

今すぐできる「小さな一歩」”ばかり”探さない！

合同会社 5W1H 代表 高野 潤一郎

こんにちは、合同会社5W1Hの高野潤一郎です。

別団体でコーチングを学ばれた後に、弊社流のコーチングを学ばれた方から「コーチングの代表的なスキル」と呼ばれているものについて伺ったことがあります。一部で「**コーチングの代表的なスキル**」と呼ばれているらしい7つの内容について、その方と話しながら弊社の考え方をお示しした際に、「**一般的なコーチング**」が、**ビジネス環境の下で機能しないことが多い事情・背景**についての理解が深まるという意見を頂戴したので、この記事では、この辺りの話について簡単にご紹介してみようと思います。

これからその7つについて見ていき、弊社の考え方との相違点をお示ししようと思うのですが、実は、**こういった相違の根本にあるのは、コーチングの「定義」と「基盤としている心理学」の違い**であるということをお伝えし、後でまた触れたいと思います。

ポジティブ心理学や対人関係性に基づいて、「自己成長しよう」「**私たちに**はどんな経験をする**ことができ、どんな人間になれるのか表現しよう**」とする

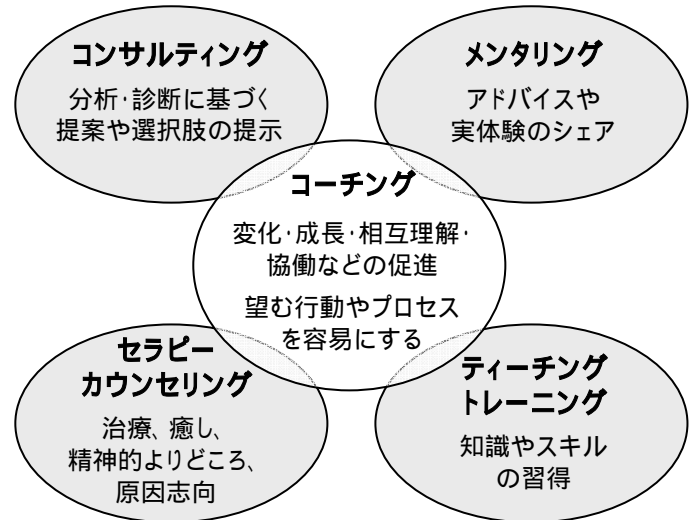
何かをマスターする。平均レベルではなく、最高レベルを目指す
主に**コーチング**が有効

多くの平均的な人々
「I'm OK. You are OK.」レベル
「**コーピング**(対処する)レベル」

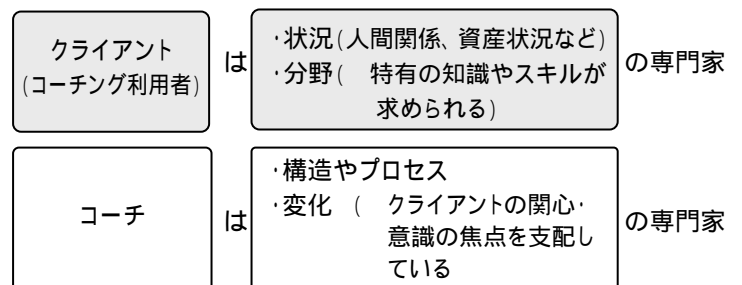
生物学的ニーズや個人主義などに基づいて、「**欠乏を満たそう**」「**恒常性を保とう**」とする。

主に**カウンセリング**や**セラピー**が有効

図表1: コーチングとカウンセリングの違い(1)
ニーズやモチベーションの観点から



図表2: コーチングとカウンセリングの違い(2)
コンテンツとプロセスの観点から



図表3: クライアントもコーチも専門家で、対等！

コーチングと称したセラピー、カウンセリングでは？

それでは、早速、一部で「コーチングの代表的なスキル」と呼ばれているらしい7つの内容について、1つずつ見ていきましょう。

(1) ペーシング

最初に、「**信頼関係**」と「**ラポール**」(精神感応している状態;この相手となら話し合っても良さそうと思える感覚が持っている状態;脳内世界の一部共有ができている状態)を区別しましょう。信頼関係は一瞬で構築できるも

