

# 「個人の成長」と 「組織の成功」



07

2027

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

## 2027 コーチング教育コース

無料体験説明会 9月9日(水)  
10月14日(水)

### インタビュー

ファイナンシャルアライアンス株式会社  
内藤 隆 氏



コラム 愛情のコントロール

ほのぼのびより 「相手をよく見てね」の巻

読書の時間 潜在能力を引き出す訊く力

人と組織の本質を見極める

# 洞察の目



# 洞察

知らなかった。自分の中に人を笑わせるユーモアがあったなんて。知らなかった。自分の中に人を圧倒させるほどの迫力があったなんて。知らなかった。自分の中にこんなにも愛情があったなんて。多くのクライアントがそう言う。人は自分の魅力になかなか気づけない。だからこそ、私たちコーチがそれを探して伝える。表面的な情報だけではなく、奥底に隠れた本質や背景を掴むのだ。多くの情報が氾濫する時代だからこそ、洞察の目が求められている。

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

## 7 内藤 隆

[Takashi Naito]

ファイナンシャルアライアンス株式会社 エグゼクティブコンサルタント



[profile]

神奈川県小田原市出身。沖縄に魅了され移住37年。沖縄県庁を経て40歳で保険コンサルティング業・FPへ転身。2011年インテリジェンス・コーチング教育コース受講。同年コーチングを機に独立し、那覇で保険代理店を開業。

経営者は強くあるべきだ——そう思い込んでいないだろうか。沖縄で保険代理業を営む内藤氏は、部下との対話の中で、かつて自らが発した厳しい言葉と向き合うことになった。愛情のつもりだった指導は、本当に相手の未来を見ていたのだろうか。問いを自分に向けたとき、見えてきたのは他者ではなく、自分自身だった。部下の一言に導かれた気づきと、そこから始まった変化を追う。

### 人生に関わり、目の前の人を幸せにしたい

「名刺だけの関係ではなく、人と人との関係を持ちたいんです」。

そう語る内藤氏は、沖縄で保険代理業を営む経営者だ。公務員から転身し、長年にわたり人の人生に深く関わる仕事を続けてきた。保険は一度契約して終わるものではない。家族の変化や会社の変化、相続老後、事業承継でのバトンタッチなど顧客の人生に寄り添い続ける仕事である。

起業は、2011年に受講したコーチングがきっかけだったという。コーチングとの出会いは知人からの勧めだった。「これからの人生で一度は触れておいたほうがいい」。そう勧められて半信半疑で参加したセミナーで、わずか一分間のロールプレイを目にする。

「ロールプレイの中で、同じ言葉でも投げかけ方一つで相手の心の動きがまったく違うのを見せつけられました。あの瞬間、魂が落ちるような衝撃を受けました」。

感覚でやってきたコミュニケーションに理論がある体系がある。名前がついている。その事実が驚いた。受講料は決して安くはない。時間もかかる。それでも内藤氏は受講を決意した。「通るべき道だ」と直感したからだ。

## 自分の中から出た答え

当時、内藤氏は一社専属の保険会社で実績を積み上げ、安定した基盤を築いていた。顧客も増え、このまま続けていけば仕事は成り立つ。だがその一方で、自分の中には拭いきれない違和感があったという。

生の流れを変える、大きな賭けだった。

それでも内藤氏は、その決断を後悔していない。

「コーチングがなかったら、違和感を違和感のままにしていたと思います。自分の口で言葉にしたから、進むしかなかった。あの時間が、人生の流れを変えました」。

仕事の向き合い方も、この頃から大きく変わった。それまでは年齢や家族構成、収入などの条件から当てはまりそうな提案を組み立てる、いわば「モデルケース」を示す感覚が強かったというが、コーチングを学んでからは、その人が何を叶えたいのか、どんな人生を望んでいるのかを深く聴くようになった。

「前は、建売住宅のように『こういう形ですね』と答えを渡していたところがありました。でも本当はその人がどんな家を建てたいのかを聞かなければいけなかったんです」。

保険を売るのではなく、その人の人生設計に伴走する。その姿勢の変化が、現在の内藤氏の仕事の土台になっている。

「一社でできることには限界がありました。本当に必要だと思っ提案をしたくても、扱える商品も、できることも限られていたんです」。

保険という仕事をもっと広く捉えたいという思いもあった。家族構成や収入、保障内容だけでなく、相続、老後、事業承継、会社の将来まで含めて、人の人生に深く関わりたい。だが当時の立場では、自分の名前前で表立つてセミナーを開くことも難しく、会社員という肩書のなかでできることには明確な壁があった。

