第3回ヘルスケア・コーチング研究会

メタデータ	言語: jpn 出版者: 公開日: 2017-10-04 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 坪田, 聡 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/2297/33003

『学会開催報告』

第3回ヘルスケア・コーチング研究会

A report of the 3rd healthcare coaching conference

雨晴クリニック
坪　田　　聡

昔の運動界でのコーチは，「恐ろしい人」という印象がありました．スパルタで選手を鍛え上げる，というのが当たり前だったように思います．いまでは，ゲンコツを振るおうものなら，訴訟問題に発展しかねません．そのため欧米では，体で覚えさせるのではなく，自分の頭で考えさせて能力を伸ばしていく指導法が研究されてきました．この新しい指導法は1990年代以降，ビジネス界で注目され取り入れられます．主に人材育成や目標達成に応用され，「コーチング」と呼ばれるようになり急速に広がりました．

このコーチングの考え方や手法は，医療や介護の現場でも活躍します．コーチングでは，「現状の確認→目標設定→現状と目標のギャップの確認→行動計画の立案→実行と見守り→振り返りとフォロー」という流れに従って，傾聴と質問を主体に本人の力を引出します．コーチングは，組織の目標達成や個人の成長のためにも応用でき，これを活用して利益を上げている企業がたくさんあります．

多くの人に医療や介護の場面で使えるコーチングを知っていただこうと考え，2012年9月9日に「第3回ヘルスケア・コーチング研究会」を富山市で行いました．以下は，各講師がまとめた講演とワークショップの要旨です．

■ 講演1「人の成長を支援するということ」

オフィスエンカレッジ代表・中村慎一氏

支援とは特別なことではなく，あらゆる人間関係のあらゆる場面での基本になります．支援の方法は大きく次の3つに分けられます．

1. 情報やサービスを提供する専門家
2. 診断して，処方箋を出す医師
3. 公平な関係を築き，どんな支援が必要かを明らかにするプロセス・コンサルタント

まずは，プロセス・コンサルタントとして関わることから，始める必要があります．それは支援者にとって「理解」が必要であり，クライアントにとっては「信頼」が必要だからです．コーチは，クライアントが抱える問題の解決やゴール達成へ向けて必要な事柄は，すべてクライアントの中にあることを信じ，クライアントを人間として尊重し，クライアントより偉いのではなく共にゴール達成を目指すパートナーとして100％味方になることで，互いの信頼関係構築から始めることが大切です．その上で，必要に応じて専門家や医師としての支援を提案し，合意のうえで提供していきます．

■ 講演2「医療におけるナラティブ・アプローチと物語能力」

富山大学保健管理センター長・斎藤清二氏

医療においてナラティブ・アプローチが注目されるようになってきたのは，1990年代後半からです．主として英国のTrisha Greenhalgh教授らを中心とするグループによって，Narrative Based Medicine (NBM)として提唱されました．2000年代に入ると，日本でも注目されるようになりました．医療におけるナラティブ・アプローチの特徴は，①物語としての病い，②主体としての患者，③説明物語の多様性，④線形因果論の非重視，⑤治療としての対話の5つにまとめられます．

Narrative Medicine（物語医療学）は，米国のRita Charon教授によって提唱された新しいムーブメントです．Narrative Medicineは，「物語能力 (Narrative Competence) を通じて実践される医療」と定義されます．「物語能力」の最も直接的な定義は，「病いの物語を認識 (recognize) し，吸収 (absorb) し，解釈 (interpret) し，それに心動かされて行動 (be moved by) するための能力 (competence)」とされています．本講演では，富山大学医学部で行われている物語能力教育法の実例を含め，ナラティブ・トレーニングの実例についても紹介しました．

■ コーチング・スキル・ワークショップ1

「自分の思いを伝える」

銀座コーチングスクール認定コーチ・菅あけみ氏

今回このテーマを選んだ理由は，自分が思いを伝えることが上手くいかなかったときにこの方法を知り，ストレスが減ったからです．コーチングでは，聴くときは自分の思いを消して相手の話を聴くと学びます．それは聴く側の経験などが，相手の本当の思いを知ることを邪魔をするからです．そこで，伝える側も相手に伝わるのが当たり前と思って会話をするのではなく，確実に伝わっているかを意識して話をすることが必要となります．

自分の思いを伝えるとき，相手のことを考えすぎたり，傷つけるのではという恐れから，本当の思いと違うように伝わることがあります．そうならないために，講師が学び練習した伝える秘訣や方法を紹介しました．これらのことを知ることで，より良い人間関係ができストレス社会の回避になればと願っています．

■ コーチング・スキル・ワークショップ2

「信頼関係を築く聴くスキル」

銀座コーチングスクール認定コーチ・土屋佳瑞氏

「聴く」スキルは　コーチングスキルの中で最も重要なスキルです．相手に寄り添い相手の話を心から聴くことで安心感を与え，十分に話をさせることで相手が頭の中を整理していくことを助けます．さらに相手が，自分で自分が話すことを聞くことで，気付きが生まれます．この「聴く」スキルを使うと，「コミュニケーション」を深め「信頼関係を築く」ことができます．

まずは，5つの「キク」の違いを確認し，「聴く」を意識的に区別します．その上で，4つの調子で話を聴くワークを行いました．ここでは，どんな聴き方が相手にどういう影響を与えるかを体験し，相手が安心感をもつ振る舞いとは何かを探りました．この体験を振り返りながら「聴く」を実践するポイントをまとめ，そのポイントを意識した聴き方を体験してもらいました．

会話を言葉のキャッチボールと例えると，聴くスキルはグローブのようなものです．素手よりしっかりキャッチでき，相手もボールを投げやすくなります．「聴く」は相手のため．実は，会話の前から始まっていると感じていただきたく思います．