

「個人の成長」と 「組織の成功」

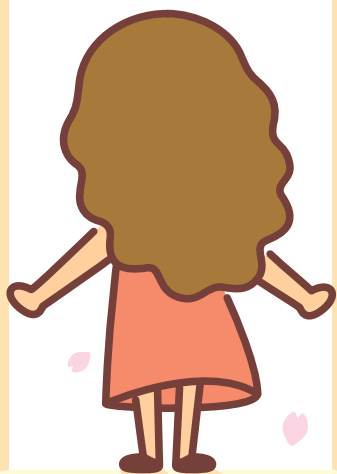
セルフプロデュース・コーチングを通して伝えたいことは

愛情で繋がる世界

2026コーチング教育コース

無料体験
説明会

9月→10日(水)、13日(土)
10月→8日(水)、11日(土)



変革の時代を導く

扉を開く

06
2026

インタビュー

スターシアターズ劇場 シニアエキスパート 榮 慶子 氏

コラム 双方向の時代

ほのぼのびより 「次のステージへの挑戦」の巻

読書の時間 人間関係の普遍的な真理



ある日、目の前に大きなお題が降りてきた。今の実力では到底こなせるものではない。勿論、丁重に断りを入れる。しかし相手は「あなたに任せたい」の一点張りだ。悩んだ末に、相手に対する恩義と社会への貢献を考え、その大役を引き受けた。そしてすぐに後悔した。想像を遥に超える苦難の連続だったのだ。が、時既に遅し。後戻りができない。必死の思いでその大役を成し遂げた。

苦勞と引き換えに手にしたものは、人々の喜ぶ顔と言い知れぬ感動だった。

これまでに見たことのない景色が目の前に広がっている。自分の奥にある「開かずの扉」を開いたのだ。

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド

代表取締役 藤本ゆかり



STORY

6 榮慶子

[Keiko Sakae]

スターシアターズ劇場 シニアエキスパート



[profile]

「シネマQ」「シネマライカム」「ミハマ7プレックス」「サザンプレックス」「シネマパレット」「シネマプラザハウス 1954」の6劇場を運営するスターシアターズの統括マネージャーを経て、定年後はシニアエキスパートとして今も現場に立つ。2006年にインテリジェンス・コーチング教育コースを修了。

厚生労働省の調査によると、人手不足が会社経営に影響を及ぼしている企業は全体の7割を超えている。人口が減っている中で人材を確保するのは難しく、今いるメンバーで生産性を上げる必要がある。そのためには、チーム全員で目的を理解して業務に取り組み補い合っしかない。キーパーソンとなるのは管理職やマネージャーといったチームを率いる存在である。リーダーとは何かを知るために、スターシアターズの榮慶子さんに話を聞いた。

新規事業のリーダーとして採用

1997年、沖縄県内初のシネマ・コンプレックス「ミハマ7プレックス」が開業した。従来の映画館とは違い、1つの建物に複数のスクリーンを有した完全入替え制の映画館である。米軍飛行場が返還されて、新しい街が生まれる象徴としてオープンしたミハマ7プレックスに沖縄中が興奮した。並ばない沖縄人、という通説を覆し、オープンから連日、場外にあふれる観客で行列ができた。その現場の指揮を任せられ

ていたのが榮慶子さんである。

「私はマクドナルドで働いている時に、経営者の1人でいらした國場さんに今の仕事に誘っていただいたんです」。

当時、榮さんは一人で5人の子を育てながらマクドナルドで働いていた。スターシアターズは1954年の國映館開館から映画事業を行ってきたが、シネコンは全く新しいシステムであり、そのリーダーとして榮さんに白羽の矢が立ったのだ。

「お話を引き受けてから映画館予定地に行ってみたら、当時の美浜は何もなく荒野の中に映画館だけが建築中で、それを見た時に、ここに人を呼ぶのは至難の技だ、なんてことを引き受けたんだろう」って思ったのを今でも鮮明に覚えてます」。

客を呼ぶのが自分の仕事だという意識が榮さんにはすでにあった。そんな榮さんに目をつけた國場氏の経営者としての手腕に敬服する。

必要なリーダーシップとは責任を取ることでなく社員を信頼し、責任を示すことだ。いうまでもなく経営責任は経営者にある。しかし互いに助け合って進んでいく意識を経営者も社員も持たなければ難局を

乗り切れない。

ミハマ7プレックスの建設中に、國場氏は榮さんを県外のシネコンの見学に送り込む。「成功のヒントを見つけるのは、あなたの仕事」という責任の示し方だ。「ちよつと行ってみろ、と言われて行きました。朝から2日間バックヤードとかずつと見ていて、もう足がガクガクしそうになったの。これは一体どうなるんだろうっていう世界から始まったんだけど、でも、沖縄に出来たらさぞや楽しかろうなって思いました」。

責任の重さに震えるのと同時にワクワクする。経営者から信頼され、責任を示された社員の高揚感が伝わるエピソードだ。

できる事を精一杯にやる

いよいよオープンの日。7月12日。予想外の来客数と全く新しいシステム。混乱のスタートだった。

「日々、想定外のことばかりですから、スタッフを見ている余裕もなかったんです。私でさえこんな状況だからスタッフはもっと困るわけじゃないですか。そ

れでオープンから5日くらい経ってから、スタッフ全

員に『私たちの目指すところはハッピー空間の創造ですから、19歳なら19歳なりに、今できる精一杯のことをしてください。起きたことは全て私が責任を取ります』と話しました。そんな大層な責任が取れるポジションでもなかったのだけれど、そのときに現場にいるのは私だけなので、そう言いました」。リーダーの態度が場の雰囲気をつくる。この難局に全員で挑まなければならぬという意識がスタッフに宿った瞬間だ。それを象徴するエピソードを紹介しよう。

