

読むだけで、元気になるレポート

パートナー 村松 達夫

皆さん、こんにちは。あっという間に11月ですね。あと2ヶ月で今年も終わり。やり残したことは無いでしょうか。さて今月もご笑読頂ければ幸いです。

【今月の発見】

他力本願コーチング！

コーチングってというと、「部下のやる気を引き出す」とか、「あの人の行動を引き起こす」等、とかく他人のために使われているようです。でもせっかく身につけた技術を人のために使っているだけでは楽しくないですね。そこで、今回は自分自身の課題の解決策について、人にアイデアを出させてしまうという『コーチングの応用術』をご紹介しますと思います。

その方法を一言で言うならば、

「5W2Hの視点で条件をつけて質問すること」

です。

それでは売上高アップの方法でやってみましょうか。

自分「もしスタッフ1人でお金も1万円しか使わず、3日以内に売上高をそれ以上アップさせる方法があるとしたら、どんなことが考えられるかな？」

相手「それだとお客さんの力を借りるしかないですね。チラシもコピー印刷になります。」

自分「なるほど、お客さんの力とコピーチラシでどうやるの？」

相手「ウチの常連客にコピーチラシを渡して、友達を連れてきたら、割引するとか？」

自分「それ良いじゃない、それだったら、売上高はどれくらいいけそう？」

相手「そうですね、常連客の10%が協力してくれたとして、ざっと50万円かな。」

自分「それはスゴイよ、よく考えてくれたね、有り難う！」

相手「いえいえ、それ程でも・・・」

漠然と「売上アップするには？」では誰も答えてくれませんが、このように条件付で質問をすると、クイズ感覚で面白がって答えてくれるものです。

さらにこれを10人やったらどうでしょう。自分ひとりでは思いもよらないようなアイデアがいっぱい出るのではないのでしょうか。是非、お試してくださいね。