

齋藤日登美のコーチング魂

発行元: Quality Time Corporation 2011年7月号



こんにちは。エグゼクティブコーチの齋藤日登美です。
さて……なんといいですか、もう1年の半分が終わってしまいました。……早い！！
「季節は百代の過客にして行きかふ年もまた旅人なり」
高校時代(?)の授業で習った松尾芭蕉の一節を思い出します。
その頃の私は、女優になることしか考えていなくて、東京へ進学するのはこっそり女優を目指すためでしかありませんでした。まんまと上京し、女優目指してまっしぐら……。
女優の卵を何年かやって、いろいろやっているうちに私に別の人生が拓けていきます。
思えば、私は目の前のことを、ガツガツいつも一生懸命にやり、課題をこなしてきた。下手な自分探しよりも、目の前のことだけを大切にしてきた。あれだけ不確かなあの頃、よくぞ不安もなく生きていたもんだ……。
我ながら不思議ですが、「今を一生懸命」、それが今の幸せな人生につながっているとつくづく思うのです。
「人生は何事をも為さぬにはあまりにも長く、何事かを為すにはあまりにも短い」
そう言ったのは、33歳の若さで亡くなった「山月記」の中島敦だったでしょうか……。確かに……。
さて、今年もいよいよ後半戦です。高密度で気合入れていきましょう！！

一分で行動が変わる！？ 今月の“ワンポイントコーチング”

「今幸せな人は過去を問題にしない」

私が尊敬するウィリアム・グラッサー博士、選択理論心理学の創始者の言葉です。
皆さんはどれくらいご自身の「今」を満たすために時間を使っていますか？
私は、コーチングを通して、未来の幸せを担保することをおこなっています。その方法論は、将来を見据えながらも、「今を満たす」ことをどれだけできるかだと思っています。幸せな未来のために私たちは、今何かを犠牲にしなければならないという考え方を捨てる必要があるのです。私は、満ち足りた今の先に、満ち足りた未来があると思っています。

さて、では、「今を満たす」ためにはどうしたらいいのでしょうか？

そのためには、まず自分の価値観を明確にしてください。価値観とは、自分が大切にしているもの、侵されると腹の立つもの、「それ」を得たいと思うからこそ働いているのだ！というようなものだと、単純に言えば言えると思います。いろんな価値観があっていいと思いますし、実際、あるんです。
齋藤日登美の場合は、「自由」。それを得るために私は仕事をしています。その他の価値観もか～な～り明確。優先順位も通常下では明確ですのでわかりやすい。まあこのような個人的なお話はセッションの際に、ということにして(笑)、…さて、あなたが大切にしている価値観は何ですか？

- ・家族？…だったら家族のために時間とりましょうよ！
- ・学び？…さあ、その好奇心、満たしてあげましょうよ！

よく言われることですが、緊急で重要なものについては、期限が決められているので、当り前のように追い立てられてスケジュールを入れていきます。しかし、本当に自分の価値観を満たすおこないの多くは、「緊急じゃないけど重要なこと」に分類される事項であり、したがって期限が決められているわけでもないの、どんどん後ろ倒しになっていくのが普通の方です。そこに思考と行動のギャップが生じ、ストレスになるのです。いわゆる、「わかっているのにできない」という状態ですね。
ここでコツを申し上げます。

期限を決めて、スケジュールを確実にブロックし、やると決めたら、やる。それだけです。

妨害事項を優先順位に割り込ませているのは、他の誰でもない、あなたです。
自分の優先順位は自分で決め、自分で行動を選択してください。価値観に沿った生き方を、行動をしましょう。思考と行動を一致させるとジレンマが減ります。「今」を生きましょう！

「人のふり見て、我がふりを最適化！」 今月のコーチング・ショット

「齋藤さん、投資家に投資してもらわないといけないから、事業計画書をちゃんと持って回らないといけないのに、な～んかスイッチ入らないんですよ～」

数年後に上場を目指すクライアントさんがちょっと肩を落としておっしゃいます。
目線は右下。何らかの身体感覚を感じているときの目線の位置です。

「こんな事業計画書でいいのかな、とか思ってしまって……。なんか……こんなんでもうまくいくのかなって思って」
そう続けます。

- 齋藤： 「こんなのでもうまくいくのかなって思われるんですね。…違和感？みたいなもの？感じてらっしゃいますね？それはなんだと思われませんか？」
- クライアント： 「そうなんです、違和感。いや～なんなんですかね。これね、前にある企業さんとパートナーリングしたときにもあったのですが、その時もすごい話だったのに、な～んかノリが悪くて、その時もいい話だとわかっていたのにスイッチ入らなかったんですよ～。なんなんですかね～」
- 齋藤： 「〇〇さんって昔営業やられていましたよね？そのときってどんな営業マンでしたか？」
- クライアント： 「どんな営業マン？ん～人と会うのは好きでしたね～」
- 齋藤： 「人と会うのが好き、なるほど。それで、最初からぐぐと器用に売れちゃう営業マンだったんですか？それとも最初はあんまりうまくいなくて、あとでググッと伸びてくるタイプですか？」
- クライアント： 「ああ～、後者ですね。最初はぐずぐずやって、いっぱい失敗して、だめなとこわかって、それで、だんだんグググとうまくなっていく感じでした」
- 齋藤： 「そうですね、そうですね。なんとなくそんな風に思ったんです。あの、その事業計画書ですけどね……」
- クライアント： 「あ～……そうかあ～……思い出しました。私、そういう営業マンだったんですよ。だから、今回の事業計画書も、失敗して、たくさんフィードバックもらえばいいんだ。何回もフィードバックもらっているうちに、いいものになって、できるようになっていくんだ……。そうだ、そうだ。フィードバックをもらって、仕上げていけばいいんだそうします、そうしますよ、」

最後にクライアントさんが晴れ晴れとした満面の笑みでおっしゃいました。

「なんか、効率って、そんなことじゃないのに、自分の昔のことも忘れて、最初からうまくいく方法を考えていたように思います。自分はフィードバックをもらって、それでうまくいくタイプだったんだって思い出せて本当によかったです」

私がおこなったことは2つです。

コーチングは質問を主体に組み立てていきますが、質問にも様々な種類があります。
たとえば現在自分が行き詰まってしまった時には、類似の体験を見つけ出し、「過去にうまくいったことは何か？」を聞きます。そうすることで、過去の成功体験を引き出し、それをあらためて現在のリソースとして使うべく思い出してもらおう、という自由質問のテクニックがあるのです。
また、その前に、私が、彼が感じている「違和感」に気付いたこと。NLPという心理学のテクニックを用いて視線の位置で感情を読み取ります。
コーチングというのは、質問のスキルだけでなく、クライアントに対する洞察が不可欠です。
次回以降、おいしい、そんな話もしていけたらと思っています。

※守秘義務契約に基づき、一部情報を改変してお届けしています。

60分間 5000円の “お試しコーチング実施中”

時間管理の問題、組織の問題でお悩みの方は、お気軽に齋藤日登美の“お試しコーチング”をご利用ください。
ちょっとしたポイントに気づき、改善するだけで、今まで延々悩み続けていた問題がウソのように解決することも良くあることです。

お申し込みは下記お電話番号にご連絡をいただくか、ホームページよりお申し込みください。

お申し込み＆お問い合わせは、080-1353-0791（齋藤）まで

発行元: Quality Time Corporation
〒156-0054 東京都世田谷区桜丘1-2-20-311

“時間”と“組織”のプロフェッショナル。齋藤日登美のホームページ

<http://www.qt-corp.jp/>