のではなく、ラポールを構築し強化していくことによって信頼関係に醸成していくことができるものだと理解する方が、さまざまなコミュニケーション手法を学んで身につけていく上で有効です。(1)

1 「ラポール」の詳細については、「フレームワーク質問力」や「合同会社5W1H流コーチング学習プログラム」などで解説しております。

「建前の応酬ではなく、本音でコミュニケーションを行う」には、このラポールという状態を生み出す必要があり、ラポール構築の1つの手段として「ペーシング」(ペース合わせ)が紹介されることがあります。しかし実際には、ぎこちなくペーシング(や、クロス・マッチング、クロスオーバー・ミラーリングなど； 2)に意識を分散させながら話すよりも、「コミュニケーションの目的を明確にして、相手・相手の話・目的の達成にしっかり心を傾ける」対話を行う方が、自然なコミュニケーションが可能で、より密度の高い生産的な対話が可能であることに気づきます。ペーシングについては、「コミュニケーションの目的を明確にして、相手・相手の話・目的の達成にしっかり心を傾けることができた結果、言語・非言語での同調が起きる(ペーシングが成立している)」ということなのね、というくらい理解で学習者のコミュニケーション能力を高めるためには充分であると考えているため、現在実施している弊社セミナー / 研修などではわざわざ採り上げてお教えしていません。

2

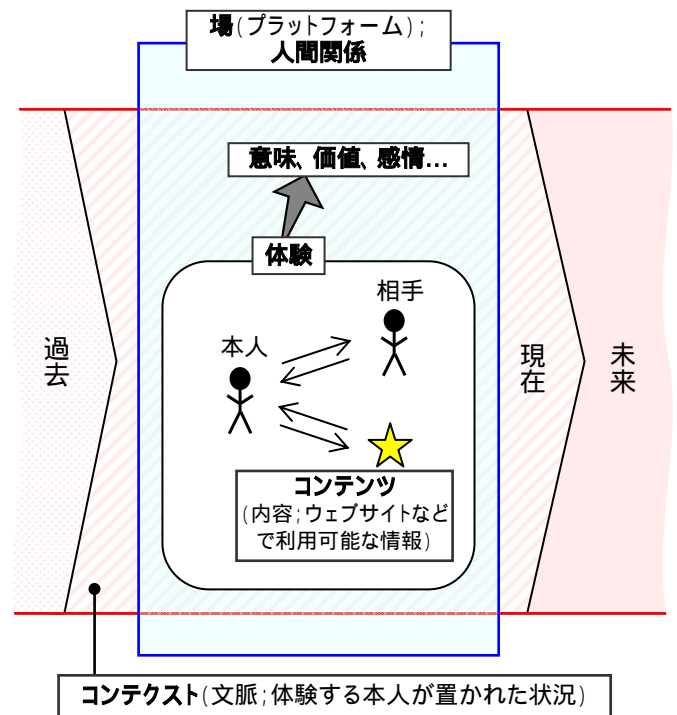
上記の考え方にに基づき、情報過多による混乱を避けるためにも、ここではあえて、ペーシング、マッチング、ミラーリングなどについての補足解説は省略させていただきます。下記を読み進めていただくには問題ありませんので、ご安心ください。この辺りについて質問がある方は、セミナー会場などで実際にお目にかかったときにお尋ねくださいませ。

(2)傾聴

ただひたすら相手の話を聴き、相手の感情の解放を促すという、セラピー・カウンセリング寄りの「傾聴」では、その話し合いの場で気持ちがりセットされたり軽くなったりするといった内面世界での効果は期待できます。しかし、目的達成・問題解決に向けて実際に外的世界の変化を起こすためには不十分である場合も多いため、弊社では「傾聴」ではなく、「話の構造」や「相手の情報処理プロセス」を意識しながら聴き、必要に応じて「コンテキスト」(3) などについても尋ねたりする、より能動的で精密な聴き方を「精聴」と呼んで、奨励しています。