ミハマ7プレックスが開業した当時、映画館は自由席が当たり前だったため「完全入替え」というシネコンの制度を客に理解してもらうのは簡単ではなかった。特に前売り券を持っている方の戸惑いは大きく、席を取るために窓口で並んでチケットに変えるというルールが浸透するのには時間が必要だった。

そんな状況の中、一組の年配夫婦が前売り券のまま劇場入口に続く長蛇の列に並んでいた。専門学校を卒業したばかりの若い女性従業員が気づき、前売り券は窓口でチケットに変えなければしないと説明をしても、さんざん待たされた客は、また窓口で並

び直すのかと激怒して納得してもらえない。

その間に長蛇の列の客が劇場に入っていく、やつと少し怒りが収まった頃にはもう満席になって、夫婦を案内する席はなくなってしまうていた。怒りと落胆で出口へ向かう夫婦の背中を見送りながら、そのスタッフは「私にできることは何か」と考え、走っていつて引き止めて言った。

「お客様、申し訳ありません。ご覧になりたい映画はもう満席でお座りいただくことができません。でも、私がおすすめのプライベートライアンという映画があります、私の責任で2席おさえますから、今日はそれをご覧になっていかれますか。」「また怒鳴られるかもしれないと思いながらの提案だった。

その誠意が夫婦の怒りをとぎ、映画を観てくれ



た。映画終了時には混雑のため会うことはなく、スタッフは自身の判断が良かったのかどうか、ずっと気になっていたという。それから1週間ほど経った後、榮さんが事務所ですべてしていると、そのスタッフが滂沱の涙で事務所に駆け込んできた。手には立派な果物をたくさん抱えている。

「この間のお客様です！ プライベートライアンの奥様ですって言うんですよ。あなたがおすすめした映画とってもよかったですわ。よく考えたらシステムがあるのに気づかなかった私たちも私たちね、これ頂き物のお裾分けなんだけど」と言っただけで自分を探してくださったって言ったんですよ。その時、事務所にいた人全員一緒に泣いてました」。キャリアを積んでない人にとって、自分の感性や考えていることが正しいのかどうか分からずに口にするのも怖く、ましてや行動に起こすことは恐怖だ。しかしそういった萎縮は個人にとっても企業にとっても機会の損失で

と思えない人に時間をかけても大変なだけだと考えていました。でもコーチングに触れてからは、すぐ優秀で成長が早いからと言ってずっと続くわけでもない。すぐくゆつくりな人でも、大きく弾ける瞬間みたいなのがあって、そういう事が見えるようになりました。教えてあげる、何々してあげるというのが、こんなに傲慢なことだったのかっていうのを思い知りました」。

榮さんの指導方法はティーチングからコーチングに変わった。忙しさにまかして説明せずにしていった朝令暮改をやめ、なぜ変えるのか、こちらの方がいいと思う点などをスタッフに話してから変更するようにした。そうすると信頼関係が深まり、今でも当時から働いているスタッフは気付いたことを指摘してくれるという。

「子供たちにも、しばらくほったらかしになるけれどお願いしますと事情を説明しました。学校からは靴下を履いていな



しかない。榮さんの語ったエピソードは、「ハッピー空間の創造」というミッションを目指す仲間という意識を互いに持つことで、キャリアの有無を超えて、奇跡のような体験ができたという好例だ。

ティーチングからコーチングへ

このような体験を重ねながらも、新規事業を軌道に乗せるのは簡単ではなく、てんでこ舞いの中で疲れ切り、榮さんはコーチングの広告を目にして藁にもすがる思いで受講した。コーチングで魔法のようなスキルが手に入ることとを望んだが、榮さんが手にしたのは、お互いに育っていくしか方法がないという真実だった。

「それまでは、とても傲慢だったと思います。優秀な子、そうじゃない子とか平気で仕分けてたんですね。優秀だ

いとか連絡が来ることもあったけれど、うちは靴下と制服は自己責任ですと話したり、台風の日でも仕事があるので、一番上のお姉ちゃんに任せて行くしかないわけです」。母親という役割をこなすために子供たちにも同じ家族として責任を分かち合ってもらった。「先日、お姉ちゃんがヨシタケシンスケさんの『なつみはなんにでもなれる』という絵本をもじって『けいこはなんにでもなれる』という表紙を刺繍つくって、お母さんは何にでもなれるよ、と言ってくれました。大雑把な子育てだったけれど、子供はきちんと育ってくれています」。

榮さんは言う。「歴史も音楽も映画で学びました。映画は人生の宝物」。そもそも映画館とは、見ず知らずの人と同じものを観て、驚きや悲しみ、喜びを共有する特殊な空間だ。映画館での鑑賞を単に娯楽ではなく、感情を共有する体験だと捉え直すと、榮さんの

