

第3回 対話研究会

令和3年5月19日 (水)

発表者 水川 宏信

課題図書

『新コーチングが人を活かす』

鈴木義幸 著（令和2年10月）

（平成12年5月『コーチングが人を活かす』）



【著者紹介】

鈴木 義幸 (すずき よしゆき)

慶應義塾大学文学部人間関係学科社会学専攻卒業。

株式会社マッキャンエリクソン博報堂

(現株式会社マッキャンエリクソン) に勤務後、渡米。

ミドルテネシー州立大学大学院臨床心理学専攻修士課程を修了。

帰国後、有限会社コーチ・トゥエンティワン (のち株式会社化) の設立に携わる。

2001年、法人事業部の分社化による株式会社コーチ・エイ設立と同時に、取締役副社長に就任。

2007年1月、取締役社長就任。2018年1月、代表取締役社長執行役員に就任。

200人を超える経営者のエグゼクティブ・コーチングを実施。リーダー開発に従事すると共に、企業の組織文化構築を手掛ける。また、神戸大学大学院経営学研究科MBAコース『現代経営応用研究 (コーチング) 』 (金井壽宏教授) において非常勤講師を務める。講演実績、著書多数。



【本の内容】

コーチングに関する62のスキルを解説

はじめに

LESSON01 相手と自分の発見をうながす (SKILL 01～ SKILL 12)

LESSON02 相手と信頼関係を築く (SKILL 13～ SKILL 21)

LESSON03 目標達成に目を向ける (SKILL 22～ SKILL 31)

LESSON04 視点・切り口を変える (SKILL 32～ SKILL 39)

LESSON05 主体的な行動をうながす (SKILL 40～ SKILL 46)

LESSON06 コーチングの達人に向けて (SKILL 47～ SKILL 55)

LESSON07 チーム・組織に対話を引き起こす (SKILL 56～ SKILL62)

【コーチングが必要とされる理由】

「はじめに」から

- 1 何が正解かが簡単には見つけられなくなっている
← 問いかける。探し出す。
- 2 組織における多様性の拡大
← 方向性を合わせる。未来を描く。
- 3 イノベーションを求める声の高まり
← 挑戦を促す。視座・視野・視点を変化させる。

【SKILL解説①】

SKILL09 不満を提案に変える

不満

どうしてこの仕事はこんなに非効率なのか

発想の転換

どうすればこの仕事の効率がよくなるのか

自己責任に基づく発想

私が工夫すれば、効率はよくなる

提案

私のプランに、協力してもらおう

【SKILL解説②】

SKILL23 not want いやなことを30分話す

○ 何をしたいですか？ 答えが返ってこないことも

○ 「何をしたくないのか」
「いやなことは何か」
「欲しくないものは何か」

○ 対比させることで事象を思い浮かべやすい

【SKILL解説③】

SKILL54 相手を別のフレームに入れてみる

○ フィードバックする言葉が思い浮かべやすくなる

○ 事例

大手金融会社（3万人） 60代のCEO

もしも相手がグローバル企業のトップなら？

もしも相手が父親なら？

もしも相手が一国の首相なら？

【こんな場合はこのスキル】 32事例

相手の目標設定がうまくいかない

SKILL 12 チャンク・アップ かたまりにする

SKILL 22 目標についてとことん話す

SKILL 23 not want いやなことを30分話す

SKILL 25 価値に合う行動を見つける

SKILL 27 過去を振り返り未来の素材を集める

【この本から学ぶ】

発表者の個人的解釈

- 各LESSON（章）を横断して コーチングの心構えが書かれている
- 心構えの部分を除いた他のスキルを 同じような性質のものに分類してみる
（チャンクアップ）
- コーチングに必要となる技術（コーチング力）は 主に7つの技術に収斂する
- コーチング力を抽出した同じ方法で 「対話」 をするための技術を考える

【心構えに関するスキル】

- SKILL01 心のシャッターを上げる
- SKILL02 答えを一緒に探す
- SKILL07 “きっと見つける”と相手を信頼する
- SKILL13 “出会いの一言”に新しさをこめる
- SKILL16 正直に自分の気持ちを話す
- SKILL47 自分自身が日々小さな目標を達成する
- SKILL56 異論反論を大切にあつかう
- SKILL62 おたがいの違いを愛する

など

【コーチング力】

聴く（傾聴する）	SKILL	06、10、50、51
歩調を合わせる	SKILL	08、14、15、33
質問する	SKILL	03、04、11、21、27、34、42
承認する	SKILL	16、41、44、46
フィードバック	SKILL	20、30
促す	SKILL	09、12、22、25、26、28、31、32、 36、37、45、58
気付かせる	SKILL	05、19、24、29、39、49、54、57

【コーチング力： コーチングに関する技術】

聴く

歩調を
合わせる

質問する

承認する

フィード
バックする

促す

気付かせる

コーチング力は、
主に7つの技術に
収斂される

【この本から学ぶ】 「対話」をするための技術とは？①

対話前の準備

○話す内容をあらかじめ準備する

SKILL10 相手についての質問を自分に問いかける

SKILL11 “究極の質問”をつくってみる

SKILL38 とんでもないリクエストをする など

○対話が滞った場合に備える

SKILL03 チャンク・ダウン かたまりをほぐす

SKILL50 コミュニケーションを上から観察する

SKILL54 相手を別のフレームに入れてみる など

【この本から学ぶ】 「対話」をするための技術とは？②

対話が始始してからの対応

○相手が対話をしやすくなるようにする

SKILL04 すぐに答えられる小さな質問をする

SKILL35 広く多くのことをきく

など

○話している内容を掘り下げる

SKILL05 “なぜ”のかわりに“なに”を使う

SKILL21 リクエスト 相手の望みをきく

など

○相手の視座・視野・視点を変えていく

SKILL34 妥協・未完了・境界線 相手の新しい切り口を与える

SKILL39 クライアントにコーチになってもらう

など

【この本から学ぶ】

「対話」をするための技術とは？

◎ 対話前の準備

- 話す内容を**あらかじめ**準備する
- 対話が**滞った**場合に備える

◎ 対話が始始してからの対応

- 相手が対話を**しやすく**なるようにする
- 話している内容を**掘り下げる**
- 相手の**視座・視野・視点**を変えていく

【発表者による読後の感想】

- コーチングにも対話にも準備が必要
- コーチングや対話の技術は要素に分解できる

ご清聴

ありがとうございました。