

コーチングの基礎

潜在意識覚醒

コーチングマスタースクール

人生経営哲学塾

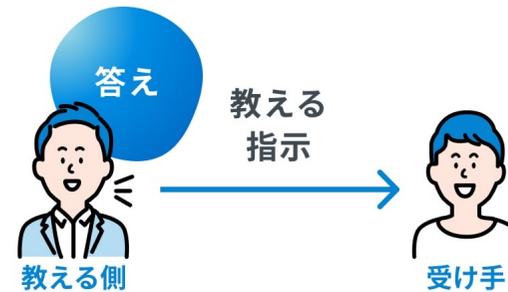
あなたの人生の答えはあなたの中にしかありません

コーチング



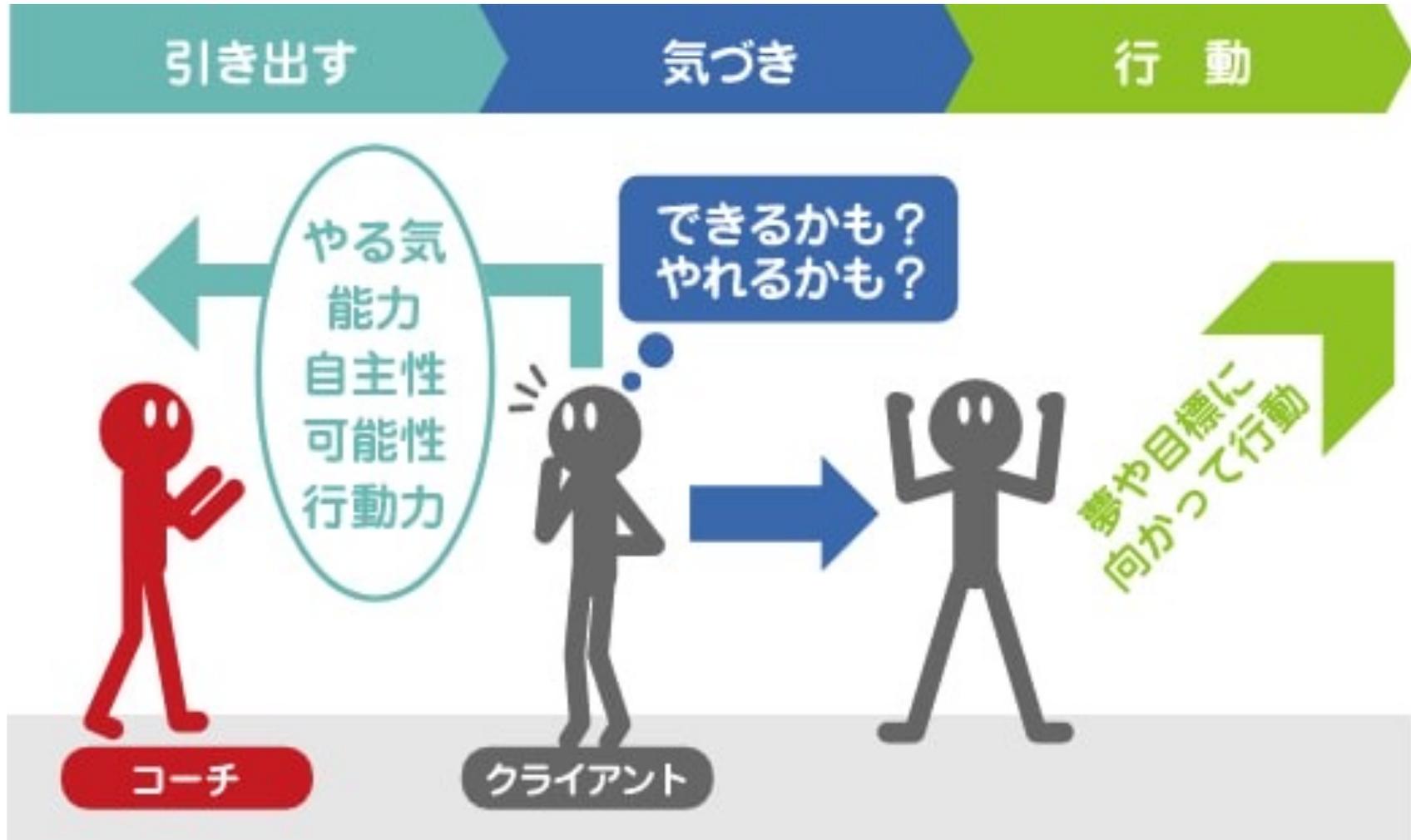
受け手も気付いていない
答えを一緒に探求する

ティーチング



教える側が持っている
答えを伝える

潜在意識覚醒コーチングとは??





