

お正月が過ぎ、バレンタインが過ぎて、3月は私の誕生日であった。毎年自分の誕生日が来ると1年の3分の1が終わるんだな、と焦る気持ちになるのは毎年のこと。焦ってもせんないことと思っても、あまりの歳月の流れの早さに愕然とする。もうGWか……。

そんな歳月の早さの中で、縁というのは本当に不思議だなと思うようになったのは、独立してから特にだろうか……。

「縁とは予期せぬ偶然性である。そこに人生の妙味がある」 たしかそんなことを言った日本美術史家がいたと思う。

私はBNIという朝食会に、もう5年もメンバーとして在籍しているのだが、まだ在籍して1～2年のころ、立ち上げメンバーの1人で、私の顧客でもあるMさんが主催した交流会に参加した。そのとき、その交流会の中に、私が前職で外資系企業の社長室長をしていたときに、その会社で顧問をしていた初老の男性、Kさんを見つけて驚いた。Kさんは、当時私が右腕を務めていた社長と長いお知り合いでその会社の顧問をされていたが、その交流会を主催したメンバーとは、もう10年以上の知り合いで、ずっと仕事をしている仲だったのだという。2人して本当にびっくりした。OLだった当時、Kさんは、私の席の隣の個室に顧問としてたまにいらして、そこそこ懇意にさせていただき、あるときには彼の別事業の翻訳を引き受けてさしあげたりしたこともあった。

後で、Mさんが、「斎藤さん、Kさんがね、斎藤さんのこと、『本当に優秀で、会社1つくらい任せても平気だよ』っておっしゃってましたよ」と笑った。そう聞いて、命拾いしたような気がした。縁は怖い、と思った瞬間である。どこかで意図せずして縁が繋がったとき、

自分の良い評判だけでなく、悪い評判はもっと大きく届くであろう。悪いことはできないものだな、とつくづくと思い、自分の数々の悪行を顧み(笑)、ブルと身震いをした。

意図せずして縁が繋がったと言えば、最近もっと不思議なことがあった。

独立してまだ1年かそこらのときだったと思う。私が20代後半に勤めた別の外資系企業で同僚だった友人とはあのころも(今も)付き合いがあり、その彼女が、縁あって昔派遣で勤めていた会社に出戻りし、勤め始めたという。昔に彼女の上司で、とても彼女によくしてくれた方がいて、その方(Yさん、としておこう)がその会社で確か既に社長をされていた(役職については記憶があいまい……)、本当にいい人だから紹介する、と彼女は言っていて、Yさんを訪問させていただいたことがあった。その後、会社としてのお付き合いをすることはなかったが、Yさんは多忙をかくぐぐって、私が当時行っていたオーブンセミナーに律儀に何度か足を運んでくださった。定期的に送るメールマガジンには必ずお心遣いに満ちたお返事をくださったりして、本当に温か

い方なのである。食事をしたときには仕事の話なんか一切なし、Yさんの趣味の話に没頭した。私が昔やりたかったことに通じる面白い趣味を持っていて、ますますそのお人柄に惹かれた。お忙しい方なのに、なにかのときにはいつも温かい心遣いを示してくださる。そのお気持ちがありがたくて、1年に一度だけ、毎年簡単な心遣いをお送りするようにしていた。私の1年に1回しかできないお礼の気持ちであった。そのメールのやりとりはあっても、もうここ1年、いや2年以上お会いしていません。そんな中、昨年末、友人の女社長Cさんから、彼女が毎年参加しているという、ある女性経営者が集まる会に誘われた。Cさんというのは、もう7・8年前にならうか、OLの時、神田にある民間のカウンセラーの学校に通っていた時期があって、その時何十人が同じクラスに人がいたと思うが、たった1人、仲良くさせていただいた方である。Cさんは私より年長の方であったが、当時でもう10期も美容系の会社をされ、本当に優秀な女性経営者であった。いわゆる「クールビューティ系」の外見なのに、お性格は極めてかわいらしく、少女のようで、私は年下であるにもかかわらず、しよっちゅう彼女をいじっていた。そんなわけでありがたいことに、その方とはそれこそ縁があったのだらう、それ以降、年に1～2回程度だが、会って互いの近況報告をして、お食事させていたたく程度のお付き合いを続けていた。そのCさんが、去年の年末、「ふぐの会をするから絶対に来て」とおっしゃるのである。

