

# 「ハマると勝てる」のと「大抵は負けない」の、 どっちを選ぶ？

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。

今回は、弊社 Facebook ページで投稿していた下記の2つの記事に関係する内容として、他社様の「質問力」「コーチング」と、弊社で提供させていただいている「フレームワーク質問力®」「合同会社5W1H流コーチング」の違いについて、また今までとは異なる切り口、からご紹介しようと思います。

- [そうか！こんな効果が見込めるのか！！@職場コーチング篇](#)
- [またやっちゃった！…「思考の生活習慣病」対策しませんか？](#)

## 「質問力」における『殺人刀』と『活人剣』

「こういう場面では、こういう質問フレーズを投げかけろ！」と教える「質問力」は、極端に簡略化して言うなら、「自分のやり方で話を進め、相手のツボにはまって、望む成果が得られるかどうかは運次第」というアプローチなのかもしれません。

一方、「フレームワーク質問力®」は、「相手の出方に応じて、柔軟に対応する」アプローチを重視している点が、他社様の「質問力」との大きな違いの1つとなっています。

もう少しイメージを膨らませていただくために、書籍『負けない奥義』柳生耕一平厳信(著)／ソフトバンク新書から引用してみましょう。

柳生新陰流について書かれたこの書籍には、

「**殺人刀**」(せつにんとう)は、「自分が得意とする技に磨きをかけて、その得意技を活かしてスピードとパワーで勝つという考え方」を採用し、

「**活人剣**」(かつにんけん)は、「得意技やスピード、パワーに固執するのではなく、相手を働かせてそれに対応して勝ちを得るといった柔軟な考え方」を採用している。

という趣旨の記述があります。

少々乱暴かもしれませんが、「特定の質問フレーズ暗記」に対応するのが「殺人刀」で、「フレームワーク質問力®」に対応するのが「活人剣」というイメージをお持ちいただくのが良いかもしれないと思ったのでご紹介しました。

また、同書にある、次のような表現もイメージを深めていただくのに役立つかもしれません。

- 殺人刀では勝つチャンスもあれば、負けるリスクもありますし、しかも勝敗がどちらに転ぶかは実際に剣を交えるまではわからないのです。

一方、活人剣については、次のように記述されています。

- **自然体**で太刀をニュートラルに引っつけた状態、「無形」を基本とします。**構えがないのが、構えだ**というわけです。
- 「殺」が敵を威圧してその働きを殺す意味だとしたら「活」は相手の働きを利用するという意味です。**自分と他人の関係を見極め、自分と他人を共に活かす**という生き方につながります。

「特定の質問フレーズ暗記」に対応するのが「殺人刀」で、「フレームワーク質問力®」に対応するのが「活人剣」というイメージ、伝わったでしょうか。

## よくよく聴いてから、尋ねるのが『活人剣』的アプローチ

別の例もご紹介しましょう。「殺人刀」的アプローチを取るコーチ／上司などとして、例えば、「相手のモチベーションを上げるのだけは得意！」という人物をイメージしていただくのがわかりやすいかもしれません。

この場合には、意欲満々になったあと何をどうすれば良いのか、ビジネス環境が激変したときにどうすれば良いのかなどわからず、**本人が落ち込んでいるときでも常に「モチ**

ベーションを上げましょう！」というアプローチばかり取らざるをえません。もちろん、すでに「やる気いっぱいの人」に対しては、このアプローチは何の役にも立ちません。

わかりやすさを優先して極端に書いていますが、「ハマれば効くが、ハマるかどうかは相手や状況次第」という「殺人刀」的アプローチの特徴が伝わればと思います。

一方、「活人剣」的アプローチを取るコーチ／上司などは一味違います。

相手が望む本当の状態（≠問題症状が解消されただけの状態）が何かを的確に把握し（非常に精密に話を聴き）、

現在、相手がどういう状態にあるのか（モチベーションが低い、適切な課題が設定できていない、頭ではわかっているが決断には至っていない、試験的な変化を起こすことに抵抗を感じている、短期的な取り組みならやれるが持続しない、改善策を見つけようとしないう、etc.）に応じて、

相手を挑発的するようにしたり、相手を受容するようにしたりと、話の内容や相手のステージに合わせて自分の役割も変化させるなど、相手への働きかけ方を柔軟に変更していくのが、「活人剣」的アプローチ、すなわち、「フレームワーク質問力®」や「合同会社5W1H流コーチング」です。

## 「リーダーに求められる『聴く力』と『質問力』

（次世代）リーダーと目されるような人というのは、自分なりの意見を持っていることが多く、情熱を持っていて周囲を巻き込むように話せることも重要な資質なのかも知れません。

