



今月は、コーチングについて取り上げてみました。わかるようでわからない、コンサルティングとの違いについても必見です！

<今回の内容>

I. コーチングの素朴な疑問に答えます P.1

平成30年11月1日発行

第 44号

爽りの秋、到来です

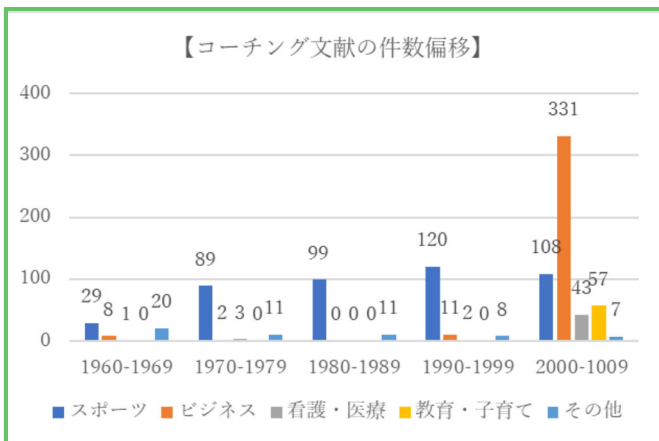
コーチングの素朴な疑問に答えます

EMP通信 発行者:EMP税務会計事務所・EMP行政書士事務所

コーチング特集

■ 今月は『コーチング』特集！

みなさんは、近年、各分野でコーチングが注目されていることを知っていますか？



このように年々ニーズが高まり続けているコーチングですが、2000年以降は、特に「**ビジネス**」の分野で急激に伸びていることがわかります。

そして今後も、ますますコーチングのニーズが高まる世の中になると考えられます。

もともと、海外では日本よりも先にコーチングのニーズが高まっていて、

アメリカのオバマ元大統領、クリントン元大統領、イギリスのダイアナ妃、タイガー・ウッズ...

名だたる著名人もコーチングを受け、しっかり活用していたとされています。



そこで今回はコーチング特集です！

- ？ コーチングを受けて、何がどう変わるん？
- ？ なんでコーチングがこんなに注目されてるん？
- ？ そもそも、カウンセリングとかコンサルティングとか、似たような言葉がいっぱいありすぎや！わかりにくいねん！



このようなコーチングにまつわるいろんな疑問を解消して、理解を深めていきましょう(^-^)

■ なぜ、こんなにコーチングが注目されているの？

一言でいうと、今の時代のニーズに答えているからだと考えられます。

右向け右！で一斉に右を向くことがある意味良しとされていた従来と比べて、**価値観が多様化している時代に変化したこと**がその背景にあります。

■ 価値観の多様化がもたらすもの

価値観が多様化するということは、

『なにが正解か判断しにくい』時代になってきている

と言えます。

世代間のギャップもますます拡大するようになって、命令や、単に指示をするだけでは、人が動かなくなってきている現状があります。

さらに、現在の変化の激しい社会では、未経験のできごとや予測しなかった状況が毎日のように生まれています。過去の成功体験が、必ずしも今後も通用するとは限りませんよね。

そんな状況の中で、特にビジネスの現場では

『自主的に判断し、行動することができる人材』

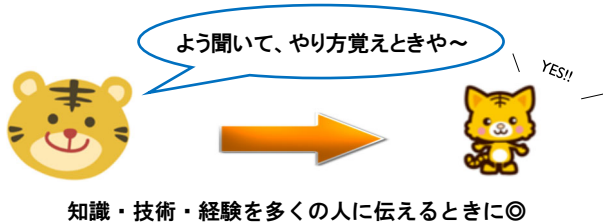
が必要とされ、そのためのヒトの育成が急務となっているんです。そのために用いられている手法が、コーチングです。

