

## ここいち便Vol.2「相手への興味・感心」（2023年8月19日）

こんにちは。(一財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナル・コーチの長井です。

全ては心から始まる。

これは、私が小学生を相手にミニバスケットボールのコーチをしていた時のチームスローガンです。元は、別の強豪チームの団旗に書かれていたのですが、人目ですっかり気に入って拝借することにしました😊。

コーチングを学び始めて、この言葉が再び私の活動テーマになりました。心が一番大事。そんなことを常々考えています。「こころがいちばん」。そこでこのメルマガを「ここいち便」と名付けることにしました。「ここいち便」vol.2は「相手への興味関心と観察」についてお届けいたします。

私が学んだコーチングのテキストは、「コーチングとは」は第2章で、第1章は「観察」でした。コーチングとか傾聴とかという前に、まず、相手のことをしっかり観察すること。

相手のこともよくわからずに自分の言いたいことを言うだけでは、コーチングどころか相手との適切な関係性が築けませんよ、ということはこの章立てでは示唆していると思います。私は学びを進める途中でこのことに気づき、深い意味を込めた章立てだなあと感銘を受けました。

そしてより良い観察は、相手への興味関心を持つことから始まります。人は千差万別。さらには同じ人でも場面によって、あるいは時が移ろう中で変化をします。この人はどういう人なんだろう。今どんなことを考えているんだろう。どんな思いなんだろう。そういう興味関心をもつことが相手を理解する第一歩です。

そういう姿勢で相手に向き合うことは相手のそのままを受け入れることにつながります。このことは相手と信頼関係を築く王道であり近道です。私は、組織のど真ん中やビジネスの最前線におられる方に、部下に対するコーチングができるようになることを求めるのは必ずしも現実的ではないと考えていますが、相手への興味関心を持つこと、そこから相手との信頼関係を築くことは、ほとんど全ての人に学んでほしいと思っています。それは組織のためというより、自分自身がより良く生きることにつながるからです。

人には相性もあれば好き嫌いもあります。いつもいつも好きな人とばかり仕事ができる訳ではありません。苦手な相手とでも一緒に仕事をしなければいけない時もあります。そんな時、好きにはなれなくても、興味関心をもってよく観察することはできます。それができれば相手との関係性は劇的に変わります。

そして、相手のどこに興味関心を持つかというのもとても重要です。

たとえば部下のアウトプットがイマイチだと思う時。彼の仕事の結果だけを見てイライラしていても何も変わりません。じゃあその結果を生んでいる彼の行動を見よう。これで興味関心のレベルが一つ上がります。しかし、その彼の行動を律しているのはあなたではありません。彼です。彼の頭の中や心の中はどうなっているのか。そこに興味関心を持てるかどうか。そういう会話ができるかどうか。状況を打開する一つの鍵がこんなことではないかと思えます。

さあ、あなたも部下や周りの人への興味関心レベルをあげて、信頼関係にあふれた素晴らしいチームを作っていきましょう。

(一財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナル・コーチ 長井 克之  
私の活動状況・考え方などはこちらに:<https://note.com/nagaib61s83>

◆ここいち便りは著作物です。ご友人・ご家族・ご同僚・知人の方等への転送は歓迎ですので、その際はメール丸ごとの形で転送してください。出元を明らかにしない形での一部または全部のコピー・転載はなさないようお願い致します。