

斎藤日登美のコーチング魂

発行元: Quality Time Corporation 2012年 11月・12月合併号



師走。坊主が東西を馳せることが語源だとか、語源は諸説あるらしいが、よくわからないそうである。

病的に忙しいな〜と思っていたらあつという間に師走で、今回は11月と12月号の合併号となってしまった。「なってしまった」となると、コーチともあろう人間がまるで無計画にそのようなことになってしまったような感じではなはだ聞こえが悪いのだが、ここは黙っておく。昔から都合の悪いときは黙るタイプである。さて気を取り直そう。

11月は台湾の友人を訪ねた。アメリカ時代の友人である。

アメリカに渡ったのはもう20年も前の話だ。大学でたった1学期だけ同じクラスだった台湾人の女の子。彼女は1学期をアメリカの大学で過ごし、すぐにドイツの大学へトランスファー(編入)してしまった。しかし私たちはそんな短い間にすっかり意気投合してしまい、その後、私は何度もドイツの彼女の元へ旅した。彼女が日本へ来たこともある。まだeメールもなかった時代、よくも続いたものだと思うが、私たちはフェイスブックなんかなくたってずっと20年間関係は続いて、今回数年ぶりに私は台湾の彼女を訪ねた。

私もよく知る彼女の旦那様は中国へ単身赴任をしていて、彼女は台湾でキャリアを積んでいる。2人の子供を育てながら、最先端の生活だ。週に2-3回メイドさんがきて部屋をクリーンアップしたり料理をしてくれたりして、契約したおじさんがスーパーから生活雑貨を届けてくれる。洗面台には外国製のコスメティックスが並び、幼い娘らはすでにスマートフォンやi-PADを使いこなす。台北という街は不思議だ。東京と全く同じふりをして、色々なものがまだまだ安い。彼女のメイドさんも4時間で3000円ほどだというから極めてリーズナブルだ。食べ物もタクシーも1/3(タクシーはもっと安いかも!)くらいの物価のように思う。給与は一体どのくらいなのだろう。ふとそんな風にも思うが、彼女を見ているとまるで自分を見ているようで複雑な気分だ。もちろん彼女は私なんかよりもっと忙しいわけで、彼女は時間を買って、自由を買っているのだ。お金で買えるものは意外と多い。私も東京で少しでも多くの仕事をこなし、少しでも多くの睡眠時間を確保するために頻りにタクシーを使う。自分の多忙すぎる生活のストレスが体にもたらす影響を考え、実は様々な予防策にお金をかけている。だから健康を保っているのだとも思うが、加えて日頃のご褒美などと言い訳して買うちょっとした贅沢品だとか、おいしいものを食べたいだけ食べるだとか、そんなこんなで、私は幸福の損益分岐点がかすっかあがってしまっているな、と感じる。この幸福を維持するための固定費(本当は変動費なんだろうが・・・苦笑)は結構高い。ややインフレ気味ではなかるか。

台北で一番美味しいといわれるお店で飲茶を食べて満腹になり、私が、「今夜髪を洗うわ。ドライヤー貸してね」と言ったら、「それならヘアサロンへ行ったらいいわ!ととても安いよ!朝からやってるから」と彼女。だいたい人になんでもしてもらうのが好きな、ものぐさの私がそんなオファーに乗らないわけではない。まんまと朝9時からヘアサロンへ行く。なにかも日本とまったく同じ。シャンプー台でシャンプーをしてもらって、しっかりマッサージがあって、きれいにブローしてもらうこと約1時間。250NTドル(約800円くらい)を支払って終了。自分でやるより安い、早い、キレイ。人にやってもらって気持ちよか〜! 幸せ感アップ。ふふふ。しか〜し、ブローをされながら、つくづく、自分の幸福の損益分岐点について考えた。

ちょっと働きすぎだな、私……。ありがたいことに、仕事の依頼があまりにも多かった。忙しすぎて、まさに字の通り、自分の心が失われていくような気がして、慌てて10月11月と大好きな旅行をする時間を確保したのも、ちょっとだけ自分の幸せ感を取り戻すためだった。