リーダーとしての分かち合う姿勢を育んだのも、映画だったとも言えるのではないか。

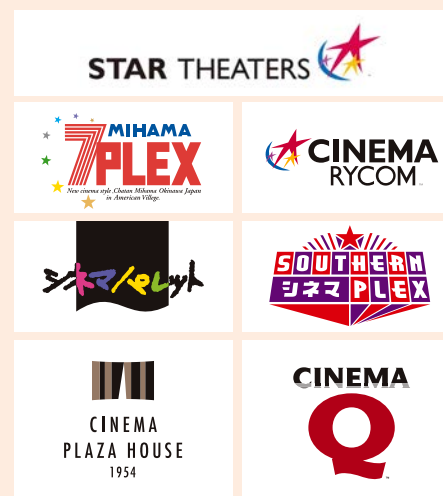
責任を分かち合いながら前に進む

全ての問いに答えられる人などいない。リーダーであっても新人社員であっても。だからこそ、答えられないことを恥と思わない企業文化と一緒に作りあげていかななくてはならない。特に社会がめまぐるしく変化し、未来が読めない不透明な現代においては、リーダーが自分を最高権威として全ての責任を引き受けていては機動力を失い柔軟な対応ができなくなってしまう。

リーダーがやるべきことは責任を与えることでも取ることもない。目標達成という責任を分かち合うことだ。分かち合うためには互いに質問し、答えしていくコミュニケーションが不可欠となる。困難な状況の中で、それぞれが最善の行動を取れる環境をつくるのは簡単ではないが、出来ないことではない。自身の力を超えた課題がふってきたとき、扉を開け

ていいのだと背中を押すことだ。まずは経営者やリーダー自身が自分の中にある責任感と向き合い、引き受けすぎていないかを問うことからおすすめしたい。目標を達成できるのはあなたではなく、チームなのだから。

インタビュー／
宜寿次 政江 ぎすじ まさえ



スターシアターズ劇場

| H P | <https://startheaters.jp/>



“コーチング”とは

能力を引き出し 自発的な行動につなげ 継続させるための

コミュニケーション・サポートです。

COACHING

能力を引き出す

人は誰でも経験したことや感じたこと、学んだことがあり、それによって磨かれてきた能力や魅力を持っています。しかし多くの方はその力に気付かず過ぎてしまっています。コーチはクライアントとのセッション（会話）を通して、クライアント自身が秘めた力に気づき、その力を言語化するお手伝いをします。

自発的な行動につなげる

コーチとのセッションがクライアントに与える気付きは、秘めた能力だけではありません。無意識に選択していた自分の行動には、すべて「原動力となる気持ちがある」という事に気が付きます。そうするとモチベーションが高まり、誰かの指示ではなく自分の意志として早く行動を起こしたくなります。

継続する

モチベーションが高まることは素晴らしいのですが「三日坊主」になっては意味がありません。そのため、クライアントが決めた目標を達成するまで、そしてその行動が「習慣化するまでサポート」するのがコーチングの特徴の一つです。コーチはクライアントの力、そして行動する思いを最も信じる人として隣にあり続けます。

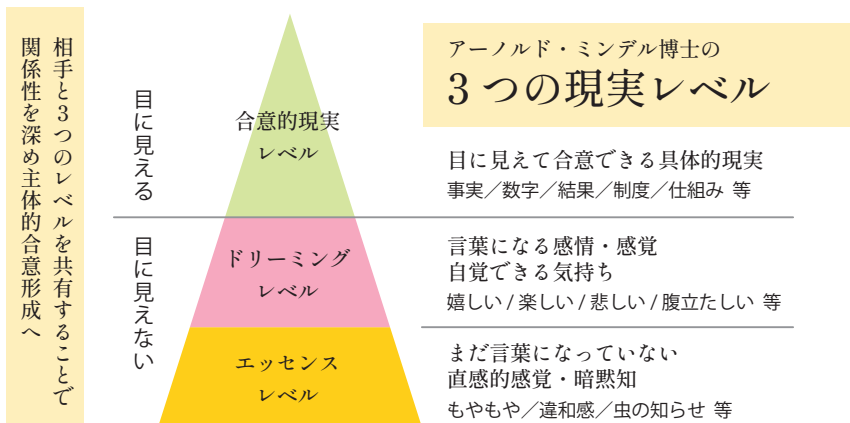
コーチングが取り入れられる場面

モチベーションを高めたいとき



コーチングとは、「人の話を聞くこと」と言われていますが、それだけではありません。**聞くことよりもっと大事にしていることは、言葉にできないほど心の深いところにある大事なことを感じ取り、クライアントの無意識に意識を向け、言語化することです。**心の深い部分にある大事なことは、原動力や使命感など、人が最も大切にしている要素です。その部分に触れることで、モチベーションを高めることができます。

大切な事は、目に見えないものが多い



図で表現している通り、私たちの世界には、間違いなく3つの現実が存在しています。しかし多くの場合、目に見える「合意的現実レベル」でしか会話をしていません。ご覧の通り目に見えない部分には、とても大切なものが含まれていることがお分かりかと思います。コーチングはこの目に見えない部分にアプローチしていきます。

人材育成



コーチングとは、すでに持っている考えや気持ちを「引き出す」ことです。一方、まだ持っていない知識や技術を「教える」ことをティーチングといいます。ティーチングはいつの時代でも大切です。しかし指示待ち人間ではなく**自発的な人材を育てるためには、ティーチングにプラスして、コーチングを行う必要があります。**