コーチングの場で、そうした違和感や願いを少しずつ言葉にしていくうちに、内藤氏の中で一つの答えが形を取り始める。

「自分が本当にやりたいことをやるには、今の会社を辞めて新しい形で始めるしかない」。

コーチである藤本からの問いを受けながら考えを深めるうちに、漠然としていた思いは、退路を断つような決断へと変わっていった。実際、内藤氏はコーチング受講終了後まもなく退職し、新たな形で事業をスタートさせる。長年築いてきた人脈や収入基盤を手放し、ゼロどころかマイナスからの再出発だった。過去の顧客に自ら営業をかけることもできない。人

## 経営者の孤独

経営者は孤独だと言われる。決断するのは自分。責任も自分。だが、弱音を吐ける場所は少ない。社長は部下の話を聞かない、と言われることもある。しかし社長も誰かに話を聞いてほしいときがある。内藤氏も多くの経営者と付き合う中でそうした本音を聞いてきた。だが、コーチングを学ぶうちに、矢印は外ではなく自分に向かった。

自分は、本当に相手の話を聴いていただろうか。「良かれと思って」発していた言葉は、相手の可能性を閉ざしていなかっただろうか。内藤氏には忘れられない部下からの言葉がある。

「内藤さんにコーチングを受けてもらって本当によかったです、と部下に言わ



れましたね。自分ではコミュニケーションが出来ていたつもりでした。でも、そうじゃなかったんです」。

以前の内藤氏は教える側だったという。指示を出し、導き、正解を示す。それが上司の役割だと思っていた。だが、コーチングは違った。問いを投げ、相手の中から答えを引き出す。信じて待つ。「答えは相手の中にある。それを奪っていたのは自分かもしれない、と気づきました」。

そう言っただけで内藤氏は黙って下を向いたと思うと、ぽつぽつと話し始めた。先日、部下に対し厳しい言葉を投げかけたという。

「そのときの私は愛情のつもりでした。でも相手はどう受け取ったのか。そこまで考えきれていなかった。ズレた人間関係を修復したい気持ち、自分を守ろうとする気持ち、そして自分でなければ解決できないのではないかという不安が入り交じり、言っただけならいいことを言っただけで済みました。相手のためじゃなく自分の感情にそって言葉にしてしまった」。

内藤氏の顔に後悔がにじむ。厳しさは必要だ。だが、その言葉が本当に相手の未来を見ていたのか。それとも、自分の焦りや苛立ちから出たものだったのか。

のではないと感じているように見えたからだ。

内藤氏の話し方は、落ち着いていて、どこか人を安心させる温度がある。言葉の端々に相手をほどこく余白がある。強く言い切るよりも、「くだと思っんです」「～な感じですね」と柔らかく置く。その柔らかさは、単なる物腰の穏やかさではなく、相手の考えを邪魔しないための配慮にも見える。

一方で、過去の自分を振り返る語りには、はつきりとした自己批判がある。「結論を言っちゃおう」「押し付け」「命令口調」「先輩づら」。自分の言葉を自分で切り分け、痛いところも隠さずに出していく。そこに言い訳は少ない。むしろ気づいたことを淡々と認める誠実さが、内藤氏の芯だ。

内藤氏はその変化を、「1度きりの研修ではなく、コーチングを通して1年かけて浸透したもの」として語る。答えを提示して相手を動かすのではなく、「どう思う?」「どうしたら?」と問うことで、内藤氏は相手の中の答えを尊重しようともかく、今回のように相手を尊重出来なかったと思われる事があると内省し、次にどうやったらいいのかを真剣に考え行動しようとする。

「私の言動は、愛情からの発信だったのか。それとも苛立ちからの発信だったのか」。

その問いが、ぐるぐると頭をめぐる。

## 指示する上司から、聴くリーダーへ

社内での出来事について一人の部下に話したとき、内藤氏に部下がかけた言葉がある。

「内藤さんが、いつも言っていることですよ。『自分が、相手の立場だったらどう感じるかを考えて』って。そう言われて、その通りだ、責任はわれにあり。人・モノ・環境のせいにならない。何も言えませんでした」。

