

# すぐに役立つ！ビジネスコーチングの極意



講師：酒井とし夫

累計講演回数1000回超プロ講演家／ランチェスター経営認定講師／  
米国NLP心理学協会認定ビジネスマスター／米国NLP心理学協会プラク  
ティショナー／米国NLP心理学協会コーチ／GCSコーチングコーチ／コ  
ミュニケーション心理学1級／コミュニケーション心理学マスター／LAB  
プロ・プラクティショナー

1962年4月10日生まれ。新潟在住。立教大学社会学部卒業後、中堅広告代  
理店勤務。その後、広告制作会社を設立。以降、広告制作、モデル派遣、撮影ディレクション、アイデ  
ア商品販売、露天商、パソコン家庭教師派遣事業、パソコン教室、インターネット通販、コンサルティング  
事業等のビジネスを立ち上げる。

現在、北海道から九州まで日本全国の上場企業、一般企業、商工会議所、商工会、行政団体から累  
計1,000回以上の講演依頼を受ける人気講師として活躍中。

メルマガ「商売心理学」は読者数2万1千人を超え、日本一のメルマガ配信スタンドまぐまぐで殿堂入り  
メルマガとして認定。

## ▼マスコミ掲載履歴

雑誌「プレジデント」、フジTV「とくダネ!」、日経新聞、朝日新聞、エスカイヤクラブ月刊誌、新潟経済リ  
サーチセンター「にいがたの現在・未来」、FMIにいがた、OBSラジオ、新潟日報 他多数

## ▼講演実績(累計講演回数1000回)

パナソニック、富士通、ファンケル、山崎製パン、NEC、東芝ソリューション、シャープ、キャタピラージャ  
パン、船井総研、関塾、仙台銀行、第四銀行、新潟県庁、横浜市経済局、お米マイスター全国ネットワ  
ーク、全日本葬祭業協同組合連合会、自動車整備共同組合、日本全国の商工会議所、商工会、連合  
会、YEG、JC、JCI 他多数

## ▼書籍

「心理マーケティング100の法則」【台湾での翻訳出版決定！】

「もっと成果を出すための売れる営業のルール」

「人生が大きく変わる話し方100の法則」

「小さくはじめる起業の教科書」他多数



## ■GROWモデルの構造 ※GROW=育てる、育成する。

	ラポールの形成(お互いの信頼と好意の形成)		
G	Goal	目標の明確化	具体的な目標の設定
R	Reality	現状把握	現状の理解 本当の問題は何か?
	Resource	資源の発見	人・モノ・金・情報・時間・人脈・ 経験・知識 他
O	Options	選択肢の創造	無限の可能性・視点の移動
W	Will	目標達成の意思	やる気・計画・実行の確認
	リクエストと励まし		

