**士業のためのコーチング的対話術**

**参考手順応用編（第６版）**

**前提**

●あくまで参考手順に過ぎず，これにとらわれることなく，みなさん独自の手法を練り上げてください

●コーチング的対話をする際，「コーチングをやります」とは言わないほうが良いかもしれません。藤堂は無宗教なのですが，「これ宗教ですか？」という質問をされて宗教という先入観を持たれてしまったり，コーチングは流派によって内容がかなり異なるので，話し手の過去のコーチング経験の先入観を持たれることは，良いとも悪いとも予測がつきません。

●うまくいかないとき、クライアントからの抵抗感を感じるときは、まだラポール（信頼関係）形成されていない可能性があります。そのようなときは無理せず、押さず、引き下がることも大切です。「何を言うか」、「どんなテクニックを持っているか」よりも、「誰が言うか」が重要、「信頼しているこの人が言うのなら聞いてみよう」と思われることが重要と言われています。

**①テーマ**

・*「今日なにか話してみたいこととか，頭の整理をしたいこととかありますか？」*

*・「今，頭の中にあるお悩みで，大きなもの，適当に３つくらいあげてもらえますか？（３つくらいあげてもらってから）その中で，一番話してみたいものは何ですか？」*

●最初に，テーマを決めましょうと言っておくことで，話し手も方向性を見失ってとりとめない話にならないようになり，聞き手も，話の重点を判断しやすくなります。

●実際にやってみると，最後には，テーマが変わることのほうが多いので，聞き手は，「テーマは変わるもの」と思っておくとよいと思います。テーマが変わると，話し手は，最後に，自分で，自分が，何に強い関心を持っていたのかを気づかされて，納得されたり，すっきりしたという感想を持たれることが多いと思います。

**②現状**

*・「では，簡単に現状を教えてください」*

*・「今，どんな感じですか？」*

*・「じゃあ，簡単で結構ですので，このテーマ，今，どんな感じかうかがってもよいですか？」*

●ここは，聞き手が，ある程度，現状を把握できればよいです。

●ここで，話し手が原因追及をはじめたり，不満を述べ始めたりした際，ある程度はよいのですが，それがずっと続いてしまうと，次のステップに進みづらくなるので，長くなってきたら，適度にカットインする必要があります（ちなみに，あえてそれをどんどん吐き出してもらうというコーチングの型もありますが，難易度が高いですし，その必要があるかは要検討です。）。

●聞き手が答えを出すのではなく，話し手が自分で，自分の中にある思考や感情を整理し、見落としがちな着眼点を提供したうえで，話し手がその時点での「答えと思うもの」を引き出してあげることを，サポートすることが目的であるため，そのために必要な範囲で「現状」を話してもらいます。

**③ゴール・理想の状態**

*・「どんな状態が理想ですか？」*

*・「どんな状況になったら最高だなって思いますか？」*

*・「どういう状態になったら嬉しいですか？」*

*・「じゃあ，ちょっと，ここで，どういう状態になるのが理想なのか，うかがってもいいですか？」*

●ここで，いかに，話し手が，理想の状態を，ありありと，頭の中で，ビジュアルでイメージできるかが重要です。

●このステップがうまくできるほど，次のステップで，アイデアが沢山出てきたり，そのアイデアを実行する際のモチベーションが高まったりしますので，ここが核心だとも言えます。

●藤堂は，「脳にガソリンを入れる」と伝えています。

●なお，コーチング的な思考に慣れている人はいいのですが，そうでない人は，突然，「理想」の状態を聞かれても，なかなか言葉にできないことが多いです。経営者の方でも，毎日の業務をこなすことで必死になっていらっしゃったりすると，かなり近視眼的になってしまい，心の余裕がなく，理想など，そういったことに考えが及ばなくなっている可能性があります。そこで，次のような質問をすることがあります。

*・「とりあえず，今は，思ったことは何でも実現できるという前提で考えてみませんか？*

*・「起業当初は，どんなプランがあったのですか？」*

*・「どういった経緯で，起業したいと思ったのですか？」*

*・「とりあえず，一切の制限をはずして考えてみてください。」*

*・「今は，全知全能になったと思って考えてみてもらえませんか？*

*・「今日，この場は，謙遜は一切やめてみましょうよ」*

*・「頭の体操だと思って，ゲームだと思って考えてみましょうよ」*

●藤堂の経験談：一年以上かけてコーチング的対話術をしていた顧問先経営者の方に，試しに，経営者が自ら部下の方にこのコーチング的対話術を実施するために，藤堂からこの参考手順を経営者の方にお伝えした際，「なるほど，心の中に，「あんなこといいな♪できたらいいな♪」のテーマ曲を流すってことですね？」と言われたことがあります。

