

コーチング

コーチングとは？

コーチングとは、コーチとしての専門的なトレーニングを受けたコーチとクライアントと呼ばれる個人やチームが目標を設定し、成果を達成していくためのパートナーシップです。

クライアントとコーチは会話を通じてコミュニケーションを交わします。コーチは聞き、観察し、質問し、時には提案することによって、クライアントの行動をより起こしやすくしていきます。コーチングのプロセスでは、コーチはクライアントがより効率よく、より効果的に行動できるよう焦点を絞り、あらゆる行動の選択肢を明確にします。同時にコーチはクライアントの現在地と、向かう先の位置を意識させます。

コーチによるコーチングスキル、コーチングアプローチ、コーチング知識のサポートを得ることで、クライアントは自分の責任において意思決定、選択、そして行動を起こし、成果がもたらされます。

コーチングの効用

クライアントはコーチとの関係を持つことにより、新しい視点や今までとは違った考え方を得ることができます。また、日常生活における意思決定や対人能力を促進することができます。日常的に目標達成にコミットすることによって同時に生産性が増し、同時に人生の満足度が向上します。

コーチをつける理由の一例

- ・大きな挑戦を短時間に達成するように求められるとき

- ・知識とスキルに大きなギャップがあるとき
- ・成績を大幅に上げる必要があるとき
- ・責任の重い職務に新たにつくとき
- ・人生に大きな変容が求められるとき
- ・自分の強みを知り、活かすとき
- ・生活をよりシンプルにする必要があるとき
- ・セルフマネジメントが求められるとき

総じてひとりで取り組むより、第三者の視点が加わることでより効果的に取り組むことが可能だと思われる状態にいるときには、コーチをつけることが効果的です。

コーチングが注目されている理由

コーチングという手法はこの10年間で急激に注目されるようになりました。その理由のひとつは、世の中のめまぐるしいスピードの変化にいち早く人が対応することが求められるようになったからです。今までの伝統的な物事への取り組み方はもはや機能せず、人は新しい対応法をいち早く学習する必要がでてきました。

自分のやり方だけでなく、他の人のアイデアややり方を相互に取り入れ、引き出しながら、パートナーシップによって物事を進めていくことが最も高い成果を上げる手段となりました。

そこで、コーチングは、そのパートナーシップのパフォーマンスを向上させるスキルとして注目されるようになり、ビジネス上のリーダーは、このコーチングの手法を学習することが求められるようになったのです。

ここで理解する必要があるのは、コーチングの手法を取り入れることと、コーチングを行うことの違いです。コーチングの手法を取り入れることとは、ビジネスの現場などにおいて、個人やチームの発展や成長を支援するために、ビジネスリーダーがコーチングスキルを活用することで

す。

コーチングを行うということは、コーチ、クライアントという契約関係を持ち、目標を達成することを目指して特定の期間、パートナーシップをもって取り組むことです。多くの場合、具体的な数値目標や、成果を確認するための評価基準を事前に設けます。

(JCA 日本コーチ協会のホームページより引用)

コーチの紹介



パーソナルコーチ 坂本 健一

1953年、埼玉県秩父市生まれ。

2003年、CTI ジャパンにて116時間のコーチングトレーニングを修了。

2007年、家業を継いでカフェ兼書店を開業。カフェ経営の傍らコーチングワークショップを主宰し現在に至る。

資料請求先

〒368-0042 埼玉県秩父市東町2-1-1

ポエトリーカフェ武甲書店内コーチング担当

TEL・FAX 0494-24-2813

e-mail k-sakamoto@bukou-books.com

URL <http://www.bukou-books.com/>