

# 連載 人を育てるコーチング



## 第6回 やる気を 引き出す&奪う 質問

コーチングでは、質問を使って、相手のやる気を引き出します。質問は、意識の焦点を変え、気持ちを変化させる大きな力があります。やる気を引き出す質問は、答えていると、気持ちが明るくなり、自信がつき、前向きな気持ちを引き出されます。何気ない会話や、面談の時、何かの問題解決の時に取り入れることで、相手の力を引き出します。

### やる気を引き出す質問

●できること ●うまくいっていること ●頑張っていること  
●長所 ●成功 ●楽しさ ●成長や学び…に焦点をあてた質問。そうなった自分やそうなれる自分、自分のいいところにたくさん意識が向かうような質問です。

#### 質問例

- 「実現したら、どんな成長があるかな？」
- 「一番頑張ったなと思うところはどこ？」
- 「やれることをたくさんあげてみようか？」
- 「うまくいくために、何が必要かな？」
- 「うまくいったら、どんな気持ちになるだろう？今と何が変わるかな？」

実は、私たちは毎日、「やる気を奪う質問」のほうを使っています。答えていると、落ち込み、自分を責め、やる気が起きなくなるような質問です。



### やる気を奪う質問

●できないこと ●うまくいってないこと ●欠点 ●失敗  
●過去の過ち ●未来への心配や不安…などに焦点をあてた質問。相手を責める目的でも使われます。

#### 質問例

- 「どうしてこれができないの？」
- 「あなたは どうしてうまくやれないの？」
- 「なんでもっと〇〇できないんだ？」
- 「うまくいかなかったらどうするの？」

感情的になると、やる気を奪う質問ばかりを使いがちですが、どれだけ質問しても、相手は言い訳や自分の欠点を探し、嫌な気持ちになるばかりで、何の解決にもなりません。常日頃から、やる気を引き出す質問を取り入れて、相手の気持ちを前向きにさせ、前進のきっかけをつくりましょう。

- 後輩 「もっと患者さんと笑顔で挨拶したいんですけど…得意じゃないんですよ…」
- 先輩 「そっかあ。今は得意じゃないということだけど、もし笑顔が自然にできるようになったら、どんな気持ち？やっぱり嬉しいかな？」
- 後輩 「そうですね、嬉しいし、ほっとする感じですね」
- 先輩 「そうなんだね。そうなったらいいね。どうしたら少しでもできるようになるかな」
- 後輩 「一応意識はしているんですけどね…でも、忙しいと顔が怖いって言われます」

- 先輩 「そっか、忙しい時は笑顔は難しいよね。普段はどんなところを意識しているの？」
- 後輩 「最初に声かけする時は、できるだけ笑顔で…と、自分なりにはやってるんですけど」
- 先輩 「そうだったんだ。どうりで最近表情が柔らかくなってきたと思ったよ」
- 後輩 「ほんとですか？そうだといいんだけど」
- 先輩 「前よりは確実に変わってるよ。他にもっとやれることないか、一緒に考えよう」



笑顔になれる、できる、頑張ってる、やれる…というところに意識をむけて会話をしています。



札幌でコーチングを学ぶ



マイコーチングオフィス

〒060-0007 札幌市中央区北7条西11丁目3-1 ラ・セトーンズ103

TEL 011-522-8664 電話 090-7652-2554 URL <http://www.maicoach.com/> (コーチング 札幌 で検索) E-Mail [maicoach@ybb.ne.jp](mailto:maicoach@ybb.ne.jp)

代表 中村 舞

北海道で、コーチングやコミュニケーションの研修、指導をおこなう。「部下指導のコーチング」「職場の人間関係コミュニケーション」「人に好かれる会話術」等。