これまで教わってきたことが定着したのなら、それを咀嚼して感じたことを引き出し、「自分のもの」にしなければ、自発的な行動を取ることはできません。

人は時に他者の意見では動けない場合があります。かといって、自分の考えが整理されておらず動けないままの場合もあります。その時には、**コーチがその人に強い関心を持ち、有益な質問をすることで、その人の中にある答えを引き出していきます。**

考えをまとめたいとき



人の頭の中は、言葉で話すスピードの100倍から200倍の速さで動いているのだそうです。それを「漠然とした状態」と呼んでいます。その漠然とした状態を言葉のスピードまで落とし込むと、考えていることが明確になり、気づきを促すことになります。

コーチング用語に、「パラクライン」と「オートクライン」という言葉があります。相手に話をしている時、つまり相手に自分の中の情報を送ることを、パラクラインと言います。そして私たちは**相手に情報を送ると同時に、自分自身にも情報を送っているのです。それをオートクラインと呼んでいます。**相手に話しているはずなのに、自分で自分の言葉に「ハッ」としたことはありませんか？「あ、私はこんなことを考えていたんだあ…」という気づき。それがオートクラインです。

私たちコーチは「教える」のではなく、クライアントがオートクラインを働かせて、**自分で自分の答えに気づくことをサポートしているのです。**

5

多様性&包容力

集団の中では意見が衝突すると闘いとなる事もあります。しかしコーチングを受けると多角的な視点が持てるようになりますので、自分とは異なる意見を持つ人を、別視点を与えてくれる人だと考えるようになり、多様な意見を受け入れる包容力を高めてくれます。同時にそれは、円滑な人間関係の構築につながります。

4

多角的な視点が持てる

コーチが送る客観的な質問は、あなたが気づきたくない事を引き出す事もあります。人は見たいように物事を解釈しがちで、放っておくと事実を見失うこともあります。特に熟練者は困難な判断を求められるため、落とし穴も多く準備されています。コーチは様々な質問を通して、あなたが進む道を鳥の視点や虫の視点で確認できるようお手伝いいたします。

3

未知の能力が引き出される

コーチは質問するだけではなく、時には客観的な視点で感じることを伝えます。それは、本人が気づいていない魅力を引き出すことに繋がります。闇夜で瞬く美しい星が自分の光を見ることが出来ないように、あなた自身で自分の魅力に気づくのは難しいのです。しかし一度、表面化した魅力は磨くことができ、あなたの能力として開花していきます。

お前の立つところを、深く掘り下げよ！
その下に泉がある！

ニイチエ全集8 悦ばしき知識（信太正三訳 1993年）

コーチングを受けるメリット

あなたが魅力的に輝くために

1

自身の哲学を手にする

コーチに質問されて答えることで、自分の中の思いに気づきエネルギーが高まります。さらに繰り返しコーチと対話して頭の中を言語化していくと、一人で考えていては辿り着かなかった、深いところに刻まれたご自分の真理が表に出てきます。それは思考を超えてご自身の哲学として揺るがないものとなります。

2

コミュニケーション力の向上

言葉の数は限られており、思いや気持ち、思考を言語に変換するのは困難を伴います。ましてや共通の経験を持たない他人に伝えようとして、齟齬（そご）（ゆきちがい）が生じるのは当たり前のこと。コーチングでは別人格であるコーチと共に何度も思考を言語化していくので、他人に正しく伝えられる方法が身につく、コミュニケーション力が上がります。

2026

コーチング教育コース案内

セルフプロデュース・コーチング

コーチング教育コース体験説明会

日 時	第1回 2025年 9月10日(水) 14:00～17:00
	第2回 2025年 9月13日(土) 14:00～17:00
	第3回 2025年10月 8日(水) 14:00～17:00
	第4回 2025年10月11日(土) 14:00～17:00

※内容は両日ともに同じです。ご都合の良い日にご参加ください。

内 容	コーチングとは
	なぜ今、コーチングが必要なのか 経営者、指導者にコーチングが有益な理由 関係性を深めチーム力を高めるコーチング コース修了者の事例 コーチング教育コースの概要

※内容は変更になる場合がございます。

会 場	沖縄県男女共同参画センター「ているる」(那覇市西3-11-1)
-----	---------------------------------

お申込

次のURL、またはQRコードからアクセスして
お申込みください。

URL: <https://intelligence-u.com/free-trial/>



参加費
無料

試合に勝つためには全員の協力が必要。
だから他人を輝かせる方法を知ることが、
自分を輝かせることと同じくらい大事だ
キリアン・エムバベ (フランス史上、最年少でのワールドカップ得点者)

コーチングを学ぶメリット

他者の能力を 引き出すために

1

相手の気持ちを感じられる

人は思っている以上に目の前の人の話を聞けていないものです。P.11でお伝えしたように、目に見える「合意的現実レベル」で日常会話が進んでいるからです。コーチング・スキルを身に付けることで、目の前の人に集中し、その人の気持ちの部分まで感じ取れるようになります。

2

相手のモチベーションを高める

その人の気持ちまで感じ取れるようになると、相手は「わかってもらえた」と感じ、安心して自分の考えを伝えられるようになります。その時はすでにモチベーションが上がり、向上心が高まっています。

3

相手の成長を助ける

相手のモチベーションが上がれば、その人は成長するチャンスを迎えたことになります。しかし、その先が順調にいくとは限りません。コーチング・スキルを身に付けることで、どんなに辛いことや苦しいことに遭遇しても、その能力を育てていく手伝いができるようになります。