3 コンテキスト(context)

前後関係、背景、状況。コミュニケーションの目的・相手との関係性などのように、「コンテンツ」(話の内容、出来事)に意味を与える枠組みのこと。



図表4: 第 139 号より
「コンテンツだけで価値は生み出せない」を再掲

(3)承認

「承認」については、2013年3月4日に Facebook ページに投稿した記事: [弊社流コーチングでは、「承認」スキルなんて教えません!](#) より、下記に転載して紹介いたします。

Fさんからお送りいただいた情報によると、某コーチングで出てくる承認には、

- A) 「存在承認」(相手の存在に気づいていることを伝える; あいさつや相手の状態についての事実を伝える)
- B) 「成長承認」(相手の変化や成長に関する事実を伝える)
- C) 「成果承認」(ほめること、相手の成功体験を聞き出すこと)

の3つがあるそうです。

以下、弊社流コーチングの視点から3つの「承認」について、どのように考えているのかをご紹介します。

B)については、「丁寧に現状把握を行うこと」(...当然行うべきこと)であり、わざわざ「承認」という名称を与える必要性を感じられません。また、クライアントはコーチからわざわざ「承認」してもらうことが必要なわけではないと考えています。...弊社流コーチングでは、クライアントとコーチは上下関係にあるのではなく、対等な関係であるという考え方が根本にあります。

A)については、「『相手を無視していませんよ』と伝えるのが大切だ」という程度の意味で解釈されても仕方のない内容だと思います。...弊社流コーチングでは、こういった対応が重要なクライアントというのは、コーチングではなく、**カウンセリングやセラピーと呼ばれる範疇のサービス(医療機関などにおいて専門の教育や訓練を積んだ人だけが実施してよいサービス)**が適切だと判断し、コーチングの提供は辞退させていただいています。「存在承認」などと呼ばれるものがコーチングの柱の1つなどと言われているようでは、企業の経営者や人財育成担当者から「**コーチングって、精神的に弱い人たち向けのコミュニケーション方法なんですよ?**」といった誤解を受けて当然だと思います。

C)については、「大したことをしたわけではないのに、低い基準に基づいて、わざとらしく褒める」コーチに出会った、向上心の高い人々が「コーチングは役に立たない」といった評価を下して当然だと思います。...弊社流コーチングでは、わざわざ褒め言葉を覚えたり、クライアントを褒めたりしなきゃいけないというプレッシャーを感じる必要はないと考えています。B)のところでも触れたように「**丁寧に現状把握を行うこと**」や「**自分の理解が正しいかどうかをクライアントに確認すること**」を行うことが、結果として、クライアントを承認することになっていると考えています。コーチが「**クライアントのあなたの状況認識を誤解無く共有したいと思っています。あなたのことを大切に思い、あなたに関心があるからこそ、丁寧に確認を重ねているのです。**」という姿勢を常に示していれば、自動的にクライアントを承認していることになっていると考えているため、わざわざ「褒めましょう!」などと教えてはいません。ここでも、コーチングのクライアントは、判断力のない児童やカウンセリングやセラピーが適した人々などとは異なり、適切な判断力を備えた人物であるという考え方が根本にあります。

このように、「承認」が重要な柱であるとする団体と弊社では、「コーチング」や「コーチとクライアントの関係」についての定義の違いから生じる考え方の違いが存在します。...弊社では、カウンセリングやセラピーと呼ばれる範疇のサービス(医療機関などにおいて専門の教育や訓練を積んだ人だけが実施してよいサービス)とコーチングの境目を曖昧にしている団体でのコーチング学習には反対の立場を採っています。(国や地域によっては、たとえ肯定的な意図に基づく行為であっても、医療系の正規教育を受けていない人が、カウンセリングまがいのサービスを実施すると逮捕されたりもするようです。)

