

# 明日から仕事に使える コーチングのやり方

2019.5.20 東京商工会議所 豊島支部

# 講師紹介

## 中城 卓哉 (なかしろ たくや)

パワーコーチ株式会社 代表取締役

成蹊大学経済学部経営学科卒

住商情報システム株式会社 (現 SCSK 株式会社) にて S E 職・新人研修を経験  
(テクニカルエンジニア・ソフトウェア開発技術者)

コーチングスクールのコンテンツ作成の責任者を経て、プロコーチとして独立  
個人のプロコーチでの活動を経て、2014年にパワーコーチ株式会社を設立

### コーチング実績

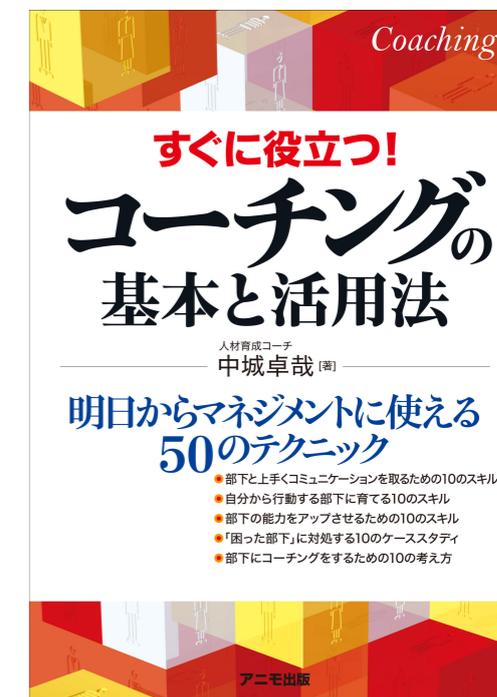
大手銀行 大手電機メーカー 大手自動車メーカー 大手鉄鋼メーカー 大手生保  
大手コンピュータメーカー 大手コンサルティング会社 大手ホテルチェーン  
大手通信会社 国立大学 有名私立大学等多数

### 講師実績

東京商工会議所 武蔵野商工会議所 三鷹商工会 調布市 日経BP社 マセラティ・ジャパン株式会社  
エドワーズ・ライフサイエンス株式会社 西武信用金庫 上智大学 千葉大学 大妻女子大学  
城北学園中学・高等学校 町田理容組合 東京皮革青年会 東京都靴卸協同組合 他多数

### 著書

『すぐに役立つ! コーチングの基本と活用法』 (アニモ出版)



