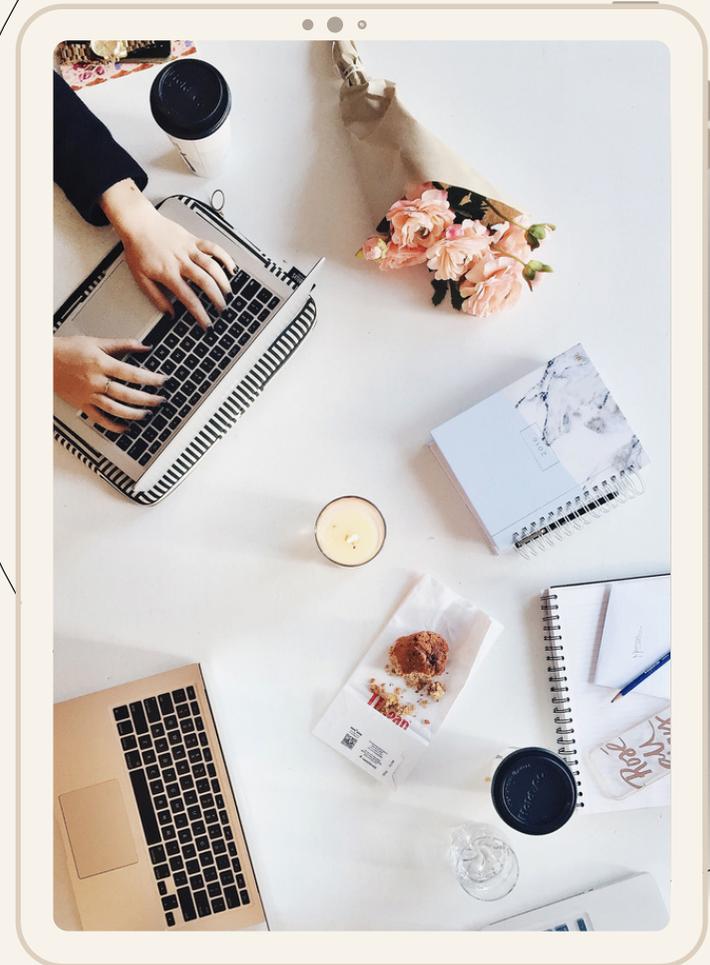


# コーチ力 チェックシート

Check your coaching skills and  
improve your skills



あなたの日頃の傾聴力・承認力・質問力をチェックしてみましょう。下記の項目で、出来ているものに○をつけましょう。

私は人の話を聴くのが好きだ。人が話している時はうなずいたり、微笑んだりして相手に興味を持って話を聴いている

騒がしい場所にいるときは静かな場所に行こうと提案するなど、話を聴く時は気がちるような状況や場所を避けている

話しかけられたら、自分のやっていることを一旦止め、相手に完全に注意を向けている

話を聴いている時には、相手のノンバーバルなメッセージに注意を向けて、相手が何を伝えようとしているのか理解するようにつめている

人が話をしている時には相手が話し終わるまで時間をとる。途中で口を挟んだり、相手が言おうとしていることを先走って口にしない

何か抜けていたり、矛盾していると感じた時は、直接質問して相手の考えをはっきり説明してもらおうようにする

聴いていて分からない時には、相手にそう伝える

話を聴いている時には、相手の立場にたち、相手の視点から物を見るようにしている

会話の最中に、正しく理解できているかどうか確認するために、相手の言ったことを自分の言葉で繰り返すことがある

自分が興味を持っていない話、あるいは自分に似ていないと思う人の話を聴く時は、そうでない人よりも注意を払って聴くようにしている

- 話し手が使う言葉やノンバーバルなメッセージを伝える能力について、客観的に評価を加えながら聴くことはない
- 自分の考えと違う人の話しでも、頭から締め出さず聞いている
- 誰かの話を聴いている時や講演などに参加している時に、別のことを考えることはない
- 話が難しい時でも、話を聴いていなかったり、理解したフリをすることはしない
- 相手が話している間、自分が言うことを考えながら聞くことはない
- 相手の良いところを探し、言葉で伝えるようにしている
- 相手が年下や目下の人でも、敬意を払った態度で接するようになっている
- アイメッセージとユーメッセージのそれぞれのメリットとデメリットを知っている
- 相手の外見だけでなく、考え方や価値観を認めるようにしている
- 指示命令する前に、自発的な行動を促すような問いかけをしている



- 成長の芽を見つけたら、すかさず言語化して伝えるようにしている
- 相手にフィードバックする時には、客観的な事実と自分の感情を切り離して伝えられる
- 相手に仕返しの返事をするのではない
- 質問の形をした命令口調になることはない（例・○○するって言ってたよね？語気がキツメ）
- 質問の種類を知っている
- オープンクエッション（開かれた質問）のメリットとデメリットを知っている
- 自分の聴きたいこと、相手が話したいこと、どちらの話にも興味をもって質問している
- 5W1Hの使い方を知っている
- 問いかけの質で、返答が変わってくることを知っている
- 効果的な質問の条件を述べることができる



チェックの数を数えてください。○の数が

25個以上の人は、コーチ力上級、このまま家庭や職場でコーチング力を使っていきましょう。使えば使うほど上達します。このレベルの人はご自身にコーチをつけられることをお勧めします。

15～24個の人は、コーチ力中級、このままでもいいとは思いますが、惜しいところもあるのでぜひスクールで学んでみましょう。本や動画でもいいと思うかもしれませんが、コーチングはリアルに実践するのが一番早く上達します。

7～14個の人は、コーチ力初級、もしかしたら良かれと思ってやっていることが逆効果の可能性があります。ぜひ、しっかり学ばれて家庭や職場の人間関係や業務上のスキルアップを図りましょう。

0～6個の人は、コーチ力は赤ちゃんレベル、伸びしろしかないような状態です。変な癖がつかないうちにサクッと7ヶ月で学びましょう。



# COACHING PLUS

2004~2022



## Name

fumie ishitani

## Phone Number

090-9751-8762

## Email

f.ishitani@coaching-p.com

## Website

<https://www.coaching-p.com/>

