

動画解説まとめ 18 / 実践者の事例

AIと対話で目標を行動に変えるコーチング入門

曖昧な悩みを質問で具体化し、AIで行動計画を整理する対談のまとめ。LINEスタンプの相談実演を通じて、聞き方、目標設定、進捗確認までの流れを学べます。

この動画の要点

ビジネスコーチングを行う砂川さんとの対談です。あべさんの相談を例に、目標を具体化し、現在の状況や使える時間を聞き、AIで行動計画を整理する過程を見せています。AIの回答を渡して終わるのではなく、本人の意図に合っているか確認し、実行と振り返りを支えることがコーチの役割として説明されます。知人への相談対応から経験と感想を集める始め方も紹介されています。

01 何を教えるかより、本人が何を実現したいかを引き出す。

02 目標、期限、現在地、使える時間を具体的に聞く。

03 AIの提案を本人と確認し、誤解があれば修正する。

04 計画の作成だけでなく、実行確認と振り返りまで支える。

資料の使い方

動画の要点を読み返し、紹介した手順を実践するときにお使いください。本文の時刻を押すと、元動画の該当箇所を開けます。

元動画：【ChatGPTと相談して月収400万円!!】超初心者向け大学で授業を持つコーチングのプロがAI活用して大金を稼いだ方法を全部暴露!!【AI副業】【コーチング】【チャットGPT】

<https://www.youtube.com/watch?v=FJQII7kEmyM>

コーチングは、本人が進める状態と一緒に作ること

動画の該当箇所 3:02 / タップして開く

砂川さんはコーチングを、目標へ向かう人の伴走役と説明しています。解決策を一方向的に教えることとは区別し、本人が何をしたいのか、なぜやりたいのかを質問によって引き出すことに重点を置いています。AIの使い方を知っていても、何を実現するために使うのが曖昧なら、試して終わってしまうという話から始まります。

例に挙がるのは、副業の動画を見て意欲は上がるものの、実際の行動へ移れていない人です。情報を増やすだけではなく、いつ何をするか、現在どこで止まっているかを整理する必要があります。本人の考えを言葉にして、行動しやすい環境と一緒に作ることが支援になります。

砂川さんはモチベーションを上げるだけでなく、行動を習慣にして結果を確かめるところまで関わると話しています。励ます言葉のうまさより、相手が何をすればよいか分かり、実際に続けられる状態へ進むことが、この対談で説明される価値です。

- ・ 本人が目指していることを聞く。
- ・ 行動できていない理由や、現在の課題を整理する。
- ・ 今日できることまで具体化する。
- ・ 実行と振り返りを継続して支える。

曖昧な希望を、答えられる質問へ変える

動画の該当箇所 9:04 / タップして開く

実演では、砂川さんが事前に設定したカスタムGPTを使います。聞き取った内容をもとに目標達成のロードマップを作るという役割を与え、まずヒアリングを進めています。画面を使いながら、AIで整理していることも相手へ伝えていきます。設定全文が公開される実演ではないため、本資料では独自の設定文を動画のものとして補っていません。

最初の相談は、あべさんの「もう少し自由な時間が欲しい」という希望です。ここで砂川さんは、どうなれば自由だと感じるかを聞きます。すると、好きなタイミングで好きな場所へ行けること、時間や場所を指定される仕事が減ることなど、希望の中身が具体的になります。

さらに、どれくらいの時間を自由に使えばよいかという形で質問を深める考え方を説明しています。抽象的な言葉を具体的にしていくことを、動画では「チャックダウン」と呼んでいます。単に目標を立てるだけでなく、達成した状態を本人が説明できるようにするための質問です。

- ・ 「自由になりたい」から、「どうなったら自由か」へ進む。
- ・ 「稼ごたい」から、「何で、いつまでに、いくらを目指すか」へ進む。
- ・ AIの質問候補を利用しながら、人が相手の意図を聞き直す。

LINEスタンプの相談で、目標と現在地をそろえる

動画の該当箇所 14:01 / タップして開く

対話の途中で、題材をLINEスタンプに変更します。あべさんは、2か月で月30万円を目指すという目標を置きます。これはその場で設定した目標であり、実際に達成した結果ではありません。最初に話していたYouTubeの内容がAIの質問に残ったため、その話はいったん外してLINEスタンプに絞るよう訂正しています。

現状として、約50個をテストで販売し、月に900〜2,000円ほど入ることがあったとあべさんが説明しています。制作にはAIを使い、広告のチラシ風や、トーク画面の背景によって見え方が変わるスタンプなど、面白さを重視していると話します。目標だけではなく、すでに試したことと反応も材料にしています。

次に、今何が課題になっているかを聞きます。多く作るには時間が必要だが、その時間を取れていないという答えが出ます。ロードマップの前に、どこで止まっているかを整理しているのがポイントです。また、AIが一つのデザインを固定のこだわりとして解釈した際には、面白ければほかの形式でもよいと修正しています。

- ・ 目標：LINEスタンプで、2か月後に月30万円を目指す。
- ・ 現在地：約50個を販売した経験と、本人が報告した月ごとの入金額。
- ・ 制作方針：特定の形式に限定せず、面白いスタンプを作る。
- ・ 課題：制作量を増やす時間を取れていない。