自分が日頃から部下に伝えてきた言葉を、今度は自分が向けられた瞬間だった。

この部下とのやり取りを、内藤氏は落ち込んだ表情で話してくれた。だが筆者は、部下に「相手のことを考えて」と言わしめる関係であること自体を、誇つてよいのではないかと思いつつも、その言葉をあえて口にはしなかった。内藤氏にとっては、上司と部下という立場を超えて人として向き合うことがすでに当たり前であり、その関係性そのものが特別なも

内藤氏が目指す「人として長く続く関係性」という言葉は綺麗事ではなく、名刺が変わった途端に関係が薄れる経験を経た実感として心底から出てきたものであり、そのために、落ち込んだり、喜んだりしてもがき続けている。それこそが、内藤氏が目指す「長く続く関係性」を築くリーダーの在り方なのだろう。

## 答えは自分の中にある

コーチングは魔法ではない。答えを与えてくれるものでもない。相手の中、そして自分の中から答えが出てくる、そのプロセスを信じていることがコーチングの神髄だ。相手を変えようとする前に、自分が変わる。相手を責める前に、自分の在り方を問う。

内藤氏は言う。「厳しさを捨てるわけではない。でも、相手の未来を本当に見ているかを、自分に問い続けています」。

# “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。

## 完成形のないリーダーシップ

内藤氏の営む保険業では、顧客との関係は長期にわたる。10年後、50年後も続く基盤を残すことが、自らの責任だと考えている。

「すべての人を幸せにはできない。でも、関わった人の人生が少し良くなる手助けはできる。その積み重ねが、組織や社会を変えていくと思うんです」。

部下とのやり取りからの内省は、経営者としての視座を変えた。完成形を求めないその姿勢こそが、これからの時代のリーダー像を静かに示している。それらは弱さではなく、経営者としての成熟の証かもしれない。完璧なリーダーなどいない。葛藤し、揺

コーチングを学んだからといって、感情が消えるわけではもちろんない。人間関係が噛み合わない場面、感情的になってしまふ瞬間はあるだろう。しかし決定的に違うのは、その後の姿勢だ。感情を否定するのではなく、それを扱うための技術と仕組みを知る。そのことが、経営者としての持続性を高めている。

れながら、問い続ける存在こそがリーダーなのだろう。「今だけ良ければいいわけではない。10年後、20年後も続く土台をつくる。そのために、私はまだ問い続けます」。

部下に気付かされた経営者は、今日もまた、自分の言葉と向き合っている。それはきっと、明日の誰かの未来に続いている。



## ファイナンシャルアライアンス株式会社 那覇支店

| 住所 | 沖縄県那覇市天久 2 丁目 30-20

オクテラス 2F

| 電話 | 098-975-7675

| HP | <https://www.fa-a.co.jp/>



インタビュー / 宜寿次 政江 ぎすじ まさえ

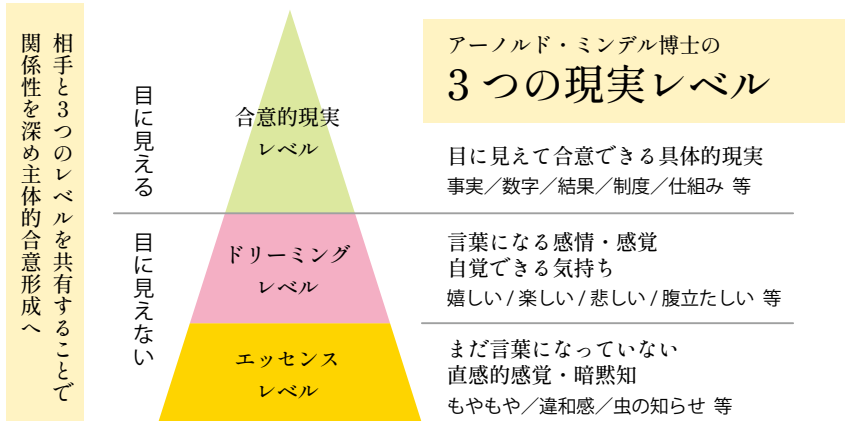
# コーチングが取り入れられる場面

## 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

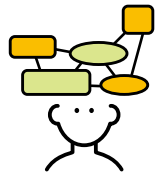


コーチングとは、すでに持っている考えや気持ちを「引き出す」ことです。一方、まだ持っていない知識や技術を「教える」ことをティーチングといいます。ティーチングはいつの時代でも大切です。しかし指示待ち人間ではなく**自発的人材を育てる**ためには、ティーチングにプラスして、コーチングを行う必要があります。

