

# 会計事務所 200%活用レター

Vol.41 2006.11

info@hashimotosogokaikei.com  
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

## 今月の「力がある言葉」 「承認の重要性」

先日参加した経営アドバイザーのセミナーの中で、コーチングの手法をあらためて勉強しました。コーチングについてはたくさんの書籍やセミナーがあり、数年前から積極的に勉強してきましたが、すべては「承認」に結びつけるための手法だということを再認識することができましたので、ご紹介しようと思います。

コーチングとは、こちらが一方向的に指示をするのではなく、相手の話をよく聴き、その中から相手が目指す方向へ導くコミュニケーションの方法です。

経営者は多忙なため、スタッフさんたちとゆっくり会話をする時間がなく、話を聴いて相手を導く質問を投げかけるよりも、いきなり指示命令する場面が多くなります。

もちろん経験の少ないスタッフさんには教育が必要な場合もありますので、コーチングは万能ではありませんが、コミュニケーション社会と言われる現代こそ、経営者の基本スキルのひとつになってきていると言われていています。GEのジャック・ウェルチ氏も20代のビジネス経験の少ない女性コーチと専属契約し、成果をあげたといわれています。

さて、説明が長くなりましたが、「承認」とは「きちんと聴いたよ」「それについてこんなことを感じたよ」というメッセージを心から相手に感じてもらうことです。

良くても悪くても結果を受け止め、苦労や努力を認めたり、相手が一番喜ぶであろう方法（人によって同じ褒められ方では喜ばないので）で褒めたりすることが重要だと思います。それを続けることにより、相手は「自分がいなくてもいいのではないか」というような不安をもたず、存在を認めてもらっているという人間の原点の喜びを感じられるのです。

我々、会計人も経営者のビジョンを後押しするために、経営者の話をよく聴き、ビジョンに向かって後押しするようなコミュニケーションを目指しています。