

2024 年度 コーチング体験研修 実施報告書

CPD 委員会 山本達也
地域産業支援委員会 須郷 均

- ・研修日時： 2024 年 6 月 22 日（土）13:00～17:00
- ・研修会場： 新都心ビジネス交流プラザ B 会議室（さいたま市中央区上落合 2-3-2）
- ・参加人員： 会員技術士 22 名（うち運営スタッフ 2 名）、
講師および埼玉県中小企業診断協会コンサルティング・コーチング研究会見学者 3 名
- ・講師： 五十嵐 久（いがらし ひさし）氏
株式会社コーチビジネス研究所代表取締役 <https://coaching-labo.co.jp/campany>

1. 研修内容

- ・目的と課題共有： 技術的・専門的知識以外に技術士がクライアントから期待されること
- ・自己理解と他者理解： コミュニケーションスタイル簡易診断
- ・技術士がコーチングを学ぶ意味： コンサルタントが陥りがちな傾向
- ・コーチングとは： 他の対人支援との違い、前提となる考え方、コーチングが機能するための条件
- ・コーチング会話の基本型： 受講者をクライアントに見立てたデモセッション
- ・3大スキル： 承認、傾聴、質問
- ・コーチングセッション演習： “よき相談員となるために” をテーマに 4 名一組で疑似体験

2. 研修状況

参加者の数は 22 名と昨年を大きく上回った。体験研修としての性質上集合形式での開催だったが、遠く中国本部、北陸本部からの申し込みもあり、県支部内のみならず広く技術士会会員に CPD の機会を提供する場となった。

前回とは異なり「専門的知識以外に、相談員として期待されていることはどんなことだと思いますか」という問いかけから研修はスタートした。突然の問いかけに戸惑う様子も見られたが、他者と面談する業務を行うにあたり、技術士といえども当然想定すべき事柄である。

コーチングについて語られるとき必ず耳にする「傾聴」に関しても、表層的なテクニック以前に技術士（相談員）が自覚すべきことについて示唆に富む例示・説明があった。私たち技術士は、ともすると質問することの意義を、自らが用意すべき「良い回答」に向けた相手からの情報収集と捉えがちだが、コーチング的な視点に立てば、質問者自身が問題の本質に気付くことこそ「良い解答」への手掛かりなのであり、まさに「答えは相手の中にある」ことが示された。

最後の約 60 分間は「良き相談員となるために」をテーマに、セッション演習が行なわれた。グループごとにコーチ役、クライアント役、観察者に分かれ、それぞれの立場でコーチングを体験した。和やかな雰囲気の下で多くの質問が発せられた。これら一つひとつに誠実に対応してくださった五十嵐講師に敬意



講習 ▲ セッション演習 ▼

を表したい。参加者の多くが各人各様の成果を得て研修を終えることができたのではないかと思う。

本研修は第一義的には埼玉県支部の登録相談員に対する必須の登録要件としていることにあるが、これにとどまることなく、次回以降も他者支援の重要性に関心を寄せる多くの会員技術士に広く参加を勧めたい。



以上 ▲一部ぼかしをいれています