もし、「コーチング」を学んで、日常生活で利用することを検討されているのであれば、コーチングのプログラムやコースを提供している団体がどんな考え方を持っていて、そ

れが、ご自身の望む方向性に合致したものであるかどうか、事前に確認されることをお勧めしたいと思います。

(4)質問

別団体でコーチングを学ばれた方に話をうかがうと、「質問」について、「クローズド・クエスチョン(Yes/No で回答可能な質問)とオープン・クエスチョン(5W1H の疑問詞を用いた自由回答を促す質問)の2種類だけ教えてもらった」とか、「メタ・モデルという分類については学んだけれど、使い方が良くわからない」とか、「具体化・詳細化させる質問ばかりで、**抽象化や概念化や仮説推論に関する話、質問フレーズの選び方・組み立て方の話**など聞いたことがなかった」といった回答ばかりで驚きます。コーチングのような形で、**思考や対話を深めていくときの主要なツールである「質問」**について、その程度しか学ばずにいるのでは、**経験学習を積む際の拠り所となる知識体系がない**(4)ではありませんか!?

4 参考情報

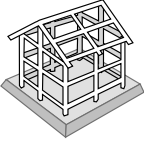

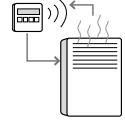
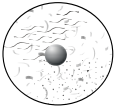

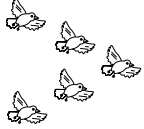

- 第 120 号 **経験学習:「体験」を「経験」に変える「概念化」**(PDF ファイル)([はてなブログ](#))
- 第 125 号 **「場数」の踏み方;「経営判断」としての人財育成**(PDF ファイル)([はてなブログ](#))

弊社「**フレームワーク質問力®**」[相手のフレーム(解釈の切り口)と、自分(たち)のフレームとのズレを調整しつつ、「**真実**」あるいは「**解決策**」を探求する能力]や、フレームワーク質問力の内容を基盤とした「**合同会社5W1H流コーチング学習プログラム**」では、「**ヒトの認知のメカニズム**」を踏まえた**知識体系**についてお伝えしています。「フレームワーク質問力®」という、基盤となる体系があることによって、**より望ましい質問技術を体得するための経験学習に役立つ**だけでなく、対話や思考の対象として取り上げる事柄および相手の**メンタル・モデル**(5)の「**概念化**」「**図解**」(...さまざまな要素の因果関係・相関関係の可視化;遅延時間発生箇所の明確化など)を推進したり、**対話や思考のプロセスの見直しと変更、レバレッジ・ポイントの発見**などに役立てたりすることが可能となります。

5 メンタル・モデル(mental model)

合同会社5W1H流コーチング学習プログラムで扱う「**システム思考**」の文脈では、メンタル・モデルは、「**システムにどのような因果関係のつながり構造があるか、システムの境界をどこに設定するか(どの変数をモデルに含み、どの変数を含まないか)、想定する時間域はどのくらいかについての考え方**」(...コーチングで扱う対象をどのようなフレームで捉え、考えているのか)を指しています。

