

コーチングにおける傾聴スキルが人を動かす 5つの理由

コーチングの成功を左右する最も重要な要素の一つが「傾聴」です。クライアントとの信頼関係を築き、相手の本音を引き出すためには、積極的に「聴く」スキルが不可欠です。



傾聴の3つのレベル



コーチングでは特にレベル2と3を意識的に実践することが重要です。

傾聴がもたらす効果

信頼関係の構築

安心して本音を話せる環境を作る

思考の整理

話すことで頭の中が整理される

自己発見の促進

答えを与えず、引き出す



沈黙と待つ技術



1~2秒の間を置く

クライアントが考えを深める機会を作る



内面と向き合う時間

新たな気づきを得る

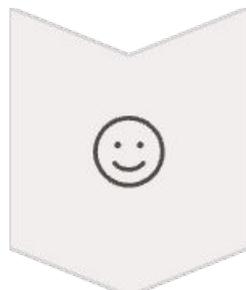


本音を表現する準備

言葉にしづらい感情を整理する

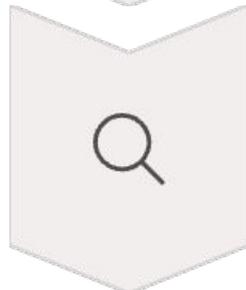


うなずきとあいづちの効果的な 使い方



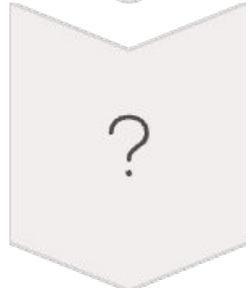
楽しい話題

浅く早いうなずき



深刻な内容

深くゆっくりとしたうなずき



興味を示す

「もっと聞かせてください」



非言語コミュニケーションの活 用法



アイコンタクト

7~8割見つつ、時折視線を外す



姿勢

やや前傾で相手に体を向ける



感情のギャップ

言葉と表情の不一致に注目

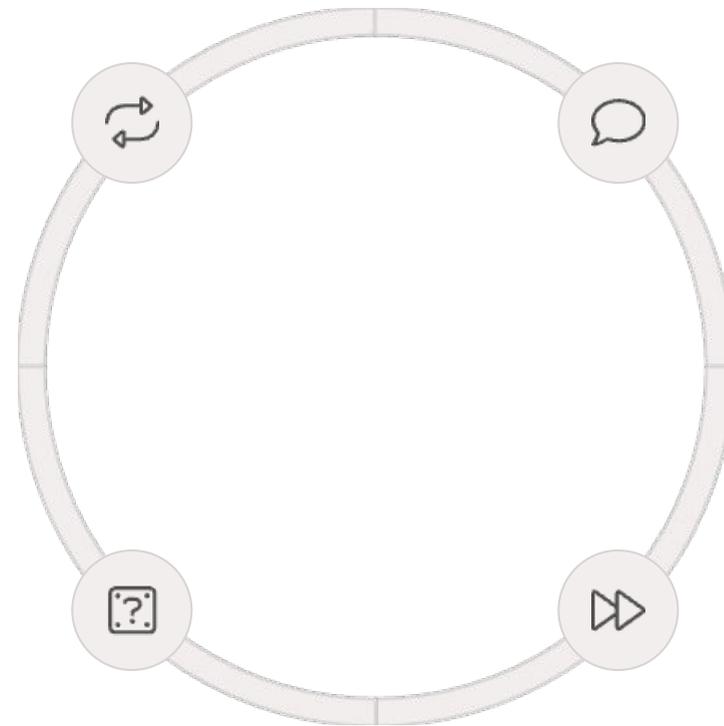


Japanese
Coaching
Context

クライアントの思考を深める傾聴テクニック

繰り返し
クライアントの言葉をそのまま返す

質問
思考を深める問いかけ



言い換え
要点をまとめて返す

うながし
「それから？」と促す

傾聴スキルを高めるための 実践トレーニング法

3分間傾聴チャレンジ

相手の話を中断せずに3分間聴く

感情キャッチトレーニング

相手の感情の変化に注目する

ペアワークとフィードバック

録画して客観的に振り返る