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！

ニーチェ全集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きます。コミュニケーション力が上がります。

# 2027

## 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 2026年 9月 9日(水) 14:00～17:00  
第2回 2026年 10月 14日(水) 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。

参加費  
無料

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/>



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）

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

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。P11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、目の前に人に集中し、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となります。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。

# 2027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	2026年 11月17日 火 14:00～17:00	事前セミナー
学ぶ オーナーシップ コーチングの基礎	2027年 1月20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21日 木 10:00～18:00	
	1月22日 金 10:00～18:00	
	2月17日 水 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18日 木 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17日 水 18:30～21:00	
	3月18日 木 10:00～18:00	
	4月14日 水 18:30～21:00	
	4月15日 木 10:00～18:00	
	5月19日 水 18:30～21:00	
	5月20日 木 10:00～18:00	
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16日 水 18:30～21:00	チームに対する コーチングを 学びます。
	6月17日 木 10:00～18:00	
	7月14日 水 18:30～21:00	
	7月15日 木 10:00～18:00	
	8月18日 水 18:30～21:00	
認定試験	8月19日 木 10:00～18:00	試験直前対策
	9月15日 水 18:30～21:00	
スポンサーシップ 社会への貢献	9月16日 木 10:00～18:00	認定試験
	10月13日 水 18:30～21:00	
	10月14日 木 13:00～18:00	
	11月10日 水 18:30～21:00	
	11月11日 木 10:00～18:00	学びの総まとめ
	11月12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** 12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

#### 3 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

#### 4 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** 2026年12月～2027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「ているる」(那覇市西3-11-1)

※会場は変更になる場合があります。

## 2027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

2026年10月23日(金)

2026年10月23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

2026年10月30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。

11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

2026年11月17日(火) 14:00～17:00 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](mailto:info@intelligence-u.com) までご連絡ください。

column

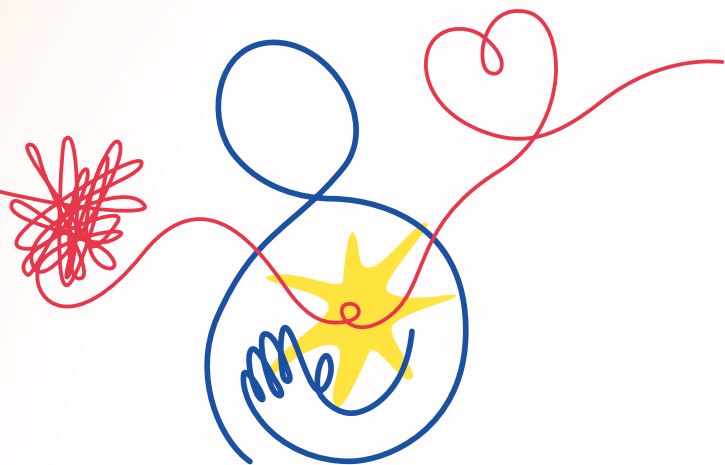
## 「愛情のコントロール」

エグゼクティブ・コーチ 藤本ゆかり

## 「怒り」の原点を探してみませんか？

相手のことを思って誠意を尽くしたはずなのに、当の本人には伝わっていない様子に歯がゆさを感じてイライラしたことはありませんか？ 自分の怒りの感情に罪悪感が込み上げ、それを未熟だと思っ  
て自分を責めたことはありませんか？ そんな時、多くのリーダーは指導力だけではなく自身の人格までも疑い、怒りをコントロールするための研修を受け、感情を爆発させないよう我慢の仕方を学びます。それはとても大切なことですが、でもちょっと待ってください。怒りをコントロールする対処法だけではなく、そもそもどこからその怒りが湧き出てくるのかの原点を探してみませんか？

「喜び」「悲しみ」「楽しみ」「苦しみ」・・・私たち人間は、多くの感情を持っている。そのほとんどは、出しすぎて何かを失うことはない。しかし「怒り」だけは違う。「怒り」を爆発させると、仕事・金・人のすべてを失うといわれている。たった一度の怒りで、これまで積み上げてきたすべてが水の泡となってしまう可能性があるのだ。だからこそ責任ある立場になればなるほど、怒りの取り扱い方を習得しなければならぬ。