●さらにガソリンを増やすために，次のような質問をすることもあります。

*・「その理想の状態のなかでも，最高の瞬間って，どの瞬間ですか？」*

*・「なぜ，その瞬間なのですか？」*

*・「そのときって，どんな感情になってるんですか？」*

*・「体感覚としてはどんな感じになるんですか？」*

*・「それを２倍にして，味わってみてもらえませんか？どんな感じになりました？」*

●以上のような質問をすることで，理想の状態を，よりいっそうハッキリとイメージしていただくと，話し手がワクワクしはじめたり，表情が変わり始めたり，します。練習を重ねるにつれて，この変化が感じられるようになってくると思います。

●何かに落ち込んで相談に来た人でも，相談内容自体は落ち込む内容であったとしても，別のテーマでコーチング的対話をしてあげて，気持ちを回復させてあげられることがあります。とてもやりがいを感じる瞬間です。そのため，話し手を，落ち込むことがある一方で，希望を持てることもある，ワクワクできることもある，ということに気づかせてあげられれば，話し手の視野が広がり，話し手は，不安な状況を客観視できて，勇気をもって進みやすくなる面があります。これだけでも，大成功と言えるかもしれません。

●さらに，さらに，ガソリンを増やすために，以下のような質問をすることがあります。

*・「何が，どうなったら最高ですか？」*

*・「誰が，どういうふうになったら嬉しいですか？*

*・「そのとき，誰に，どんな言葉をかけられたいですか？」*

*・「もし，その未来のあなた（話し手）が，今のあなた（話し手）に声をかけてあげるとしたら，どんなことを伝えたいですか？」*

*・「それを聞いたら，どう思いますか？」*

*・理想の「一日」の流れを，簡単でいいので，ストーリーにして語ってもらえますか？*

●以上のような参考手順で，話し手の気持ちがピークになってきたところで，いよいよ，次のステップです。

**④壁になっていること**

**その壁を乗り越える、その壁を壊すための手法・選択肢**

*・「それを実現するにあたって，なにか壁になっていると思うことはありますか？」*

*・「その壁を壊すために、どんな方法あるか、いくつか一緒に考えてみましょうか？なるべく色々な角度ら、壁を壊す方法を考えてみましょう」*

●コーチング的対話術では，聞き手は一切アドバイスはせず，最後まで，話し手本人の気づきを促しますが，このステップでは，話し手にとって有益であろう視点・眼点は，聞き手が提供してもOKです。いろいろな方向から光をあててあげて，話し手がなにかをひらめいたりすれば大成功なので，必ずしも，聞き手が提供した視点・着眼点にこだわる必要はありません。

●このステップが最も難しいところです。最初のうちは，視点・着眼点をだすことが難しいと思います。

●よくつかえる視点・着眼点としては、協力者を探す、モデルを探す、情報収集してみる（本、ネット、人に聞く）、成功事例を探す、スキルアップ、今までと違うやり方でやってみる、順番を変えてみる、環境を変えてみる、経験値を増やす、仕組み、習慣化、ルール作りなどです（日ごろから，良いと思った着眼点をストックしておくとよいです）

●このステップで，特に，何も生まれなかったとしても，それはそれでOKだと思ったほうが良いと思います。コーチング的対話を受けてみるとわかるのですが，まず，話し手は，頭の中にある思考を言葉にしただけで，「オートクライン」と言って，思考が整理されたり，重要性の順位付けができたりする効果があり，それだけでも喜んでもらえたり，脳が「快」になることがあります。また，理想に気づくことができてうれしかったり，気持ちが上向きになって喜んでもらえたりします。

**⑤やること、はじめの一歩**

*・「じゃあ，今，いろいろ出てきましたけど，この中で，早速やってみたい事あります？」*

*・「じゃあ，それについて，５分だけやるとしたら，何します？」*

*・「今から１２時間以内にできるなるべく簡単なことで、５分だけやるとしたら何をしますか？それができたら，一行でいいので，メールしてくれます？」*

●最後に，ファーストアクションを決めることで，より行動する対象がハッキリします。何をするかはっきりさせないと，行動に結び付かないことがあります。そうなってしまうと、次回のふりかえりもしづらくなります。

●また，ステップ③でモチベーションがアップした勢いのまま，何か，大きなこと，時間のかかること，労力のかかることを設定しようとすると，しばらくして，モチベーションが元に戻ってから取り組もうとした際に，面倒に思えたり，ある程度の時間を確保できなかったりして，後回しになってしまったりすることがあります。結果，やらず終いということもあります。そこで，あえて，ベビーステップ（あかちゃんの小さな歩み）を設定します。そうすると，着手しやすくなります。５分でも着手すると，もっとがんばれたりします。（さらにいえば，仕事術の話になりますが，５分しかやってはいけないとなると，もっとやりたくなったりします：ツァイガルニク効果）

