

# コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～

その29 問題は「相手」にある、から抜け出そう



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

「うちの社員には、ここを辞めたあとも会社に依存することなく、一人で生きていけるくらいの力をつけさせたいんです。ですから、社員教育に役立つ研修や講演には参加していますし、活かせる部分はすぐ社内ですべて使っています。」

クライアントである経営者のAさんが熱心に話されます。

「素晴らしい取り組みですね。社員の皆さんにはどのような変化がありますか？」

「だめですね。」 えっ？ その言いぶりに思わず息のみました。

「やる気がないんですよ。若い子は小さい頃から与えられることに慣れているでしょう。仕事もそう、自分で探そうという気構えがない。特にうちの社員は甘いというか、他の会社では通用できないでしょうね。大体、教育関係のビデオを見せても感想も的はずれだし。これから将来どうしたいのかさえも自分で考えられない。どうしたらやる気のスイッチは入るんでしょうかね。」

ここまで言わずにはいられないAさんの気持ちや背景もあるのでしょう。それは経営者、幹部、管理職、一人でも部下がいる方であれば共通する思いではないでしょうか。部下を育てる大切さは理屈ではわかる、けれどもそう悠長なことばかり言われていられない。親の心、子知らずではありませんが、上司の心、部下知らず。どうして部下はこちらの期待通りに動けないんだ、どうして会社全体のことを考えないで、自分のことばかりなんだ…。わかります、ジレンマの連続ですよ。

だからこそあえてお伝えします。問題が「相手」にあるととらわれている限り、ジレンマのループからは決して抜け出せません。そうとらわれた瞬間から、相手を変えよう、変えたい、なのに変わらない、どうして変わらないんだ、とマイナスのエネルギーが重く重く心にのしかかってきます。これは相当疲れます。

そこで提案です。問題は「相手」にあるのではなく、「相手と自分との関係（自分の相手への対応の仕方）」にあるのだと捉えてみたらいかがでしょうか？ 私の場合、こう捉えると霧が晴れるように視界が広がります。気持ちも軽くなります。とても大切なことに

立ち戻ることもできます。それは「相手にもともと備わっている勇気と自信を引き出すことができる」、そんな関わり方ができる自分でありたいと思っていることです。

そうして少し冷静になったところで、次のような質問を自身に問いかけます。（皆さんもどうぞ。）

「〇〇さんはどのような成長を望んでいるだろうか？」

「〇〇さんの仕事に対する目的意識をあげるには、何ができるだろうか？」

「普段、どのような声や表情で〇〇さんに話しているだろうか？」

「〇〇さんに対する敬意をどのように表しているだろうか？」

「〇〇さんが私に期待していることは何だろうか？」

「〇〇さんに自由に話をさせるために、何に意識しようか？」

「〇〇さんはどのような一言をかけられると意欲がわくのだろうか？」

こうして考えることによって、「明日、〇〇さんのことを気にかけていることを伝えてみよう。」「〇〇さんが話しやすいように、〇〇さんが会話の最後に使う言葉を繰り返してみよう。」など、明日の具体的な行動が描けるようになってきます。

さて、冒頭のAさんに戻ります。

「社長、社長のその思いは社員の方にどれくらい伝わっているのでしょうか？」

「えっ？ うーん。伝わっているかなあ。」

「社員の皆さんは、それぞれどのようになりたいたいと思っていますか？」

「ん？ さあ。どうかな？」

今のぬかるみの状態から、本当はAさんだって抜け出たいはず。そう信じて、あえて同調せずにAさんの視点がシフトできるようにこのような問いかけをしました。今ここからがAさんの新しいスタートです。

問題は「相手」にあるのではなく、「相手と自分との関係」にある、そう思えたときに、心はより自由になるでしょうし、行動の選択肢も増えていくと思います。あなたに応援の気持ちをこめてお伝えします。



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!!）