先日の**変化促進研究会(C研)**では、図表1でお示しいました。
 ような切り口からメンタル・モデルについての議論を行って

		メンタル・モデル名	特徴			意識の向け先		
複雑性 ↑ 低 ↓ 高	非生物的メンタル・モデル	静的	包括的 枠組み		要素どうしがつながる	<ul style="list-style-type: none"> • 比較的耐久性の高い要素(部分) • 慣性によって保持される • 階層的で分類志向 	建物、足場、橋、銀行など、すべての静的な建造物	構造や階層性
		機械的	時計 仕掛け		要素どうしがつながり、稼動する	<ul style="list-style-type: none"> • 外部からのエネルギー供給 • 全体として機能する • すべての要素(部品)が必要 • 動作と反応 • 原因と結果 	時計、エンジン、自動車、ボート、飛行機など、すべての機械類	行動や結果
		自己制御	サイバネティック (人工頭脳)系		要素どうしがつながり、稼動し、状況に合わせて適応する	<ul style="list-style-type: none"> • フィードバックが必須 • 恒常性を保つ働き; バランスが重要 • 変化速度に限界 	自動温度調節器、調整弁、コンピューター・システムや知的ソフトウェア など	柔軟性や適応
	生物的メンタル・モデル	自己複製	細胞		要素どうしがつながり、稼動し、状況に合わせて適応し、増殖する	<ul style="list-style-type: none"> • 自己保持 • 自己複製 • 細胞が存在して初めて、さまざまな要素(部分)が存在する • 変化があることが前提 	生きた細胞、ウイルス、単細胞植物 など	再生や複製
		自己展開	植物		要素どうしがつながり、稼動し、状況に合わせて適応し、増殖し、成長する	<ul style="list-style-type: none"> • 生態系での生存 • 元素や成分といった基本的な要素を生命に変換 • 成長を念頭に置いて、種まき、複製、再生などが行われる 	花、野菜、樹木、植物生態系 など	状況や相互依存性
		自動	動物		要素どうしがつながり、稼動し、状況に合わせて適応し、増殖し、成長し、自分で動く	<ul style="list-style-type: none"> • 外界の環境条件を変更可能 • 群れをなし、集団で移動することがある • 機嫌や要求を表現することがある 	鳥類、哺乳類、昆虫、魚類 など	協働やネットワーク効果
		自己再帰的	人間		要素どうしがつながり、稼動し、状況に合わせて適応し、増殖し、成長し、自分で動き、自己を認識する	<ul style="list-style-type: none"> • 時間について考えることができる • 記号を用いた抽象化が可能 • 自由意思の行使が可能 • 発明や適応が可能 	家族、チーム、パフォーマー、組織、コミュニティ、文明 など	自己・他者・世界などについての(静的・動的)認識や良心

図表5:メンタル・モデル分類法の一例

[出典: 第7期C研1冊目テキスト、David Sibbet 著「Visual Leaders: New Tools for Visioning, Management, and Organization Change」掲載図を、合同会社5W1Hにて改変して作成]

図表5のような視点に立って考えると、例えば、LinkedIn という SNS を通じて私にリンク申請をしてきてくださった Sir John Whitmore さんらが考案されたと言われている「GROW モデル」は、「静的」に分類されることになります。モデルというものは、金科玉条のごとく守らなければならない絶対的なルールではなく、目的に合わせた適切な使い方が大切であることを忘れないようにしなければなりません。ところが、一部のコーチは、この辺りのことを理解せず、クライアントから、「GOAL:目標、REALITY:現状、RESOURCE:使える資源、OPTIONS:選択肢、WILL:達成の意思」に関する情報収集を尋問のように行ったり、GROW モデルを用いたコーチングを実施して望ましい成果が得られないとクライアントを非難したりして、コーチングの評判を落としていると耳にしています。...こういった内容は、「コーチ」の資格授与制度にも絡んでくる話ですね。私なりの考え方は、書籍「[Xタ・コーチング](#)」中で少し書かせていただきました。興味をお持ちの方はそちらをご参照ください。

(5)提案

「『行動の選択権はメッセージの受け手にある』という前提の下、目標達成に向けての行動を支援するために、相手に新しい視点を1度に1つ提供すること」を「提案」と呼んでいるようです。弊社流コーチングでは、「(態度や言動などの)選択の自由はメッセージの受け手にある」という部分に同意していますが、「相手に新しい視点を1度に1つ提供すること」については反対しています。理由は、1度に1つの視点を示すだけだと、コーチの視点の押し付けになってしまいがちであるとともに、コーチとクライアントの間に上下関係が発生しがちだから(...クライアントがコーチに気を遣ってしまい、明確な根拠がないと、コーチから提案された視点を拒否しづらくなったりするから)です。合同会社5W1H流コーチング学習プログラムでは、「提案」という形ではなく、例えば「Aという視点やBという視点、その他にもあるかもしれませんが...」などと、「クライアントの発想の刺激を支援」するよう、「1度に複数の視点を示し、かつ、クライアント自身が新たな選択肢を生み出す余地を残す」ように働きかけることをお勧めしています。

