

人材を育成したい経営者のための  
コーチングで社員を育てるための97のヒント



■ 無意識に自分を導く言葉とは①	6
■ 無意識に自分を導く言葉とは②	8
■ 「あなたは何者ですか？」	11
■ サービスの対価を、きっちりいただく方法	13
■ 47では無理だけど、151ならできる	17
■ 本気で願うまでは、どんな変化も起こらない	21
■ 美味しんぼで壁を乗り越えた男	25
■ ポジティブになると病気になる	28
■ 「期限を決める」ことのもうひとつの効果	32
■ 1日で300万円売り上げた大学生の話	35
■ 困った子供の対処法	39
■ 不安なときの対処法	42
■ テレビの使い方	45
■ 行動を止めてしまうものの正体とは	49
■ 「不労所得」がほしい？	52
■ 「不労所得は存在しない」の謎	54
■ 戦う前から負けている	56
■ できるだけ働かない	58
■ 値下げをするか、あるいは・・・	61
■ 夢を実現する3ステップ	64
■ 夢を叶える自分を作る	66
■ 意識を変えるコツ	68
■ コーチングの効果を長続きさせる秘訣	69
■ 二度と悩まなくなる秘訣	71
■ 愚痴を言わなくなる方法	73
■ 日本一大切にしたい会社の考え方	75
■ 辞めない社員の作り方	77
■ 火の上を渡る理由	79
■ 事業に必須のもの	81
■ 薄利多売地獄を抜け出す方法	82
■ 技術を上げて、価値は上がらない？	83
■ 薄利多売を抜け出すマーケティングとは	84
■ 最も効果的な【ターゲティング】の方法	86
■ 「わかっちゃいるけど…」を打開する方法	88
■ 想定外！ の対処法	90
■ 「正しい」より「楽しい」・・・？	92
■ 大雪はラッキーか、アンラッキーか	94
■ やらなきゃいけないことを楽しんでやる方法	97
■ 儲からないときに最初にすべきこと	100
■ 新しい自分を見つける、簡単な方法	102
■ ヘルプを出せないメンタルを抜け出すには	104
■ きちんと結果を出すというメンタル	106
■ 本当にやりたいことを見つけるには	108

■ できる人ほど、ハマってしまう罠	110
■ 無意識を、意識化するには	112
■ うまくいく、最速の方法	114
■ 独立に、必ずなくてはならないもの	116
■ 高い技術を高く売る方法	118
■ 実力アップのトレーニング法	121
■ 勉強したせいでうまく行かなくなる	123
■ 話を聞くととき、何を聴いているか	125
■ 成功は誰のものか	127
■ 非常時のメンタルコントロール	130
■ A4の紙1枚でコーチングができる？	133
■ ビジネスとは・・・？	135
■ 食えない、売れない、できない人の特徴	138
■ 相手に「欲しい」と言わせる秘訣	141
■ 相手に「欲しい」と言わせる秘訣：続き	144
■ ツールを最大限に活かすには	146
■ 伝わるメッセージを作る秘訣	148
■ 自分のビジネスの方向性を決めるには	150
■ 技術をお金に変えるには	151
■ 成果が出る人の共通点	153
■ コーチングは洗脳か？	155
■ 相手が【欲しくなる】表現のしかた	157
■ ネガティブにならない回路の作り方	159
■ ネガティブ感情の対処法	161
■ 初対面の人に営業をするコツ	164
■ 三日坊主にならない秘訣	166
■ 通勤時間で自分を最高潮にする技術	168
■ コーチは共感すべきか？	170
■ 相手が受け入れやすい指摘の方法	172
■ TODOリストに振り回されない方法	175
■ 相手のモチベーションを見極める方法	178
■ コーチングでお金をいただく方法	181
■ 3日坊主の禁酒を、ずっと続ける方法	183
■ 理屈っぽいクライアントの対処法	186
■ コーチングのテーマを決めるときのポイント	189
■ 有料コーチング契約を取るには	191
■ 1週間で3万円を作る方法	193
■ 「心のブレーキ」の解除法	195
■ 的確なアドバイスをどんどんもらえる秘訣	198
■ セミナー受講の重要なポイント	200
■ コーチングは作業だ！？	203
■ 「勉強してきた」人へのコーチング	206
■ 無料でアドバイスをもらう方法	209

■ いいコンセプトを引き出す質問	213
■ 苦しいときも楽しんでしまえるコツ	215
■ やりたいのにできないときの対処法	218
■ 凹みやすい人へのコーチングのしかた	221
■ 営業が苦手なコーチが稼ぐ為の方法	224
■ お金がないとき、最初にすべきこと	227
■ コーチングで相手を凹ませてしまう人	230
■ コーチングセッションの終わらせ方	233
■ 思考の堂々巡りから抜け出す方法	236
■ 目標が小さくまとまってしまうときは	239
■ 最初のコーチング料をどう決めるか	241

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。このレポートの開封をもって下記の事項に合意したものと見なします。

#### 〈使用許諾契約書〉

本契約は、パワーコーチ株式会社（以下、甲とする）と本著作物を購読した個人または法人（以下、乙とする）で合意した契約です。

#### ○第1条 (目的)

甲が著作権を有する本著作物の内容を、本契約に基づき、乙が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

#### ○第2条 (禁止事項)

本著作物に含まれる内容は、著作権法によって保護されています。乙は、本内容を、甲の書面による事前許可を得ずして、一般公開することを固く禁じます。

#### ○第3条 (契約解除)

乙が本契約に違反した場合、甲は使用許諾を解除することができるものとします。

#### ○第4条 (損害賠償)

乙が本契約第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、乙は甲に対し、その違約金として、100万円を支払うものとします。

