

CHAPTER1

Lesson6

コーチングとティーチングの違い

チャプター1のレッスン6はコーチングとティーチングの違いについて学んでいきます。

相手の目標達成や問題解決につながるアプローチでコーチングとティーチングはよく比較されます。

コーチングとティーチングは一体何が違うのでしょうか？

両者の違いについて見ていきましょう。

アプローチ

根本的に違うのはコーチングはコーチが相手の中にある答えを引き出すのに対して、ティーチングは指導者が持つ答えを相手に与えることです。

関係性

コーチングは相手とコーチは対等の関係性をとりますが、ティーチングは指導者が先生・上司・先輩など、相手よりも上位に位置することがほとんどで上下関係が生まれます。

ティーチングの特徴

ティーチングは相手がまだ未熟で経験や知識が乏しく、やり方を知らない場合などに有効な手法です。

ただし安易に答えを教えてしまうと相手は自分で考えをつくり出さなくなり、すぐに答えを求めるようになってしまいます。

コーチングの特徴

一方コーチングは相手が自分で考え、答えを見つけることをサポートする手法なので、相手の自発性を養うのに非常に有効です。

しかし相手が自分で考え答えを出すには、ある程度の時間が必要になるため今すぐに答えが必要な緊急事態には機能しません。

両者を使い分ける

このことから、コーチングとティーチングはどちらが良い悪いというわけではなく、相手の状態に合わせて両者を適切に使い分けることが重要であるということです。