

ご氏名：

# 理論政策更新研修

## <内容>

- 1.自己紹介
- 2.中小企業白書
- 3.導入
- 4.聴き上手のコツ
- 5.質問のコツ
- 6.実践演習
- 7.最後に

## - 担当講師紹介 -

氏名：森塚也（株式会社クック・ビジネスラボ 代表取締役）  
新卒より約10年間、(株)デンソーにて経営企画や事業企画に従事。  
2010年中小企業診断士試験に合格。翌年から複業にて、  
大手資格予備校中小企業診断士講座講師をスタート。  
当時最年少ながら、「財務・会計」「経済学」の難関2科目を担当。  
2015年銀座コーチングスクールにて認定コーチ取得。  
2016年LEGO®SERIOUSPLAY®トレーニング修了認定ファシリテータ取得。  
2021年東進ビジネススクールにて「決算書の読み方」講座担当。  
現在、プロコーチとして、ビジネスパーソンのクライアントを抱えている。



お問い合わせ先：takuya\_mori@lspcoaching.com

# 3. 導入

コンサルタントの  
価値提供のタイミングは？

ヒアリング ⇒ 提案

(価値提供)



Q.なぜ、**スタンス**が重要なのか？  
取り組む姿勢

A.スタンスが整わなければ、\_\_\_\_\_から

(診断士あるある①)

\_\_\_\_\_思考が妨げになる

自分が聞きたいこと



まるで、子育て！

\_\_\_\_\_

(診断士あるある②)