コーチングの重要性

あなたの目標を明確にして
その目標に対する行動目標を明確にして
進捗を確認しながら並走するのがコーチです。

正しいコーチングは間違いなく
クライアントの人生を加速させます。

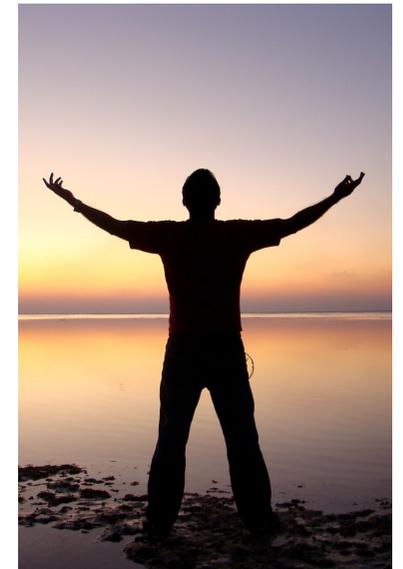
コーチングの本質

コーチングの本質はズバリ **【自己効力感】** を上げていくことにあります。
自己効力感とは「私は出来る！」という**思い込みの強さ**のことです。

そのために、質問をしてクライアントの中にある無限の可能性に
本人自身が気づき、行動が自然と起こる状態にさせるのがコーチングです。

その前に必要な条件が**【自己肯定感】**です。
第4章で学んだ通り、自己肯定感が低いままコーチングを行なっても
強烈な力で引き戻されます。

だからこそ、カウンセリングとコーチングを
一貫通貫で学ぶことがとても重要なのです。

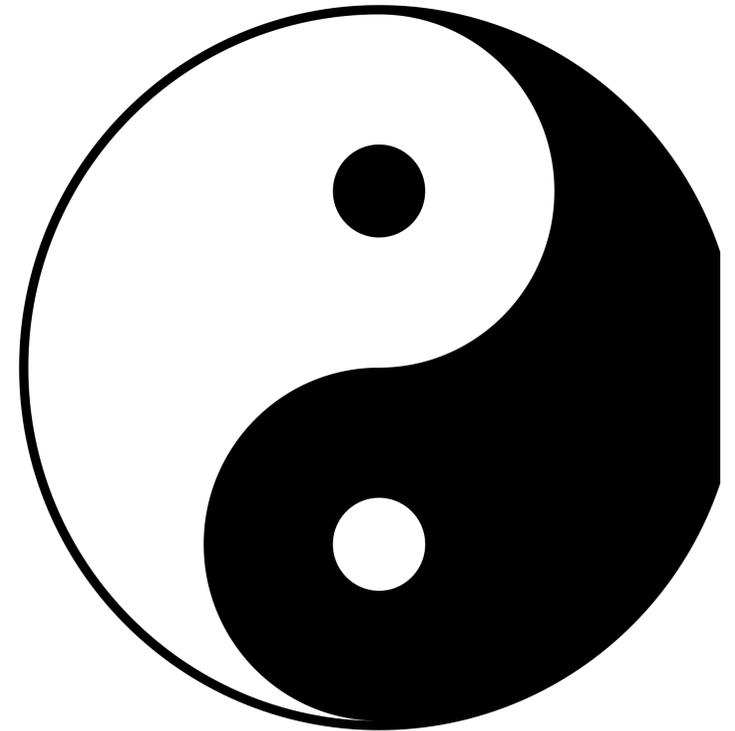


自己肯定感の本質

自己肯定感とは、自分の長所だけを認めることや短所を否定することではなく、文字通り自己を肯定する感覚のことです。

誰にでも長所と短所はワンセットで存在します。自分の短所を受け入れることで長所を解放することが出来ます。

