

コーチングの質問の構造に関する一考察（1）

—中小企業診断士登録養成課程における課題の質問と回答を中心として—

加藤 雄 士

I はじめに

本稿は、コーチングにおける質問の構造と、関西学院大学経営戦略研究科中小企業診断士登録養成課程のコーチング論の授業における教育効果について考察する。20XX + 1年におけるコーチング論の授業中、授業後に活用した質問、および課題文とその受講生の回答を使って考察する。質問¹⁾は、クリスティーナ・ホール（以下クリス）の「一般化のプロセスを活用した質問」²⁾のノウハウを使って設計したものである。質問の構造について考察した後、受講生の回答を分析することで、それらの質問がどのような点で機能したのかを明らかにし、中小企業診断士登録養成課程のコーチング論の授業における教育効果について考察する。

II クリスティーナ・ホールの質問に関する先行研究と本稿の目的

クリス（2008）によると、「質問は情報を組織化」しており、「あの情報をこの指示にしたがってまとめてください、オーガナイズしてください、というような感じ」のものだという。そして、質問文の中に前提や含意を入れることで、クライアントは「情報をまとめるときには、前提によって指示されたプロセスに従って処理せざるを得ない」。こうした質問のことを「埋め込まれた質問（Embedded Question エンベデッド・クエスチョン）」という。前提は、「私たちの思考に影響を及ぼし

ているという自覚がない」ため、「隠れている影響力」だという。また、「これら全ては（を／に関して）」という言葉を使い、それまでの質問と回答を全て含んだものにし、チャンク・アップを繰り返すことで、「アンカー」をつみ重ねていく質問（加藤、2019）もクリスは活用する。さらに、「私にとって質問の目的のひとつは『可能性を拓く』ことです。その人がまったく可能性がないと思ったところに可能性を拓いていくところです」とクリス（2008）はいう。本稿では、こうした質問に関するクリスのノウハウを活用して筆者が設計した質問文について考察し、受講生の課題に対する回答を分析することで、質問の構造を受講生がどの程度理解できたか、質問がどのように機能したかなど、中小企業診断士登録養成課程のコーチング論における教育効果について考察する。

III 課題1の質問文の構造に関する考察

本章では課題1の指示文書（表1）と質問文（表2）を掲載した上で、質問のタイミング、頻度および質問文の構造について考察し、次章以降で受講生の回答³⁾を分析し、その効果を考察する。

1 質問の頻度とタイミング

今回の質問（表2）は、授業の10日前に予習教材の1つとして受講生に提示し、また、2日間の授業の終盤に、講師がゆっくりと囁むように全員に質問した。さらに授業後に、これらの質問に対

1) 今回、2つの質問を課題として取り上げたが、紙幅の都合上、本稿ではそのうち1つ目の課題のみ研究対象とする。

2) 加藤（2019）を参照されたい。

3) 受講生は14人いたが、筆者が抽出した回答のみ掲載している。

する回答を表1のとおり課題として受講生に求めた。

受講生は授業前、授業中、授業後と、それぞれの間に数日挟んでこの質問にふれた(図1)。数日空けて、3回質問することで、受講生が潜在意識を使い回答を検索できるように意図した。クリスはセミナーで、たびたび時間を空けて何度か同じ質問するという行っていた。

2 課題1の質問文

課題1(表2)の質問文は、クリスの「一般化のプロセスを活用した質問」のノウハウを取り入れている。例えば、「これら全ては」とチャンク・アップをする質問を3回繰り返す方法、「数々のうち～3つを挙げて」「あなたにとってあなたのために」といった聞き方である。さらに、単にリソースについて聞くだけでなく、それらを中小企業診断士登録養成課程やその後のキャリアの中で、どのように活用できるかを思考させる質問も入れた。

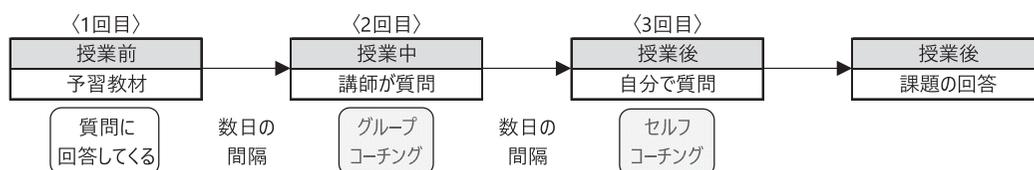
表1 課題1の指示文書

<p>【1】「一般化のプロセスを活用した質問」を再体験(ゆっくりと質問を読み上げてください)した後で、それぞれの質問(表2)への回答を記述してください。</p> <p>※以下のテキストのページも参照の上、記述してください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加藤雄士『人材開発実務』222～228ページ(質問のスキル) ・加藤雄士『認知を変える人材開発手法 認識論の活用』41～46ページ(構造微分、抽象のはしご)、136～145ページ(一般化のプロセス)、248～249ページ(意図-結果モデル)
--

表2 課題1の質問文(「一般化のプロセスを活用した質問」)