■ ちなみに、『似てるようで違う』シリーズの紹介です！

① ティーチング

ティーチングは、これまで最も広く用いられていた手法です。

【ティーチング】



ティーチングのメリットは、即効性があること。一度にたくさんの人を育成することができます。きちんと伝えることで、メンバー同士で共通認識を持つこともできます。

デメリットは、教えられる側が教える人のレベルを超えられないこと、そして、ティーチングされる方法がどの人にも合うとは限らないこと、相手が自らの意思や考えを持っていた場合にはそれを潰すことにもなりかねないことなどが挙げられます。

コーチングは、ティーチングのデメリットに対応する手法として有効です。

詳しくはこのあと説明します！



② カウンセリング

主に精神面の領域のアプローチに用いられる手法です。

クライアントの抱える問題や悩みなどについて、「過去から問題を見つけて、現在を変えていく」という視点で、現在の問題点の改善に使われることが多いです。

【カウンセリング】



③ メンタリング

メンタリングとは、主に企業などのコミュニティで用いられている手法です。

新入社員や後輩に対して、職務上の相談だけでなく、人間関係などの個人的な問題まで広く相談に乗り、助言を与えます。信頼関係を築くことによって、相手のやる気を自然なカタチで引き出します。

【メンタリング】



数年前から「メンター制度」(新入社員などの精神的なサポートをするために専任者をもうける制度)を導入する企業も増えてきました。



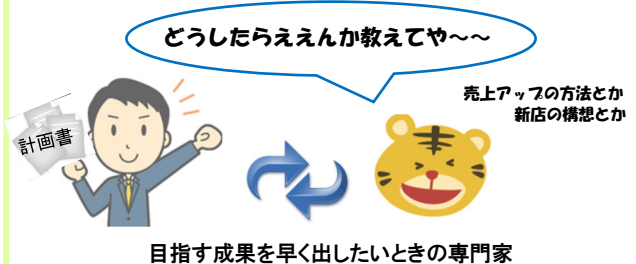
③ コンサルティング

特定のビジネス、業務にアプローチする手法です。

課題を明らかにしたり、分析したりして、解決するための方策を考え、クライアントに答えを与えます。

メリットは、行動レベルの内容が多いので成果につながりやすく、効果を早く実感できます。

【コンサルティング】



コンサルティングは、何をしたらいいか明確にしたい！自分の強みを見つけたい！という方に最適です。



④ コーチング

「未来の目標のために、現在の行動を変えていく」という視点で、クライアントが自ら考えて行動することによる自己実現をサポートします。

【コーチング】



よく、コーチングは「多くの質問を投げかけることによって新しい気づきを与え、クライアント自身の行動に変化を促す」と説明されることがあります。

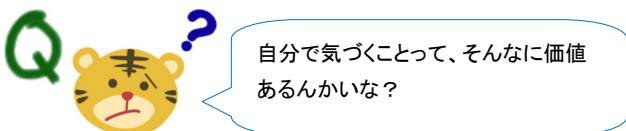
答えを出してあげるコンサルティングとは異なり、コーチングはコーチからクライアントに対して答えを言うことは基本的にはありません。なので、多くの質問を投げかけるのはある意味間違いではないのですが、コーチは質問に対しての答えそのものを重要視しているわけではありません。

