

コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～
その41 相手の未来に希望を持ち続ける



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
財生涯学習開発財団認定マスターコーチ
コーチエィCTPクラスコーチ
米国CCE,Inc.認定 GCDF-Japanキャリアカウンセラー

キャリアカウンセラーの現場で、最近とても考えさせられることがありました。

その日の相談業務が終わり、ほっと一息をついていると、受付から「猪俣さん、必勝倶楽部で内定決定した求職者の方が報告にいらしています。」と声をかけられました。必勝倶楽部とは、二週間で内定をとることにコミットしたスーパー就活プログラムです。「えっ、誰だろう?」。ロビーに目をやると、そこにはAくんがいました!

昨年の春に大学を卒業したAくんは、その年の5月に実施したときの参加メンバーでした。プログラム終了後も就活イベントや面接練習、書類チェックの相談、求人検索を利用していました。Aくんは見かけるたびに痩せていくようで、「痩せたんじゃないの?」と心配しても「いえ、そんなことはないです。大丈夫です。」と無理に笑顔をつくっている様子がとても痛々しく感じられました。また、早口な話し方は焦っているようにも感じられ、第一印象で損をするタイプにも見えました。私自身が採用する側としてAくんをみると、「落ち着きがなくミスが多そう、指示を勘違いして聞くことがありそう、営業としてはお客様からクレームがありそう。」という見方をしていたのですから、本当のことをいうと、この就職の厳しいご時世、正社員雇用は難しいのではないかと捉えていました。

しかし、そのAくんが内定をとったのです。びっくりしました。必勝倶楽部から一年。何があったのか聞いてみると、このように語ってくれました。

「実は大学で見つけたある求人に応募しようとしたら、間にはいつている紹介会社で面談が必要とのことで、そのときの担当者からこんなことを言われたんです。『君は謙虚さが足りない。そもそも働いた経験がないのだから、あれができる、これができるなんて言えないでしょう。』と。そうか。謙虚さが足りないのか。その言葉がとても心に残ったんです。それから面接では『今日は面接にお呼びいただいてありがとうございます。とても感謝しています。私は働いた経験がアルバイトしかありませんが、入社したら誰よりも勉強して一日も早く一人前になりたいと思います。』と伝えるようにしたんです。それがよかったようです。また、面接が終わったら、もうその会社はそこで終わ

り、と次の応募にすぐ気持ちをきりかえたのもよかったと思います。あと、不純な動機かもしれませんが、結婚する友人が続いていて自分もはやくそれに続きたい、そのために早く就職したい、という気持ちにもなったんです。」

と最後は、もじもじと照れるように語ってくれました。(ほほえましい!)

以前はきょろきょろと泳いでいた視線もしっかりと私を見据えるようになりました。そわそわした態度もどこへやら、深くイスに座って語る様子はすでに営業マンのような落ち着きがありました。また、以前は周囲がよく見えていなかったのでしょうか、声のボリュームのさじ加減もできず、ここでこんな大きな声で話さないように、と注意をしたものですが、今は一言一言自分の感情や思いを責任をもって私に届けている様子、ほんとうに頼もしくなりました。

「おめでとう! よかったね。よくあきらめないで頑張ったね!」と声をかける一方で、私は悔いでいっぱいになりました。なんてこった! Aくんは働くのは難しい、内定をとるのも時間がかかる、と勝手にAくんの将来を決めつけていたんだ。でも、Aくんは自分に叱咤激励しながら、希望を失わず、最後の最後までやり続けていた…。「見守る」という体裁のいい表現を使いながら、実は「無理だろう」と「あきらめ」ていた自分を思い知らされました。私が知っているAくんはほんの一部。私の知らないところで知らない人と関わりあいながら、迷い、考え、行動を修正し、Aくんは成長をとげていったのです。本当に反省しました。

今回はキャリア支援という現場でしたが、どの場でも同じようなことはあるのではないのでしょうか。相手が自分が期待するスピードで結果をだすなんてことは、まあないでしょう。でも、現場にいると、ふとそれを忘れてしまう。そして、自分が期待する結果をだす部下に対してはOKをだし、そうでない場合は「だめ」のレッテルを貼っている、そんなことはありませんか? 人は、目標を持っている限りそのスピードに差はあるでしょうが、必ず行動変容をとげるものなのかもしれません。相手のこれからの物語を勝手に決めつけず、相手の未来に希望を持ち続ける人でありたい、とそうあらためて実感した体験でした。



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!!)