1	大学院入学後からこれまでの中小企業診断士登録養成課程で吸収、取得してきたリソース(講義の演習で振り返りました)の数々のうちあなたの人生に最も影響を与え続けるであろうものを3つ挙げて、それらについて説明してください。
2	上記の3つのリソースをどのように活用し続けて、これから中小企業診断士登録養成課程および中小企業診断士としてのキャリアを発展させていくことができますか?
3	コーチング論の授業で学んだことや演習をしたことを実際にあなたの日常生活(講義以外の)で活用したプロセスとその中で気づいた数々のうちのいくつかを教えてください。
4	これら全て(上記の1～3の質問で答えたことやあなたの脳内で浮かんできたイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか、教えてください。
5	そして、それら全て(上記1～4の質問と浮かんだイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか?
6	さらに、それら全て(上記1～5の質問と浮かんだイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか?
7	上記1～6の質問の言葉の使い方や質問(質問の順番も含む)の工夫について気づいた点をいくつか教えてください。

図1 質問のタイミング



3 質問文の構造に関する考察

(1) 質問 1 の構造

質問 1 (図 2) では、「吸収、取得してきたリソース」について聞いている。「印象深かった」「記憶に残った」という表現や、「科目」「テーマ」「知識」「スキル」といった概念は使っていない。「吸収・取得してきた」という表現と「リソース」という概念は、受講生の主体的な行為の結果、手に入れたものということが含意されている。

また、「リソースの数々のうち」(下線筆者)「3つ挙げて」と聞いている。この表現には、少なくとも3つを越えるリソースがあるという前提が埋め込まれており、受講生はリソースの数々を脳裏で列挙し、その中から優先順位の高いもの3つを選択する。さらに、「あなたの人生に最も影響を与え続けるであろうもの」(下線筆者)という未来進行形の表現を使っており、受講生は継続する

イメージトレーニングができる。受講生は、これらの前提を受け入れて質問に答える。なお、図2中、4つの箱を囲んだ部分は、主に潜在意識を使い脳内処理し、その後、顕在意識を活用して「説明する」ことになる。

(2) 質問 2 の構造

質問 2(図3)は、3つのリソースを「活用し続けて」「キャリアを発展させていく」イメージをするように受講生を誘っている。「どのように」という表現は、プロセスをイメージさせることを意図している。質問 1 でリソースを挙げて説明するだけで終わるのではなく、質問 2 も加えて聞くことで、受講生にイメージ体験をさせる。

(3) 質問 3 の構造

質問 3 (図 4) は、当該科目の授業で学んだこ

図 2 質問 1 の質問文とその構造

1 大学院入学後からこれまでの中小企業診断士登録養成課程で吸収、取得してきたリソース（講義の演習で振り返りました）の数々のうちあなたの人生に最も影響を与え続けるであろうものを3つ挙げて、それらについて説明してください。

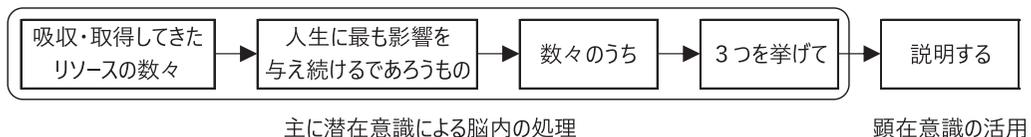


図 3 質問 2 の質問文とその構造

2 上記の3つのリソースをどのように活用し続けて、これから中小企業診断士登録養成課程および中小企業診断士としてのキャリアを発展させていくことができますか？

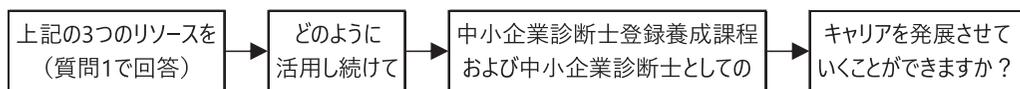


図 4 質問 3 の質問文とその構造

3 コーチング論の授業で学んだことや演習をしたことを実際にあなたの日常生活（講義以外の）で活用したプロセスとその中で気づいた数々のうちのいくつかを教えてください。



とや演習したことを日常生活の中で活用したことについて聞いている。この質問に答えるためには、「学んだことや演習したこと」を復習し、日常生活で活用する必要がある。その上でその「プロセス」と「その中で気づいたこと」という2点を聞いている。一般的にプロセスとは、どのように活用したか、その行為がどのように進化したかということの意味する。くり返しになるが、「数々のうちいくつか」という質問には、さらにそれ以上に沢山の気づきの存在が含意されており、「数々」をイメージした後でいくつか優先順位の高いものを選択して回答する。

ここまでの質問1～3の質問と回答をふり返り、それらをつなげて、グループ化するように受講生を誘っている。また、「上記の1～3の質問で答えたことやあなたの脳内で浮かんできたイメージ」(下線筆者)と括弧書きにしたのは、顕在意識を使ってラベリングする(概念になる)前の脳内イメージも想起させるように意図した。

また、「あなたにとって」「あなたのために」と異なった2つの表現で「意味」を聞いており、この2つはそれぞれ違う体感覚を感じさせる(実際に質問を聴けば分かるように)。クリス(2008)によると、「あなたにとって」には、「今、この時点で、あなたにとって価値があるという意味」があり、「あなたのために」は「将来、より長い時間のスパンの中で、どんな価値がありますか?という意味」がある。