実は、コーチが重要視していることはただひとつです。

クライアントが(その質問を聞いて)
どう感じたか、どんな心の動きがあったか

クライアントの感じ方や心の動きに集中し、注目するために、コーチはクライアントの声色、間、会話の文脈などからクライアントに対し適切なフィードバックを繰り返します。

その結果、これまで気づかなかった発見が生まれ、クライアント自身が目的を果たせるように自主的に走り出すことが可能になります。

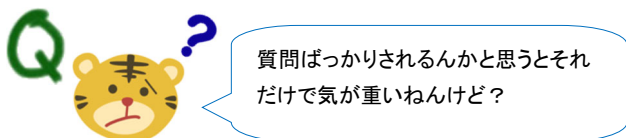


A コーチングは、「**答えは本人の中にある**」という考え方を大切にしています。

例えば、一方的に教えられたり与えられたりしても、それがそのまま自分自身にフィットするとは限りませんよね。

フィットしたところで、変化の激しい現代社会において、そのやり方がこの先ずっと正しいとも限りません(^-^;)。

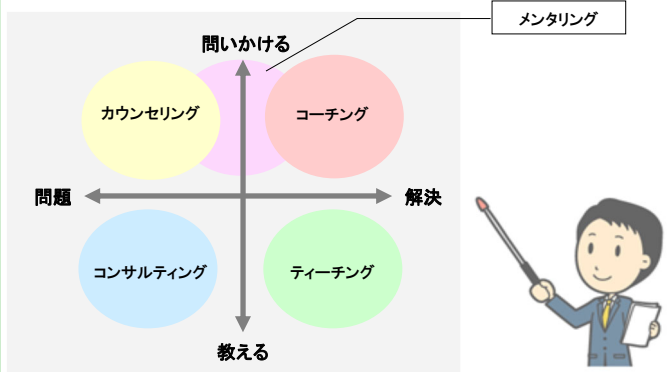
なので、コーチングは、一時的な問題解決だけが目的ではありません。これから先何が起ころうとも柔軟に行動し、そして成果を上げることができるよう、クライアントの「状態そのもの」のサポートをすることを目的としています。



A 質問に対して答えが出てこなかった場合、コーチが答えを引き出すことだけに気を取られてしまうと、クライアントにとって単にプレッシャーを感じるだけになり、いいコーチングの時間になりません。当然、これではお互いにとってメリットがありません。

先ほど、「基本的には答えを言うことがない」と書きましたが、実際のコーチング現場では、コーチ側から提案をすることももちろんあります。クライアントにアドバイスを求められたときも、快くアドバイスするようにしています(^-^)。あくまでもクライアントの気づきを最優先しています。

ちなみに、ここまでをまとめると、それぞれの違いはこんな感じですよ。



■ 実は、人間の意識って…

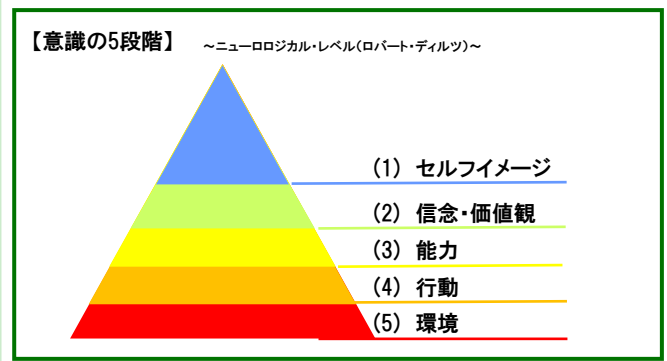
現在、EMPでは、税務会計業務のほかに、コーチング業務とコンサルティング業務を行っています。

当たり前ですが、それにはちゃんとした理由があります(^O^)。

会社を経営するにあたって、本当に大事なことは、毎期の利益を追いかけてたり、資金繰りをうまくしていくこと「だけ」ではありません。価値観が多様化し、変化の激しい今の時代のなかで、長期的に会社経営を軌道にのせ、クライアントの皆様が本当にしたい仕事にまい進できるような環境を整えるお手伝いがしたい！という思いがあります。

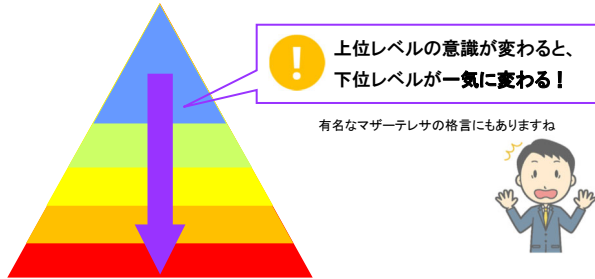
なぜコーチングとコンサルティングなのか、ここからは、この2つについてももう少し具体的にお伝えします。