AIの計画を、本人と確認しながら使う

動画の該当箇所 18:01 / タップして開く

聞き取りの内容を整理した後、AIへロードマップを出すよう依頼しています。最初の1週間の案は、既存の約50個を分析し、売れたものと売れなかったものの共通点を見つけることです。タイトルや説明の違い、キャラクターが強い文字が強い、日常用かネタ用かなどを比べ、有望な方向を三つに絞るという内容でした。

その後の月は、見つけたパターンを増やし、販売へつなぐ導線やSNSでの発信を考える計画として紹介されます。あべさんは、過去に反応があった背景色の仕組みをほかの色へ展開する案に気づいています。ただし、動画では全週の項目を一つずつ説明していないため、ここでも未紹介の作業を追加していません。

砂川さんは、相手の専門分野すべてに詳しいわけではなく、情報収集をAIで補っていると話しています。これはAIの提案だと明示して相手に確認し、専門知識を持つ本人が違うと感じれば直せるようにします。AIの案を正解として押しつけず、本人の経験と照らして使う構図です。

- ・ すでに出したものを比較し、反応の差を確認する。
- ・ 有望な方向を絞り、次の試行に使う。
- ・ AIの提案と本人の判断を区別する。
- ・ 計画に誤った前提が残っていれば、その場で修正する。

計画を渡した後のフォローに価値がある

動画の該当箇所 21:06 / タップして開く

あべさんは、AIへ相談して同じような回答をもらっても、ざっと見て終えていたかもしれないと話します。そこで砂川さんが担うのは、1週目に決めたことができたかを確認し、今日と来週の行動へ落とし込む支援です。多くの提案から、今取り組むことを絞る役割もあります。

AIが出した計画で必ずうまくいくとは限らないため、行動を続け、結果を分析して修正すると説明しています。小さくできたことを積み重ねることが自信につながり、その次の行動を促すという考え方です。支援する側は、計画の提示だけで仕事が終わったと考えないことになります。

対談中でも、2か月で目標額を達成できるかは分からないとはっきり話しています。応援し続ける姿勢と、収益の達成を保証することは別です。本事例では、目標を共有し、行動の確認と改善を続ける過程を参考にできます。

- ・ 今週の実行状況を確認する。
- ・ 今日やることを絞る。
- ・ 結果を見て、次の行動を変える。
- ・ できたことを本人と確かめ、次の一步につなげる。

始め方は、身近な相談と感想を積み重ねる

動画の該当箇所 23:05 / タップして開く

コーチングに興味を持った人の始め方として、砂川さんは、まず知人の相談に乗る場面を挙げています。ただ雑談として終わらせず、1時間ほど時間を取り、聞き取り、目標設定、行動の整理を行うこと、その後にどう感じたかを聞かせてもらうことを提案しています。

相談を通じて相手の役に立てた経験と感想を集め、自分の支援の実績にしていくという流れです。その後、対象や提供できる価値に応じて単価を考える話へ進みます。オンラインでの販売も話題になりますが、具体的な出品画面や契約手順の実演はありません。ここを完成した販売手順として扱わないことが大切です。

対談では、聞き上手な人や日ごろから相談を受ける人の強みも取り上げられています。AIが調査や整理を補助しても、相手が話しやすい場を作り、曖昧な悩みを引き出す部分には人の関わりが残ります。サービスを大きくする前に、実際に相手の行動を支えられたかを確認める始め方です。

- ・ 知人の相談で、時間を決めて聞き取りを行う。
- ・ 目標と次に行うことを一緒に整理する。
- ・ 終わった後の感想を聞く。
- ・ 相手の変化や支援経験を振り返り、提供内容を改善する。

実践の進め方

01 目標を具体的に聞く

動画の対話を実践順に整理しています。何をしたいかに加え、いつ、どのような状態になりたいかを聞きます。

動画 12:00

02 現在地と課題を整理する

すでに試したこと、得られた結果、使える時間、止まっている理由を確認します。

動画 15:00

03 AIの提案を本人と確認する

聞き取った内容で計画を作り、本人の希望や専門的な判断と食い違うところを修正します。

動画 18:01

04 行動と結果を継続して確認する

今週できたことを確認し、次に行うことを絞り、結果に応じて計画を見直します。

動画 21:06

AIへの相談例

編集部が作成した活用例です。動画内の発言をそのまま書き起こしたものではありません。

【編集部の活用例】この資料を根拠に、私の目標を具体的な行動へ整理する対話をしてください。記載外の補足は区別し、私の状況を質問してから進めてください。目標と期限、現在の状況、試したこと、使える時間を確認し、私の意図を要約して認識を合わせてください。そのうえで最初に行うことと、結果を振り返る項目を提案してください。収益目標の達成を保証しないでください。

資料について

- ・ 動画内の対談と相談実演を整理した資料です。
- ・ 月400万円という紹介は登壇者個人の実績として語られたものです。売上・利益の内訳はこの対談では示されていません。
- ・ LINEスタンプで月30万円は相談中に置いた目標であり、達成報告ではありません。