(4) 質問4の構造

質問4(図5)は、「これら全ては、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか」と聞いている。「これら全ては」と問うことで、

図5 質問4の質問文とその構造

4	これら全て(上記の1～3の質問で答えたことやあなたの脳内で浮かんできたイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか、教えてください。
---	--

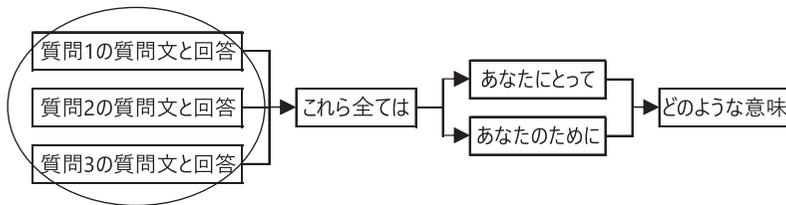
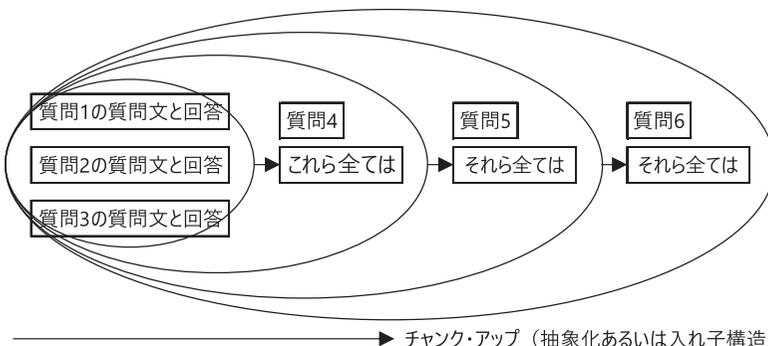


図6 質問6の質問文とその構造

5	そして、それら全て(上記1～4の質問と浮かんだイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか?
6	さらに、それら全て(上記1～5の質問と浮かんだイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか?



(5) 質問 5、6 の構造

質問 5 (図 6) では「そして、それら全ては」と、質問 6 では「さらに、それら全ては」と再度それまでの質問文と回答をグループ化しチャンク・アップするように誘っている。図 6 を見てわかるように、これまでの質問文と回答を全て入れ子構造にして、チャンク・アップしている。

IV 課題 1 の受講生の回答に関する考察

1 質問 1、2 の受講生の回答例とその考察

まず、質問 1、2 を再掲し、受講生の回答を掲載する。表 3 は、質問 1、2 の質問文と受講生の回答の一部を抜き出して掲載したものである。ここでは、主に回答のロジックのパターンと記述の内容を分析することで、中小企業診断士登録養成課程における教育および質問の効果について考察する。

表 3 質問 1、2 の質問文と受講生の回答 (ロジックのパターン)

1	大学院入学後からこれまでの中小企業診断士登録養成課程で吸収、取得してきたリソース (講義の演習で振り返りました) の数々のうちあなたの人生に最も影響を与え続けるであろうものを3つ挙げて、それらについて説明してください。
2	上記の3つのリソースをどのように活用し続けて、これから中小企業診断士登録養成課程および中小企業診断士としてのキャリアを進展させていくことができますか？

設問	回答	パターン
A	問1 1 So What /Why so (ロジカルシンキング)	4
	2 採用は「自社の魅力を伝えるマーケティング」(人材マネジメント)	
	3 効果的な対話 (ダイアログ) と心理的安全性の実現 (経営組織)	
	問2 1 グループディスカッション等で表面的な意見のやり取りに留まらず、論理を深掘し学びの質を高める。	
	2 診断士としては、人材難に悩む中小企業に対し自社の理念や文化を強みとして言語化することで、採用戦略を支援でき、差別化につなげることができる。	
	3 グループワークやフィードバックの場面で、他者の意見を批判するのではなく、傾聴することで、安心して意見交換できる学習環境をつくり、チーム全体の学習効果を高めることができる。	
B	問1 1 傾聴力	1
	2 論理的思考力	
	3 戦略策定力	
	問2 1 傾聴力は、経営者や従業員との関わりの中で、信頼関係を築き、潜在的な課題を引き出すために活かすことができる。	
	2 論理的思考力は、集めた情報を整理・分析し、課題を構造的に明らかにするために用いることができる。	
	3 戦略策定力は、抽出した課題に対して具体的かつ実現可能な方向性を示す力として活用する。	
C	問1 1 人間力	1
	2 人間関係	
	3 戦略策定のフレームワーク	
	問2 1 信頼を獲得できる人間力をさらに磨くことで、クライアントや仲間との関係性を深めることが出来ると考えます。	
	2 築いたネットワークを維持・拡大することで、知識や情報を共有し合い、新たな挑戦の機会を得ることが出来ると考えます。	
	3 経営のスキームを体系的に理解し、それに沿って考えられる力を実務で活かすことで、企業の課題を整理し、最適な提案につなげられると考えます。	
D	問1 1 1つ目は、ロジックツリーです。	3
	2 2つ目は、ダイアログです。	
	3 3つ目は、ラポール形成に向けたベーシングと相手に影響を与えるリーディングです。	
	問2 1 3つのリソースをグループワークや実習で絶え間なく実践し、ワークや実習後に自分自身で振り返りを行い、できなかったところは次回で意識的に取り組むようにすることで、まずは意識的有能になることを目指します。	
	2 「ビジネスプランニング」の講義において、アイデアに真のニーズが存在しているかどうかをしっかりと確認することの重要性に気付くことができたこと。	
	3 「経営戦略 A」の講義において、ドメインの絞り込みが重要であるという考え方。	
E	問1 1 「ビジネスプランニング」の講義において、アイデアに真のニーズが存在しているかどうかをしっかりと確認することの重要性に気付くことができたこと。	1
	2 「組織診断」の講義において、ダイアログの重要性を認識することができたこと。	
	3 「経営戦略 A」の講義において、ドメインの絞り込みが重要であるという考え方。	