死ぬ瞬間の5つの後悔の言葉は①自分に正直な人生を生きたらよかった、②働きすぎなければよかった、③思い切って自分の気持ちを伝えればよかった、④友人と連絡を取り続ければよかった、⑤もっと幸せを求めればよかった、なのだという。

今朝の新聞の本の紹介記事に出ていた。私は自分が後悔しない人生を生きることにどん欲だが、無意識にそれが脅かされていることに気づいていたのだろう。何が幸せかはわからなくても、「幸せ感」を取り戻すためには一時的に損益分岐点が上がる(笑)

10月にソウルへ行ったのも、20歳のときから付き合っている親友と行ったのだけれど、今回の台湾の友人ももう20年来だ。今月も先月も一緒にご飯を食べている人たちはみんな10年、20年選手?の知人・友人らだ。アメリカから帰国して初めて勤めた会社の元上司とか、その次の外資で一緒だった女友達らとか、アメリカ時代の友達が日本に来てくれたりとか、そんな付き合いばっかりしている。親と一緒にいる時間も大事にしているし、そういうのが私の幸せだったりするんだよね……。実はあまり器用でも外向きでもない私なのである。

独立して自分の知り合う人々の社会的ランクは明らかに変わったと思う。本当に素敵な人、尊敬できる人が多く、良いお付き合いをさせていただいている方も何人かいる。しかしいたずらに人脈を広げる事に私は興味など持てない。無駄に自分を消耗させる気もして。

私は自分を高め、もっともっと質の高い仕事をしたいと思う。だからこそ、境界線を引こうと思う。なにかをやりたいから何をやらないか決めるのだ。効率だけを追うのでも、「ねばならない」に縛られるのでもなく、できれば自分に率直にいたい。自分の幸福の損益分岐点はどこなのか、きちんと見極めながら、進みたい。そう思う。

一分で行動が変わる！？ 今月の“ワンポイントコーチング”

幸せ感をアップする方法

私たちの多くは、多かれ少なかれ「幸せ探し」の旅を続けているのではないかと思います。自分が何たるか、何が幸せか、なんていう心の揺らぎは、心理学的にも、中高年の危機(ミドルエイジクライシス)なんて言われるくらい、中高年だってヤバイことも多いのだ。さすがに我々オトナは思春期ほどやわではない。しかし、オトナになって何かを手に入れたところで、探していた確固たる自分や「幸せ」なんてものの存在は雲をつかむようで。

そんなとき、大人のための絵本「ぼくを探しに(The Missing Piece)」は参考になる。主人公は表紙にあるような、未完成な丸ちゃんである。この丸ちゃん、完璧な自分を目指して、自分の欠けたピース(missing piece)を見つける旅に出る。しかしそう簡単には見つからない。大きすぎてみたり小さすぎてみたり、紆余曲折の旅を続ける。しかしその日はやってきた。彼はとうとうぴったりのピースを見つけたのだ！彼は今や完璧な「丸」となった。そして今まででは及びもつかない速さで走りはじめ、目まぐるしい日々を送ることになる。

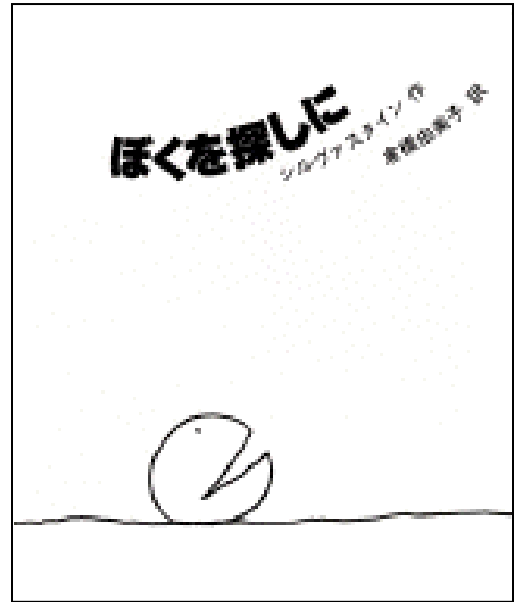
そんなある日。彼は折角見つけた自分を完璧にするピースをはずし、そっと地面に置いた。そして彼はまた、もとの欠けた自分で新しい旅を始めるのだ。楽しみを奪うので詳細は書かない。彼は完璧な丸にはなったが、何かを失ったことに気づいた。だからピースを置いたのだ。

