



## 稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 19期 第9回講義、次のとおり報告します。

### ■実施要項

1. 2020年5月24日(日) 10時~12時半(傾聴スキル)  
講師: 鴨志田栄子(1期)、金子敦彦(11期生)、小林 隆(15期生)
2. 2020年5月30日(土) 10時~12時半、14時~16時半(経営相談)  
講師: 金子敦彦(11期生)、小林 隆(15期生)

### ■講義レポート

5月24日日曜日、30日土曜日の2日間にわたり、稼げる! プロコン育成塾 19期第9回講義を開催しました。新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、第8回講義に引き続き、オンラインミーティングツールである Zoom を使用し、また受講者側の負担を考慮し、講義と経営相談(ロールプレイ演習)は2日間にかけてとなりました。塾生は15名参加、多数のOB生支援をいただいたの開催でした。

#### 1. 【聴く】傾聴スキル

講師: 鴨志田栄子(1期)、金子敦彦(11期生)、小林 隆(15期生)

##### (1) 相談の受け方 ~カウンセリング・スキル~

キャリアカウンセラーの資格も持つ鴨志田塾長による講義です。カウンセリングの基本は傾聴、傾聴の基本は復唱。明確に要点をついて「聴く」のあるべき姿を浮き彫りにします。思わずうなずいて復唱する方も。講義テキストや紹介された参考本は、カウンセリング・スキルを学ぶにはこれ一式という充実の内容です。次回の講義ロールプレイの演習で、どのスキルを修得し効果的に使えるようになるかはこれから1週間の準備次第です。レールは敷かれました。



写真: Zoom 講義の様子

##### (2) 経営相談のポイント

公的機関の相談員として豊富な経験を持つ金子講師による講義です。経験に裏打ちされた実践的な内容です。「褒める 80 指摘 20」「提言を急がない」「相談テーマが課題ではない」など数々の名言が、どれも塾生の心に刺さります。日常から心がけること、経営相談の悪い例は、そのままチェックリストとして使うことができ、すぐに役立つこと間違いありません。

### (3) 経営相談技法の留意点

民間コンサルタントとして活躍している小林講師による講義です。「相手を大船に乗せる」だけど依存はさせないというのは、小林講師らしい顧客獲得のための信頼確立の手段です。メンタリング手法を取り入れることで信頼関係を構築しながら経営者の自立を促す、それが経営相談であると説きます。信頼関係を築くには自分が模範になって導く、そのために専門性も磨かねばならない。小林講師はまさに自分が模範であることを示すように終始力強く語りつづけます。経営相談におけるメンタリングの有効性が伝わってきました。

## 2. 【聴く】経営相談（ロールプレイ）

講師：金子敦彦（11期生）、小林 隆（15期生）

塾生が専門家役として相談者の相談内容を聴くというロールプレイを行います。4つの班に分かれ、1つの班の中で1名につき1業種の事例を割り当てられロールプレイします。相談者役として17期から井上さん、依田さん、18期から石川さん、小野澤さんにご協力いただきました。そして各班の指導者役には塾長、小林講師、OBの安藤さん、清瀬さんが入りました。1人が専門家役として演じている間、他の同じ班の塾生はオブザーバーとしてやりとりを観察します。金子講師は全体を見回ります。



写真：ブレイクアウトルーム

ロールプレイを1回30分、午前中に1巡、午後に同じ組み合わせでもう1巡行います。同じ組み合わせで行うのは1巡目で指摘された点を改善する機会が得られるからです。班分けしてそれぞれ同時にロールプレイを行うのにZoomのブレイクアウトルームという機能を用います。事前に事務局間で十分にシミュレーションしてはいましたが、本番でうまくいくか不安もありました。しかし、実際にやってみると想定以上に演習効果があることがわかりました。カメラ割されて全員の顔が見えるので、やり取りを俯瞰して観察することができます。そして、録画しておけば後で自分のやり取りを手軽にチェックできます。これはZoomならではのメリットです。それも、事務局のブレイクアウトルームの操作がスムーズだったおかげです。

ロールプレイは本番さながらの迫力でした。相談者の役作りが実にリアリティに溢れていました。「人の良さそうなおじさん」、「銀行の担当か誰かに相談するように言われていやいや来ている話たがらない社長」、「奥さんが創業しているが自分はあまりよく分かってないが代わりに相談に来ているご主人」、など、実際にいる、と思わせるキャラクターを見事に演じておりました。OBの皆様にはこの場を借りて感謝申し上げます。



写真：相談者役

塾生は午後の2回目の専門家役で飛躍的に内容が良くなります。他の方の欠席で3、4回とロールプレイを買って出た方はさらに良くなっていきます。一度指摘を受けたり、自分で顧みてチェックした後、同じ状況で再度経営相談することで素晴らしく改善することができます。違う事例に挑戦した塾生は3、4回目ですら大きな変化が見られました。これは塾生にとっても貴重な体験です。今後、実際に経営相談をする機会があれば、これまで受けた指摘を意識し、学んだスキルを実践することで、相談者の想いをより早く深く



写真：専門家役

聞き出すことができるようになる、ということです。

総括では金子講師から、各事例に対する相談スキルに模範回答というものはなく、各自の専門性やキャラクターにあわせてそれぞれの引き出し方があるということでした。まさにその通りです。ですが、事例の設定内容の解説をきくと、実に細かい設定になっていて、答えを導く伏線がいくつも用意されていました。これまで多くのケースをこなしてきたからこそ、よくありそうな手ごたえのある事例を作成できたと思います。実践さながらの事例シナリオ、作りこんだ相談者のキャラクター、ブレイクアートルームのスムーズなオペレーション、そして真摯に果敢に取り組んだ塾生の姿勢、全てが揃ってこの高度なロールプレイ演習ができたのだと感じました。



写真：総括の様子

## ■次回の案内

コロナの影響で1か月延期となりましたが、次回、第10回講義は、いよいよ最終講義です。

開催日時：2020年6月27日（土） 10時～18時

1. 【話す】ビデオ録画で振り返る模擬プレゼンテーション  
講師：富岡 淳（9期生）
2. 【キャリアビジョン】プロコンに向けての決意表明

（事務局スタッフ：田本秀行（15期））

以上