コーチングの質問の構造に関する一考察 (1)

	問2	1 ①については、経営者インタビューや従業員アンケート、顧客調査を組み合わせることで、表面的な課題ではなく「潜在的な課題」や「真のニーズ」を発見し、経営者の納得感を高める。	
		2 ②については、ダイアログを重視する姿勢を実務に取り入れることで、リーダーやメンバーの「真の思い」を引き出し、合意形成を円滑に進めることができる。	
		3 ③については、「限られた資源を集中させる領域」を見極める目を養い、企業の強みを活かせるニッチ市場への戦略を提案することができる。	
F	問1	1 経営戦略の考え方	1
		2 統計学の考え方	
		3 対話(ダイアログ)の使い方になります。	
	問2	1 そのためまずは対話を身に付けることでコミュニケーションの基礎能力を上げ、相手から本音を引き出せるスキルを身に付けたい。	
		2 その後これから継続して学んでいく経営戦略について知識を深め、社長1人1人に合った戦略策定を行い、社長から引き出した本音に合った助言ができるようになりたい。	
		3 そこに統計学も活用できれば、数字の観点も入れ込むことができ施策の <u>信ぴょう性が増していく</u> 。	
G	問1	1 組織診断でのダイアログ	2
		2 ビジネスプランニングでの新規事業創造	
		3 経営戦略Aでのロジカルシンキング	
	問2	1 ダイアログ手法の継続的活用 養成課程においては、各講義での事例研究やグループワークにおいて、表面的な意見交換に留まらず、メンバーの深層にある考えや経験を引き出すツールとして活用します。 <u>診断士としては、クライアント企業の経営陣や従業員との面談において、真の経営課題を発見し、組織内の潜在的な問題や可能性を顕在化させる診断技法として発展させていきます。</u>	
		2 新規事業創造手法の実践的展開 養成課程においては、学んだフレームワークを実際の企業の経営診断実習に適用し、理論と実践の架け橋を構築します。 <u>診断士としては、中小企業の成長戦略立案において、既存事業の収益性向上と新規事業開発の両面から包括的な提案を行える専門家として位置づけを確立します。</u>	
		3 ロジカルシンキングの高度化と応用 養成課程においては、各科目で得た知識を論理的に統合し、体系的な経営診断能力を構築するための思考基盤として活用します。 <u>診断士としては、複雑で多面的な経営課題を構造化し、優先順位をつけて段階的な解決策を提示できる論理的思考力を武器に、クライアントから信頼される戦略パートナーとしての地位を確立します。</u>	
H	問1	1 知識・フレームワーク資源は、ロジックツリーやSWOT分析やVRIO分析といった思考の型が複雑な経営課題を分解し可視化することで、課題の解決の結論へと導く基盤を与える。	1
		2 コミュニケーション資源は、ダイアログにおける傾聴と問いかけを中心とする対話スキルが相手の深い思考を引き出し、相互理解と合意形成を促す基盤を与える。	
		3 人脈・ネットワーク資源は、中小企業診断士登録養成課程を通じて得た仲間や指導者とのつながりが互いに刺激し合い、学びを加速させる基盤となる。	
	問2	1 <u>まず知識・フレームワーク資源は、企業診断において論理的かつ再現性の高い分析を行うための設計として活用する。</u>	
		2 <u>次にコミュニケーション資源は、クライアントやチームとの関わりにおいて不可欠である。</u>	
		3 <u>さらに人脈・ネットワーク資源は、同期や専門家と連携することで一人では解決できない複雑な課題にも解決できるネットワークとして活用する。</u>	

受講生の回答から筆者が抜粋、下線、パターンは筆者

興味深いことに、受講生の回答のロジックが3パターン見られた。B、C、E、F、Hはパターン1(図7)、Dはパターン3(図9)の回答ロジックで記述している。Gは「養成課程においては」「診断士としては」と2つの視点で記述されており、パターン2(図8)のロジックになっている。また、Aは、3つのリソースのうち2つが養成課程の視

点で、もう一つが診断士の視点で記述されており、第4のパターンともいえる。

続いて、受講生の回答内容を分析する。Bの問2の主語は、「傾聴力は」「論理的思考力は」「戦略策定力は」と問1の主語と揃えて読みやすいものの、述語(文末)の方は、「できる」「活用する」と統一されていない。Eの問1の文末は「できた

