

「働く人にエールを贈る」という活動をしています。私自身もともと産業展示会に出向いて、現場の方の話を聴くのが好きでした。製造業界に従事した経験があったので、モノが造られる業界の創造や挑

ナビゲーター

戦の話から、多くの刺激が得られたからです。産業カウンセラーとなつてからは、知見を増やす研さんの場として業種を問わず出かける回数も増えました。出かけて「得る」だけの立場から「贈る」を加

産業カウンセリング理論と私の実践

◆ 12

えようと考えたのは、ビジネスパーソン向けのメンタルヘルスを、ホットラインでサポートする事業を去年自ら立ち上げたことがきっかけでした。

事業の宣伝を兼ねながら一歩踏み込んで話を交わしてみ、これまで感じていた成果の魅力には、モノを産み出す事業に関わった方の情熱と苦労がまつていたのだと改めて気付かされました。ときに

エールを贈る

日の目を見ない苦労の中に、一つの成果をチームで担当しても、実際の作業は個人で分業化され、異なる責任で孤立することが多く、弱音も成功さえも吐露できない状況があります。できて当たり前を求められる現場では、協同の本音を消化できず、やり過ぎることが多いことを私は経験で知っています。産み出された成果物には、関わった方がめざした使命と達成感

感が満ちています。作製者の話に触れ、作製者の想いに馳せた時、人知れずがんばっている作製者の姿が浮かび、応援したいと思いました。会話の度に湧き起る気持ちは、ならば、勢いその気持ちに対して「エール（応援）を贈る」と名前を付け、活動してみようという行動するに至ったので

す。作製者にとって、商談に つながらない私との時間は敬遠

されるもの、と最初は懸念しました。しかし、会話の主旨が伝わると作製者は興味を持たれ、労いの言葉に表情を変え、自分の気持ちや仕事への思いを、むしろ積極的に語りかけてくれました。「元気が出た」「自分をほめたい」と笑顔が返ってくる、勇気を持って始めたこの活動に意義を感じずにはいられません。今後への期待や感謝をいただ

働く方を対象に、活動の場は主に産業展示会です。これまで8会場。合計150名以上の方と言葉を交わし、エールを贈ってきました。活動内容は、名刺交換の上、許可をいただいで私の事業のHPに記録しています。

がんばっている人を応援し、たくて始めた活動ですが、元気をもらっているのは私の方。その感謝の気持ち、また応援したくなるエネルギーとなつて私を会場に向かわせるのです。

【日本産業カウンセラー協会
会中部支部会員 増田好美】

(火曜日掲載)

隠れた努力を見逃さない