(6)要望

「コーチがクライアントに特定の行動や成果を要望することで、クライアントが自分で設けた制約を超えて動き出すようになる」といった内容を指しているようです。弊社では、こういった働きかけをコーチングだとは見なしません。クライアント主導の対話でも、対等の関係でもないためです。

ティーチングやメンタリングの色が濃い働きかけ方としては、コーチングの場面で織り込んで用いて良い場合があるかもしれませんが、「コーチングの代表的なスキルの1つ」といった形で強く推奨することには反対の立場を採っています。やはり、コーチングの定義の違いが根底にあるように思っています。

(7)フィードバック

フィードバックとコメントを区別するというアプローチについては、過去に配信したニュースレター(下記に再掲)でご確認いただけます。

- 第 133 号 フィードバックの仕方、こんな間違いしていませんか? ([PDF ファイル](#)) ([はてなブログ](#))

今すぐできる「小さな一歩」"ばかり"

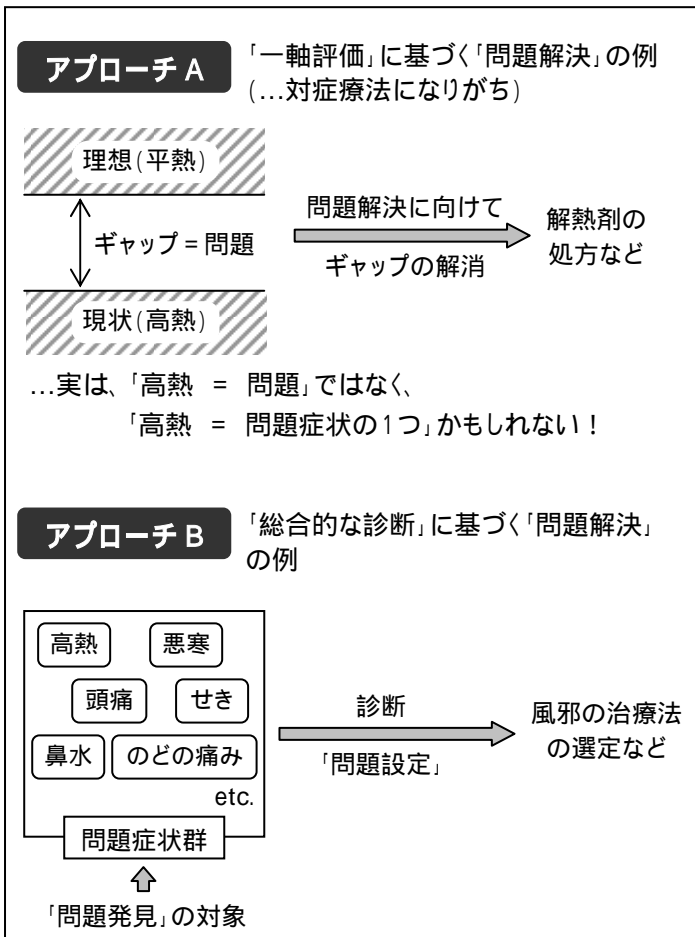
「対症療法」の繰り返し

第 131 号:上司によるコーチング?で困っています...

