

#1 メルマガを始めました♪ 2023年8月4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。

人と人、あるいは人と組織の関わりについて、ヒントとなるようなことがお届けできないかという思いから、メルマガを配信することと致しました。今後隔週金曜日に配信を続けてまいります。

この初回は、思いつく有縁の方々にお送りしておりますが、不要ということであればご遠慮なく登録解除なさってください。

また、本メールは拡散歓迎ですので知人の方等に適宜情報展開お願い致します。

さて、初回は、独立起業ちょうど1年のルーキーコーチらしく(笑)、コーチングをビジネスの現場でどう使うか、ということについて書いてみたいと思います。

コーチングは、相手の目標達成を促進する会話を提供するもの、と言われていています。そのために相手自身の意思や考えを尊重するという考え方がその原点にあります。が、実際のビジネスの現場では、納期や締切がある中で結果を出していく必要があります。「君はどうしたい？」だけでは片付かないことも多々あるのが現実です。「相手の話を聞く」「自分の考えは言わずに我慢する」と窮屈に考えると、ビジネスの実態にそぐわなくなってきました。で、いくらコーチング研修をやっても、現場に根付かず、結果誰もコーチングの考え方を実践していないという残念な結果になりかねません。

私はコーチングを学んだことで、自分自身の対人対応の幅と深みが飛躍的に広がった実感を得ており、本当に学んで良かったと思っています。それは、相手の考えや価値観に焦点をあてて相手の話をよく聞く習慣ができたことで、相手との関係性の作り方が大幅に改善されたからだと思います。

相手への興味関心を持つこと。相手の考えと自分の考えは違って当たり前で、どこからそういう違いがでてくるのか、という姿勢で相手と向き合うこと。相手には自分が見えていない景色が見えているとするなら、自分の見えている世界で考えていることが必ずしも正しいとは限らないというスタンスを持つこと。コーチングを受けてみることによって、こうした気づきが得られたなら、周囲の人との関係性は劇的に変わる可能性が高くなります。特に上司から部下への一方通行の話が改善されれば、それだけでも効果大と言えるでしょう。

「コーチングは相手の話を聞かなければいけない」「自分の意見を言うてはいけない」という偏狭な考えを持つのではなく、相手とのより良い関係性を築く上で、コーチングの考え方を使えないかという視点で考えてみてはいかがでしょうか。プロコーチになるための研修ではなく、実際のビジネス現場をより良くマネジメントするためコーチングのエッセンスをコーチとの1on1セッションで実体験する。人に話を聞いてもらうってこういうことだったのか。そうするとこんな関係性が構築できるのか。そんなことをぜひ私との1on1セッションでご体験頂ければと思います。さらには、自分の思い込みや言い訳根性に気づいたり、いろんなことが得られるのですが、メールでお伝えできることには限界があります。ぜひ、お話ししましょう。