\_\_\_\_\_思考が妨げになる

すぐ\_\_\_\_\_しがち





誰にでも\_\_\_\_があると信じる

答え ≠

答え =

Q. 「受け入れる」と  
「受け止める」の違いとは？

↑  
とっておきの一言

『

』

## 4. 聴き上手のコツ

Q1. どんな風に話を聴いて  
もらえると嬉しいですか？

Q2. どんな風に話を聴いて  
もらおうと嫌ですか？

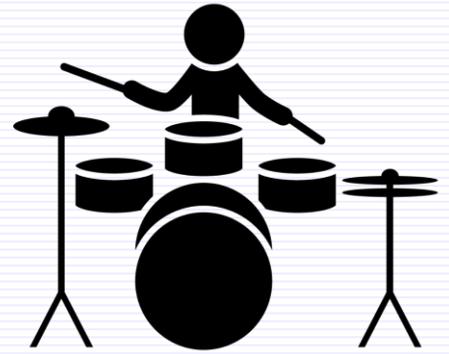
# (1)相槌を打つ

・最初はこの3つ！

「\_\_\_\_\_」

「\_\_\_\_\_」

「\_\_\_\_\_」



※ポイント

\_\_\_\_\_と\_\_\_\_\_を付けましょう。

<余談>

Q.著名人の講演会で、相手(著名人)に顔を覚えて頂くためには？

# (2)沈黙を恐れない

あなたにとっての沈黙： \_\_\_\_\_

↑

ちがう

↓

相手にとっての沈黙： \_\_\_\_\_

沈黙 = \_\_\_\_\_

(参考) 何か考え事をしているとき

- ・腕を組む
- ・視線が上か下に向く



# 5.質問のコツ

何に焦点を当てて質問しますか？

<あなたの質問(案)>

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



レゴ研修の問い合わせ  
⇒初回打合せシーン

<点検項目>

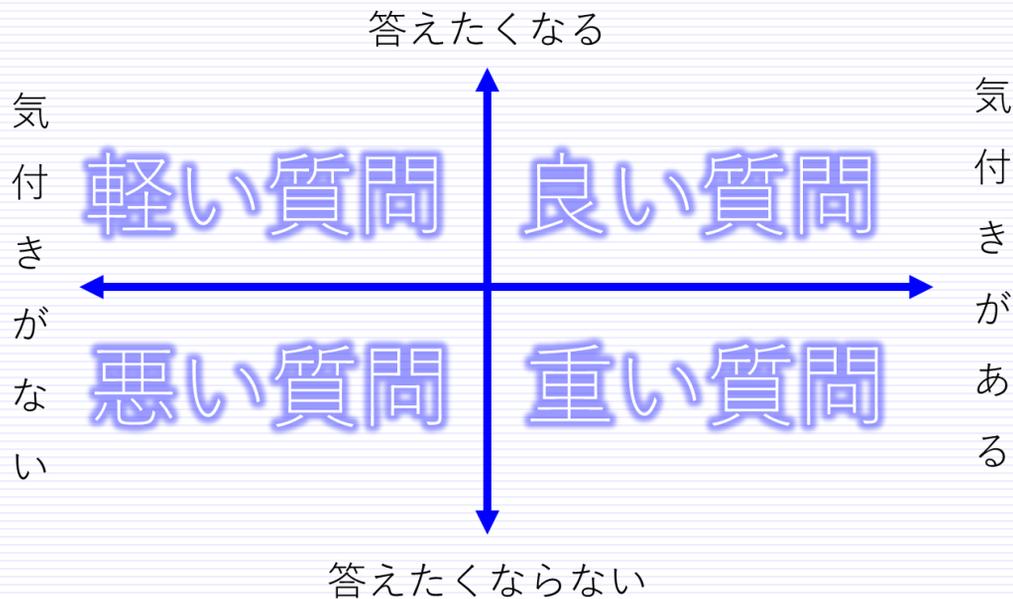
- ①
- ②



IT企業の経営者

良い質問とは

<質問の4分類>



# (1) オープンクエスチョン⇔クローズドクエスチョン

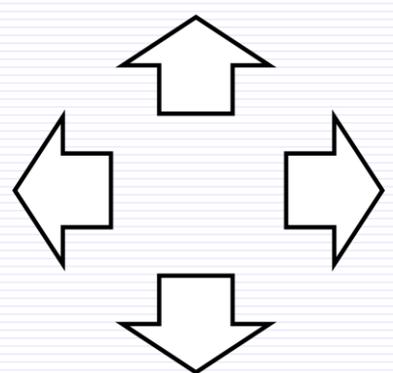
※ クローズドクエスチョンのイメージ

相手の答えが \_\_\_\_\_ or \_\_\_\_\_  
で終わる質問



\_\_\_\_\_質問を意識する

# (2) 十字カーソル質問



- ① 広げる(\_\_\_\_質問)
- ② 掘り下げる(\_\_\_\_質問)
- ③ まとめ上げる(\_\_\_\_質問)



職場力を  
高めたいです。

具体的には？

- 
- 
- 

# (3) 行動を促す質問

\_\_\_\_\_感を引き出す

## 参考①\_将来のありたい姿を描く

### <質問例>

- それをやり遂げたら、社内はどのように変化しますか？
- 5年後、どんな状態になっていたいですか？
- 10年後のあなたは、何を大切に生きていますか？
- あなたのビジョンは何ですか？
- 今、仕事面において、もっとも重要な目標は何ですか？
- その目標の延長にどんな未来が見えますか？
- その目標までのプロセスで、どんな体験ができそうですか？
- その目標は、あなたの5年後に対してどれくらい重要ですか？
- 目標を達成していくことで、10年後はどうなりそうですか？
- 目標を達成すると、どんな人だと言われるようになりますか？
- 目標に向かって行動していくと、  
目標を達成する以外にどんなメリットがありますか？

## 参考②\_固定観念を振り払う質問

### <質問例>

- 本当に、そうなのですか？
- ○○さんだったら、何と言うと思いますか？
- 時間とお金の制約がないとすると何をしますか？
- もし今その問題に取り組まないとどんな影響がでますか？
- あなたがそうあるべきだと思っていることは、いつも真実ですか？
- これまでのやり方が、逆の効果を発揮しているとしたら
- なぜだと思いますか？
- 恐怖を感じても、実行した方が目標に近づくことはなんですか？

## 事業ビジョンインタビュー

各組持ち時間：

分

### 『インタビューされる方へ』

■話す内容は、何でもOK！

短期/長期のご自身の事業(人生)ビジョンを語りましょう

■質問者のチカラを借りて、

オープンな気持ちで話すことで

きっと、思いがけない発見ができます。

**※質問する人も緊張しています！**

**寛容な気持ちで、質問には、誠実に答えましょう。**

**⇒時には意図を汲んで答えましょう。**

# インタビューシート(インタビューをする人用)

## ■最初の挨拶

- ・必ず相手の名前(〇〇の部分)を呼びましょう。
- ・インタビューする人から、心をオープンにしてポジティブな気持ちや感謝の想いを伝えましょう(▲▲の部分)

今日、〇〇さんのお話を伺えることになり、とても▲▲です。  
どうぞ宜しくお願い致します。  
ぜひ、本日はぜひ〇〇さんの事業ビジョンを聞かせてください

## ■質問の事前準備

# チェックシート

		ご自身	さん	さん	さん
1	8 : 2の割合を実現できていたか？	Yes / No	Yes / No	Yes / No	Yes / No
2	受け入れる/受け止めるはできていたか？	点	点	点	点
3	相槌を打っていたか？	点	点	点	点
4	沈黙を恐れずにいたか？	点	点	点	点
5	オープンクエスチョンが出来ていたか？	点	点	点	点
6	十字カーソル質問で、水平質問を重視していたか？	点	点	点	点
7	話し手は、何を手に入れることができたか？	Yes / No	Yes / No	Yes / No	Yes / No

# 参考：おススメ入門書

ほかにも良書や話題書は沢山ありますが、もし入門書として選ぶとすると、私はこの2冊をおススメします。



『目からウロコのコーチング なぜ、あの人には部下がついてくるのか?』  
PHP文庫 播摩 早苗

とにかく最初の1冊はこれ！  
薄くて小さい文庫本にギッシリとコーチングにおける大事なことが収まっていて、こんなにコスパの良い本はないとおもえるほどです。



『ザ・コーチ』  
プレジデント社 谷口 貴彦

小説仕立てになっており、とても読みやすく、自然とコーチングの魅力や可能性、効果について理解することが出来ます。