([PDF ファイル](#)) ([はてなブログ](#)) でも触れていたように、すぐに「ほんの小さなことでもいいので、今すぐできることは?」などと尋ねるのが有効なのは「セラピーやカウンセリング」が適切なステージの人(や、本質的問題解決に向かわず「対症療法」を求める人)です。

「状況が進展しない」「物事が前進している感覚が得られない」「いつも同じ問題で行き詰まる」「同じところをグルグル回っていて、抜け出せない」「閉塞感を覚える」といったステージにあり、セラピーやカウンセリングが適切な方にとっては、「ほんの小さなことでもいいので、今すぐできること」に取り組むことで、(周囲の景色や反応が変わるのを認識でき)「多少なりとも前進している!私(たち)は、望ましくない現状から脱しつつある!」という感覚・自信・勢いなどが得られることは非常に重要なのです。

一方、「安心領域」から抜け出して「新たな領域に挑戦する」ことを望む人や、異業種や競合他社と結びついた形のプロジェクトを発案し実行に移すような人を支援するような、「心理学的な健全さ」を備えたステージの人向けの「コーチング」では、「ほんの小さなことでもいいので、今すぐできること」"ばかり"探そうとしてはいけません。...もう一度、図表1「コーチングとカウンセリングの違い(1) ニーズやモチベーションの観点から」を確認なさってみてください。



図表6:第 143 号「対症療法の繰り返し」で事態を悪化させないためには「問題設定」が重要を再掲

なぜなら、「ほんの小さなことでもいいので、今すぐできること」というのは、図表6でいうところの「対症療法」になりがちだからです。セラピーやカウンセリングが有効なステージの方は、自分のことで精一杯で当然ですし、身近なところにしか意識を向ける余裕がなくて構わないのですが、コーチングでは、「個々の局面」だけでなく「大局」に配慮した対話(思考の深化拡大など)が重要なのです。

コーチングを学ぶ団体選びをされている方であれば、「御社で提供されているコーチングが基盤にしていられるのは、どんな心理学ですか？」などとお尋ねになれば、「病理学的心理学に分類される、セラピーやカウンセリングに適した心理学なのか、自己実現心理学やポジティブ心理学などのようにコーチングに適した心理学を基盤とするものなのか」の見極めもつけやすくなるかと思えます。是非、参考になさってみてください。

さて今回は、一部で「コーチングの代表的なスキル」と呼ばれているらしい7つの内容について、弊社なりの考え方を示して参りました。今回の内容をお読みになることで、「一般的なコーチング」が、ビジネス環境の下で機能

しないことが多い、事情・背景について、いろいろ理解が深まった方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

団体によって大きく異なるのですが、合同会社5W1Hでは、「コーチング」を

- クライアント(コーチング利用者;個人あるいは組織)の個別具体的な目標の達成に向けた変化を促進する技芸/プロセスや、コーチ(コーチング提供者)がクライアントと築く関係性・協働して進めるプロセス
- クライアントが過去に学び、未来を描き、現在を生き切るために、コーチとの対話を通して、学習・実践(思考・行動のクセ、自己認識、世界観などの)変容を促進する手段

と定義しています。

そして、合同会社5W1H流コーチングでは、「図解を用いた対話と内省」を強く奨励している「フレームワーク質問力」(法人向け)(個人向け)を基盤とした目的達成・問題解決のアプローチを採用しています。自己実現心理学やポジティブ心理学を基盤とする合同会社5W1H流「コーチング学習プログラム」では、「問題の再設定」や「図解の活用」を重視する弊社独自のアプローチを学べる機会を提供しており、次期の開催は、来月10月19日(土)スタートとなっています。ニューズレターの【号外】でお伝えしたように、合同会社5W1H流「コーチング学習プログラム」の【最初の2日間への「お試し参加」】枠もご用意いたしましたので、関心をお持ちの方はこちら(分割払いもあります)から、詳細をご確認なさってください

第 143 号:「図解フィードバック」と「話し言葉という線形情報」(PDF ファイル)(はてなブログ)でご紹介していた、「下記のような効果が期待できるコーチング」について学びたいと思っただけの方と、合同会社5W1H流「コーチング学習プログラム」で一緒にできるのを楽しみにしています

- 話し手には当たり前で見過ごしていた、あるいは、わざわざ言語化しなかった暗黙の条件(前提)や言外の意味まで可視化される「ゼロ・ベース思考」の誘発
- 当事者として、自分(たち)だけの立場や詳細情報にばかり意識が向いていたけれど、利害関係にない相手に状況を理解してもらおうと情報を整理する過程で、対象とする事柄の全体像に目を向けるようになる