ふぐは大好きなのでNOと言う理由はなかったが、いかんせん去年の年末は私は多忙すぎて疲弊していた。だから正直、迷った。しかしCさんのメールには「絶対あなたに来てほしい」という強い意思が感じられ、NOとは言いにくい雰囲気があった。これまでの私の第六感からすると、こういう無理やりな誘いは何かのサインだと思って、気持ちが向かなくても断らず、流れに乗ることにしている(この知見を得た数々の経験はまた追ってお話していきたい)。よって、私は参加をした。実はかなりしぶしぶではあったが……。

Cさんと待ち合わせをして、Cさんと、そのCさんと以前近所に住んでいた関係で、今もやり取りがあるというHさんと合流した。Hさんは私と年はさして変わらぬように見え、とても常識的な女性に見えた。浅草の老舗のお寿司屋さんで行われたその、ふぐと贅沢な寿司の会は、その女将を含み、私より10歳も20歳も年上の超パワフルな女性経営者が、「飲まない奴は認めない」という激しさで、自由を謳歌し、まさに「どんちゃん騒ぎ」をする会であった。私は、「なるほど、こういう女性経営者たちが世の中のビジネスと消費を支えているのか」と始終目をちくりさせていた。起業以来、いろんな経営者の会に出たし、いろんな女性経営者を見てきたが、そこには「本物」の香りのする、「すげえ」経営者が確かに何人かいて、どこんどこかと爆弾をぶっぱなしているような会であった。初めて感じるド迫力であった。目をちくりさせていたのは常識家のように見えたHさんも同じだった

ようで、私の目の前でなにくれとなくあちらこちらの方に気を遣い、お酒や空いた皿に目配りし、彼女のお人柄の良さを垣間見ることができた。

NOと言う余地もなく、二次会はスナックへと移動し、どんちゃん騒ぎは夜を徹して行われるやに見えた。そのスナックのはじっこで、Hさんと少し落ち着いて話をすることができた。

聞けば彼女は〇〇にある医療系の会社である部門のヘッドをしていて、80人も部下をマネージしているという。「私も今もたまたま研修させていただく介護の会社の社長様が大手医療会社出身だったりして、医療系はなんか縁があるんですよ。そういうえば、〇〇にある医療系の会社さんには全然仕事じゃないんですけど、知り合いがいます」と何気なく言ったら、Hさんが、「それってなんて会社ですか？」と聞く。「あ、●●という会社の取締役さんです」といったら、「うそ……。私、その会社です……お知り合いの取締役ってどなたですか？」と聞いて名刺を差し出してきた。「うそでしょー！その方、Yさんっていうんですよ」と言った。「うそ……Yさんは、私のすぐ後ろの席に今も座ってますよ……Yさんって、本当にいい方ですよね。私も大好きで……昨年私が肉親を亡くしたときにも、ほんととうによくしてくださって」と言う。Hさんと二人であまりの偶然にびっくりするやら急に距離を近く感じるやら……彼女が、研修をやりたいから改めて提案にきてほしいとおっしゃって、しかしそんな話はそっちのけで女子話などをして、近いうち、Yさんと3人で食事を

しようということになって、長い夜は終わった。つくづく、縁の不思議を考えさせられた1件であった。人はどこでつながっているかわからない……。だって、はじまりは、私が20代に勤めた外資系企業での同僚と、その後30代に通ったカウンスラー学校でのたった1人の友人。それぞれ10年、ヘタすりゃ20年くらいの長さで、互いのつながりが見えてきた。今年も季節がやってきて、ささやかすぎる心遣いを贈ったら、Yさんからさっそくお返事が来て、Hさんから話を聴いたのでぜひHさんと一緒に食事をしようとおっしゃる。なんとなんと、Hさんが今度、グループ会社の社長に昇進されるので、そのお祝いもしようということ、3月に3人で会食をした。3人も興奮して早々に酔いが回り、あまりに楽しく時間が過ぎた。まるで、昔から知っている間柄のように、なんのくつたくも、違和感もなく、3人は沢山の話をした。彼女も大社長になっていくのだろう。女性としては嬉しい限りである。出会うべくして私たちは出会ったのだろうか。それはもう、決まっていたことだったのか。これから先に、いったい何が待っているのだろうか。全くもって、縁とは本当に不思議で、そうしてありがたいものである。

