

コーチングとの出会いで、 人生の目標がはっきり見えてきた

パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社
本社スタッフ部門 人事・総務グループ 国際人事チーム 主事

保良 有紀 氏

(PHPビジネスコーチ養成講座ベーシックコース、アドバンスコース修了)



「PHPビジネスコーチ養成講座」との出会いから教えてください。

前の職場だったパナソニック コミュニケーションズ株式会社(現パナソニック システムネットワークス株式会社)の九州の社員研修所時代に、上司に勧められたのがきっかけです。既に修了した2人の上司に、かなり厳しい研修であることも聞かされていたので、直ぐに「はい、行きます」という気になれませんでした。2006年の12月にまず「PHPコーチング・ベーシックコース」の2日間コースを受講しました。担当の芦田講師がとても素敵な方で、あんな風になりたいなど憧れもあり、上司からのサポートも期待できたので、この流れを大切にしたいと思い決めました。翌年1月スタートの講座にまだ席が空いていたというのも何かのご縁だと感じました。

始めてからはいかがでしたか？

初日に田近講師が部屋に入って来るなり、「この研修はプロを目指す人達の研修です。厳しいですよ。」とコメントがあった時はピリッと身が引き締まりましたね。でも、「この研修は楽しいかもしれないな」と、なぜかワクワクした感情も湧いてきたんです。ただ、実際には課題は多いし、習ったことがその日のうちにあまり理解できなくて頭の中がモヤモヤした感じでした。終わったあとに復習・実践して、次回までに理解度を上げていくのですが、共に受講している11名の仲間の存在は大きかったですね。

勉強会での練習など、みんなで協力し一致団結できたから頑張れたと思います。結束が固くそれが今でも続いていて、いまだに揃って再受講を計画したり、連絡を取り合ったり、まるで親戚のような付き合いをしています。利害関係のない様々な仕事の人達ということもあり、ロールプレイの場では会社では言えないようなことなども話せました。だから、セッションしていくうちに解決方法が見えてきて、「なんだ、こんなことで悩んでいたのか」とすっとラクになることもありました。

仕事をされていくうえで、ご自身に変化を感じましたか？

相手がどう受け取るかという視点でコミュニケーションが取れるようになったと思います。相手のモチベーションを上げるために自分はどうすればいいのかと考えていくと、周りが見えてきて、仕事をするにも余裕が出てきたように感じます。

なるほど、コーチングは「答えは相手にある」ですからね。しかしそれを引き出すだけだと、自分の考えは重要でなくなってくる気もしますが？

そうなんです。ただ田近講師のコーチングにはNLP(神経言語プログラミングと呼ばれる心理学の一種)の考え方も入っていますよね。私自身、ベーシックコースを受講したことで、田近講師からNLPを別に学習させていただいたことも後々プラスになり、相手がどう思うか、そして自分の主張を理解してもらうためには何が必要かという思考のバランスがうまく取れるようになりました。

何かその学びを実践された事例はありますか？

担当している研修のしくみを大きく改革するという仕事をしたときのことで、それは会社にも社員にもとてもいいことなのですが、変えとなると今までやってきたことを、ある意味否定することにもなりますよね。そこには少なからずとも抵抗勢力が存在するわけで、粘り強くステップを踏んで解決していくしかないわけです。

例えば、改革に否定的な人を説得しようとする時は、相手の意見に対し否定の言葉を使わずに、相手の意見を認めたくて、

「でもこんなやり方もありますがどうでしょうか？」と説明できるようになりました。NLPで言うところのキャリブレーション能力(相手の心理状態を言語以外のサインで認識する能力)を使って、相手の様々な表情のサインを見ながら、「怒っているな」と感じたら、アプローチ方法を変えるなど変化球が投げられるようになりました。

ただ、改革の正当性は論理で説明できても、実行には関わる方々の感情を無視しては前に進めませんから、その折り合いをつける苦労は並大抵ではなくて、疲れ果てて土日は寝込んでいたくらいです。しかし、PHPのコーチングには「人間は磨けば光るダイヤモンドの原石」という考え方が根底にあります。それぞれの「人」が頑張っている会社が存在しているわけですから、いろいろな意見も尊重しないといけないと思わずつ改めていきました。乗り越えられたのは「PHPビジネスコーチ養成講座」の学びがあったからだと思います。



