**士業のためのコーチングとティーチングの使い分け**

**第１　基本スタンス**

１　コーチング的対話

　　　クライアントの頭の中のことを言葉にして、思考や感情の整理、視野の拡大、意思決定、モチベーションキープなどをサポートする。

　　　クライアントに対して，様々な角度からの質問を行い，鏡のようになってクライアントの姿を映す、テニスの壁打ちのイメージ。

　　　コーチングをする場合，士業とクライアントのしゃべる割合は，２対８というイメージ。

２　ティーチング

　　　答えを教える、指導する。ティーチングをする場合，士業とクライアントのしゃべる割合は，８対２というイメージ。

**第２　士業のティーチングの難点**

　　　士業は特定の分野・法律などの専門家であり，専門知識を伝えて活用することが主な活動であるため，最低限のティーチングはせざるを得ない。

特に弁護士（過去の藤堂のことです・・・）は，相談に来たクライアントに対して，ありったけの知識を１２０％伝えようとする，ティーチングをすることが多い。たしかに，相談者も，本来，それを望んで相談に来てはいる。

　　　しかし，ティーチングは，基本的に，「指示」や「押し付け」にならざるを得ないことが多く，その場合，相談者（特に，経営者）は，それがストレスになってしまうことが多い（本来，ティーチングを求めて相談に来ているにもかかわらず。）。

　　　特に，法律など，もはやいかんともしがたい部分については，それを前提に行動せざるを得ないため，その前提部分についてはコーチングをする意味に乏しいため，その点はティーチングをせざるを得ない。

　　　そのため，士業のティーチングは，元々，相談者へのストレスになってしまいがちという難点がある。

**第３　士業のためのコーチング的対話のメリット**

　コーチング的対話を行うと，クライアントが，よりいっそう，自ら成果を出すために行動量を増やせたり，感情を動かせたりする。なぜなら，様々な質問を受けることで，その質問に対して，回答するために脳が活性化し，さまざまな思考をめぐらせたり，うまくいく状況を想定して嬉しい感情になったり，失敗する状況を想定して苦しい感情を防ごうとしたりして，結果的に行動しようというモチベーションが増えるという理由があげられる。

　　　さらに，様々な「着眼点」，「視点」を提供し，それをもとに，クライアント自身が，「具体策」を考えた結果，クライアントなりの「回答」が発見できると，脳が「快」の状態になり，ますます，モチベーションと行動力が高まるという効果もある。

　　　そのため，コーチングの時間を長くできると，メリットが多い。

　　　また，コーチング的対話は，抽象的な内容が多く，普通の立場の人では，どうやってコーチング的対話の場に持ち込むか，という悩みがあるが，士業はもともと専門家としての立場で，依頼等があって関係が始まるため，コーチング的対話に持ち込みやすい面もある。

　　　しかも，経営者の方など，士業の先生がいうなら聞いてみよう，と思ってもらえるという大きなメリットがある（士業としての資格・立場を活かせる。）。

**第４　コーチングとティーチングの使い分け**

　　　以上から，士業は，コーチングとティーチングの使い分けをする必要がある。二つの間のレバーをうまく操作するイメージ。

　必要最低限のティーチングは必須であるが，それに加えて，コーチングもできるようになると，クライアントの満足度が高まることが多い。

　目標は，「毎月，●●先生に話を聞いてもらえると，頭がスッキリする」

　「〇○先生と話すと，アイデアが浮かぶ」というように言ってもらえる状況。そうなると，信頼を獲得でき，ファンになってもらえて，関係性が強化・長期化しやすい。

**第５　余談**

　　　コーチングは，いろいろな流派，方法論があり，手法はバラバラのようです。

　　　たとえば，よくある上司の部下に対するコミュニケーション術のコーチングもあれば，「自分の人生の目的は何か？」，「人類の存在意義は何か？」というような壮大なテーマについて，自身の内面の奥深くを分析していくような，精神的なコーチングまで，いろいろな手法があるようです。

　　　また，スクールの受講費用も安くて数十万円から，高いと１００万円くらいの講座もあります。

　　　士業の方は，専業のコーチになったり，コーチング一本で活動したりするわけではないので，経営者向けの簡単なコーチング手法、代表的なGROWモデルなどシンプルな手法を、３０回ほどロープレで練習してみると、見えてくるものがあると思いますので、多額の料金を支払う前に、まずはシンプルな手法で練習・実践してみても良いと思います。

　　　結局のところ、コーチングに完璧な正解などないと思いますので、とにかく経験値・場数を増やすのが一番と思われ、練習すること、コーチングを受けること、実体験することが重要と思われます（コーチング的対話の練習カードは別途配布）。

　　（特定のコーチングスクールを推奨するものではありませんので、高額のスクールについては完全自己責任で慎重に検討することを推奨します。）