小才は、縁に出合っただけで縁に気づかず中才は、縁に気づいて縁を生かさず大才は、袖ふれ合った縁をも生かさず

柳生家の家訓だと言われるこんな言葉が頭から離れない。

一分で行動が変わる！？ 今月の“ワンポイントコーチング”

体は口ほどに物を言い……

よく、目は口ほどにものを言うというが、今日は雄弁な体について少し話してみたい。

メッセージを伝えるものは言語と非言語というのがあるといわれる。今日のパフォーマンス学においても、言語が3割、非言語が7割という割合でメッセージを伝えるといわれている。非言語、つまり身振りや手振りや表情、声の調子といった部分が伝えてしまうメッセージというのが非常に重いというわけである。さて、その非言語の部分でも、今日は「体」の向きについて少しお話を。

その人が自分に本当に気持ちを向けているかどうかは、顔の向きではなく、その人のへそと足先がどちらを向いているかを見れば一目瞭然だという。たとえば3人で話す男女。女性

は片側の男性のほうへ顔を向け、親しげに話している。しかし彼女の体はもう1人の男性のほうへ向いている。としたならば、我々専門家は、彼女が気があるのは、体が向いている男性のほう……と分析するのだ。こういう観察を電車の中や交流会の場でするのはとても興味深い。話の聞き方ひとつに、本心があらわれてしまう。本当に相手に心が向いているかが体の向きにあらわれる。

先日、まさにそれを裏付ける出来事があった。私の知り合いの女性経営者が、素敵な人を紹介するから一緒に食事をしようと言う。そんなうまい話は世の中転がっていないぞと長年の悲しい勘で思いながら(笑)、半ば強引に連れて行かれ、彼女と私と、やはり経営者である男性と3人が席に座った。女性2名は奥へ座り、男性は1人で女性の側に向く。私が彼の正面、彼女が彼の斜め前。あろうことか、彼のへそはずっと彼女の方へ向いていた。何かと私に質問をふってきたりもするが、へそは相変わらず彼女に向いたまま。この人相当私に関心がないのだなあとほつきり自覚していたが、どうも彼女に昔から彼は「執心」のようである。しまいに「お前が結婚してなかったら俺たち結婚してたかもな」と言う。もしかしたらダシに使われたのかもしれない、などと余計なことを思いつつ……ふふ。大人の社会の複雑性はさておき、ね、わかりやすいでしょ……！

クリントン大統領はこの法則を意図的に有効的に使った方だと言われている。チト応用編ではあるが、よく私は、マネージャーに対して、「もしパソコンを打つ自分の背後から部下が声をかけてきたら必ず顔だけでなく体を向けないさい」とお伝えする。そのほうが、「あなたを受け入れていきますよ」という非言語のメッセージを上手に相手に伝えるからだ。顔だけが向いているのは、そんなつもりがなくても別のメッセージを伝える可能性があるのだ。これからは少し、自分の、そして人様のへその向きに気を付けてみたいいかがでしょうか。

出典：「FBI式人の心を操る技術」ジャニー・ンドライヴァー著 株式会社メディアアクトリー

「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

斎藤さん、どんなにキャリアが長い人でも、駄目なことは駄目だって、はっきり注意しないとダメだと思ってるんですが・・・

注意しても駄目なとき、どうしたらいいんでしょう？

そう言っ、飲食店を営むM氏がコーチングのときにうなだれる。

数か月前に比較的長く勤めてくれていた料理人が去ったこともあって、人手不足。だから夜の営業時、彼は料理人としてキッチンをはぼ一人で担当している。そのため、彼がホールを見回ることができるのは、お客様のオーダーがひと段落して営業時間の終盤近くになった限られた時間帯となってしまう。そんなとき、吸い殻のたまった灰皿がお客様のテーブルの上でそのままになっていたの、ホールのリーダーにきっぱり注意をしたのだという。

すると、『いつもはちゃんとやっている』って、その子が言い張るんですよ・・・と頭を抱える。でも絶対やれてないんですよ。ちよい、ちよい、そういうことがあって、この間も言ったのに」そのあと、彼は、冒頭のように、「どんなにキャリアが長い人でも、駄目なことは駄目だって、はっきり注意しないとダメだと思ってるんですが、注意しても駄目なとき、どうしたらいいんでしょう」と私に助けを求めた。

