

組織競争力を高めるコーチングの新展開

㈱Uコーチング 代表取締役 宇都宮勇治氏

オートクラインが起るといふこと

コーチということは、何をさしてコーチと呼んでいたかご存知でしょうか。もともとは馬車という言葉から来ています。目的地に人が向かっていくのをサポートする道具である馬車のことをコーチと呼んでいたから、目的に向かってサポートする人が出てきたときに、まるでコーチ（馬車）のような役割をする人が出てきた、ということからコーチとよばれてきたという経緯があります。人のことをコーチと呼ぶようになってきたのは1840年代です。

ですから、コーチングとは、目標・ゴールに向かっていく人をサポートする接し方全般のことを指します。そして、つまるところ、自発的な行動を促進するコミュニケーションに落ち着きます。

コーチングには、オートクラインという用語があります。人の思いや考えは、言葉で構成されていると言っても過言ではありません。そうであるならば、話せば話すほど、書けば書くほど、自分の頭の中が整理されて新しいアイデア、発想が思い浮かんでくるものです。

コーチングで言う、オートクラインが起るといふのは、自分の思いや考えを、話せば話すほど、書けば書くほど、自分の中で修正した方がいいということが見えてきたり、行動イメージが浮かんだり、ヤル気が起きたり、実際の行動が起るといふ一連の現象です。

例えば、AさんとBさんがいます。AさんがBさんに指導をしようとする時に、まず何をするのか。当然のことながら、Aさんの持っている正解とか、スキルとか、ネットワークを伝えます。この伝えることをティーチングとします。教えられる側のBさんは、私の今のスキルではAさんの言っていることはすぐにはできない。理屈としては分かるのだけれどすぐには役立たない、ということがあります。その時々によってAさんのティーチングがいい影響を与えるかという、そうでもない場合もあります。そうした時に、コミュニケーションにはもう一つの流れがあります。AさんはBさんのそういった思いを引き出したり、Bさんのアイデアを引き出したり、行動イメージを引き出したりします。そうすると、人は自分のイメージが引き出されるとヤル気が出てきます。ですから、Aさんは相手の考えをBさんから引き出していくと、行動を起こす行為に近づいてきます。なぜなら、人にはオートクラインが起るからです。

この一連の引き出す行為のことをコーチングと考えて頂くと分かり易いのではないかと思います。

ここで、先ほどのICFのコーチングの定義「思考を刺激し続ける創造的なプロセス」とは何かと言いますと、まさにBさんの思いや考えをひたすら引き出していくことです。コーチ・エイの「目標達成に必要な知識、スキル、ツールが何であるかを棚卸し」するのも、「あなたの目標に対して、あなたは今何を求められているのか」、「あなたの目標に対して、あなたは何ができるのか」、「あなたの目標に対して、あなたは今何ができないのか」、「具体的には何から始めていくことであなたの目標に100%と言わなくても、20%でも上積みしていけるのか」という形で、相手にどんどん質問を投げかけながら相手の考えを引き出していくことでオートクラインを起こさせることです。なぜなら、自分にとって何が大切かが最終的に分かるのは自分しかないからです。

上司が過去に経験してきたことと、今の部下が経験していることが同じ会社の取引であっても、プレイ

ヤーが変わっていれば、意味合いも当然変わってきます。そういったところを部下の持っているものを引き出していけばベストのアイデアにたどり着くはずだという考え方になります。本当のベストは一番の当事者が知っているのではないかとコーチングは考えます。