- 取り扱い対象に関する、**可視化(言語化、概念化)**された情報が、**率直な対話を促す**(比較対照や関連づけを行いつつ話せる;近視眼的な意思決定に陥らず、大局を踏まえた意思決定がしやすくなるなど)
- 記録された情報があるために**話が飛躍しても付いていきやすい**;話の切り替え(例:部分に関する詳細な話と、全体の方向性についての話の切り替えなど)が容易となる
- 1つ1つの出来事や言動をバラバラに捉えて対処法を検討するのは異なり、話し手と聞き手が協働して「**パターン**」や「**つながり**」に意識を向け、状況や課題を深く理解するようになる。「**システム思考**」や「**仮説思考**」の誘発
- **自分の認知バイアスに気づき**、状況や課題についての解釈を変更する可能性(**イノベーションの種**)が生まれる

「自分はプログラムの中身について行けるだろうか?」「講師は、気軽にあれこれ質問できそうな人なのだろうか?」といった事柄が気がかりな方は、2013年9月17日に Facebook ページに投稿した記事:[学者肌? いいえ、経営者も信頼を置く「実践者」でした。](#)にも目を通していただければと思います(...Facebook アカウントを持っていなくてもお読みいただけます)。

さあ、改めて振り返ってみて、**一部で「コーチングの代表的なスキル」と呼ばれているらしい7つの内容**についての弊社の考え方について、**コーチングの「定義」と「基盤としている心理学」の違い**について、あなたはどんな印象をお持ちになり、何を考えになるのでしょうか? あなたの「QOLの向上」にとって、何か少しでもお役に立てれば幸いです。

それでは、また次回のニュースレターでお会いしましょう

P.S.

- [今後のイベント一覧](#)が確認できます。
- [公式 Facebook ページ](#)を【最大限に活用】されていますか?
個々の投稿記事とは別に、このページの「いいね!」ボタンを押しておけば、新着・過去記事のチェックや、期間限定レポートの入手などにご活用いただけます

セミナー・イベント情報

- 9月29日(日) [教養醸成の会【第16回】](#)(単発参加可能)
- 10月19日(土)スタート
[合同会社5W1H流「コーチング学習プログラム」](#)(全12回)
- 10月27日(日) [教養醸成の会【第17回】](#)(単発参加可能)
- 11月7日(木)~8日(金) [コンフリクト・マネジメント入門](#)
- 11月14日(木)~15日(金)[フレームワーク質問力\(前編・後編\)](#)
- 11月17日(日) [教養醸成の会【第18回】](#)(単発参加可能)
- 12月7日(土)~8日(日)[フレームワーク質問力\(前編・後編\)](#)
- 12月15日(日) [教養醸成の会【第19回】](#)(単発参加可能)
- 12月28日(土)~29日(日) [2日間「コーチング漬け」体験](#)

最新のセミナー・イベント情報は[こちら](#)

発行・編集

「自律共栄の納得人世」の実現に向け、
「人財と組織の育成を支援」する **合同会社 5W1H**

代表 高野 潤一郎

<http://www.5w1h.co.jp/>

- ニュースレターの購読・配信停止・配信先変更は [こちら](#)
- ニュースレターのバックナンバーは [こちら](#)

「著作権法」で認められる「引用」を超えて、合同会社5W1H高野潤一郎の許可なく転載およびそれに類する形式で情報発信されることを禁じます。(引用されるときには、出典の明記をお願いいたします。)

[著作権・引用・免責事項・個人情報の取り扱い・リンク](#)

[参考情報]

- 著作者人格権の侵害に関しては、著作権法 18~20 条
- 著作権の侵害に関しては、著作権法 21~28 条
- 差し止め請求権に関しては、著作権法 112 条 1 項
- 損害賠償請求権に関しては、民法 709 条
- 著作権侵害の場合の刑事罰に関しては著作権法 119~124 条
- [著作権情報センター](#)