

# コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～

その28 愛情をもって本気で人とかわかる②



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。窓口業務を経て、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。退職後は家業の印刷会社に従事。2004年からはコーチングを用いた社内の人材育成を手掛け、「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。  
国際コーチ連盟プロフェッショナル認定コーチ  
助生涯学習開発財団認定マスターコーチ  
コーチ21CTPクラスコーチ  
米国CCE, Inc. 認定 GCDF-Japan キャリアカウンセラー

「怒っちゃいけないと思いつつ、怒っちゃうんですね。猪俣さんはどうしていますか？」

「私、怒りますよ。怒っていいですよ。それがその人にとっても会社にとっても大切なことでしたら。」

企業で「部下指導にコーチングを活かす」類の研修を行いますと、参加者やオブザーバーで入っていらっしゃる上役の方から、このような質問を受けることが多々あります。

上司が部下を怒る、どんどんしてほしいと思います。

ただ、それが相手の成長を促すように機能するには条件が2つあると思います。ひとつめは、そこに相手への愛情をいっぱい注ぎ込むことです。批判や評価がたとえ少しでも入っていると、不思議なことに相手に伝わっていきます。結果、相手との溝はもっと深くなっていくでしょう。ふたつめは、相手のビジョンを自分も共有していることです。相手が目指している姿に対して、今の状態がどれくらいギャップがあるのか、そのギャップをあなたは必ず自分の力で埋めることができる、そう信じたうえで怒ったことは必ず相手の行動に変化を及ぼします。

このことについて体験をお話したいと思います。それは今年の1月に担当した2日間のキャリアプランニングセミナーでのことです。このセミナーは、20代～30代の未就職者が対象で、中小企業の幹部候補生にまでなれるよう、3ヶ月間みっちり学ぶプログラムの中に位置づけられているものでした。

さて、初日から私は参加者Aさんの態度がとても気になっていました。というのも、講師の私と正面に向き合って座っているにもかかわらず欠伸の連続だったからです。しかも大きく大きく口を開け、目を潤ませながら欠伸しているその態度がとても気になりました。まあ、何日か研修も続き疲れも出ている頃なのだろうと、その時はそのままやり過ごしたのですが。

そして2日目です。グループごとの話し合いの時間中、たまたまAさんが入っているグループの他のメンバーから質問をいただき、私はAさんの近くで話をしていました。Aさんとの距離は50センチくらい。それくらいの近い距離でありながら、Aさんはまたもや大きな欠伸をしているのではないですか。口を手で隠すこともなく、その様はまるで動物園のカバの「欠伸」を

思い出させるほどでした。そんなAさんを講師として相手にしないことももちろんできましたが、一瞬にして思いました。「このままにしておいてはいけません。」と。

「こらっ」、私は両手に渾身の思いをこめてAさんの両肩に「ばんっ」とその手をおきました。「何やっているの！ あくびをするのは構わないよ。自然に出るものだからね。けれども側にいる人や講師にわからないようにする、気をつかうというのがマナーっていうものでしょ！」

Aさんは、とっさのことに何のことかわからず、瞬きもせずきよんとした表情、身体も硬直状態になっています。それもそうでしょう。こんなふうにされたことなんて今までなかったでしょうからね。でも、これから企業で働こうとする若者です。働きたいからこのセミナーに申し込んだわけで、だからこそ研修中であっても既に働いているつもりで受講してほしいと思いました。何よりも見られている自分を意識することが、彼にとってとても大事なことになってきます。企業の一員になったときに、上司の前で、お客様の前で、職場の同僚の前で、眠いからといってこのように欠伸をするようでは、周囲から信頼や信用を得ることなんて到底できないでしょう。

同じグループの4人のメンバーはそんなAさんを見て大笑い。それから何事もなかったかのようにグループ内での質疑応答は続きました。しかし、驚いたことにそれまでほおっと聞いていただけの彼が、自分が知っている情報を積極的に話し始めたのです。顔の表情もぴりっと引き締まり、話す声にもスピードがあり力がこもっています。「大丈夫、彼はようやく目が覚めた。」そう思い私は笑顔でそのグループを去りました。

相手の何かを変えてほしいのならば、本気で相手のことを思い、愛情をもってかわかること。その気持ちが相手の心を必ず動かし、行動までも変えていくと私は信じています。人はそうした自分への期待にこたえながら成長していくのではないのでしょうか。「怒る」とは、私にとっては相手への最大のリクエスト表現にほかなりません。

あなたは、相手の成長を最大限に引き出すために何をしていますか？ これから何をしますか？



コーチングプレス株式会社

〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所6-17-310 電話 048-863-8914 FAX 020-4665-3162

<http://www.coaching-press.com/> (「コーチング解体新書」バックナンバーも掲載中!!)