図7 質問1、2の受講生の回答例 (パターン1)

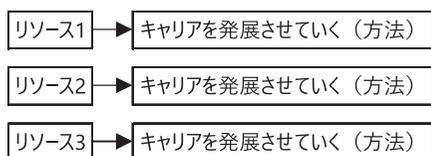


図8 質問1、2の受講生の回答例 (パターン2)

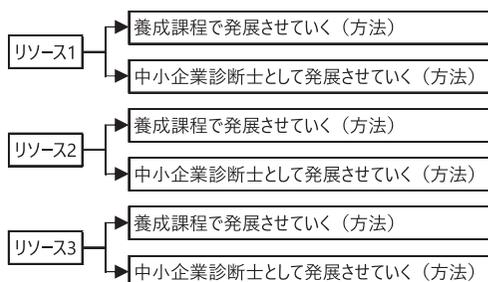


図9 質問1、2の受講生の回答例 (パターン3)



こと、「考え方」と統一されていない。Fの問2の文末は「身に付けたい」「できるようになりたい」「活用できれば(中略)信ぴょう性が増していく」と記述が統一されていない。Hの文末も「活用する」「不可欠である」と統一されていない(ただし、「まず」「次に」「さらに」と接続詞でつないでいるところは良い点である)。題意に合わせたくらうで、主語、述語とも揃えることが望ましい。

また、Cは問1と問2で書いている内容にずれが見られる。「戦略策定のフレームワーク」(問1)と「経営のスキームを体系的に理解し、それに沿って考えられる力」(問2)とは意味が違う。以上をまとめると、この2つの質問に対する回答を分析することで、中小企業診断士に必要な回答ロジックや文章作成に関する教育ができる。

最後に、質問1、2の効果について考察すると、「吸収、取得してきたリソース」(質問1)に答えるだけでなく、「活用し続けて」「キャリアを發展させていくこと」(質問2)について答えることで、受講生はそのイメージができたものとする。

2 質問3の受講生の回答例とその考察

質問3の回答の一部を抜粋したのが表4である。授業で学び、トレーニングしたスキルを早速、次の日から仕事や家庭などで活用したことを確認で

きる。活用した内容としては、傾聴、ペーシング、ミラーリング、VAK 叙述語マッチング、リーディング、傾き、周辺視野、空白の原則と問いの投げかけ、オープン・クエスチョン、ショートショートコーチング、8フレームアウトカムなど多岐にわたる。質問の題意にあったプロセスの説明や気づきについての記述が少なかったことは残念だった。

コーチングの質問の構造に関する一考察 (1)

表4 質問3の質問文と受講生の回答(筆者がキーワードを囲んだ)

3	コーチング論の授業で学んだことや演習をしたことを実際にあなたの日常生活(講義以外の)で活用したプロセスとその中で気づいた数々のうちのいくつかを教えてください。
B	初対面で、かつ、自分と全くタイプが異なると感じる女性と会話をする機会があった。そこで、コーチングの授業で学んだ <u>傾聴</u> と <u>ペーシング</u> の技法を応用した。
C	クライアントの主体性や納得感を十分に引き出せないと感じました。クライアント自身の思考や価値観を引き出すこそが大切な要素であると理解し、実務においても <u>「聴く」「問う」</u> というプロセスを意識的に組み込んでいます。
D	職場で同僚と今後のセミナー企画を話す際に、 <u>ペーシング</u> と <u>リーディング</u> を実践しました。
E	対話と傾聴による信頼関係の構築を意識しながら、妻に対して <u>「傾聴」</u> の実践を試みました。 (気付き) ・対話と傾聴を行うことにより、何でも安心して話すことができる環境を作り出すことができること。 ・考えている間の「沈黙」の時間についても、相手を急かすことなくじっくりと待つことにより、相手の頭の中が整理され、納得のいく答えを導き出すことができること。 ・妻に自身が抱えている悩みに対して、自分で解決策を考えてもらう時間を、二人で一緒に共有することにより、次の行動に繋がるモチベーションを得ることができること。
G	①職場での部下指導における <u>ショートショートコーチング</u> ②家族との対話における <u>VAKマッピング</u> と <u>傾聴力</u> ③目標設定における <u>8フレームアウトカム</u>
H	友人や家族との会話において、相手の話を途中で評価し自分の意見を早く提示しようとする会話から、 <u>傾聴</u> や <u>オープンクエスチョン</u> を意識した会話を実践した。 職場の後輩の人材育成で活用したプロセスは、後輩の指導において、指示や助言を中心にした指導から、「あなたは どう考える?」「この状況を改善するならば何から始める?」といった問いの投げかけを中心の指導に変えた。
I	<u>傾き方</u> : 相談があった際に、自然な形に映るよう傾き方を工夫。 <u>ペーシング(呼吸)</u> : 呼吸を合わせ 同僚の話すテンポが段々濃みなくなった。 <u>空白の原則</u> : 万博と診断士の関連性を質問として投げ掛け。友人は今までの視点を変える発言に繋がった。
J	<u>「非言語情報の意識的観察」</u> の実践 <u>「周辺視野」</u> の活用は、コミュニケーションの質を向上させた。
K	仕事での顧客との面談時に、何度か <u>うなずき</u> や <u>ミラーリング</u> 、 <u>ペーシング</u> を活用しました。