ご関心のある方は、次のページの
「コーチング教育コース案内」をご参照ください。

2026年 グループ・セッション スケジュール Schedule

テーマ	日程	内容
オリエンテーション	2025年11月27日 木 13:00～16:00	事前セミナー
学ぶ オーナーシップ コーチングの基礎	2026年 1月14日 水 18:30～21:00	コーチングを受け基礎と全体像を体験します。
	1月15日 木 10:00～18:00	
	1月16日 金 10:00～18:00	
	2月12日 木 18:30～21:00	
導入する リレーションシップ コーチングの実践	2月13日 金 10:00～18:00	学んだコーチングを実践し個人指導を受けます。
	3月11日 水 18:30～21:00	
	3月12日 木 10:00～18:00	
	4月15日 水 18:30～21:00	
	4月16日 木 10:00～18:00	
	5月13日 水 18:30～21:00	
	5月14日 木 10:00～18:00	
	6月10日 水 18:30～21:00	
実践する リーダーシップ チームカアップの コーチング	6月11日 木 10:00～18:00	チームに対する コーチングを 学びます。
	7月15日 水 18:30～21:00	
	7月16日 木 10:00～18:00	
	8月12日 水 18:30～21:00	
	8月13日 木 10:00～18:00	
認定試験	9月 9日 水 18:30～21:00	試験直前対策
	9月10日 木 10:00～18:00	
スポンサーシップ 社会への貢献	10月14日 水 18:30～21:00	学びの総まとめ
	10月15日 木 11:00～18:00	
	11月11日 水 18:30～21:00	
	11月12日 木 10:00～18:00	
	11月13日 金 10:00～18:00	

コーチング教育コースは、 「学ぶ」「実践する」「導入する」を目的とし、 3つのセッションと資格試験で設計されています。

「個人の成長」と「組織の成功」を目的としたコーチング教育コースは、主に経営者や管理者など、人材育成に携わる方々が多く受講されているコースです。

以下の3つのセッションの通り、座学だけではなく実践的なトレーニング、また集合研修だけではなく個別指導を行うため、一年間で確実にコーチングの技術を習得していただけます。

コーチング・セッション [個人コーチング]

コーチング・セッションは個人セッションとなり、コーチングの基本的なスタイルです。電話による1回1時間のセッションを、月に2回行います。

期間 1月から10月(全20回)
日程 担当コーチの予約をとっていただきます

グループ・セッション [集合研修]

グループ・セッションは、毎月参加者全員が同じ場所に集まってコーチングを学び、理論と実践的なトレーニングを受けるワークショップです。

期間 1月から11月(132時間)

日程 左記のスケジュールをご確認ください

コーチング 教育コース 内容

フィードバック ・セッション [個人指導]

フィードバック・セッションは、ご自分のコーチングを録音して、個人指導を受けるセッションです。1回1時間のセッションを月に1回行います。

期間 4月から9月(全6回)
日程 担当コーチの予約をとっていただきます

IASC資格試験 [学びの確認]

一年間の学びを審査します。試験内容は記述試験及び口述試験からなります。なお、試験料金及び追試験金は11,000円(税込)となります。

期間 10月
日程 左記のスケジュールをご確認ください

期間 2025年12月～2026年11月(12か月間)

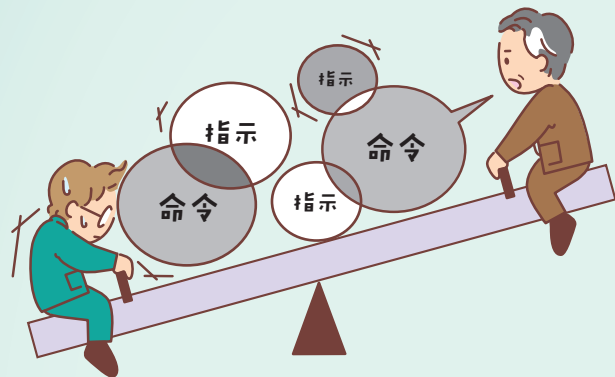
定員 12名 ※定員に達し次第、締め切らせていただきます。

料金 660,000円(税込) [550,000円 グループ・セッション、フィードバック・セッション
110,000円 コーチング・セッション]

会場 沖縄県男女共同参画センター「ていりる」(那覇市西3-11-1)

※会場は変更になる場合があります。

「上意下達・一方通行型 コミュニケーション」



上意下達は指示待ち人間をつくる

バブル崩壊以前、ある意味「安定した時代」にいた多くの企業マネジメントの特性は、「答えは上（上司、先輩社員）が持っており、課題は上から降りてくる」というものでした。部下はそれを疑うことなく行えば良かったのです。組織はこれに十分に機能していました。ここでとられるコミュニケーションのスタイルは「指示」や「命令」であり、強制や管理という言葉で置き換えることもできました。その結果、社員の姿勢や行動は「やらされる」「待つ」「してもらおう」という受け身のスタンスになり、不満があれば「文句を言う」といった反応に繋がっていきました。

エグゼクティブ・コーチ 藤本ゆかり

「双方向の時代」

column

古来、日本では「あ・うんの呼吸」「以心伝心」という言葉に象徴されるように、「言わなくてもわかる」「伝わる」というコミュニケーション上に文化が成り立ってきた。これはあえて物事を白黒ハッキリ言うのではなく、意図的に曖昧な領域を残し、絆の深さや粋な関係性の表現を美德としてきた。しかし、この曖昧な領域の存在が相互の解釈ミス招くのである。

