

コーチングスキルアップチェック表

笑顔（鏡でチェック）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

あいづち（声を出す）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ステイト（状態のコントロール）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

課題の本質を掴む（分かった気にならない）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

事実と捉え方を区別できる

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

場面を描く（写真に撮る）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

臨場感をつくる（目線・話し方など）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

目標を明確にする

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

相手の臨場度合いを感じる

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

感じて表現

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

相手の話している内容の時間軸を理解

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

相手がどの視点で見ているか？理解

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

相手の価値観に気づく

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

思考と感情を区別できる

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

目的と手段の区別

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

コーチングの全体像

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

質問の区別（コーチのため・CLのため）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

CLに聴く（振り返りと進め方）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

ワークの選択・説明（必要に応じて）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

具体的な行動（5W1H）

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

□ 笑顔（鏡でチェック）

笑顔くらいできている。ほとんどの方は、そう思うでしょう。

そう思ったら…一度、チェックしてみてください。

セッションの時に、目の前に鏡を置いてみる。

クライアントさんに許可をいただいて、録画させていただく。

思っているよりも、真顔になっている自分に気づくかもしれません。

笑顔の筋トレも、必要かもしれませんよ？

□ あいづち（声を出す）

あいづちも、しっかりしてきましょう。

自分では、うるさいかも？と思うくらいでも、相手は、聴いてもらっている感じがします。

テンポも、しっかりと、相手に合わせながら…進めていきましょう。

コーチ仲間と協力して、うるさいかも？と思うくらいあいづちを打って、

クライアント役の方にどう感じたか？聴いてみるのもオススメです。

あいづちを数多く、相手のテンポに合わせて打つことで、

相手の話にスムーズに切り込むことができるようになります。

その結果、セッションの流れから話がそれた時に、

早めに元に戻すことができ、セッションの時間も、短縮することができます。

□ ステイト（状態のコントロール）

クライアントさんよりも、基本的には、少しいい状態に関わります。

クライアントさんの状態も、刻々と変化します。

その状態の変化に合わせて、即座に自分を変えていくことができるか？

チェックしてみましょう。

これも、録画してみると、よく、わかりますよ？

そして…相手より、少しいい状態に関わるというのを習慣にするのもオススメです。

普通の会話でも、トレーニングできますね。習慣になったら、OKです。

□ 課題の本質を掴む（分かった気にならない）

分かった気になってしまうと…話が食い違ってしまう場合があります。

相手の話をよく聴き、理解できたつもりにならずに、確認します。

また、クライアントさん自身も、課題の本質が分かっていないことも少なくありません。

何が明確になるといいか？ 何に困っているのか？

具体的な場面も含めて、質問していきます。

特に「〇〇したい」というケースは要注意。

「〇〇したい」が課題ではありません。

〇〇したいけど…どんな壁があるのか？が課題です。

□ 事実と捉え方を区別できる

クライアントさんは、捉え方も、まるで事実のように話をします。

事実と捉え方を区別して、話を聴く必要があります。

事実は、100%誰もがそうだと思うこと。

捉え方は、人によって違うこと。

「怒られた」は、捉え方です。

捉え方の場合は、何があって、そう感じたのか？

具体的な言葉や、その時の相手の口調・表情なども含めて、事実を確認します。

□ 場面を描く（写真に撮る）

具体的な場面を描きます。

過去であれば、いつごろ、どんなところで、どんなことがあったのか？

未来であれば、例えば、いつごろ、どんなところで、どんなことが起きるといいのか？

例えば…「笑顔を広げたい」というような、ぼやっとした感じだと、

イメージもしづらいですよ？

なので、「例えば、何でもできるとしたら…どんなところで、どんなことが起きていたら、

笑顔が広がった感じがしますか？」というような質問で、具体的に場面を描いていきます。

ポイントは、写真や絵に表現できる感じですよ。

□ 臨場感をつくる（目線・話し方など）

クライアントさんと場面を描く時は、臨場感をより深めるために、

コーチも一緒に想像しながら…ゆっくりとしたやわらかい感じで話します。

また、クライアントさんの顔から視線をそらし、クライアントさんが想像している方向（たいてい上）を一緒に見ます。