斎藤：Mさん、今、人手不足もあるのよね？だからあなたは主にキッチンを担当している。ようやくホールに目が届くのは、営業が一段

落した頃で、その時間にホールに出てみると、テーブルの上には吸い殻の交換されていない灰皿がちよい目立つ。注意をしたけれど、『いつもはちゃんとやっている』と言われてしまう。キャリアが長がろうが、なんだろうが、できていないところはできていないこととして、はっきり注意すべきだと自分は思う。そういうことですよね？」

Mさん：はい、おっしゃる通りです。だって、ちよい、ちよい、実際にできてないんですよ。それなのに・・・

斎藤：Mさん。Mさんって今キッチンを担当されているじゃないですか。ちよと考えていただきたいんですがね。自分がキッチンを1人でやってこまいし、ちよとど手の空いたところ、ふらつと従業員がキッチンへ入ってきて、『Mさん、まな板汚いですよ！』・・・そう指摘したら、どんなふうにお感じになりますか？

Mさん：「え？あ・・・それは・・・それは気分が悪いです」

斎藤：「ですよ？“普段はきちんとしてるんだよ”って言いませんか？普段見てないくせにっと思いませんか？」

Mさん：「そうです・・・」

斎藤：「でしょ？前から私、当たり前のことをやれていたらちゃんとほめてあげてくださいね、って言っていますね。それ、日頃ちゃんとやっています？」

Mさん：「あ・・・それあまりやれてないっす」と言っ頭をかく。

斎藤：「でも、キャリアが長がろうとなんだらうと、できていないところはちゃんと注意しないとダメだ。そうなんですよ？Mさん」

Mさん：「はい、それはそう思います」

斎藤：「だからね、Mさん。もしもネガティブなことをフィードバックしたいと思ったら、その前に3つ、ほめてからにしてください。3つが無理なら2つでもいいから・・・Mさん、こういうことなんです。」

まず、たまった灰皿が目についてしまった。注意したい。それが自分の言いたいことの本丸だとしましょう。そうしたら、私なら、ですよ、まず、「お、カウンターきれいに磨いてくれるから光ってるね、ありがと」と、さっきの挨拶も元気良くてほんとと感じよかつたな〜”って、まず1つ2つ、軽くほめますよ。それで最初に相手の心を開く。“見てくれてるんだな”と印象付ける。そうしてね、“あ、そういえば、コレ、灰皿、交換ために頼むね”と私なら言いますよ」

Mさん：「え・・・めんどくさくないですか、それって・・・」

斎藤：「そーなのよ！めんどくさいの！マネジメントはめんどくさいものなの！でも、どう感じますか？日頃自分を、自分の仕事ぶりをきちんとしてくれていない人が、たまに

出てきてかける声かけが、いつも出来てない部分をあげたらう。駄目出し”だとしたら。でも、自分の仕事ぶりの良い面も見て声かけもしてくれているならば、素直に聞き入れる気になるのではないのでしょうか。Mさんだって、どうですか？先ほどのケースで、自分のキッチンを見て声をかける人が、“いや、Mさんってほんと仕事の手にいいですよ、尊敬しちゃいます”“さっきお客様が最近料理おいしくなったってお声掛けくださいました”・・・そんなことを言ってくれた後に、“あれ、Mさん、まな板ちよと汚いっすよ”って言ったとしたら、“あはは、そうなんだよ、気を付けないと思ってるんだけど”って素直に言えませんか？いかがでしょうか？」

Mさん：「うーん・・・確かに・・・ほんとに・・・そうです」

斎藤：「そうなんですよ。マネジメントというのは、めんどくさいんです・・・そのまま自分で行なうのは絶対にいけないものなんです。いや、自分を変えて行なうものなんです。マネジメントというのは、“自己管理”そのものなんです。だってマネージャーは、“人を動かして事を為す者”、そうドラッカーも言っていますね。だとすると、人を動かして、ナンボ。自分がカチンときたからといって、そのまま言いたいように注意すれば人は動くでしょうか？注意するのは、その人にある行動を修正してほしいからです。“注意する”というコミニケーションの目的は、注意した行動をその人がなおしてくれて初めて機能したといえるわけです。ダメなところを見て、『駄目だよ』とい