2026年コーチング教育コースお申込み方法

Application

01

お申込締切日

2025年10月31日(金)

2025年10月31日(金)までに、以下のURLまたはQRコードにアクセスして必要事項をご入力の上、お申込みください。尚、満席になり次第締め切らせていただきます。

URL:<https://intelligence-u.com/application/>



02

受付のご連絡

お申込みメールが届きましたら予約状況を確認の上、ご請求書をメールにてお送りいたします。

03

お振込締切日

2025年11月7日(金)

ご請求書が添付されたメールが届きましたら、

受講料金の**550,000円(税込)**を

指定の口座へお振込みいただきますようお願いいたします。

尚、コーチング料金の**110,000円(税込)**は、グループ・セッション時に、**毎月11,000円(税込)**を1月～10月まで現金でお支払いいただきます。12月のオリエンテーション時に、コーチング料金袋をお渡しいたします。

04

必要書類郵送

入金を確認いたしましたら、オリエンテーションの案内と一緒に「事前アンケート」を郵送いたしますので、すべてにご記入いただきオリエンテーションにお持ちください。事前アンケートは、人によっては時間がかかるようですので、お申込みとお振込みをお早目に済ませ、事前アンケートに取り組んでいただきますよう、お願いします。

05

オリエンテーション参加

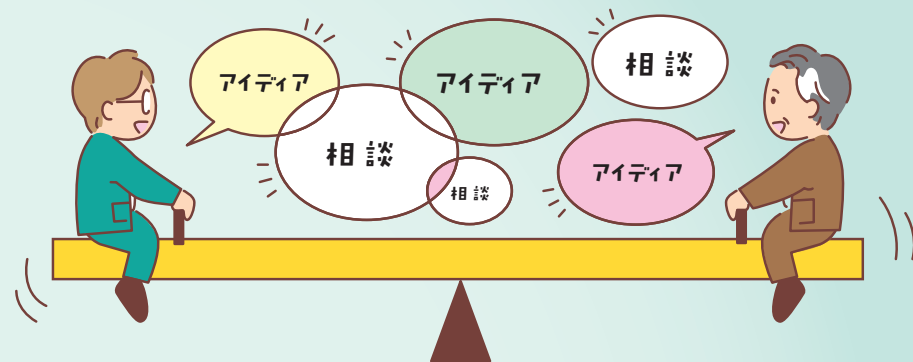
2025年11月27日(木) 13:00～16:00 の
オリエンテーションへご出席ください。

お問い合わせ

☎098-884-0520 (祝日を除く月～金曜日までの9:00～18:00)

または info@intelligence-u.com までご連絡ください。

「双方向コミュニケーション」



「一方向」から「双方向へ」

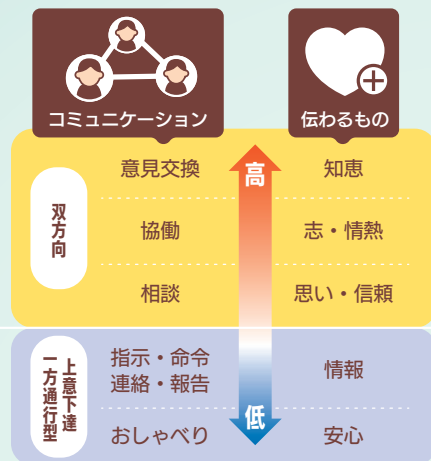
これからは「変化の時代」と言われるようになり、「儲けるしくみ」が変化し続ける会社」が生き残る時代です。マネジメントの特性としては、「答えの方向性を上が示し、現場が具体的にどうするかをつくっていく」ことが重要となります。課題も上から落とすのではなく、現場目らが課題を見出し設定していくことが要求されます。

「安定の時代」の企業組織構造は「階層型組織」であり、とられるコミュニケーションは「上意下達」の「一方向」が多くみられました。言うなれば、「上からの指示・命令は絶対」という世界です。現場は上からの指示に従うことが仕事のすべてであり、下から意見をすることは稀です。

かたや「変化の時代」の企業組織構造は「自立型組織」であり、とられるコミュニケーションは「双方向」です。その特性は階層に関係なく、相談、アイデア出しのやり取りがなされ、現場に近いところで問題解決が行われ、意思決定などのスピードも速いということです。外資系企業やIT企業では比較的多く見られるコミュニケーションのスタイルです。

この双方向のコミュニケーションを成立させるには、上の立場にあ

対話を重ねる



る方は積極的に「聞くスキル」と「引き出すスキル」が必要となり、現場で働く方々は、積極的に「相談するスキル」と「提案するスキル」が必要とされます。コミュニケーションが深まれば、書面上では感じられない「肌感覚レベルの理解」が生まれます。

じっくりと腰を据えて人と人が向き合い対話を重ねる。そこで問題解

決がなされ、新たな知恵が生まれてくる場には、自発的で内発的動機が総じて能力の高い人が集まるものです。他人から「義務だから」「責任だから」と言われて仕事をするよりも、「こんなアイデアがある」「こうしたらもっとうまくいくのでは!？」という会話をしながら仕事をしてみませんか?

