

論文要旨

所属ゼミ	高木晴夫 研究会	学籍番号	80730981	氏名	水口政人
(論文題名)					
コーチングを心理カウンセリングの視点から理解する					
(内容の要旨)					
<p>近年、ビジネスパーソンの働く環境が大きく変化してきている。新興国の経済発展による企業間競争のグローバル化、さらに成果主義の定着による社内競争の激化などにより、ビジネスパーソンのストレスレベルは高まるばかりである。一方で、1990年代半ばに電子メールが普及してから10年以上が経過し、その結果、職場におけるコミュニケーション量は急速に減退した。隣の営業マンが電話で話す声がうるさく気が散っていた10年前が懐かしいくらいに、今やどこへ行っても、オフィスシーンは水を打ったように静まり返っている。声を発して意思疎通を行うことで集団欲が満たされたり、日々温めていたアイデアについて話し合うことで自信が生まれたりと、コミュニケーションによるストレス低減効果はさらさら期待できない状況にあると言えよう。</p> <p>筆者が慶應ビジネススクールで経営を学ぶ傍らでコーチングを学び始めた理由は、このような環境変化に直面する中で「いかにして働く人のモチベーションを上げるか」という問題意識を強く抱くようになり、そしてコーチングはそのストレートな解決策になり得ると考えたからである。</p> <p>人のモチベーションを上げる方法については、大まかに外発的動機づけと内発的動機づけに分けられることが知られている。組織変革や人事制度、報酬などでインセンティブを与えることによる動機づけが前者に該当するであろうが、後者の内発的な動機づけに対応する特効薬はと言えば、未だに明確な答えが見つかっていないように思われる。</p> <p>筆者は日本を代表するコーチ養成機関である、CTIジャパンにて合計116時間のトレーニングを修了し、その「コアアクティブ・コーチング」の強力なパワーを体感して、まさにコーチングこそが内発的動機づけによるモチベーション高揚の手段となり得るだろうと考えた。しかしその一方で、コーチングについて疑問に感じる点も幾つか浮かぶようになってきた。CTIで学んだスキルを活用して実世界でコーチングを実践しながらも、何となく地に足のつかないような感覚を覚えるようにもなったのである。すぐにそれは、コーチングで行われている技法が一体何を根拠に体系づけられたものか、明示されていないことに起因するものであることに気がついた。</p> <p>そんな中、ある心理カウンセリングのセミナーへ参加したことがきっかけで臨床心理学をベースとした心理カウンセリングについて興味をもつようになる。そこで教えられていたものは、筆者が心理カウンセリングという言葉でイメージしていたような、精神的な病をもつ方に対する心理療法ではなく、健康なビジネスマンや主婦をはじめとする、いわゆる健常者を対象にした心理カウンセリングであった。そして、これまでCTIで体得してきたスキルの数々がその心理カウンセリングで見聞きするものと次々に重なることを経験し、そのセミナー後に受講した合計30時間の心理カウンセリング応用コースを修了する頃には、コーチングと心理カウンセリングの関わりについてより深く知りたいと思うようになった。これらの経緯を踏まえ、今回の修士論文のテーマとして「心理カウンセリングの視点からコーチングを理解する」を設定することとした。もちろんこのテーマを決めた背景には、コーチングの主なスキルは恐らく心理カウンセリング技法から移植・再構築されたものであろう、という漠然とした予想があったことは言うまでもない。</p> <p>本論文の意義は、筆者と同じようにコーチングに興味を持つ人間が一度は必ず感じると思われる、「コーチングとは何なのか」という問いに対する見方や可能性の一つを、素早く伝えられるということにある。</p>					