ただし、それだけではダメで、書籍『7つの習慣』で有名になった『理解してから、理解される』の順番が、やはり大切だと考えています。

**「まず相手を理解するように努め、その後で、自分を理解してもらおうようにしなさい」**

「問題が起こる前に、評価したり処方したりする前に、自分の考えを打ち出そうとする前に、まず理解しようとする。（中略）真にお互いを深く理解するとき、創造的な解決や第三案の扉が開かれる。お互いの相違点が、コミュニケーションや進歩を妨げる障壁にならなくなる。逆にシナジー、相乗効果への踏み台になっていくに違いない。」

[ 出典:『7つの習慣』スティーブン・R・コヴィー／キングベアー出版 ]

また、リーダーの育成・輩出で有名なGE (General Electric)さんが、「聞く力」をリーダー候補に最も要求される資質の1つに挙げ、現・会長兼CEOのジェフリー・イメルト氏が、「謙虚に耳を傾ける」ことをリーダーの4大資質の1つに挙げていることも広く知られています。

**真に共感を持って傾聴するには、勇気を——古い習慣を捨て、新しい習慣を身につける覚悟を——必要とする。最初のうちは、時間のかかる非効率的なこと感じるかもしれない。しかしひとたび身につけてしまえば、この聞く習慣こそが、リーダー候補を真のリーダーに変えるスキルそのものなのである。**

[ 出典:「The Discipline of Listening」Ram Charan 氏による HBR Blog Network への投稿記事 ( June 21, 2012 ) ; <http://blogs.hbr.org/2012/06/the-discipline-of-listening/> ]

※参考情報

- 優れたリーダーは、コンテンツに加えて「○○」と「○○」が聴ける！（[ブログ版](#)）（[PDF版](#)）

前段までの話を踏まえると...

「お決まりのトーク／プレゼンテーションを披露し、その後、いつもの落とし所に話を誘導しようと質問を繰り返す」ため、「よく聴く」というステップを省略してしまいがちなのが「殺人刀」的アプローチの質問力やコーチングだとご理解いただけるのではないのでしょうか。

確かに、このアプローチは、当たり外れが大きい（野球で言うと、「ホームランか三振」のアプローチ）ですが、それでも、カリスマ・リーダー的な存在の人や、「人たらし」が上手な人が使えば、効果的なものかもしれません。

一方、相手の話に真摯に耳を傾け、（野球で言うと、コツコツと「安打」を重ねるように）丁寧に話を聴くというステップを重視する（相手の出方を活用する）、「活人剣」のアプローチは、（次世代）リーダーはもちろん、より広く一般の方にも有効なアプローチではないかと考えています。

あなたは、「穏やかな海なら任せておけ！（嵐が来たら自信ないけど）」という船乗りしかいない船には乗りたくないですよ？ 一度船を海に出せば、「途中で天候が急変しようとも、その都度、潮風を見極め、適切に帆を操る」といったことができるようであれば、優れた「船乗り」とは言えないのではないのでしょうか？

この辺りに、「定型のやり取りや、定番フレーズを記憶するだけの質問力・コーチング」と、弊社で提供している「フレームワーク質問力®」や「合同会社5W1H流コーチング」

の違いを感じ取っていただければ幸いです。

もし、あなたが、『多様な価値観を持つ人々を束ねていくには、活人剣的なアプローチが重要だ』と感じておられ、『相手の話を、本当に本当によく聴けて初めて、良い質問ができる』という考え方に基づくコミュニケーションについて学びたいと思われたようであれば、「フレームワーク質問力®」や「合同会社5W1H流コーチング」にご参加ください♪

● 4月26日(土)スタート!  
[合同会社5W1H流「コーチング学習プログラム」](#)

…「フレームワーク質問力®」を基盤としつつも、さらに「自ら適切な課題を設定する能力」などといった側面を強化し、「ベンチマーキング」なども取り入れた豊富な演習を盛り込んだプログラム体系となっております。

● 5月10日(土)～11日(日)開催  
[「フレームワーク質問力®」セミナー](#)

その他、近日開催のセミナー等は、[こちらから](#)ご確認ください。

さて今回は、『ハマると勝てる』のと『大抵は負けない』の、どっちを選ぶ?』と題して、他社様の「質問力」「コーチング」と、弊社でご提供している「フレームワーク質問力®」「合同会社5W1H流コーチング」の違いについて、『殺人刀』と『活人剣』という切り口からご紹介してきました。あなたは、どういったことを考えたり、感じられたりしたでしょうか?

以上、今回の記事も、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♪

### セミナー・イベント情報

4月26日(土)スタート

[合同会社5W1H流「コーチング学習プログラム」](#)

4月29日(火・祝)

[【目標設定】セミナー「舵取りコミットメント\(個人篇\)」](#)

5月3日(土)、4日(日) [2日間「コーチング漬け」体験](#)

5月10日(土)、11日(日) [フレームワーク質問力\(前編・後編\)](#)

5月18日(日) [教養醸成の会【第24回】](#)(単発参加可能)

6月15日(日) [教養醸成の会【第25回】](#)(単発参加可能)

→ 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](#)