きっと組織も個人も、新しいステージの扉を開くことができると思いますよ。



藤本ゆかり
Yukari Fujimoto

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド
代表取締役 兼 エグゼクティブ・コーチ

幼児教育会社社長秘書、ビジネス・スクール学校長秘書及び、外資系IT企業営業部長秘書など15年間の秘書職を経て、2000年よりエグゼクティブ・コーチとしての活動を開始。自分自身の生き方をプロデュースするプログラム「セルフプロデュース・コーチング」を独自に考案。主に国内外の経営者や管理者のコーチングにあたる。

取得資格

IESC (Intelligence Executive Self-produce Coach)
CPCC (Certified Professional Co-Active Coach)

2025年

初夏



企業向けコーチング

マネジメント・コーチング

グループのリーダーやリーダー候補のためのコーチングです。組織のミッションや方向性を確認し、個々の力が発揮できるようサポートします。

対象 リーダー、リーダー候補の方

料金 55,000 円 / 月 2 時間

方法 電話による1回1時間のセッションを月2回

エグゼクティブ・コーチング

取締役をはじめ、組織の上層部の方々に対する個人コーチング及び、取締役全員の意思を統合するためのリーダーズ・インテグレーションを行います。

対象 取締役、組織の上層部の方

料金 110,000 円 / 月 5 時間

方法 ・電話による1回1時間のセッションを月2回
・対象者全員と対面による1回3時間のグループセッションを月1回

講演・集合研修

ご希望の内容やご予算、日時を伺い、お見積もりいたします。メール、またはお電話にてお問い合わせください。

これまでに
実施した
主なテーマ

- ・「個人の成長」と「組織の成功」のためのコーチング
- ・自発的な人材育成のためのコーチング
- ・ストレス社会における「ストレスと成長とコーチング」ほか

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド

E-mail info@intelligence-u.com

電話番号 **03-5442-7788**
098-884-0520 (沖縄専用ライン)

WEB ページ



事業案内

「自分の頭で考え、自分の心で感じ、自分の足で行動する」

コーチングとは、

その能力を発揮できるように導くサポートです。

教育には「ティーチング」と「コーチング」の2つの方法があります。ティーチングは、主に基本的なことをしっかりと教えて、確実に実行することで仕事を身に付けます。しかしそれだけでは言われた通りのことしかできず、応用ができなくなります。

一方コーチングは、問いかけることで「何が足りないのか」、「解決するためにはどうしたらよいのか」を考え、自発的な人材育成につながります。

私たちは、教育にはティーチングとコーチングの両方が必要だと考えます。



個人向けコーチング

パーソナル・コーチング

人は自分の中の答えが明確になるとモチベーションが高まり、自発的な行動を起こします。その行動を全力で応援し、継続するサポートを行います。

対象 今の人生をさらに良くしたいと願うすべての方

料金 33,000 円 / 月 2 時間

方法 電話による1回1時間のセッションを月2回



コーチング教育コース (開催地 / 沖縄県)

アソシエイト・セルフプロデュース・コーチング

「個人の成長と組織の成功」を目標とし、弊社が独自に考案した「自発的な人材育成」と「チーム力強化」のためのコーチング・コミュニケーションを身につけます。

本書 P.15 ~ P.18 をご参照ください



会長とポチの



ほのほのびより

日々の何気ない会話から小さな学びをつかむ

会長とポチのおしゃべり時間

「次のステージへの挑戦」の巻

会長 胡蝶蘭と言っても全て花が終わったものだよ。また花を咲かせるようにお世話しないかね。
ポチ え?! 胡蝶蘭ってまた花を咲かせることができるの?

会長 当たり前でしょ。花が終わっても胡蝶蘭はちゃんと生きてるんだよ。

ポチ ボク、花が終わった胡蝶蘭は、捨てるもんだと思ってた。

会長 あんぼんだねえポチは! でも、確かに花の終わった胡蝶蘭を捨てる人は多いかもね。よくゴミ捨て場に捨てられているのを見るんだよ。ね。その時は拾って家にもって帰ってる。

ポチ えー!!! そんなの持って帰ってどーするの?!

会長 また花を咲かせるんだよ。丁寧に手入れして、枝をきれいに誘引して、お花屋さんに並んでいるような胡蝶蘭のようになるまで愛情をかけるんだよ。

ポチ そんなことしていたら、会長のお庭は胡蝶蘭でいっぱいになるね。

会長 そういえばポチは、そこにある温室には入ったことなかったね。あの中にランの鉢が沢山あるんだけど、花を咲かせたら部屋の中に飾った

ポチ 成し遂げた人にしか得られない風景?

会長 そう。成し遂げた人にしか得られない風景。人々の喜ぶ顔とか、社会に貢献した感動とか、何より難儀な仕事をクリアした達成感とかね。

ポチ クリアして達成感と言えば、ゲームしか思い浮かばない。

会長 そう。最初はその感覚でいいんだよ。第1ステージをクリアしたら第2ステージに進むでしょ。第2ステージになると難易度が上がって難しくなる。でも一歩一歩努力したら、第2ステージをクリアして第3ステージに進める。人生も同じだよ。一つひとつ次の扉を開いていかないとね。

ポチ 一歩一歩クリアして、一つひとつ扉を開く?