●よく言われることですが，「人は，人の管理より，自分の管理のほうが難しい」ということで，聞き手と，行動する内容を約束することで，行動を促します。

●とはいえ，やってくれなかったとしても，それを責めたりはせず，その原因を次回のコーチング的対話のテーマに設定できます。

**留意点**

●沈黙を恐れる必要はありません。沈黙は，話し手が頭をフル回転させ，なにかをひらめく可能性がある瞬間なので，大切にしてあげてください。聞き手から，適宜，「じっくり考えてくださいね。」「どうぞ，たっぷり考えてください」などと，声をかけてあげると良いと思います（あえて，トイレに立つのもＯＫ。）。

●ついつい，聞き手はアドバイスしたくなります。士業は特に，アドバイスが仕事なので，なおさらです。ティーチングは別として，コーチング的対話術では，そこはぐっとこらえる必要があります。アドバイスをしてしまうと，本人が素晴らしいことをひらめくチャンスを奪ってしまう可能性があります。また，現場をもっとも理解しているのは，聞き手ではなく話し手であることのほうが多いと思います。そうすると，話し手が，最前線の現場の情報と合わせて，ひらめいたアイデアのほうが，正解に近い可能性があります。さらに，そのほうが，実際に試してみて失敗した場合にも，やり方が悪かったのか，量が足りなかったのか，タイミングが悪かったのか，など，得られる反省材料が多くなり，再挑戦すれば成功に近づきやすくなります。もし，聞き手から受けたアドバイスで失敗すると，そのアドバイスが間違っていたのだろうという結論に結び付きがちで，反省材料や，再挑戦する気持ちが少なくなってしまう可能性があります。

●このように，基本的に，アドバイスをしないので，特に，身内へのコーチング的対話は難易度が上がります。練習の際は，身内は避けた方が無難です。身内だと，よりいっそうアドバイスしたくなってしまいます。特に，身内だと，「絶対こうすべきだ」，「こうしないと失敗してしまう」，「失敗して辛い目にあってほしくない」，「アドバイスすれば聞いてくれるはず」，「きっとわかってくれるはず」という第一感情が芽生え，しかし，それが実際は聞き入れられず「なぜ理解しないのか」，「イライラする」，「頭にくる」という第二感情が芽生えてしまいがちで，難しいです。

●どうしてもアドバイスしたいときは，コーチング的対話が終わってからしても良いかもしれません。その際にも，「こうすべきです」というよりも，「ちなみに，こういうケースもあるらしいですよ」という言い方のほうが，話し手が興味をもって，「それ詳しく教えてください」などと言って，より詳しく学ぼうという気持ちになる可能性があり，学びが増えるかもしれません。

●別紙でお伝えしているとおり，士業は「コーチングとティーチング」の使い分けが必要です。士業の分野，法律などは，逆に，ティーチングをしないと，損害賠償の対象になることもあり得ますので，ご注意ください。別紙のとおり，最低限のティーチングは実施して，プラスアルファで，コーチング的対話をして，付加価値を提供するイメージです。

●コーチング的対話をエレガントに実施するためには，練習・量稽古が必要です。この資料を読んだ方同士で，３０回は練習してから，実践に臨んでいただければと思います。（コーチング的対話の練習カードは別途配布）

●好奇心をもって質問することが，とても重要です。聞き手のため，コーチングのために質問するのではなく，本当に知りたいと思うことを，好奇心をもって聞くと，素直な回答が出やすいと思います。好奇心をもって聞いているかは，話し手に伝わると思います。

●藤堂も，コーチング国際認証団体，各種セミナー，ＮＬＰ、書籍，コンサルタント養成講座，カウンセラー養成講座などで得た知識を，良いとこ取りをして，顧問先や相談者に対して実践して，失敗を重ねて，今の形があり，さらに変化していく可能性があります。

　ちなみに，コーチングスクールは費用が高額で，また，流派によって，合う合わないもあり，リスクがあります。まずはシンプルな手法で，３０回ほど練習をして，視野を広げてから，検討することをオススメします。

●結局，やはり，練習，実践してみることが一番学べることが多いと思います。なによりも，実践が大事だと思います。今はないあるコーチングスクールでは，スクール生に，１００人コーチングを練習させていたそうです。

　私も，机上で学ぶより，とにかく，練習回数や実践回数を増やす方が大きいと思います。

●コーチングをするときに，なにかすごい事をしてあげなくてはいけない，すごい話をしなければいけないという意識を手放さないと，プレッシャーになってしまったり，コーチがしゃべりすぎたり，押し付けになってしまう可能性があります。

　そこで，そのようなプレッシャーは手放し，その場で，クライアントと一緒に，考えていく，生み出していく，という程度の意識で，気負い過ぎないことが大切です。

●コーチングは脳をフル回転させるので，激しく疲れます。しかし，とても喜んでもらえることが多いので，ステキな時間，気づきの時間をプレゼントして差し上げる気持ちが大切かもしれません。