実は、**人間の意識には5つの段階があって、それぞれが密に影響しあっている**と言われているんです！



この図で下段、つまり下位レベルになればなるほど、日常的で分かりやすい意識です。反対に、上段である上位レベルになるほど、日常的に触れる機会がなく、分かりづらい意識(=より自分の深い部分の意識)です。

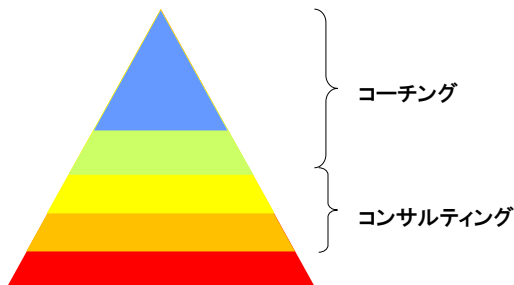
そして、これらの意識はすべて、**上位レベルの意識の影響を受けやすくなっています**。ということは…



では、コーチングとコンサルティングは、意識の5段階のどの部分にアプローチするのでしょうか？

正解はこうです！

主にアプローチする部分



コンサルティングは、そのとき不足しているものを新たに加えて強みに変えていくイメージです。
行動を変えたらおのずと成果も変わるので、成果が出るのも早くなります。

コーチングは、コンサルティングに比べて成果が出るまで時間はかかることもありますが、その分、深い意識レベルが変わるので、そのあと一気に行動が加速して大きな成果につながります。



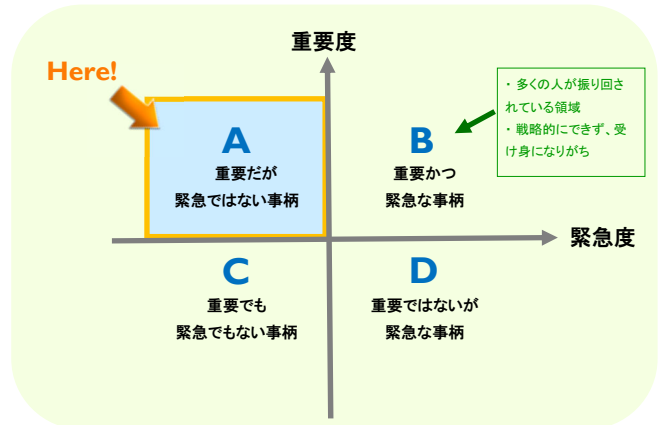
■ 最も効果的なコーチングテーマは？



コーチングが大事なことは分かったけど、コンサルティングに比べると、まだちょっとイメージしづらいなー



もちろんコーチングのテーマはどんなことでも構わないのですが、コーチングの機能が最も効果的に働くテーマがあります(^-^)



最も効果的なコーチングのテーマ選びは、

「A. 重要だが緊急ではない事柄」

の中から選んだものを設定することです。

Aの領域にある事柄は、緊急性が増さないと後回しになる事柄です。この領域の目標を達成することは、Bの領域「重要かつ緊急な事柄」を減らしていくことにつながります。

真のリスクマネジメントにもつながります！



コーチングは、一人ひとりのクライアントの持っている資質や能力を100%活かす状態をつくるために有効な方法です。コーチングを通し、その人のみにある素質、性格、能力が100%発揮できる状態になると、それはそのまま、その人の「生きがい」や、「深い喜び」「人生の成功」につながります。

今回のニュースレターを通して、コーチングについてより興味をもっていただけたら嬉しいです！ (ニュースレター本文 暢司)



EMP 税務会計事務所
EMP 行政書士事務所
株式会社オフィスEMP

〒530-0047 大阪市北区西天満5-6-10
富田町パークビル207号
TEL : 06-6316-3755 ・ FAX : 06-6316-3756
MAIL : info@office-emp.com
Web : http://www.office-emp.com

【取扱業務】

- 事業計画、キャッシュフローコンサルティング
- 税務顧問・税務調査対策
- 法人設立
- 各種セミナー
- ITコンサルティング、HP作成、SEO対策など