## 今日のセミナーで得られるもの

### ★部下のマネジメントに使える、コーチングのやり方

部下が自分で考え、やる気を出して行動できるように育てるための基本的なコーチングのやり方をご紹介します。

### ★社員のやる気を引き出すための原則

「辞めない」だけでなく、社員がよりやる気を出して働けるように育てる方法をお伝えします。

# 今日のセミナーは・・・

## 基本的な話をします

初めての方に合わせて、基本の話を行います

既に知っている方は、「どう活用するか」を意識してください

## リラックスして受けてください

リラックスしている方が学習効果が高いと言われております

1つだけでいいので、確実に持ち帰ってください

あなたの目的は何ですか？

# 1. コーチングを 仕事で使うコツ

# コーチングは仕事で使えない???

コーチングを習ったとおり使っても、現場でうまく使えない

関係性が異なる

コーチングは「対等な関係」で使うコミュニケーション技術

上司と部下では、もともと「対等」ではない

習得に手間と時間がかかる

スキル（技術）なので、学習と練習が必要

しかし、その時間がないし、そこまでする必要がない

では、どうすれば、現場で使えるのか？

# コーチングを仕事で使うには？

仕事に使える部分だけを、簡略化して使う

プロのコーチになるわけではないので、  
使えるところだけを応用して仕事に使えば良い

# 仕事に使えるコーチングのテクニック

## ラポールの形成

相手の心を開いて、信頼関係を築く技術

## 動機づけ

仕事へのやる気を高める、動機（仕事をする理由）を見つけ出す

## 能力を引き出す

部下の能力を最大に発揮させる

## 2. ラポールを築く、 3つの聴き方

# ラポールとは??

心理学的にいうと、「潜在意識の同調」という意味

ざっくりいうと、「信頼関係」

相手がこちらに心をひらいている状態

# ラポールを作る3つの【聴き方】

一番の基本は【話を聴く】こと

- ・人は、自分の話を聞いてほしい
- ・人は、自分の事を理解してほしい
- ・人は、自分に共感してほしい

# ラポールを作る3つの【聴き方】

## 1. 人は、自分の話を聞いてほしい

まずは、口を挟まずに黙って聴く

途中で自分の意見を言わない

相手の言葉を遮らない

相手の話をジャッジ（評価）しない

相手の「言葉」を聴く

## ラポールを作る3つの【聴き方】

### 2. 人は、自分の事を理解してほしい

話の意図や要点を理解する

相手の話を要約して投げ返す

「つまり、〇〇ということですか？」

## ラポールを作る3つの【聴き方】

### 3. 人は、自分に共感してほしい

話しての感情を理解し、共感を示す

気持ちを汲み取って、伝える

「〇〇な気持ちだったんですね」（悔しかった、嬉しかった、など）

# ラポールを作る3つの【聴き方】

## 聴き方とラポールの関係

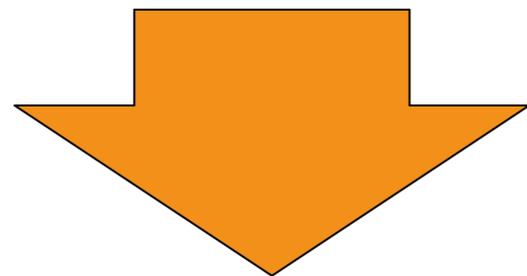
1 → 2 → 3 の順に強いラポールができる

言葉を聴き、意図を聴き、感情を聴き取る

# 3. 部下を動機づける 2つのアプローチ

## 【ノルマ】と【目標】の違いとは？

ノルマと目標は、どう違うのでしょうか？



ノルマは、「達成しないと痛い目にあう」

目標は、「達成するといい思いができる」

## 人間の本能的な2つの「動機」

人は、【苦痛を避け】 【快感を求める】

「クビになりたくない」「叱られたくない」「馬鹿にされたくない」

「出世したい」「周りから認められたい」「夢を叶えたい」

# 人間の本能的な2つの「動機」

	長所	短所
苦痛を避ける	即効性がある わかりやすい	仕事が嫌いになる 最低限しか動かない
快感を求める	長期的に効果がある 自主性が出る	効果が緩やか 使い方が難しい