受講生の回答から筆者が抜粋、箱囲みは筆者

3 質問4、5、6の受講生の回答例とその考察

質問4、5、6に対するCの回答の一部を抜粋したのが表5である。まず、回答の主語を質問文の

表現「これら全ては」と揃えていることは、質問の題意を外しにくくなることから好ましい。そして、回答の内容については、質問4が「キャリア

表5 質問4、5、6の質問文と受講生Cの回答

4	これら全て(上記の1~3の質問で答えたことやあなたの脳内で浮かんできたイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか、教えてください。
5	そして、それら全て(上記1~4の質問と浮かんだイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか?
6	さらに、それら全て(上記1~5の質問と浮かんだイメージ)は、あなたにとってあなたのためにどのような意味がありますか?

C	問4	これら全ては、「キャリアを切り拓く力」と「人生を豊かにする力」を与えてくれる要素であり、私が今後も意識的に磨き続けたい指針です。
	問5	これら全ては、私がどのように生き、どのように他者に貢献していくか、行動を方向づける指針です。
	問6	これら全ては、自分が何者であり、どう生きたいのかをあらわす存在意義となる指針です。単なるキャリア形成やスキルの獲得にとどまらず、人との関わりの中で信頼を築き、共に未来を創り出し、自分らしい価値を社会に還元するための方法です。

受講生の回答から筆者が抜粋、下線は筆者

コーチングの質問の構造に関する一考察 (1)

を切り拓く力」「人生を豊かにする力」だったのに対して、質問6は「単なるキャリア形成やスキルの獲得にとどまらず」「自分が何者であり、どう生きたいのかをあらわす存在意義となる指針」というように、抽象度が上がっている。表6のJの回答の抜粋も「自己成長とクライアント貢献の指針」(問4)と比べると、その後の回答は「私のミッションを明確化し、能動的に実現するための原動力」(問5)、「自身の存在意義を確立し、高次の視座で自己を位置づける意味を持つ」(問6)と

のように抽象度が上がっている。「どのような意味があるか」という質問は、3回繰り返すことにより効果があるとクリスがセミナーで語っていたように、3回繰り返したことにより内面の掘り下げが進み、深い意味付け(ミーニング)が行われたことを確認できる。

4 質問7の受講生の回答例とその考察

質問7の受講生の回答の一部を抜粋したのが表7である。質問1～6の質問文の構造の工夫に

表6 質問4、5、6の受講生Jの回答

J	問4	これら3つのリソースと、コーチングの実践から得た気づきは、私にとって「 <u>自己成長とクライアント貢献の指針</u> 」としての意味を持つ。
	問5	これまでの質問と回答は、私の <u>ミッションを明確化し、能動的に実現するための原動力</u> としての意味を持つ。
	問6	これまでの内省の全ては、私にとって、 <u>自身の存在意義を確立し、高次の視座で自己を位置づける</u> という意味を持つ。

受講生の回答から筆者が抜粋、下線は筆者

表7 質問7の質問文と受講生の回答

7	上記1～6の質問の言葉の使い方や質問(質問の順番も含む)の工夫について気づいた点をいくつか教えてください。
---	---

	回答の抜粋	ポイント
B	問いが段階的に設計されていることに気づく。このプロセスを通じて、単に知識やスキルを列挙するのではなく、「なぜそれが重要なのか」「どのように活かせるのか」「自分や周囲にとってどんな意味を持つのか」を体系的に考えることができた。特に、段階を追って答えることで、自分の思考を深め、Q1の段階では全く気づいていなかった、無意識に行っていた実践や気づきを言語化でき、そのことが自分にどのように影響を与えるかに気づけた点が大きな収穫である。	・問いが段階的に設計
C	①具体から抽象へ流れる構造になっている：問1では、具体的なリソースを問うことで質問への回答を行いやすくし、徐々に「意味・人生・存在意義」という抽象的な内容へ誘導することで、回答をするうちに、思考の方向が決まっていき、最終的には「理解」という領域までチャンクアップさせる質問構造になっています。 ②時間軸の展開がされている：「これまでの経験」から始まり、「これからの活用」「日常での実践」へと広げ、最終的に「人生全体」「存在の意味」に接続しており、学びを点から線、そして面に広がっています。 ③似たような問いの繰り返しにより深い理解へ掘り下げられている：これにより、表面的な答えから一層深い自己理解へ掘り下げが促されています。	・具体から抽象へ流れる構造 ・時間軸の展開 ・問いの繰り返し
E	・「これら全て」「そして」「さらに」と質問を重ねていくことで、思考に深みを増すことができ、より本質的な答えに近づけていくことができたように感じます。 ・普段、言語化できていない部分を、質問により言語化することによって、自分の考えを整理し再認識することにより、新たな意欲を駆り立てることができたと感じています。	・「これら全て」「そして」「さらに」と質問を重ねていくこと
F	同じ質問ですが、接続詞を変えながら何回も問いかけることで、後半になれば自身が気づけていないより深いところの考えまで引き出されているような気がしました。その中でも2点気づいた点があります。1つ目は接続詞についてです。改めて振り返ってみると、「そして」は追加の質問をするときに有効で、「さらに」は深堀するときに有効のかなと感じました。2点目は文章の最後に「教えてください」で終わるものに関しては指示を受けているように感じましたが、疑問文で終わることでこちらから何かを引き出そうとしてくれるように感じました。そこから相手から情報を引き出すときには、相手が高圧的に感じないように疑問形で終わることが大事であると気付きました。同じような内容の質問ですが、接続詞や質問の終わりを気にすることで相手の受ける印象が変わることが理解できたので、今後の生活でも意識していこうと思いました。	・接続詞を変えながら何回も問いかけること ・疑問文で終わること