## ■コーチングの目的

クライアント(相手)が持っている。可能性、才能、能力、意欲を引出し、目標実現や問題解決のための自発的、自主的行動につなげる。

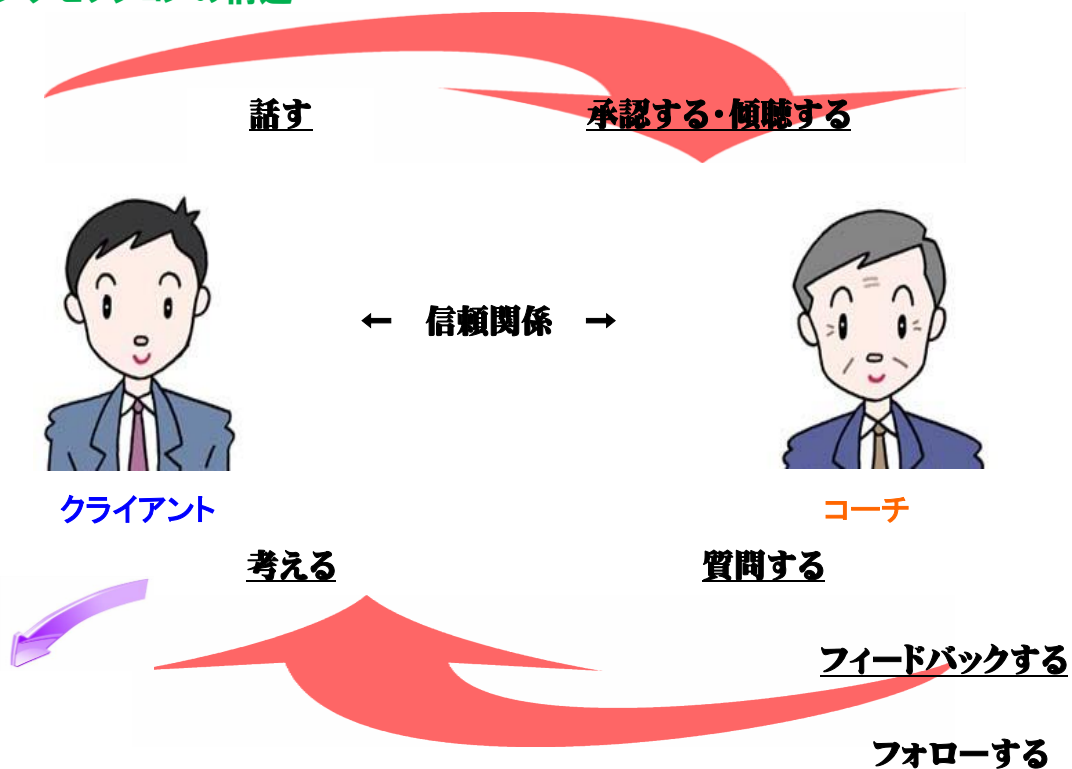
## ■コーチングの前提

- (1) 答えはクライアントが持っている。
- (2) クライアントとは自分で答えを見つける力とリソース(資源)を持っている。
- (3) コーチは助言、アドバイス、忠告はしない。クライアントが答えを持っているので引き出すだけ。

## ■コーチが守るべきこと

守秘義務。法律で求められた場合を除き、明確な同意なしにクライアントの情報を公開しないこと。

## ■コーチングセッションの構造



# 質問事例集

## ■Goal 目標を明確にする質問

- 「実現したい夢や目標はありますか？」
- 「これからやってみたいことは？」
- 「挑戦したいことはありますか？」
- 「1年後にこうなっていたい姿がありますか？」
- 「将来こんなことがしたいと考えていることはありますか？」
- 「今、一番達成したいことはなんですか？」
- 「3年後にこんな自分になっていたいなあ、というイメージはありますか？」
- 「今、一番達成したいことはなんですか？」
- 「これからチャレンジしたいことは何ですか？」
- 「何かこういう風にしたいと思っていることはありますか？」
- 「今、解決したい問題や課題がありますか？」
- 「あなたにとって最高の人生とはどんなものですか？」

## ■Goal ワクワク感を引き出す質問

- 「それを手に入れたらどんな景色が見えますか？」
- 「それを実現したら何が見えるでしょう？」
- 「その夢がかなったら周りの人は何というでしょう？」
- 「その時、家族はあなたにどんな声をかけるでしょう？」
- 「その夢を手に入れたらどんな気持ちですか？」
- 「その目標を実現するとあなたは何をどう感じますか？」
- 「その目標を実現するとあなたはどう感じますか？」
- 「その問題を解決したらあなたはどんな気持ちになるでしょう？」

## ■Reality 現状把握を行う質問

- 「理想の状態を100%とすると現状は何パーセントくらいですか？」
- 「目標実現に向けて山を登っているとしたら、今は何合目くらいですか？」
- 「では現状で改善が必要なポイントを3つ挙げるとすれば何ですか？」
- 「最も重要な課題はなんでしょう？」

## ■Resource リソースを引き出す質問

- 「目標を実現するためにあなたができることがあるとすれば、それは何でしょうか？」
- 「助けてくれる人がいたらまず誰が思い浮かびますか？」
- 「それを実現するあなたのリソースは何でしょう？」
- 「どんな道具を使うと作業がはかどりますか？」
- 「その件について一番詳しい人は誰でしょうね？」
- 「何が有れば、実現の可能性が高まりますか？それをどうやって手に入れますか？」

## ■Options 視点を変える、広げる質問

「あなたが店長ならどうするでしょうか？」

「坂本竜馬ならどんな行動をするでしょうか？」

「ライバルはどんな方法を使っているのでしょうか？」

「親友はあなたに何とアドバイスすると思いますか？」

「あなたがソフトバンクグループの孫正義ならどんな行動をしますか？」

※イーロン・マスク、松下幸之助、柳井正、三木谷浩史等でも OK

「他にはどんなやりかたがありますか？」

「今までで上手くできた時はどうやりましたか？」

「他にどんな方法があるか10通りリストアップしてみませんか？」

## ■Will やる気、実行の意思を確認する質問

「一番やりやすいところから始めるとしたらどこですか？」

「まず、どこから手をつけましょうか？」

「明日からできることは何ですか？」

「今週中にできることは何と何でしょう？」

「いつ、はじめましょうか？」

「いつまでにやりますか？」

「絶対にやる、と決めましたか？」

## ■リクエストと励ましを行う

「ぜひ、それを実行してください」

「では、それを行動に移してください」

「それを実行できたらメールや LINE で私に連絡をください」

「やった結果を電話で連絡してください」

「あなたならきっとできます」

「応援していますので頑張ってください」

「必ずあなたならできると信じています」



酒井とし夫の講演活動の8割は紹介です。  
ぜひ、あなたの所属する商工団体、業界団体、  
金融機関、行政機関等の講演・研修会担当者様にご推薦、ご紹介ください。日本全国に伺います。

酒井とし夫公式



講演資料



LINE 公式アカウント

メルマガと公式LINEで  
経営、商売、ビジネス、SNS、  
コミュニケーションに役立つ  
情報を配信中です。



メルマガ



公式LINE