

コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～

その53 人は「自ら変わろうとする人」を前にしてこそ、変わろうとする



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内行研修の企画・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

「これといって何か成果があったわけじゃないんですが…。」Aさんがぼつりぼつりと語り始めました。それはコーチングフォロー研修でのことです。半年前に研修を受けてから今日にいたるまで、日ごろの職場で実践してみて、上手くいったことや上手くいかなかったことの体験を発表いただく場面でした。Aさんは製造会社の営業課長。自他共に認める「せっかちで短気」「指示命令型」で周囲をぐいぐいと引っ張っていくタイプです。その勢いたるや、マイクなしでも会場全体に響きわたるほどの声の張り。朝、会場に入られた時も「いやー、半年前に習ったこと全部忘れちゃったなあ。宿題も何もやっていないやー。」と、なんとも破天荒な登場ぶり、その様子に周囲も苦笑いをしていたのでした。そのAさんが、しんみりと、とつとつと語り始めたのです。

「うちの職場は週に一回、会議をしています。事前に案内しているにも関わらず、欠席しがちな部下のBさんがいるんです。理由はわかっています。仕事が終わらないからなんです。この前も案の上、Bさんは欠席でした。困ったなあと思いましたね。というのも、次のプロジェクトのリーダーに私はBさんをお願いしたいと思っていたからです。

会議が終わってから、とりあえずBさんのところに行くことにしました。今までは私の席にBさんを呼びつけていたんです。でも、相手が話しやすくリラックスできる場所で話をしてもらったほうが、相手は本音で話しやすいというのを研修で学びましたから、それを思い出して私からBさんのところに行ったわけです。

Bさんの姿が目に入ったとき、正直いらっとしましたね。いつもだったら『おい、なぜ会議を欠席したんだ。』と詰問するところです。でも、ここでまた研修で学んだことを思い出しました。まずは、Bさんの話を聞いてみようと思ったわけです。Bさんは私に気づいて、顔がさっとこわばりました。『おい、どうしたんだ？ 何かあったのか？』Bさんは思ったとおり、仕事が忙しくて納期に間に合わないとか、そんなことを話すわけですよ。つい口を挟みたくなりました。皆、同じだって。でも、また研修でのが頭をよぎりました。最後まで相手に話をさせなさい、と講師に言われたことを。うんうん、そう～、と相槌を打ちながらひとしきり聞いていると、Bさんが『実は…』と思い詰めた表情で言うんですよ。『どうしたの？』『実は、体調がよくなって…。トイレの時に

血がでるんです…。』『えっ！ それまずいじゃない。病院には行ったの？』『いえ、行っていません。こんなに会社が忙しいのに、皆だつてこんなに仕事を抱えていて残業しているのに。自分だけが休むなんてできません。』

Bさんがそんなことを抱えていたなんて、全く知りませんでした。ぐっときましたね。それからBさんを説得して、治療を受けるようにすすめ、今は治療も順調に進んでいるようです。その後、当初の予定通り、プロジェクトのリーダーも務めてもらっています。何か研修の成果をだした…というわけじゃありませんが、相手が本当の自分の気持ちや考えを話せる環境を少しはつくれたかな、と思っています。』

会場は一瞬水を打ったようにしんとなり、そして沸き起こる拍手。私たちの心を打つAさんの体験でした。もしもBさんに対していつものような関わり方だったら、もしかしたらBさんは取り返しのつかない状態になっていたかもしれません。休職者や退職者を未然に防いだという意味で、Aさんのしたことは企業としての利益の損失を未然に防いだことになるでしょう。(ある意味、Bさん個人の人生も救った！)

しかし、私たちが感銘を受けたのは、もっと別のところにあったように感じました。そもそも、集合研修で学んだことを私たちは職場でどれだけ実践できるでしょうか。特にコミュニケーションというのは人それぞれの習慣(パターン)なわけですから、新しい習慣にチャレンジするときには、それなりに大きなエネルギーとモチベーションが必要です。それを実践したAさんの姿勢に、私たちは感動したように思います。

その後の休憩時間に、Aさんは何人もの人に声をかけられていました。「いい話だね。私もあらためて部下が安心して話してもらえるように話を聞こうって思ったよ。』『なぜ、やらないんだ。』の前に『どうしたんだ。』これ、自分も使ってみようと思ったよ。」と。他の23名の受講者は、かなり影響を受けたようです。

結局、人のモチベーションを上げられる人は、相手に「変われ。」と口先だけで言う人なのではなく、自らが変わろうとチャレンジしている人なのでしょう。そんな人を目の当たりにして、初めて人は刺激を受けて自分も変わろうとするのかもしれない。そんな当たり前の事をしみじみと実感した研修での出来事でした。



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6-17-17-310 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!!)