

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。

8月最初のここいち便りです。ここいち便り1周年でもあり、私の独立起業2周年でもあります。

先号では、「聞く」ことは相手への興味・関心がその原動力であり、相手との関係構築につながる、という記事をお届けしました。今日はその続編として、「相手の何に興味・関心を持つのか」ということについて書いてみたいと思います。

たとえばあなたが職場でマネージャーだという場合。あなたはきっと職場メンバーのアウトプットには目を光らせていることでしょう。営業で言うなら受注がとれたのか、客先とはうまくいっているのか、今月の売上は予定通りなのか、など。技術部門なら、生産技術の改善は進んでいるのか、今月の生産出来高はどうなのか、など。「結果」について大なり小なり責任を負う身としては、当然のことでしょう。デキるマネージャーはそのもう一つ上、すなわち結果だけではなく、結果を生み出す相手の行動にまで目配りをされているかもしれません。相手は毎日どんなことに取り組んでいるのか、それは予定通り進捗しているのか、といったようなことです。

これらは起きている状況や相手の行動など「もの」「こと」への興味です。これをさらに一段レベルをあげて、相手の頭の中や心の動きに興味・関心をもてるかどうか。まさに相手の「ひと」そのものに焦点を当てる考え方です。

相手はそうすることで何をしようとしているのか。

自身の仕事やタスクの優先順位をどういうふう考えていて、どんな点に留意してそれを進めようとしているのか。

もしうまく進捗していないとすれば、どこに障害を感じていて、どうやって乗り越えようと思っているのか、自分にはどんなサポートをしてほしいと思っているのか。

周囲との関係性に問題があるとするなら、今の自分自身のありかたをどうみているのか。

結局のところ、相手の行動をあなたが直接律することはできません。それを律しているのは相手の頭と心だからです。相手の行動が変わるとすれば、相手の考えが変わった時だけです。だから、相手が今何を考え感じているのか、それは相手にとってどんな意味があるのかに興味関心をもつことがまず出発点なのです。そしてこれは信頼関係に直結します。こちらのことにお構いなしに「ええからやれ」と言ってくる人とこちらの考えや価値観に関心をもってくれる人を比較想定すれば、その差は一目瞭然でしょう。「もの」「こと」から「ひと」そのものに関心を持ち、その内面に焦点を当てていく。

これができる人は多くありません。ということは、逆に、もしあなたがこういうことを身につければ、エクセレントで抜きん出たマネージャーになれるということです。そんな自分を想像するとワクワクしてきませんか？ぜひ一緒にチャレンジしていきましょう！

(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。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・転載はなさらないようお願い致します。