい時間が過ごせたようです。

そのあと、コーチングを見ていた参加者を交えてグループで振り返りの時間を持ちました。

この時間もそれぞれのグループで熱い話し合いになっていました。

私が見ていたクライアントさんは、

自分で言葉を自分の耳で実際に聞くことで思いが強くなった

大事なものは、聞く姿勢だと思った

可能性を信じてくださっているのがうれしかった。

5 全体シェア 進行役 担当鶴木

グループに続いて全体で今日の振り返りを行いました。

振り返りは、それぞれのグループのクライアントとコーチが発表するという形で行われました。

以下、簡単にその内容です。

●ゴールは見えていたが、しなければならぬことが具体的にない覚悟もできた

コーチより ゴールは見えていらっやだったので、それについて整理した。

●コーチングを受けて楽しくなってわくわく感が生まれた

コーチより やりたいことがたくさんある様子だったのでそれを時系列に整理した

●コーチの視点ではなく聞いてもらう良さを実感できた。

コーチより 笑顔を持ってただ、話を聞くことを行った

●将来の自分に焦点を当ててもらったときにふっと心が軽くなった

コーチより 相手の表情から受ける暖かさでこちらも熱くなった

●やりたいことがあるのに時間がないと思っていたが、そんな時間がない今の状況でできる具体的な行動が決まった

コーチより 相手の現状を聞いていくことによって、行動まで導くことができた

その後、コーチングについての質問コーナーがありました。

Q:コーチングしている時に、いろいろな周囲の状況によって集中が保たれないことがあると思うがどうなさっていますか？

A:相手に好奇心を持っていると集中が保たれる

練習のたまもの

自分をなくすことを心がけている

集中するのがクライアントへの礼儀だと思う。 などが出ました

ここで時間になりました。

最後に鶴木さんご自身が「コーチングとは？」という文章でびっぴくるなと感じられている文章で締めくくられました。

「コーチって何？」と聞かれると、私は「出来のいい恋人」と答えている。

だって、自分を認めてくれて引き出してきて、応援してくれて、毎週30分、ひたすら自分の話を聞いてくれる。(大谷由利子さん「元氣をつくる「吉本流」コーチング」学習研究所より引用)

今回は、コーチングを知ってもらうというテーマで行いました。

今回聞くということの大事さを学びました。次回はそこから一歩進んで聴ききるということテーマに3月29日に行う予定です。

次回もどうぞ、ご参加ください。