

ここいち便りVol.5 「相手の課題を取ってしまわない」(2023年9月29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。

この「ここいち便り」は隔週金曜日に配信しています。

成長したり前進していくためには、時々、自分の姿を振り返ったり未来を見つめることが必要です。その「時々」は、「毎週」と思うとちょっと大変。でも、月1回では少々ユル過ぎかも。私のコーチングセッションも2週間に1回というのが基本のスタイルです。同じようなペース感覚で、週末の金曜日に2週間を振り返り、翌週のチャレンジに思いを馳せる。みなさまのそんな「杖」になればという思いでお届けしています。

今回のテーマは、先日あるコーチングセッションで出たテーマです。別のセッションでも、残念ながらうまく取り上げることができなかったのですが、やはり重要な切り口でした。さらには、自分自身にとっても大きなテーマであることを最近しみじみ痛感しています。

たとえば、ある問題が起きて、それをAさんに担当してもらおうとする時。あなたはAさんとどんな会話をしますか？「やっという」の一言で終わらす人。「こうしてああして」と手順を丁寧に説明する人。「この問題の本質とか背景はね。。」とさらに丁寧に説明する人。もちろん案件の中身や相手によってさまざまでしょう。

たとえば、あなたがこの組織のマネージャーである場合。Aさんのアウトプットにはあなたも結果責任があります。それはAさんへの指導責任があるということでもあります。そういうことをよく認識しているあなたは、手順や趣旨・目的を噛み砕いて説明するかもしれません。

そこで起こりがちなのが、「相手の課題を自分に取り込んでしまう」ということです。そして優秀と言われるマネージャーほどこのワナに陥りやすくなります。

Aさんに担当してもらうのなら、この問題の処理や解決はAさんの課題です。まず、この問題をどう見るか。そしてどうアプローチをしようと思うか。それは本来Aさんの課題です。それをあなたが全部説明してあげるとAさんは自ら考えなくなります。Aさんが真面目な人なら、言われたことを一生懸命メモしてその通りやろうとするかもしれません。これではAさんの課題をあなたが取り込んでしまったのと同じです。

一番大事なものはAさんの認識です。そしてやるのはAさんです。いい結果を出そうと思うあまり、Aさんの課題をあなたが取り込んでしまうと、Aさんが自らの課題として主体的に取り組む機会を奪うことにつながりかねません。

これはAさんに何も教えるな、ということではありません。Aさんが何を教えてほしいと思っているのか。あなたにどんなサポートを望んでいるのか。What can I do for you?と聞いてみてあげてください。そうして、Aさんが望むなら、その課題を二人で考えてあげてください。あなたが一人で解決方法まで全部考えてあなたの答えを提示してあげるのではなく、二人の課題と位置づけることは極めて有効です。こちらは共有しているつもりでも、相手はそうではなかった、ということはいざいざ起こりがちです。

考えてみれば、現役時代の私は「人の課題取り上げ」常習者でした。油断をすると今もそんな姿が顔を出しそうです。そんな人間からの反省を込めて、今回の記事をお届けいたします。思い当たるフシがある方は、私と会話してみませんか？理解や気づきが深まるかもしれませんよ。

(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。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。