「長所伸展法」という考え方もありますが短所が現れる事に恐怖を覚えているうちは自己不一致の状態となるのでお勧めできません。



3つのマインドセット



- ①全承認 ②傾聴 ③相手の未来を信じる

① 全承認

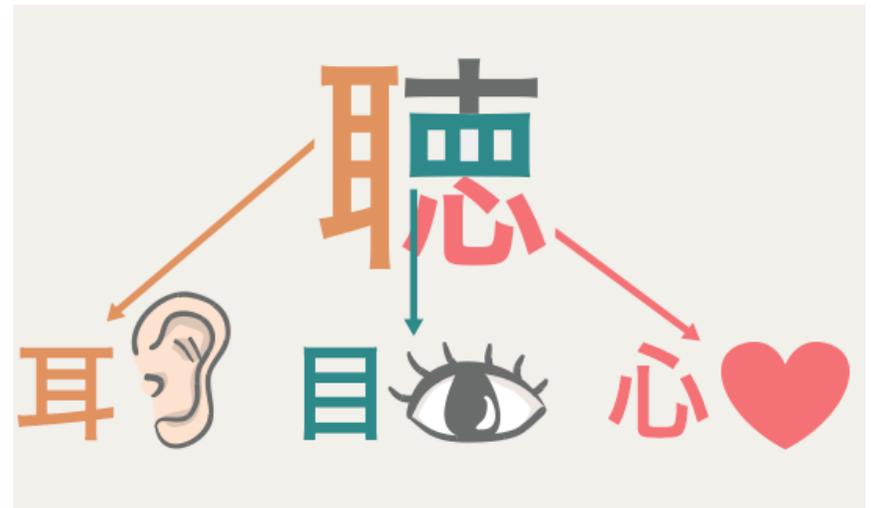
相手の存在自体を無条件で尊重する立場をとります。全ての人が、そうなるにはそうなる理由があっただけでありそれでももっと成長したい誰かの役に立ちたいと思うからこそクライアントとして目の前にいるのです。



② 傾聴

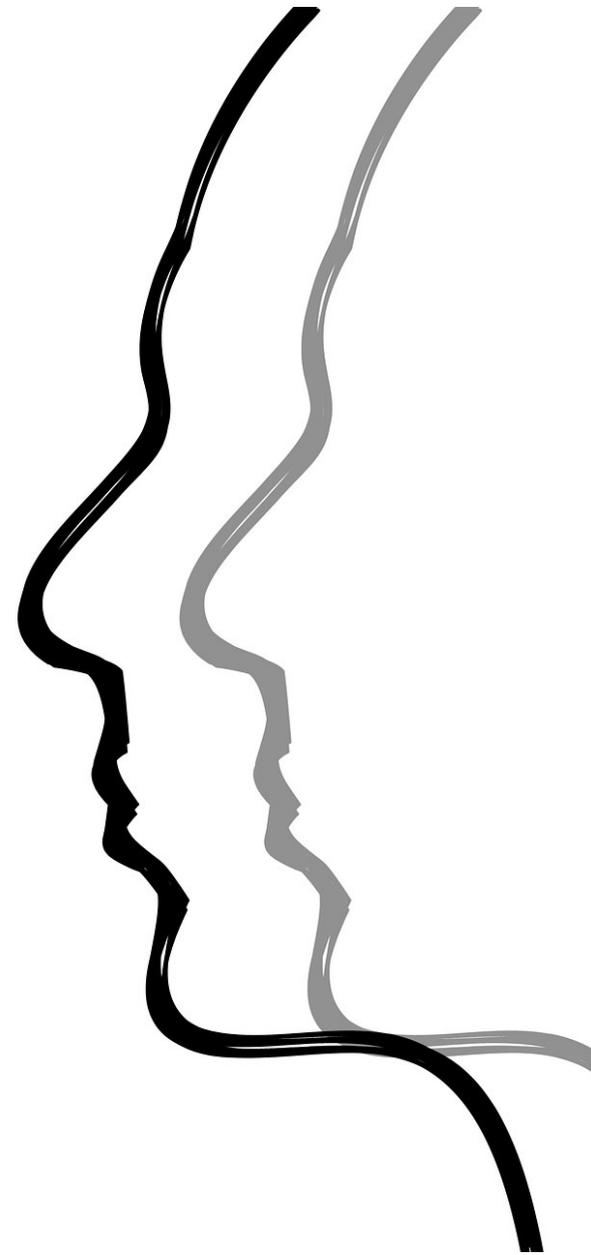
相手の話を自分の中に答えを持たずに最後まで聴きます。

全ての答えは
それぞれの魂だけが知っていて
それに気づけるのは本人だけです。



NEVER式傾聴とは

- 同じ方向を向いて相手の見ている景色を感じる
- 想像力を働かせて相手の感情を感じる
- 相手のペースで聴く
- 相手のペースで相槌を返す
- 極限まで深く相手と共感する（シンクロ）
- 第三者的視点も忘れず冷静な自分を後ろに置く



③相手の未来を信じる



全ての魂は体験と成長を求めています。
スピード、量、方向性はそれぞれでも、人は必ず進化、成長し続けます。
そのことを無条件で信じ切った状態でクライアントと向き合います。