人は幸せを探す。完璧な自分になれば、何かを手に入れたら幸せになれるのだろうか。

人は物を買うよりも体験を買うほうが幸福感が高く、その幸福感が長続きするというデータがある。何かを手に入れることで得た幸福感の持続は難しいが、自分を幸せにしてくれそうな体験に投資するのは価値がありそうだ。そしてお金を使うとき、自分に対してよりも他人に対して使ったほうが幸福感が高いというデータもある。そして体験に対する幸福感が高いのは、体験は誰かと共有するからだという説もある。

我々はいとも簡単に、幸せにさえ慣れてしまわらしい。自分の日常にあるいいことをあらためて意識し、書き出すだけでも人は幸福感を増し、将来に対する楽観性も高まるという調査結果が出ていることに改めて驚く。

結局のところ、幸せを幸せと思うか否かは自分次第。なるうと思えばすぐ幸せになれる便利な私たち。なぜなら幸せとは、自分の心で「感じる」ものだからだ。出典:シュル・シルヴァスタイン著「ぼくを探しに」講談社、木村博江著「その科学が成功を決める」リチャード・ワイズマン



合併号特別コラム

新年の目標設定より大事なこと

「イエール大学の目標達成研究」をご存じの方は多いだろう。

1953年に行われた研究で、イエール大の高学年の3%に目標を書き出してもらい、その20年後を調査したという。すると目標を書き出した学生らがほかの学生たちより非常に成功していた(たった3%の彼らが全体の97%の富を稼ぎ出していた、など)、という話。私も自己啓発系のセミナーで何度も聞いたし、本でも読んだと思う。それが眉唾だったというのをご存じだろうか？最近の調査でまったく根拠のないただのつくり話だったと判明してしまったそうなんだ。なんということだろう・・・。

「目標を紙に書くことが大事」この概念は驚くほど多くの人に自然に浸透している。確かに目標を書き出すことはとっても大切だが、実は目標をいかにして達成するか、を書き出すほうがよほど大切であることをこの際言っておく。

目標をどう達成するか、をこと細かく計画することが大事だ。

私は独立する前の半年間、それまでやってきた勉強をさらに足場を固めるため、何をどう準備するか、学習するのかをエクセルでカレンダーに落として進めていた。私はそれを「目標のためのレシピ」と呼ぶ。目標を達成するには具体的なレシピ(行動計画)が必要だ。レシピ・・・料理のレシピを思い出してほしい。たとえば肉じゃがを作るとしよう。水〇カップ、じゃがいも〇g、牛肉〇g、砂糖大さじ〇杯、みりん大さじ〇杯、・・・等等、準備するものは確実にそろえるだろう。そうして、いいレシピというのは、その水をいつお鍋に投入するのか、肉はいつ、どう炒めるのか。じゃがいもはどう切って、いつ肉と合わせるのか、細かく5W1Hが明確に定量的に書いてある。ところが悪いレシピというのは、「砂糖ひとつまみ」とか「適量」とか、「適宜」とか、曖昧な言葉を使っている。

レシピというのは、理論上、だれでもその通り行えばその料理ができる、というものである。だから私たちは、目標に対して、レシピを作るべきなのである。だからコーチングにおいては、目標設定そのものももちろん大事にするが、「いかに達成するか」の行動計画に軸足を置く。「頑張ります！」の中身を、期日を決め、具体的に、定量的に、段階的に、現実的なラインで細かなタスクにおとしていく。そうして、うまくいくかはやってみないとわからないが、理論上、この通り頑張ればうまくいくと思いき行動計画を立てて進捗を管理し、調整を加えていく。だから成功率が高い。

別にコーチングなど受ける必要はない。自分で目標に対するできるだけ具体的なレシピをつくり、その通り行動すれば理論上うまくいくのだから。人生のPDCAサイクルを自身でまわしていくことができれば何も恐れることはない。