コーチングの質問の構造に関する一考察 (1)

G	<p>これらの質問設計には、具体的なリソースや実践体験から始まり、「これらすべて→そして→さらに」という接続詞を用いて段階的に抽象度を上げる構造になっています。これにより思考が表層から深層へと自然に誘導されます。また、「あなたにとってあなたのために」という重複表現は、外的評価ではなく内的価値への意識を強化する効果があります。質問を重ねるごとに個人的意味から存在論的意味へと昇華させる設計により、最終的には受講者の根源的な価値観や人生の使命まで到達させる、極めて戦略的な質問パッケージであることを実感しました。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・接続詞を用いて段階的に抽象度を上げる ・「あなたにとってあなたのために」という重複表現
H	<p>この一連の質問は、意図的に「具体から抽象へ」「外から内へ」と深まっていく構造になっている。この一連の質問は、学びを構造化し、自己の深い価値観へと結びつけるための優れた設計であると感じた。質問1～3は具体的なリソースや体験を振り返らせることで、思考を現実である具体に結びつける。質問4～6はそれが自分にとって何を意味するかを段階的に問うことで、抽象度を上げながら、自己の内面（抽象）である価値観や人生観まで掘り下げる構造になっている。質問7は、このプロセス自体を客観視させることで、学びの構造そのものを学ぶという気づきを与えられる。</p> <p>この問いの構造は、コーチングのプロセスと共通しており、職場の後輩指導や顧客支援においても有効可能なツールとなる。単に質問に答えさせるだけでなく、相手のメタ認知を意図的に高めること等に活用していくことが重要であることを再認識した。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・「具体から抽象へ」「外から内へ」と深まっていく
I	<ul style="list-style-type: none"> ・チャンクアップする質問により、時間軸や空間軸を俯瞰する捉え方ができた。その後チャンクダウンを繰り返すことで、より意識の深いところまで到達できた。 ・質問1と2ではリソースの捉え方（重要性・キャリアへの有用性）を問われ、質問3で、日常生活で活用することの重要性を問われたと感じた。質問4～6では意味づけを問うものであり、自分自身のあり方・価値観を問われるものと感じ、同じ質問を繰り返すことで、より深いところで自分自身と対話している感覚となった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・チャンクアップする質問により、時間軸や空間軸を俯瞰する捉え方
J	<p>一連の質問は、回答者の深い内省と認識変容を促すよう設計されていると思われる。</p> <p>最も顕著な工夫は、思考の「チャンクダウン」と「チャンクアップ」の組み合わせであると考えられる。質問1～3では、具体的なリソースや日常経験(チャンクダウン)を問うことで、地に足のついた自己分析を促す。一方で、質問4～6では「どのような意味がありますか?」という問いを繰り返すことで、思考の抽象度を段階的に引き上げ(チャンクアップ)、具体的な経験を、高次の目的や存在意義へと統合させるように誘導している。</p> <p>次に、質問文に埋め込まれた「肯定的な前提」の活用が挙げられる。「あなたの人生に最も影響を与え続ける」「どのような意味がありますか」といった表現は、影響を与えるものが存在するし、そこには意味があるという前提を無意識に受け入れさせ、回答者が自身の内にある肯定的な探求を行うように誘導している。</p> <p>さらに、質問の順番自体が思考プロセスを構造化されており、回答者が流れに沿って内面を深く掘り下げることを可能にする。最後の質問7で、この質問プロセス自体をメタ認知させることで、回答者自身の学習する力そのものを高めるという意図が読み取れる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・思考の「チャンクダウン」と「チャンクアップ」の組み合わせ ・質問文に埋め込まれた「肯定的な前提」の活用 ・質問の順番自体
K	<p>質問の順で自分の中に浮かんでくるイメージが前問までを前提としたものとなり、またそのイメージがより抽象度を増して大きく膨らんでいくように感じました。(抽象度が上がる質問になっていることに気がつきました。)4以降の質問では、前問までをそれぞれまとめてチャンクアップしていくため本来であれば、その下の階層にあるものを言い表すものが次の質問では出てくるはずですが、4以降では自分自身にとっての意味合いを付与することになり、1～6の質問には授業中の先生のお話でもありましたが、ロジックがないような飛躍があるような回答になってしまいました。ただ質問を追うごとに、何度も1から順番に再度問題を確認して声に出していくと自分の中でより具体的な将来のイメージが構築され、映像として取り組むことに対する自分への意味付け(将来の自分が目指すものに対するポジティブな動機付け)にもなっている様に思い、人の動機付けにも質問は有効であることに気がつきました。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・抽象度が上がる質問 ・4以降では自分自身にとっての意味合いを付与
L	<ul style="list-style-type: none"> ・一連の質問は、具体化～抽象化という流れで構成されており、質問1～3では、大学院入学後の具体的な学び、日常生活での活用場面を問うことで、具体的な情報の振り返りを促していると思われる。 ・一方で、質問4～6では、これまでの回答内容全体を対象に、より抽象的な意味合いを問うかたちになっており、この意味を繰り返し問うことで、回答者は自身の学びや経験・記憶をより高い視座から捉え直し、概念化・一般化するプロセスを辿るよう誘導される。 ・また、質問4～6にかけ「そして」「さらに」と、「同じ」問いかけを「異なる」接続詞で繰り返すことで、同じテーマについて、掘り下げて考えることを促す工夫がなされている。 ・これらのプロセスにより、1問目の段階では思い浮かばなかった、より深い概念に辿りつくことができるようになる。 ・以上から、これらの質問の構成や言葉の使い方は、個人の思考を整理しなおし、具体的な経験から抽象的な概念へと昇華させる効果があると思われる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・具体化～抽象化 ・「異なる」接続詞