#### ○第5条 (責任の範囲)

本著作物の内容の使用に関する一切の責任は乙にあり、著作物の内容に起因して発生したトラブルや損害について甲は一切責任を負わないものとします。

## ■ 無意識に自分を導く言葉とは①

先日、外部講師として講座を担当してきたセミナーがあるのですが、この中で「プライマリー・クエスチョン」という話を扱います。

これは、和訳すると「優先的な質問」という意味なのですが、簡単に言うと「無意識に出てくる質問」のことです。

たとえば、

「何が悪かったんだろう？」

「何が問題なんだ？」

「どうすればいいのか？」

「よかったことは何だろう？」

などなど、いろいろな質問を、私たちは無意識にしているんです。

そして、その無意識の質問をされると、私たちの脳みそはその答えを無意識に探してきます。

「最初に挨拶をしなかったのが悪かった」

「人材が足りないのが問題だ」

「毎日本を読むようにすればいい」

「最後に握手をしたのがよかった」

このように、いろいろな答えを導いてくれるんですね。

私たちの脳はとても優秀なので、質問をすると、かなりの確率でその答えを探し、出してくることができます。

その質問・答えが、元気づけになるものであっても、そして、本人を凹ませるものであっても。

この答えは、「質問によって」作られます。

質問があるから、答えがあるんですね。

つまり、どんな質問をするかによって、どんな答えが出てくるかが全く違う、ということなのです。

実際、セミナーでも、いろんな質問をした方がいました。

「私、なにか悪いことした？」

「何をしようかな？」

「本当に大丈夫かな？」

「もっとよく生きるにはどうしたらいいんだろう？」

そして、その質問から導かれる答えによって、その人の人生が形作られていたんですね。

これは、無意識のパターン、つまり私たちが普段気づかないうちに繰り返してしまっているパターンです。

まず、このパターンを見つけ、評価してみるところから大きな変化というのは生まれてきます。

具体的なステップについては、ここでは触れませんが、まずは自分がどんな質問を自分に投げかけているか、ちょっと考えてみるといいかもしれませんね。

その質問をより良いものにできたなら、そこから人生そのものが変わってしまうかもしれません。

## ■ 無意識に自分を導く言葉とは②

さて、前回のメルマガで「プライマリークエスチョン」についてすこしだけお話をしました。

おさらいすると、

- ・ 私たちは無意識に、自分に対して質問を投げかけている。
- ・ その質問によって、出てくる答えが違ふ。
- ・ いい答えを引き出すには、いい質問をするのが大切

というお話でしたね。

で、前回の文を書きながら思ったのは、「いい質問が大切なのはわかるけど、どうすればそれができるのか、ってことまでは、説明しきれないなあ」ということ。

セミナーなんかでは説明してるんですが、前回のメルマガには入りきらない分量だったので…

というわけで、今回は「どうやって質問をコントロールするか」というお話をしようと思います。

いい質問を作るには。

これは、突き詰めて完璧にしようと思うと、セミナーでも数時間かかります。

ただ、それを今やろうという話じゃなく、皆さんがすぐに使えてすぐに役に立つように、簡単な方法を紹介しておこうかと思うんですね。

あ、突き詰めたい方は、カウンセリングにどうぞ（笑）

冗談はさておき、では、どうやっていい質問を作るのかというと、

基本的にまず、

◎いいこと、やりたいことの【理由】

◎悪いこと、不足したことの【改善案】

を考えるのが基本です。

多くの人は、

- 悪かった点、不足した点
- その理由

を考えるようで、それももちろんいいのですが、この質問を投げかけると、感情的にはかなり落ち込みます。

「どうしてできなかったんだろう？」  
「何が悪かったんだろう？」

と、自分に質問すると、「できなかった理由」「悪かった点」を考えるし、答えとして出てきます。すると、フォーカス（意識）が「できない」「悪かった」に向かうので「できない」「悪い」感情になります。

もちろん、うまく行かなかったときに、その理由を明らかにしてそこを改善していくのは必要なので、悪いことではないのですが、質問一つでもっとよくすることができるんです。

たとえば、  
「今回の教訓を、次回にどう活かしていこうか？」  
「どう改善すれば、もっとよくなるだろう？」

という質問なら、今回あまりうまく行かなかったことがあったとしても、それをよくしていくための方法が答えとして出てきます。

しかも、未来へ向けてのポジティブな質問なので、結果を受けて必要以上に凹んだり落ち込んだりすることはありません。

私たちの行動や考えは、感情の影響を大きく受けます。

凹んでいるときはネガティブな考えになりがちだし、気分のいいときは行動力が増したりしますよね。

なので、いい感情を保ちつつ、建設的な答えを導いていくと状況はどんどんよくなっていくわけです。

そして、その感情を引き出す強力なツールが質問だというわけなんですね。

なので、普段から自分の質問が

- ◎いいこと、やりたいことの【理由】

## ◎悪いこと、不足したことの【改善案】

になるように、言葉に気をつけていくのが、コーチング的無意識のコントロールになるわけです。

もちろん、質問は一朝一夕で完璧なものができるわけではありませんが、ちょっと気をつけて意識を向けていると、少しずつ上達します。

### 今回のコーチングまめ知識

まずは、「よかった点は何だろう？」という質問をすると、ものごとがうまく行き始めます。