今年こそ、目標設定ではなく、目標をいかに達成するのか、のレシピを作り、まずは一步を踏み出すことに軸足を置いてもらいたい。大きなプロジェクトも小さなタスクにして期日を決めれば一步を踏み出せる。千里の道も一步から。私から言わせれば、目標設定とは意識を整えることであり、目標までのレシピを作り、つまりタスクに分けて期日を決めて、行動することで人生を変えることができる。・・・ゆうても、人生なんてなにがあるかわからない。人生のPDCAサイクルをまわすとはまさにそういうことである。人生は、仮説と検証の繰り返しなのだと思はる。

さあ、来る1年をよき1年にしましょうね。

「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

「いやー・・・みんな全然手伝わらないんだなって。情けなくなりました」

さんが、がっくりと肩を落とす。

さんは、親が社長をやっている会社で取締役をしているいわば2代目、卸売業。

彼は1年近く前に自分で立ち上げた事業が行き詰まり、それよりも本業事業が行き詰まってしまったため、新事業はいったんクローズしてもとの事業部に戻ってきた。

戻ってきたはいいが、もともといた部署で責任をもたせていた人間の1人が退社することになり、もとは仲の悪くなかったはずの部下たちとさえ今はしっくりかないという。自分で立ち上げた事業体が若干本業と競合する部分もあって、自分が新事業に本腰を入れ始めてからは、よくも悪しくも事業部間で競争意識、さんいわく「妙な敵対意識」が芽生えてしまっていたのだという。

今回戻ってきた部門は、さんが離れてからも兼任で、ある程度は見えていたにもかかわらず、さんもうまくマネジメントできていなかったと自認する。

戻ってから特に自分と従業員の間にはひどく隙間を感じていたさん、先週従業員サービスも兼ねてパーベキュー大会を行ったそうであるが・・・

自分としてはもう一度仲良くなりたいたい、気を遣って開いた会である。買い出しから、仕込から、当日の切り盛りから、全部やった。てんてこ舞いで働いて、だれも手伝ってくれなかったのだという。「もういや、って思いました・・・」冒頭の言葉を呟いて、がっくりと肩を落とす。

なんだか気の毒になってしまうが・・・ちょっと話してみた。

「さん、ね、こんな風には考えられないでしょうか。上司というのは、飲み会などを通して何をするのが仕事でしょうか」

さん「あつと・・・なんだろう。チームを活性化するか・・・そういうことですか？」

斎藤：「確かに。チームを活性化できたらとてもいいですね。飲み会をやったらチームが活性化している会社もあるかもしれないですが、私は順番が少し違うと思います。飲み会は、会社側が従業員を労う場であって、そういうことがきちんとできると、チームが活性化する下地が整うと思います。だから、もし自分が人をマネージする立場になったら、もう純粋な従業員の立場で飲み会に参加することはやめないとはいけません。すでに自分は”会社の立場なのだ”と自覚しないとはいけません。だからもし飲み会をやるなら、部下にお酌などさせてはいけません。上司が”いつもありがとうな～”と言ってお酌してまわる、”今日はいつものお礼にご奉公させていただきます”とやる。それができてはじめて一人前の上司だと私は思うのです。そう思うと、今回のようなケースはとても良い機会だったと考えられませんか」

さん：「あ～・・・！俺、ちっちゃ～ですわね・・・ほんとにその通りですね、俺、そう思って、じゃんじゃん、ふてくされてないでもっともって彼らをのせればよかった・・・。そうだ、そのために開いた会だったのに・・・斎藤さん、今度は、そうします！ほんとにそうします」

ガーン！と頭をかきまくって反省しまくるさん。若き二代目。まだまだ一従業員の頭から抜けられない。

頑張れ。やり直しはきく。まだまだ発展途上。上司というのはつらい職業だ。ほんとは自分が一番労ってもらいたいくらいなのに、部下を労うのが仕事。ドロッカーは、マネージャーとは「人を使って事を為す者」と説いた。人を使うためには人を労うことが第一歩となることを忘れてはならない。

※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”

部下・右腕の育成や組織・時間管理の問題などでお悩みの方は、お気軽に斎藤日登美の“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付き、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。（ご利用はおひとり様1回に限らせていただきます）

お申込み&お問い合わせは、080-1353-0791（斎藤）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。斎藤日登美のホームページ
<http://www.qt-corp.jp/>