M	<ul style="list-style-type: none"> ・具体的な質問からはじめて、抽象化をしていくことで、様々な分野に応用ができる可能性がある点に気づいた。 ・表層的な知識ではなく抽象的な知識をどのように具体的に活用し、さらにその具体的な事象を抽象化して、自分の糧にできるかを気付ける設計になっていること。 ・答えていく過程で、自分の価値観や存在意義に気づけるようになっていくことにも気づいた。 	<ul style="list-style-type: none"> ・具体的な質問からはじめて抽象化していく
---	--	--

受講生の回答から筆者が抜粋、下線、ポイントは筆者

についてはⅢ章で述べたが、受講生がそれをどう捉えたか 11 人の記述を掲載 (表 7) して考察する。

多くの受講生が「具体から抽象へ」「外から内へ」など質問が段階的に設計されていることを記述している。前者の「具体から抽象へ」(例えば、C、G、H、K、L、M) については、具体的なリソースや体験から回答し、それがどのような意味があるか段階的に (段々と抽象的に) 答えていくことで、より深いところで自分と対話しているような感覚になり、質問 1 の段階では全く気づいていなかったことを言語化できたと記述している (例えば B)。

後者の「外から内へ」(例えば H) については、「どのような意味がありますか?」と 3 回質問されたこと、および「あなたにとってあなたのために」と聞かれたことで、自己の内面 (H は「抽象」とも記述) の価値観を掘り下げられたことを言っているものと考えられる。

また、I は「チャンク・アップする質問により、時間軸や空間軸を俯瞰する捉え方ができた」と書いている。これは、「人生に影響を与え続けるであろう」「キャリアを発展させていく」という質問文が未来をイメージさせ、それにより空間的にも俯瞰できたと感じさせた可能性がある。

F は、「説明して (教えて) ください」(問 1、3、4、7) は指示を受けているように感じたが、疑問形 (問 2、5、6) は何かを引き出そうとしてくれるように感じたと言っている。G は、「そして」「さらに」と接続詞を重ねることで、「段階的に抽象度を上げる構造になって」おり、「思考が表層から深層へと自然に誘導された」と記述しており、このように接続詞について記述している者は複数いる。以上をまとめると、課題の質問文 7 によって質問の構造を受講生に学習させることができたものといえる。

V おわりに

本稿では、Ⅱ章でクリスの質問に関する先行研究と本稿の目的について記述した後、Ⅲ章で課題 1 の質問の頻度、タイミングおよび質問文の構造について考察した。質問 1 の一連の質問文は、前提や含意を埋め込む点、「これら全ては」を 3 回繰り返す点、「あなたにとってあなたのために」と問う点など、クリスの質問設計のノウハウを活用したものである。Ⅳ章では、課題 1 に対する受講生の回答例を掲載し考察した、質問 1、2 のロジックのパターンや文章表現について分析した結果、中小企業診断士登録養成課程およびコーチング論の教育に有用であるとの示唆が得られた。また、リソースをどのように活用し続けるか、質問 2 でイメージさせることができた。

質問 4、5、6 では、どのような意味があるのか 3 回問うことで、受講生の回答の抽象度が上がっていき、自己の内面の価値観を掘り下げ、深い意味づけが行われたことも分析できた。また、質問 7 については、質問の構造や言葉の使い方を受講生に分析させることで、今後、中小企業診断士として仕事をする中で、自分で質問を作成し活用することが期待できる。

最後に、回答の掲載を許可してくれた受講生たちに感謝申し上げたい。

参考文献

- Hall, Christina, 大空夢湧子訳、喜多見龍一編 (2008) 『クリスティーナ・ホール博士の言葉を変えると、人生が変わる：NLP の言葉の使い方』ヴォイス。
- 加藤雄士 (2019) 「コーチングにおける効果的な質問に関する一考察：クリスティーナ・ホール博士の『一般化のプロセスを方向づける質問』を中心として」『商学論究』第 66 巻第 4 号、285-301 頁。