エグゼクティブ・コーチとして26年間、多くの経営者や管理者と接してきました。利益を生み出し、社会貢献度の高い企業のリーダーの多くは厳しさをもっていますが、同時に愛情深い方が多いのもまた事実です。その方々にこそ「怒りのコントロール」ではなく、「愛情のコントロール」を学んでほしいと思うことがよくあります。

### 「今」だけではなく「未来」を見据える

自分は相手に見返りを求めているのだろうか。だから思い通りに動いてくれないと怒りが湧き出てくるのだろうか。見返りを求めている自分を責めてしまう。でも、そもそも見返りを求めることはわがままなのだろうか。そうではありません。「見返りを求めてしまう心理」は、単なる「わがまま」ではなく、心の深層にある感情の未処理や、関係性のパターンによって生まれることが多いものです。

では、見返りを求める人と求めない人の違いはどこにあるのでしょうか。見返りを求める人は、感情の満足や充足感を「他者の反応」から得ようとしています。一方、見返りを求めない人は、それよりも「自分の納得感」という「内的な理由」で完結できる傾向があります。「今は伝わっていないなくても、未来はきつと理解できる時が来る」と待つことも、完結の一つの考え方です。また、他人に期待しないのではなく、「期待は裏切られることがある」ことを前提に、人間関係を見ていることも多いのです。これは、自己肯定感というより「他者との心理的な距離の取り方」の違いとも言えるかもしれません。他者との心理的な距離を取らないと、「期待が裏切られて傷つく」「人間関係が悪化する」

「常に心が満たされない」「自己嫌悪に陥る」という負のスパイラルに陥ってしまいます。

### 心理的な距離をとる

部下の方々の成長を願い、組織の成功を目指すリーダーの皆さん、どうか必要以上にご自分を責めたり気持ち落ちたりしないでください。皆さんは誰よりも愛情深い。

そしてちょっと立ち止まり、部下の方々との距離を思い浮かべてください。近づきすぎると「あたり運動」になるし、距離を離し過ぎると「無関心」と思われます。客観的視点をもって「愛情のコントロール」を実践し、快適なドライビングを心がけると、人間関係もきつとうまくいきますよ。

皆さんの愛情が正しく伝わり、「自分と向き合い続けるリーダーシップ」を実践されるよう祈っています。

2026年

初夏



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)

## 事業案内



## 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



「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



# ほのほのひより

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

「相手をよく見てね」の巻

**会長** ポチ、おはよう。今日もいい天気だね。

**ポチ** おはよう会長。今日も植物たちへの水まきから始めよう！

**会長** え!? 水まき!? 今日水まきするの？

**ポチ** そうだよ、いつものことじゃん。特に夏は2回水まきするんだよ？

**会長** 2回水まきなんて、いったい誰に教わったの？

**ポチ** 誰にだって、ちゃんと教科書に書いてあるでしょ。夏は朝夕2回水まきしたほうがいいって。

**会長** ポチはやつぱり、あんぼんだねえ笑。それは植物たちが水を欲しがっているときの話だよ。

**ポチ** 水を欲しがっているとき？

**会長** そう、水を欲しがっているとき。今植物たちは水を欲しがっているかな？

**ポチ** うーん、たぶん。

**会長** 植物たちの足元を見てごらん。2日前に大雨が降ったから、まだ土が水浸しでしょ？

**ポチ** あ、ほんとだ。

んな時に求めてもないアドバイスをされたら、ありがた迷惑だなあって思うことがある。

**会長** そうでしょ。子どもを育てる時も同じだよ。お世話したり遊んであげることももちろん大事だけれど、まだ小さい子が右手をよく使うのか、それとも左手を使うのか。どんなおもちゃが好きなのか、誰かと遊ぶのが好きなのか、それとも一人遊びに熱中するのか。どんな色を選ぶのか、どんな時に泣いたり笑ったりするのか。観察することもまた大きな愛情なんだよ。

**ポチ** そっかあ…ボク教科書で学んだことを最優先にしてた。あ!! 会長がボクによく昔話をしてくれるのは、ボクを観察して昔話が好きなのを知っていたから？

**会長** 正解! ちゃんと観察すると、相手が望んでいることを与えてあげたり、時には望んでいなくても必要なことを教えてあげたりできるから、その人もきつと心に美しい花を咲かせるよ。

**ポチ** よおーし! ボクも人に強い関心をもってちゃんと観察するワン！

会長

ポチ

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、これからも読んでお。

ポチより



※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			
		と	ー			
		を	、			
		読	思			
		んで	う?			



