

目次

はじめに 2

第1章 コーチングの概念 9

1	コーチングってどんなもの？	10
	(1) コーチングの考え方	10
	(2) カウンセリング、コンサルティングとの違い	12
	(3) コーチ／コーチングの存在価値	18
	(4) コーチングの種類	24

第2章 スモールステップコーチングの基盤 27

1	人の変化とスモールステップ	28
2	スモールステップの考え方	30
	(1) 階段方式のステップアップ	31
	(2) 塗り重ね方式のステップアップ	33
3	スモールステップを使ったコーチング方法	35
	(1) 方法	35
	(2) 課題の種類	35
	(3) ポイント	37

	(4) スモールステップコーチングの特徴	43
	(5) 学校教育と行動療法における スモールステップの例	48
4	チェイニング	50
	(1) 順行性チェイニング	51
	(2) 逆行性チェイニング	52
	(3) 総課題提示法	54

第3章 コーチングの進め方 57

1	目標設定から行動策定まで	59
	(1) ステップアップの方式	68
	(2) 目標に向けた取り組みのアイデア	71

第4章 コーチングセッション事例 79

1	物事の捉え方で苦痛を感じる クライアントの事例	81
2	職場での後輩指導に関する悩みの事例	95

第5章 よりよいコーチングのために 111

1	セッションと会話のスキル	113
	(1) 質問	113
	(2) 言葉の受け止め	115
2	スモールステップで意識すること	118
	(1) 初期の中間目標は100%の成功率で	118
	(2) ある程度経過した後の中間目標は 50%の成功率で	119
3	セッションで本音は出てこない?	120
	(1) クライアントの性格	120
	(2) 男性のクライアント	120
4	コーチの専門性	123
5	強みと弱み	125
6	企業内コーチング	126
	(1) コーチングスキルの聞きかじりと誤用	126
	(2) 企業の性格	128
7	コーチングが人をダメにする?	130
	(1) 風潮的なスキルの劣化	130
	(2) コーチングの悪用	132
8	スモールステップを取り入れる本当の意味	134
	おわりに	136
	参考文献	141