クライアントさんの顔を見てしまうと、クライアントさんが、コーチの視線を感じて、イメージの世界から、現実の世界に戻ってきてしまうからです。

傾聴ができる方は、クライアントさんの顔を見る習慣がついている方が多いので、要注意。

□ 目標を明確にする

特に、直近の目標は、いつ、どれくらい、何ができるといいか？明確にしていきます。

目標が明確ではない場合も、少なくありません。

例えば…「起業したい」も、明確ではありません。

どうなったら…起業できたと思えるのか？

今の仕事を辞めたら…なのか？

月間の売上が30万円になったら…なのか？

クライアントさんが10人できたら…なのか？

具体的に描いていくからこそ、いつ、それが達成できそうか？

夢ではなく、リアルに描けるし…行動も具体的なものが描けます。

□ 相手の臨場度合いを感じる

臨場感（イメージの世界）をつくる時に、

コーチだけが、イメージの世界に行ってしまうと、ダメですよね？

なので、クライアントさんが、どれくらいイメージできていそうか？感じながら進めていくことが大切です。

最初は、難しく思うかもしれませんが…訓練すれば、できるようになります。

- 自分の臨場度合いとステイト
- クライアントさんの臨場度合いとステイト
- ここから、臨場感とステイトをどちらにリードしたいのか？

を意識することが大切です。

□ 感じて表現

クライアントさんは、あまりイメージせずに表現しがち。

少しでも、イメージしていただくためにも、コーチが感じながら、表現します。

例えば…「リラックスしていました」と言われたら…

「リラ～ックスしていたんですね～」という感じ。

あまりやりすぎても、違和感が出てしまうので、

やりすぎず、クライアントさんよりも、少し、より感じて表現するくらいで。

□ 相手の話している内容の時間軸を理解

クライアントさんは、話をしている時に、いろんな時間を行ったり来たりします。

過去・現在・未来、どの時間のことを話しているのか？

クライアントさんの話を聴きながら、理解することも大切です。

それをクライアントさんに確認するためにも、

メモなどに表現して、時間軸に並べてみるのもオススメです。

□ 相手がどの視点で見ているか？理解する

特に、クライアントさんに、未来のクライアントさんになりきって、

今のクライアントさんに、言葉をかけて欲しい時など、

未来のクライアントさんになりきって、言っているのか？

今のクライアントさんに戻ってしまって、言葉を発しているのか？

聴き分けることも大切です。

クライアントさんの中のいろんな自分を扱う場合も同じです。

例えば…前に進みたい自分と、進むのが怖い自分であれば、

どちらも自分なので、混乱しやすいです。

前に進みたい自分のポジションで、「怖いです」と言っていたら…

「それは、前に進みたい自分が言ってますか？ 怖い自分が言ってますか？」と

否定せずに、確認してみましよう。

□ 相手の価値観に気づく

クライアントさんの話の中には、価値観が表現されています。

価値観とビジョンが自分軸です。

クライアントさんの自分軸を明確にするためにも、価値観を意識しながら聴きます。

例えば…「みんなが笑顔になるとうれしい」と言っているとしたら…

「笑顔」という価値観を持っているかもしれないし…

「役に立ててうれしい」だと、「貢献感」が大切かもしれません。

日常会話でも、トレーニングできますよ。

□ 思考と感情を区別できる

思考は、頭で考えていること

感情は、心が感じていること

クライアントさんは、区別せずに話をしています。

感情の奥に価値観があるので、コーチが、聴き分ける必要があります。

思考は、「ひどい」「すごい」「すばらしい」など

感情は、「うれしい」「つらい」「わくわく」など

感情を聴きたいのに、思考が出てきた場合は、「頭でそう考えているんですね。

その時、心はどう感じていますか？」と質問をしていきます。

□ 目的と手段の区別

コーチングのルートの基本は、目的に向かうです。

そのため、クライアントさんの話の中で、何が目的で、何が手段か？

聞き分ける必要があります。

より大きな人生の目的を明確にした上で、

そのために何をするか？ どんなルートを通るか？

手段を明確にしていきます。

□ コーチングの全体像

コーチングの流れをリードするのは、コーチの役目です。

コーチングの流れに決まりはありませんが…型のひとつとしては、こんな感じです。

①現状把握・テーマ設定

②課題がどうなったらいいか？

③課題が解決した先の人生の目的

④人生の目的を確認した上で、再度、課題がどうなったらいいか？を明確にします。

⑤理想の未来に向かうための行動を明確にする。

今、どこを話してもらっているか？を意識しながら…

次は、どこを聴くと良さそうか？

必ず、目的意識を持ちながら、質問をしていきます。

□ 質問の区別（コーチのため・クライアントのため）

質問には、3種類あります。

- コーチの興味関心の質問（NG）
- コーチが情報を共有してもらうための質問（少なめ）
- クライアントのための質問（重要）

コーチの興味関心は、本題には、あまり関係のないこと・聴かなくても話が進められること
コーチングセッションでは使いません。

情報共有してもらうための質問は、コーチが知らないことを説明してもらう。

クライアントのための質問は、クライアントが気付いていなかったことに気付くための質問。

□ クライアントに聴く（振り返りと進め方）

セッションの中で、時々、

「ここまで話してみて、今、思っていることや感じていることは何ですか？」

と振り返りをして、話していないことを話してもらいます。

また、「ここから、何について話せたらいいですか？」と

話す内容の確認もしていきます。

進行をリードするのは、コーチの役目ですが…

途中で、目的地が変わることもあるので、

時々、相談しながら、一緒に決めていきます。

□ ワークの選択・説明（必要に応じて）

コーチングのやり方や、流派によっては、ワークを取り入れる場合があります。

ワークを取り入れる場合は、どのワークを使うのか？

その目的は何なのか？ どのようにしていくのか？

必ず、クライアントさんに説明して、納得していただき、

了解していただいた上で、進めていきます。

嫌がる場合は、無理強いしてはいけません。

嫌がる場合は、「どうしましょうか？」と、この先の時間の使い方を

一緒に相談して決めていきます。

□ 具体的な行動（5W1H）

最後に決めていく具体的な行動も、できるだけ明確に

- いつ
- 誰と（が）
- どこで
- どのように
- どれくらい
- 何のために？ を明確にしていきます。

確実に行動できるように、2～3日以内にできることを決めるのがオススメです。

行動が大きいようなら、「そのための準備としてできることは？」と小さくしていきます。