## 【快感を求める】モチベーションを引き出す

レベル1：外から【動機】を与える

給与や賞与・承認・昇進・休暇など

「頑張ったらご褒美」

レベル2：本人の【動機】を引き出す

キャリアアップ・スキルアップ・将来の夢など

「自分のために頑張る」

# 4. 部下の能力を引き出す コーチングスキル

# 眠らせた能力を目覚めさせる

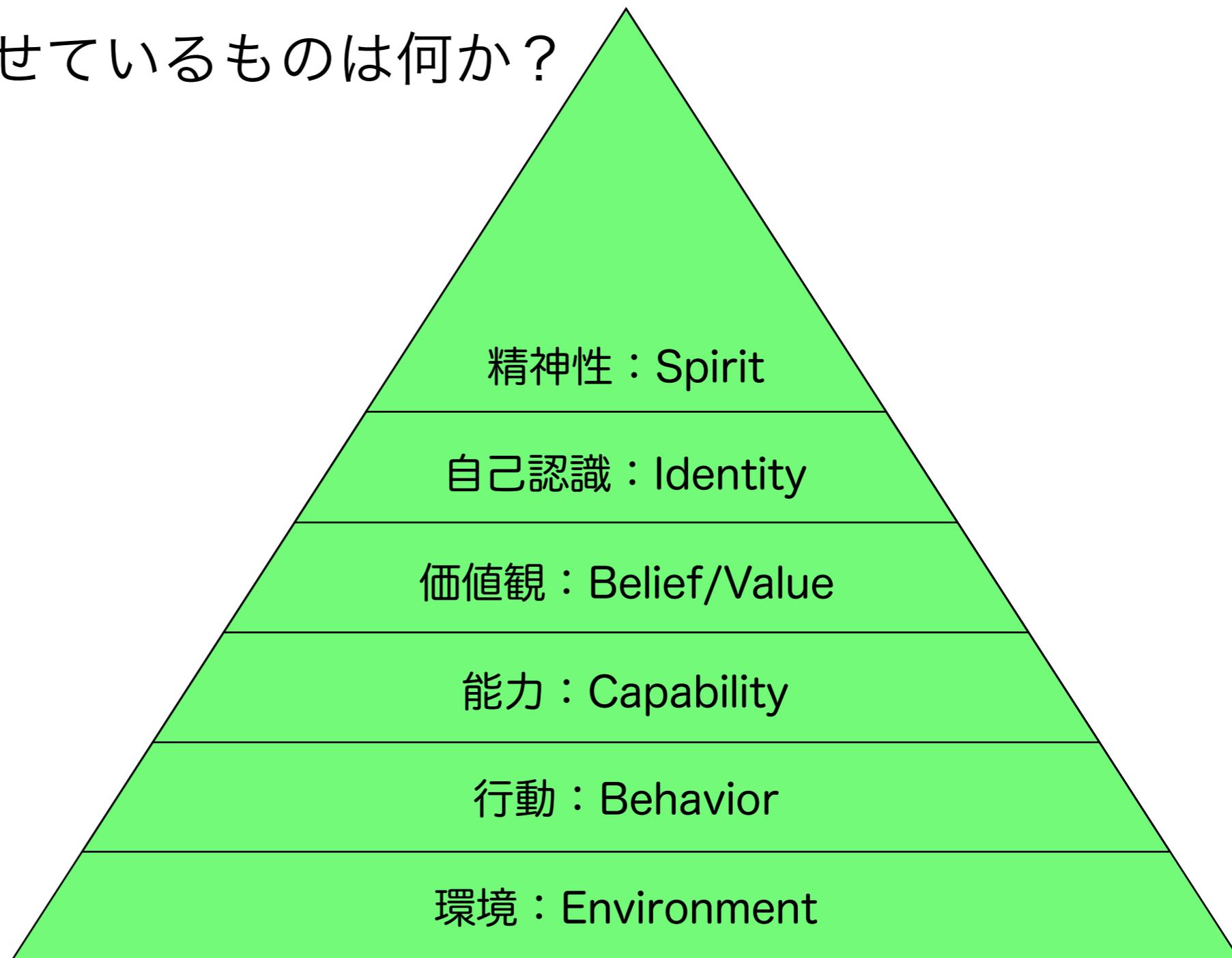
私達は、脳の数%しか使っていない

→実際の能力のごく一部しか使えていない

眠っている大部分を、ほんの少しでも目覚めさせられたら…？

# 眠らせた能力を目覚めさせる

私達の能力を眠らせているものは何か？



# 「セルフイメージ」の力

「自分はどんな人間か」

これによって発揮される能力が変わる

「どこにでもいるガソリンスタンドの店員」

「お客さんを感動させるミュージカルスター」

# 「セルフイメージ」の力

上司が、部下のセルフイメージを導く

部下の長所を見極める

長所に目を向けさせ、自己評価を高める  
(多くの方は自分の長所を知らない)

「お前は暗くてはっきりしないヤツだな」

「君は地味な仕事をしっかりこなす、縁の下の力持ちだね」

# 4. まとめ

今日のセミナーで、気づいたことは何ですか？

明日から、具体的にやってみたいことは何ですか？

# ご質問など、お気軽にどうぞ

メール：[charlie4690@180-0004.com](mailto:charlie4690@180-0004.com)

Facebook：<https://www.facebook.com/TakuyaNakashiro>