アドバンスコースに進まれたのは、どのような理由ですか？

ベーシックコースを受講し始めて、ちょうど3回目が終わった頃、年度末ということもあり、仕事も忙しいし、課題は山ほど出るし、本当に大変な時期で、次回は行くのをやめようかなって考えたこともありました。ただ何とか頑張って4回目に行ったとき、やり終えた自信からかモチベーションが急激に上がってしまって、認定もまだなのに勢いでアドバンスの申し込みをしてしまったんです。このままベーシックで終わってしまうのは惜しい、もう一段高いレベルで継続して学んでいきたいという気持ちが強くなっていったからだと思います。

アドバンスコースとベーシックコースの違いについてはどのように感じますか？

ベーシックコースにはアドバンスコースの修了生も再受講でよくお見えになるのですが、ロールプレイをされていて質の違いを強く感じていました。

ベーシックではスキルのパーツを覚えてやっと使えるヨチヨチ歩きができる程度、アドバンスは何かスキルを使う



にも、その奥には人間観が存在するような深いものを感じます。受ける余裕がなく、来た球をただ打ち返すのがベーシック、しっかり受け止めて返すのがアドバンス。ビジネスシーンであれば、目標管理面談ができるレベルがベーシック、本当の意味で相手のモチベーションを上げることで答えを導き出せるのがアドバンスというように、違いはいくつかあると思いますが、要するに、アドバンスを修了するとコーチングを自分の言葉で語れるレベルになるということではないでしょうか。言葉を発する時の責任感が増していく感覚です。

現在のお仕事ではどのようなシーンで学びが活きていますか？

そうですね、採用の仕事で学生と話をするときにも、この人は本当に入社したいのかどうか、自然とわかるようになりましたね。

会社側としては、やはり「本当にこの会社で活躍したい」と強く思っている方々に、「両思い」の状態に入ってきていただきたいと思っています。入社する社員の思いと会社の方向性が合致することで、会社も個人も共に成長し、発展し続けていけると私は信じています。

また、私は主に国際人事の仕事を担当しているので、海外会社の幹部の方とお話する機会があります。外国人と日本人の間に入り、文化や考えの違いを説明するのに、「PHPビジネスコーチ養成講座」で学んだことは大きく役に立っています。やはり違う言語、違う文化の中で長年生きてきた人たちが入り交じって仕事をするわけですから、物事のとらえ方、働き方、周囲へのアプローチ方法など個人の持つ大きな価値観を含め様々な違いが存在します。その際に講座で学習した「全ての行動には肯定的な意図がある」という考えを頭において対応すると、自然に相手の思考プロセスが理解できるようになりました。このような形で外国人と日本人の架け橋という存在になっていきたいです。

そして、コーチングは海外では一般的になっているので「コーチングを学んでいます」と言っただけで、外国人との距離が縮まりますね。コーチという立場で外国の方に経営の考え方を聞くこともよくありますが、話が終わって相手の方に「うまく頭の中が整理できました」と言われると、「これが私の人生に与えられたミッションなんだ！」心の声が聞こえてきて、自分自身、本当に魂が震えますね。

これから、何かやりたいと思っていることはありますか？

私は秘書の仕事が長かったので、いずれはエグゼクティブコーチングに関わりたいなと思っています。アドバンスコース受講中の九州勤務時代に、ある幹部の方に無理をいってクライアントになってもらったことがあります。内容も壮大でレベルも高く、私自身とても啓発されましたし、セッションが終わり「おかげでうまく考えがまとまったよ」と言われたときは何よりも嬉しかったことを覚えています。



是非その目標が実現できるように祈っています。

そうですね、頑張ります。そして、なかなかタイミングが合わず受講できなかった「PHPチームコーチ養成講座」にいつかはチャレンジしていきたいと考えています。そこでまた更なるステップアップを図りたいですね。

私は自分が社会と関わっている限りは、「これは保良有紀がやった仕事だ！」と言われるような、他の人ができないことをやっていきたいなという強いこだわりを持っています。それは「コーチ」として黒子に徹し、自分の関わった人が大事を成し遂げ、光り輝いているということなのかもしれませんね。

本日はありがとうございました。

聞き手：株式会社PHP研究所 教育出版局 局長
大西雅道