

【新企画】

コーチング解体新書

～やる気を出す源泉を探る～

第1回



著者プロフィール

猪俣 恭子

中央大学文学部卒

卒業後足利銀行に7年間勤務。営業店で融資・預金の窓口業務を経験した後、人事部研修グループで行内研修の企画・運営および講師を担当。結婚を機に退職し、実家の印刷会社に就職。営業・制作・工程管理に携わる一方、パソコンスクールで印刷・製版業界向けアプリケーションソフトやDTPエキスパート認証資格試験合格対策講座の講師として教育活動に従事。2004年からはコーチングを用いた社内の人材育成、そしてコーチングセミナーやパーソナルコーチングを充実させてきた。今日までの経験から、良質なコミュニケーションが実現されている現場こそがビジネスの成功をうむと実感し、2006年Coaching Press株式会社を設立、代表取締役として現在に至る。

(財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ

コーチ21CTPクラスコーチ

コーチ21認定タイプ分け研修トレーナー

共育コーチング研究会メンバー

「猪俣さん、やっぱり企業は人なんだよ。社員のやる気をどう引き出すか、それも本人の心の内側から湧き出てくる「やる気」でないと長続きしないんだよね。」

先日、知人の経営者が真剣に声を振り絞るように私に話されました。

それはこの方に限ったことではなく、多くの経営者や管理職の人たち共通の思いだと思います。

「自分で考え、行動し、結果に責任がもてる社員に育てていきたい。」

と日頃から思うものの、しかし現実はなかなか厳しい。

部下の自発性をどのように引き出したらいいのか具体的な方法が見つからず、結局、従来からの指示や命令に頼らざるを得ない。そこにジレンマを抱えている方がとても多いように見受けられます。

そこで紹介するのが「コーチング」です。

コーチングとは、相手の自発的な行動を促すコミュニケーションをいいます。

新しいマネジメントのツールとして、また人材育成のノウハウとして、ビジネス界はもちろんのこと、医療・福祉、教育分野にも多く導入されています。

実は私自身、部下との日頃のコミュニケーションが全く上手くいかず、悩んでいた日々を送っていました。

何とかしたいと思い、学び始めたコーチングを無我夢中で職場のコミュニケーションに実践してみると、指示待ち族であった彼らは次第に提案するようになり、しかも仕事をしている時の表情も活き活きとしてきました。

しまいには、お客様から「どのように社員を育てているんですか？」と相談をいただくほどにまできました。

コーチングの何がそんなに機能するのか。また、コーチングを職場でどのように使うのか。このコーナーではそれらを紹介していきたいと思います。

皆さんの中にも既に「コーチング力」はあります。それがさらに発揮され、本当の意味で「人を活かしていく」ことにお役に立てれば幸いです。

その1 答えと能力は相手の内側にある。それを引き出すのがコーチング。

社会人になった私が、本当の意味で「自ら考える」ことを学んだのは、当時の上司の問いかけがきっかけでした。

その上司は何かにつけ、

「お前はもう思うんだ。」

「どんな仕事をしたいんだ。」

「〇〇さんと同じというんじゃないで、お前自身はどう思うんだということを知っているんだ。それがなければ、お前がこの職場にいる意味がないぞ。」

と真剣に私の目を見て、何回も何回も力強く問いかけ続けてきました。

本当のことをいえば、なかなか考えがまとまらず、苦しくも感じました。

しかし、その問いかけからは私への信頼や期待感あることも伝わり、同時に一人の人間として自分が認められている充実感も得られ、そんな嬉しさが私のモチベーションを高めていました。

私の答えを待つ、ひたすら待ち続ける。そんな上司とのコミュニケーションの積み重ねの中で、次第に考えや答えが構成できるようになり、表現できるようになっていきました。

今思えば、確実に私のやる気を引き出してくれたその上司は、コーチだったのだと思います。

相手の内側に答えと能力はある。

そして、答えを自ら導きだせる力が相手には必ずあると信じることに。

この意識を持つことが、まさに相手のやる気を引き出す第一歩なのだ実感しています。

もしも相手が「えー、わかりません。」と言ってくるようであれば、

「わからない？じっくり考えてみようよ。今度聞かせてくれる？」

と笑顔で返してみたらいかがでしょうか？

きっと、相手は自分の答えを探すようになります。

とはいっても、すぐに答えが返ってこず、沈黙が訪れる時もあるでしょう。

しかし、それは考えが引き出されるためのかけがえのない時間。貴重な時間なのです。

そして、その沈黙を破るのは相手自身。

反対にあなたがその沈黙を破れば…。その瞬間、相手は考えることをやめてしまうでしょう。

どんな答えが導きだされるのか、その沈黙を楽しんでじっくり味わいながら待つあげてください。あなたの信頼に、相手は必ず答えてくれるようになります。

次回は、コミュニケーションの主体は聞き手であること、やる気を引き出す聞き方のポイントについて紹介します。

コーチングプレス株式会社

〒320-0817 宇都宮市本丸町2-20 電話 028-634-7640 FAX 028-636-7855

<http://www.coaching-press.com/>