## 元同僚が確信する 潜在能力を引き出す訊く力

私が藤本さんと出会ったのは今から25年前で、当時は私が所属した日本IBMで秘書として活躍していました。プライベートな雑談でも多くの話をさせて頂きましたが、当時から彼女は抜群の「聞き上手」であったことが今も鮮明に記憶に残っています。

藤本さんは本書の中で、自身の

の経験で確信しているのは、「能力は適切なトレーニングによって、年齢に関係なく向上する」ということです。

人はいつからでも、きつかけ一つで脳が開花するのです。

## 「愛情」という名の水が 起こす奇跡

本書には、私の信念に深く共鳴する一節があります。

それは「愛情を持って関わって、変化を起こさなかった人は、ただの一人もいなかった」という言葉です。これこそ藤本さんのコーチングの本質でしょう。

花に水をあげるとき、「愛情を持って接すればより美しい花が咲く」という話を聞いたことがあります。人間関係も同じで、「本当に

少女時代を「出来が悪かった」と振り返ります。親が用意して

くれたルールを「自分には合わない」と降りた経験です。そこから導き出された「人は自分で選んでいない道は歩けない」という言葉が藤本さんの人生哲学になり、コーチングの在り方を決めるスタートになったのだと思います。

彼女の才能が開花したのは、

相手を大切に思う心があれば、その人の答えを引き出す直観力が働きやすくなり、深いコーチングができるのだと思います。

藤本さんのコーチングが特別なのは、相手の可能性を本人以上に信じ、深い愛情で向き合う哲学が根底にあるからなのでしょう。その想いが、潜在能力(種)を揺り動かす一言を生むのでしよう。

## 今、コーチングが 必要な理由

「人生において、出会うべき人には必ず出会う。しかも、一瞬遅からず、一瞬早からず」という森信三さんの言葉があります。もし今、自分の「種」が分からず立ち止まっているならコーチングの

## 品田マルクス高志

しなだ・まるくす・たかし

アクティブ・ブレイン協会 認定講師  
ソーシャルコネクト株式会社  
代表取締役社長

ドイツ・ハイデルベルク生まれ。日本IBMに20年間勤務。2015年よりアクティブ・ブレイン講師として活動。記憶力向上を通じて自己肯定感を高めるトレーニングを、4歳から97歳まで8,000人(2026年6月現在)以上に提供している。東京都武蔵野市在住。

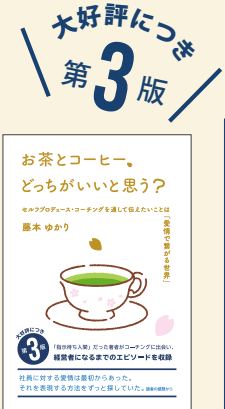
秘書として勤めた会社の社長との運命的な出会いがきっかけのようです。社長が行ったのは指示ではなく、質問によって考える機会を与えること。

それは彼女の中に眠っていた無数の「種」に水を注ぎ、芽吹かせるプロセスだったのでしょう。

私は脳力開発トレーナーとして、8000人以上の4歳から97歳までの方に記憶力をその場で向上させるトレーニングをしてきました。そ

扉を叩くのも良いと思います。

人の中には、自分でも気づいていない多様な種が眠っています。それに水をあげるのがコーチの役割だと理解しています。



## 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」

Amazon  
または ジュンク堂 那覇店



# インテリジェンス・アンリミテッドの ホームページには、 動画や音声のページがございます。

動画や音声のページが  
増えますので  
是非ご覧ください！

ぜひ、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

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、日々の気づきを語る約7分間の番組です。「愛情で繋がる世界」のエピソードを、藤本ゆかりがゆったりと語ります。



藤本ゆかり

配信



YouTube



ふゆこの晩酌

インテリジェンス専属プロフェッショナル・コーチの末吉英由子が、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、毎週月・水・金曜日20時配信の約3分間の番組です。



末吉英由子

配信



Radio

▶ インテリジェンス・コーチング・バトン

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

配信