3つのマインドセット

- ①全承認
- ②傾聴
- ③相手の未来を信じる



この3つはこれまでの学びで自分自身にしてきたことです。
自分のことのように相手のことを思いやることが出来れば
クライアントと深く繋がり、信頼関係の中でセッションが出来るはずです。

質問の質が人生の質を変える



失敗をした相手に「なぜ失敗したの？」と聞けば原因にフォーカスが
「次からはどうすれば上手くいく？」と質問すれば解決策にフォーカスがいきます。

これまで数々のワークを通して『脳は質問には抗えない』
ということを体感して来ました。

コーチは常にクライアントの思考が自分の可能性や解決策に向かうように
質問をしていく必要があります。

コーチングの大まかな流れ

①安心&リラックス（ラポール形成）



②現状確認（課題、目標）



③目標設定



④リソース探し



⑤行動計画



基本的にはこれをサイクルさせてクライアントの目標達成のお手伝いをします。
一つずつ詳しく見ていきましょう。

①安心&リラックス（ラポール形成）

まずはクライアントの緊張を解いて
安心&リラックス出来る環境を創ります。

信頼関係を築いた上で、安心感を感じてもらうこと。

そうすることでクライアントは
本音を話してくれるようになります。

ここを疎かにすると
質問への答えがクライアントの思いよりも
世間一般の正しさに偏ってしまい
本当の答えに辿り着きづらくなります。



②現状把握

クライアントは何に悩んでいるのか？何を課題としているのか？
複数回のセッションの場合は進捗状況はどうか？
これらを正確に把握して、クライアントと共有していきます。

現在地



③ 目標設定

現状が把握出来たら次はゴールを設定します。
この時に気をつけるのがスマートゴールです。

『潜在意識が覚醒した状態で』

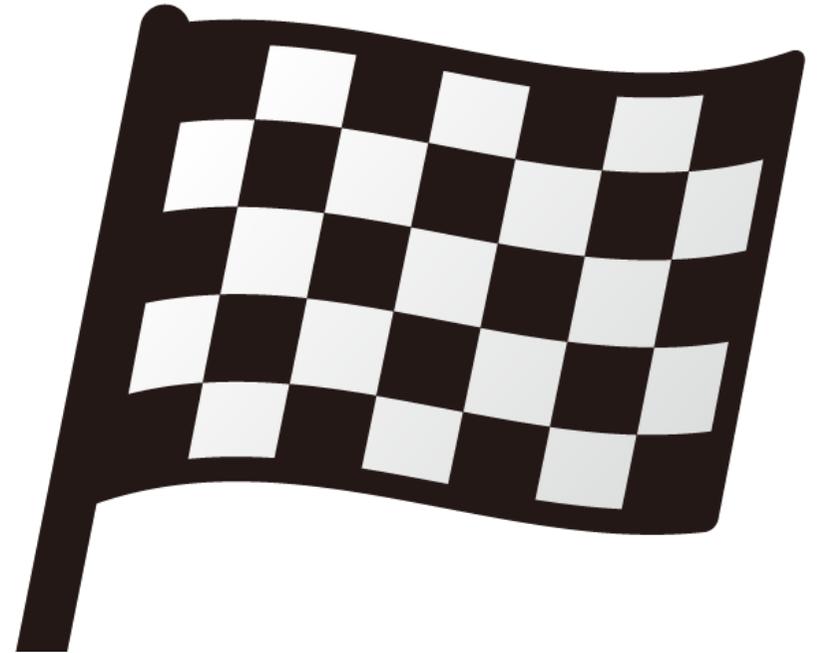
S = Specific (具体的か)

M = Measurable (測定可能か)

A = Achievable (達成可能か)

R = Relevant (関連性があるか)

T = Time-based (期限は)