会長 私の胡蝶蘭も同じ。誰にも見向きもされなくなつた花の終わった蘭を育てているときは手間暇がかかるけど、愛情をかけたら必ず美しい花を咲かせ、それをプレゼントすると人々が喜んでくれる。喜んでくれる顔を見ると、私は大きな感動に包まれるんだ。難儀してよかったなって。その時はビールが一段とおいしく感じるんだよ。

ポチそっかあ、じゃボクも後輩育成に挑戦して自分の扉を開くワン。

会長

会長は2024年1月16日に天国に行っちゃったけど、これまで教えてもらったことをお話ししていくので、これからも読んでね。



ポチより

ポチ

※会長とポチは藤本ゆかりの著書「お茶とコーヒー、どっちがいいと思う?」に登場するキャラクターです。是非ご一読ください!

読書の時間

		ど	お	
		っ	茶	
		ち	と	
		が	コ	
		い	ー	
		い	ヒ	
	を	と	、	
	読	思		
	ん	う		
	で	？		



人間関係の普遍的な真理

この本は、著者である藤本ゆかりの半生が自らの手で書かれていて、いわば私小説的な本なのですが、そこには人間が人間と関わるときの普遍的な真理、すなわち人と関わるときのよりよい「あり方」Being、そして「手段」

Doing」が書かれています。もう少し具体的にいうと、相手に対して愛情を持つて関わる、というベースに基づいて、「寄り添い」「強い関心」「直感」「自己管理」「トライ＆エラー」を行っていくということです。このような態度で人と接したときに、相手がその人自身の本当の

日座育史 ひざ やすのぶ

研修講師

大学卒業後、商社、IT企業、米国高校にて日本語講師、研修会社勤務などを経て、2007年よりプロ講師としてフリーランスで活動中。PA（プロジェクトアドベンチャー）、インプロ（即興演劇）、コーチングなどの手法を用いて、体験から学びを醸成する手法を得意とし、チームビルディング、組織開発、キャリア開発などの業務を行っている。東京都北区在住。

理職などのビジネスマン」そして「子どもにもっとよりよく育ってほしい」と思っている親御さん」には、特にお勧めしたい本です。相手にどのように関わっていけばいいのかについて、大きな手掛かりを得られることは間違いありません。

また、これから藤本ゆかりと関わりができる人にもぜひお勧めしたいです。藤本さんがどんな人物であるかということが、つまびらかに書かれています。

私が初めて藤本さんに出会ったのは、私がコーチングを学び始めた2004年頃でした。勉強会で何度か一緒に過ごす機会がありましたが、その頃藤本さんはすでにコーチング業界では第一人者のひとりとして認識されていて、私など手

の届くような方ではなかったのですが、2007年から約1年間学ブリーダーシップ研修に参加したところ、驚いたことに藤本さんも参加されており、第一人者でも学び続けるのかとビックリしました。一緒に学び始めた藤本さんは、それまでの印象とは違って、かわいらしくて乙女のような純粋さと揺るぎない強さを併せ持った人物でした。以来、私たちは同志として、藤本さんは折にふれ温かい心遣いをしてくださり、対等にお付き合いしてくださっています。

この本にも、藤本さんの人間性がこれでもかというぐらいしみ出ており、その人柄を理解するのにうってつけだと思います。

Amazonからも購入できるようになので、そのレビューも参照していただき、ぜひこの本を手にとってほしいです。

気持ちに気が付き、最大のモチベーションとパフォーマンスを発揮することに寄与できるようになります。そのことが、藤本さんの経験に基づいて、具体的に書かれています。

そのため、「部下をもっとよりよくマネージメントできるようにになりたい」と思っている会社社長や管

大好評につき
第3版



お茶とコーヒー、どっちがいいと思う？

セルフプロデュース・コーチングを通して伝えたいことは「愛情で繋がる世界」

藤本 ゆかり「著」

定価：本体1650円(税込)

お買い求めは

Amazon

または ジュンク堂 那覇店



RENEWAL

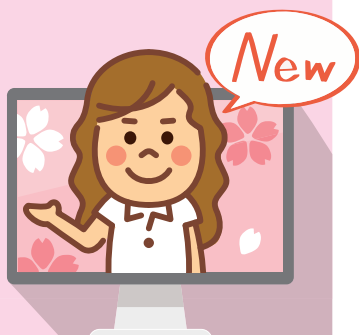
ホームページが新しくなります

2025 年 8 月 1 日

インテリジェンス・アンリミテッドの
ホームページが新しくなります。

動画や音声のページが増えますので
是非ご覧ください！

ホームページはこちらから



Podcast



愛情で繋がる世界

配信

インテリジェンスが独自に考案した“セルフプロデュース・コーチング”を通して、「愛情で繋がる世界」のあり方を、藤本ゆかりが熱意と優しさを込めて語ります。心にそっと届く、あたたかな気づきを届けます。



藤本ゆかり



ラジオ

▶ インテリジェンス・コーチング・バトン

配信

FM 那覇「モーニング78」では、橘さゆりがインテリジェンス・コーチング教育コース修了者をゲストに迎え、リアルな学びや気づきをシェア。「コーチングって何？」という人にもぴったりの、前向きになれる朝のトーク生番組。



橘さゆり



YouTube



ふゆこの晩酌

配信

インテリジェンス専属プロフェSSIONAL・コーチの末吉芙由子が、子分のだいごろう & キスケと自家製果実酒を飲みながら、コーチングについてかる〜く語る、毎週水曜 20 時配信の約 30 分の番組です。



末吉芙由子