

# コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～

## その50 相手が考える「仕組み」をつくろう



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、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

3月も後半に入り、桜の蕾が膨らみはじめる季節となりました。昨日も袴姿の女性を駅で何人もみかけましたが、そういった卒業シーズンとくれば、次にくるのは入学式。企業では新入社員がとうとう仲間入りする時期でもあります。さて、こんな言葉をよく耳にします。「学生は正解を求めたがる。それも自分で考えないで相手からもらおうとする。そもそも社会は正解なんてない世界。自分で考えて、行動して、その結果に責任をもてるようになってほしい。」と。ただ、これは新入社員に限らず、一人でも部下や後輩がいる人からしてみれば、常に望んでいることではないでしょうか。

さて、どうしたら相手はそのような人に育っていくのでしょうか？ 相手がそのように育つために、今現在あなたがしていることは何ですか？ 相手が自ら考えて、自ら行動し、そしてその結果に責任が持てるようになるために。参考までに私がしていることをお伝えしたいと思います。ポイントは「相手がじっくり考える仕組み」をつくることです。

### ①会話に「間」をうみだす

先日、コーチングの勉強会に参加したときのことです。ディスカッションでペアをくんだAさんは、企業の役員をされていて、社会保険労務士などの資格も持ち、精力的に活動をしている方。早口で流れるように自分の意見を言う様子から、そのまま溢れるほどの自信が伝わってきました。ディスカッションのお題は「セールスのクロージングで使える言葉を2人で20個あげる」というもの。アイデアをだしあいながらのブレインストーミングです。「セールスのクロージング…」該当する場面をあれやこれやと浮かべながら、そのときにどんな言葉を言うだろうか、例えば「来週の火曜日の10時にうかがっていいですか？」とかかな、うーん…と、そのアイデアを言葉にだそうとするやいなや、Aさんから滝のようにたたみかけられます。「会うにしてみても、会う理由を言ったほうがいいですね。資料を見てくれとか、参考になる情報があるからとか、だとすると『御社に役立つ資料を用意しましたので会ってもらえますか？』とかですかね？」私の考えが中断されます。それについて何か感想

を伝えようとするその瞬間、「あと、その話しに詳しい者を一緒に連れていくので会ってもらえますか、なんていうのもありますね。」なかなか私の考えをアウトプットできません。考えが浮かんでもうすぐ言葉という形になりそうなのに、それを表現する機会もなく、頭の中のどこかに立ち消えていく、その連続のディスカッションの時間でした。

どうにも消化不良です。そのままAさんとお別れしても構わなかったのですが、Aさんは「社会保険労務士の資格をとりながら、なかなか仕事が軌道にのらなくて自信を失っている人たちに、勇気づけをしたり将来に希望がもてるようにサポートしたい。」とのビジョンを持っている人。それを聞いてしまっただけでは、やはりそのままにできません。勉強会終了後、思いきってフィードバックすることにしました。

「Aさん、フィードバックをしたいんですけど、いいですか？」

「あっ、はい、どうぞ。」

「Aさんがこれからコーチとしてさらに磨かれるために、さっき私が感じたことをフィードバックしますね。さきほどのディスカッションですが、考えてアイデアをまとめていってそばから、Aさんが次から次へと話されるのでだんだんと苦しくなってきました。私が話す時間も意識してほしかったです。普段の会話やコーチングでも同じようなことはありませんか？」

「あー、今のはそうなりましてけど、コーチングではあれほど早口になりませんよ。」

なるほど、早口を指摘されたと思っているらしい…。

「Aさん、話すスピードが早くても構わないんです。話し終わるとすぐ次の話しをする。そうではなくて、そこに「間」をつくっていただけませんか？」

若者は「考える」ことをしない、とはよく聞きますが、本当のところは「考えて」いるものの、それを「自分の言葉にして表現する」機会に恵まれなかった、ということもいえないでしょうか。相手を「考えられない」人と決めるのはもう少し後にして、まずは会話に「間」を意識してつくって相手の反応を待ってみましょう。それからどうするのか、ですか？ この続きは次回にお話しいたします。お楽しみに！



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6-17-17-310 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!!)