④リソース探し

人脈や、クライアントの特性、今やっていること、過去の体験などをヒアリングしてゴール達成に活かせるような要素を一緒に探して行きます。



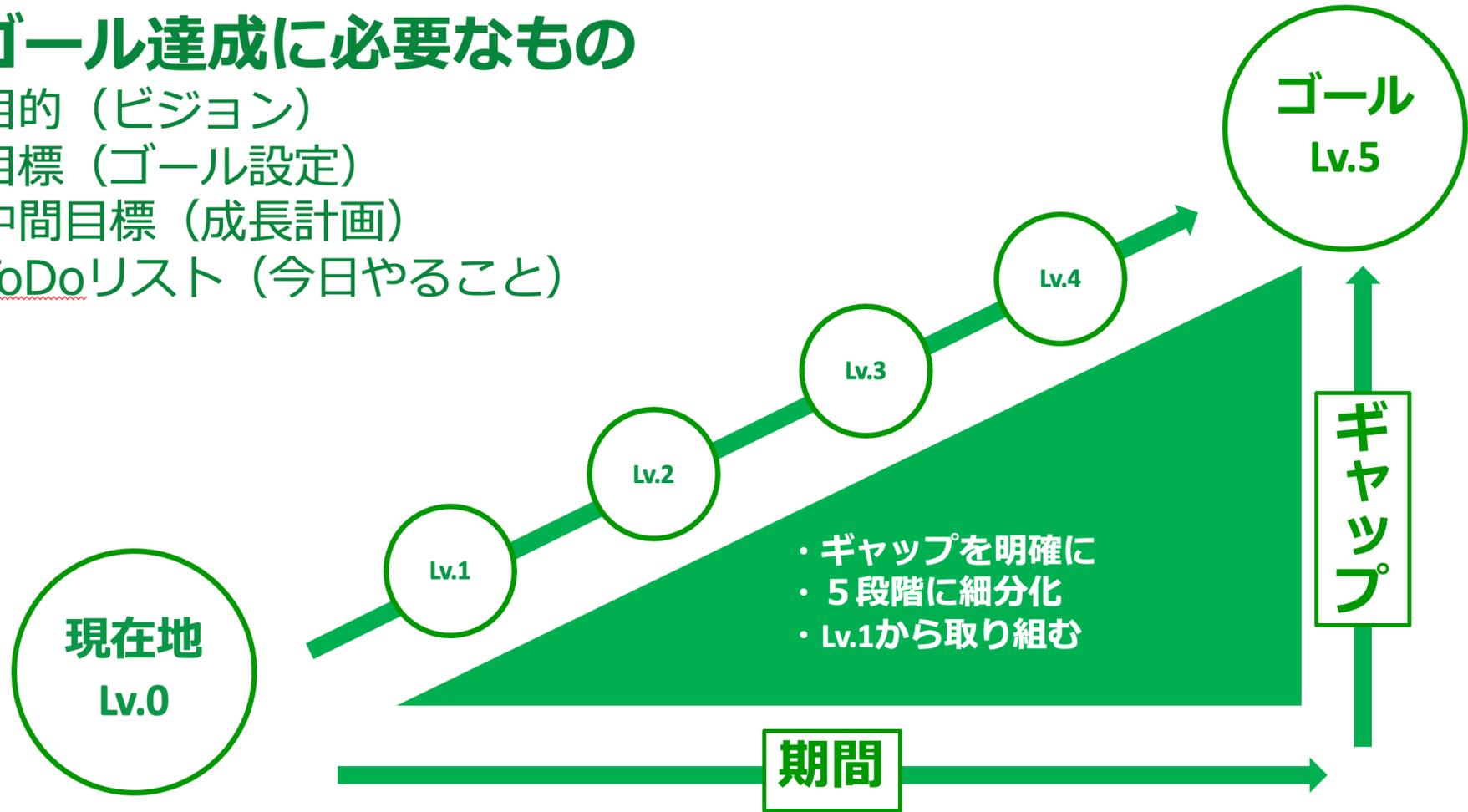
⑤ 行動計画

目標設定で決めたゴールから逆算をして、小さなゴールをいくつか設定します。その各ゴールに向かうための行動目標をスマートゴールに基づいて設定。それが出来る理由もしっかりと聴き出してクライアント自身がワクワクして行動したくなるような計画を立てていきましょう。



ゴール達成に必要なもの

- ・ 目的 (ビジョン)
- ・ 目標 (ゴール設定)
- ・ 中間目標 (成長計画)
- ・ ToDoリスト (今日やること)



※最初のハードルが高く感じる場合はLv.1をゴールにして細分化しToDoに落とし込む

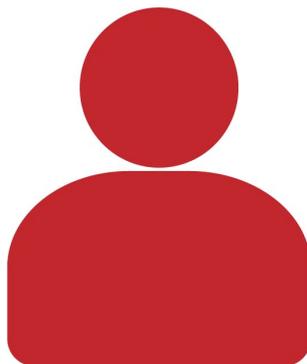
コーチング・カウンセリングの手順

①質問



コーチカウンセラー

②考える



クライアント

④傾聴

③答える

⑤気づく

- ・ 新たな視点
- ・ 無限の可能性
- ・ リソース
- ・ 新たな方法

⑥行動が起こる





SMARTゴールとは？

- S = Specific (具体的か)
- M = Measurable (測定可能か)
- A = Achievable (達成可能か)
- R = Relevant (目的・何のために)
- T = Time-based (期限は)

ゴールを明確にすることで行動が起こる
(一般的なコーチングで用いられる概念)

實踐