

コーチング解体新書

～やる気を引き出す源泉を探る～

その67 シンプルな法則。
相手にアイデアを求め、実行する。それだけ。



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

先月から今月にかけて各地にとんでいた。福岡、広島、高松、大阪、名古屋、仙台、金沢、札幌と行ったり来たりの日が続いた。そのなかで「すごい」人に会った！ やる気ってというのは、なるほど、こういう上司を前にして生まれるのか、というのをしみじみと感じた。

その日の研修もいつもと同じようにオリエンテーションから始まった。その後、進行される方がこうアナウンスされた。「次に部長のAさんからお話しをいただきます。それではAさん、よろしく願いいたします。」え？ 部下が上司を「さん」？

小柄でふっくらして、にこにこしたAさんが登場した。まるで恵比寿さんのようだ。Aさんは資料を用意されていた。そこには仕事をしていくうえで大切にしている言葉が綴られていた。講話もありたきりな説明ではなかった。参加者の年代だった頃の失敗談、それをどうやって乗り越えたのかを語られる。そこから「組織のなかで小さくまとまるな！」というメッセージが力強く伝わってきた。部下を育てるコミットが高い。これはふつうの人ではないな、そう感じた。

研修が終わってから、Aさんと話す機会を得た。

「うちの社員の印象はどうですか？ どうぞ遠慮しないで教えてください。」

「そうですね。発表からは、女性のほうが考えに具体性があり落ち着いている印象がありました。男性はどちらかというと、意欲はかなりあるものの行動レベルになると表現が抽象的で、勢いに終始する傾向があるように感じました。」言いつぎかな、と一瞬迷う。

「ふむ。論理性に欠ける、ですね。それはあるな。はっははははっ！」

豪快さ、大らかさ、ユーモア、それらを感じほっとした。私も自然に笑みが広がる。

「実は猪俣さんに教えてほしいことがありましてね。うちの社員は新人の頃はあんなに元気でのびのびしているのに、働いているうちに小さくまとまってしまう。本当はもっとできるはずなのに。より高い目標を目指せば、もっと楽にクリアできることがたくさんあるんです。それを言い聞かせて実行した部下たちが実績をだして社長賞をとっています。しかし実行できない部下も大勢いる。それは非常にもったいない。今私が話していることを理論だ

てて書いてある本はないでしょうか？」

「うちには優秀な女性が多い。にも拘わらず、ようやく支店長が昨年一人でたくらいなんです。彼女をそこまで育てるのに5年かかりました。しかし、女性の支店長をもっと多くほしい。5年かかったところを1年か2年くらいでそこまでたどり着くには、どうしたらいいと思いますか？」

日頃から考え続けているからこそその質問だ。同時に、「人材育成のプロ」として私をみてくださっていることも十分伝わってきた。人から謙虚に学ぶ姿勢があってこそものだろう。それにこたえるべく私も持っているだけのアイデアを伝えた。他社での成功事例、上司から部下に関わるときの会話をどのようにするとAさんが期待しているような結果がうまれるのか、具体的な「質問の仕方の例」とともに情報提供した。Aさんは「なるほど。うちの会社ではそれはないなあ。」と深く頷きながら聞いていた。

翌日、Aさんからお礼のメールが届いた。そこには、私から聞いた内容を早速部下全員に伝えた、とある。驚いた。なぜなら、「いい話を聞きました。ありがとうございます。」と感謝する人こそ多い。が、それを行動にうつしてみた、という連絡をいただいたのは初めてだったからだ。その後の私に何がおきたか。Aさんの参考になりそうな書籍や事例をさらに探し、後日お送りしたのである。そうしたい気持ちになったのだ。

この夏、大切なことを学んだ。相手のやる気と行動を引き出すにはどうしたらいいかって？ それは相手を一人の人としてきちんと認めることだ。そうすれば人は自ずと自分の力を使いたくなってくる。Aさんが私にしたことすべてがそうだった。相手に率直にアイデアを求める。もらったアイデアに対して「もうそんなことはやっている。」「それは難しくできない。」など言い訳して立ち止まらず、まずやってみる。そうしたらどうだったかを本人にまた伝えてあげる。それだけでいい。

さて私はどうかな？ 反省しきりである。ならば、これから意識してそれをやってみよう。人が自信をもって活き活きと仕事にとりくむ様子を目の当たりにするのが、私の栄養源なのだから。



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!!)