



コーチングって知っていますか？耳には入っていても良く分からない人がほとんどです。日本スクールコーチ協会の東北支部が立ち上がり、イベントを予定しています。コーチングとはその人が持っているものを内側から引き出してあげる人、可能性を見出してあげる人、スポーツの世界ではコーチは実際にはプレイしません、選手が持っている力を最大限に引き出してあげます。

ティーチャーとコーチは何が違うかと言うと「教える人」と、その教えを実際にどの場面で使うかという事を「考えさせる人」がコーチングです。スクールと入ると、スクールカウンセラーとスクールコーチはどこが違うのという質問が多く寄せられます。

スクールカウンセラーは、悩みを持っている子、友達に溶け込めない子等、一部の子供に限られています。現在を軸にしたとき、過去のいやだった事に対して感情を聞くというのがカウンセラーの仕事です。

それに対して、コーチは心が病んでいない人その他大勢が対象で、現在を軸にした時、過去の経験をも生かして、「あなたはこれから先どういう人になりたいの」、「どういう事ができるの」、置かれた環境は子供達それぞれちがいますよね、その中で自分がやりたい事を見つけて、その目標に向かって何が出来るか考えてみようよ、具体的に、現実的な事を引き出してあげる質問をしてあげる事なのです。

去年の三月にアメリカのオークランドに行ってきたコーチングの基礎を学んできました。その時、コーチングは企業が取り入れているという事で、中間管理職や経営者のコーチング、これはどういう事に役立つか、企業の売り上げを伸ばすためにどのような行動ができるの、高等レベルまで落とし込んだコーチング、数字を追いかけていく、生産性が高まって利益が出ていくとうコーチング等、ビジネスコーチがとても多いです。

でも私がやりたいのは、本質的な所、人としての有り方に非常に興味があって子供たちに関わるお手伝いがしたいなと思っている所に、日本コーチング協会を立ち上げる準備をしている方に出会い、価値観が一致してこれは東北にも絶対必要だと思いました、その後まだ活発ではありませんが勉強会を東北の地で行っております。

コーチングはスキル云々より信頼関係がないと、スキルはなんにも役には立ちません。そこで信頼関係をどう構築するか、今から皆さんでやってもらいます。みなさん無意識でやっている事とは、どういうことだと思いますか、身体的にはまばたきとか呼吸ですが、眼球の動きがまさに無意識の意思表示になっているのです。

《盛り上がっている最中、大関直前会長の目尻のかさぶたが取れて、血が滴っているのを川村さんが見つけて、一堂大爆笑に包まれるハプニング発生、酔って転んだ時の怪我のようでした》

今晚ビールを召上った方もいらっしゃると思いますがビールから連想されるものを上げてください。いろいろ出てきましたね。たかがビールだけでも解釈の仕方、捕らえ方が違うのです。

それでは二人一組になって昨日の出来事を一分間相手に話します。一分たったら今度は明日の予定を一分間話します。聞き手は話す相手の目の動きを良く見て、上、斜め上は上に、下、斜め下は下に、横は横にカウントして下さい。これはコーチングの基礎で信頼関係という所をやります。ではスタート、《全員話す々、視線をあちこちくばりながら、役割交代でさらに2分間、話続けました》

みなさんお互いに相手が、上が多かったか、下が多かったか、横が多かったか教えてあげて下さい。何がわかるかと言うと、NLPで（Neuro神経、Linguistic言語、Programmingプログラミング）心理学です。

無意識の目の動きで、上が多かった方は視覚的傾向が強い方です、話すときに映像が見えています。話すテンポが速く（映像が消えない内に話さなければならないから）さらに話が飛びます。《またまた大爆笑、あなたがそうだよ。その人は井上さん》普段から姿勢がよく、手の動きがイメージを盛り上げるように動きます。

下に動くのが多かった人は聴覚的傾向が強い方です。体の感覚を感じながら話すので比較的話すテンポはゆっくりです。本人は疲れてはいないんですけど、回りから見ると疲れているようみえるんです。手の動きは体から湧き出てくるような動きになります。《花松さん談、私は相手の反応を見ながら話すのです。ん～、正にですね》



## 「コーチング」って知っていますか 2

川村 幸恵((財)生涯学習開発財団認定コーチ)



横に動くのが多かった人は感覚的傾向が強い方です。自問自答しながら話します。問いかけに返って来る言葉に対して対応を考えながら話すので、顔の付近によく手が動きます。目の動きで相手がどのタイプかを見極めて合わせてあげると、いいコミュニケーションが取れます。

組織の上司が視覚的な方は資料の提出を求めます。部下が聴覚的な場合言葉で報告しようと思いますが、いや書いて報告しなさいと一蹴します。これは部下が仕事ができてもいい評価がもらえません。逆のパターンもあります。いくら資料を提出しても、聞いてないからと一蹴します。(大事な事は言ってくれという事です。)

右と左の目の動きは左が過去を、右が未来を表します、対面している時は左右逆になるので気を付けて下さい。またイメージが大事で、イメージする事により体の反応が出てきます。体をひねって自分の手の位置の限界を一度覚えて下さい。今度は、フィギアスケートや体操の選手のように体が柔らかい人をイメージします。その後もう一度体をひねってみて下さい、どうです。《全員、さっきの限界を越えてさらにひねる事ができたのに驚愕》

イメージしただけで体の反応は違ってくるのです。スポーツ選手のイメージトレーニングは一種の自己催眠でこれを取り入れているんです。成功をイメージしていると、無意識で成功までの行動を取ります。イメージする事はとっても大事です。

悪い事をイメージしてしまう人が多くなっています。まだ起きていない悪い事をイメージしていると悪循環が始まり、それに向かって無意識に行動していると、プチ鬱や鬱になってしまいます。秋葉原の殺人事件の犯人は日頃殺人を繰り返すゲームをしていました。殺人のイメージです。ある時ゲームと現実を区別する理性が外れて、無意識のイメージ通り事件を起こしてしまったのです。

スポーツの競技に入る前の選手に、勝つイメージを繰り返し見させます。色を付けて、音楽を付けて繰り返しさせます。もちろん日頃の努力の上に上乗せする事によりいい結果が出ます。

NLPはコーチングの基本になる心理学です。男性の皆さん気をつけて下さいね。奥さん方はこう言う事いっぱい学んでいますからね。

車のセールスでは、視覚の人にはパンフレットをいっぱい見せればいいんです。身体の人には乗って貰えばいいんです。聴覚の人にはスペックの数字を聞かせて限定10台とか特別でる事をアピールすればいいんです。

住宅のトップセールスは、未来の旦那らんを過去形にしてイメージを膨らませてあげます。「奥さんとお子さんと、ここで食事していましたね。楽しかったでしょう。」こんな感じです。

カウンセリングやセラピーの場合は「こんなに苦しかったんですね」と現在の苦しみを過去形にしてしまいます。そうするとこれからはどん底から上に向かっていきます。これもイメージですね。

(もりおかクラブ 2009年9月例会卓話)