

あれよ、という間に、冬……。

そんなタイミングで発行の2015年新年号です。

あれよあれよという間に、冬……。なんだか昨年の統轄をすべきなのかもしれないが、そのような心境でも環境でもないの、現在「の自分をレポートしておく。

仕事は例年にもまして順調であったため、余計にプロアクティブな動きはできなくて、受注ありきの受け身の仕事になってしまった。個人的にはなんとありがたいことかと思うが……。よく「コーチングだけで食べていけないです」と言われるが、おかげ様なのである。私のお客様はもう3年、5年という方が多く、最初は社長からはじまり、あの社員も、この社員も、と裾野を勝手に社長が広げてくれる。当のコーチは全く提案などもないので、それはそれでいかなものかと思うし思われているとも思うが、社長様は結構皆さん、「これできるっ」「あれもやって」と、しれっとレベルの高い仕事を依頼してくださるので、私は彼らの求めに応じて専門分野を深掘したり、新しいエッセンスを足しこんだりと領域の深堀と幅を広げるということを余儀なくされて、自分も成長してきたと思っっている。

の2、3ヶ月前から始めたのである。加圧(有酸素運動を含む)の個人レッスンは週1回90分、ストレッチも週1回1時間、ゴルフは個人レッスンで週2回、地元で始めたのだが……

というのも、やはり寄る年波か、なんだか体のライン(なんちゅーものがワタシにあるとするならば、だが)が緩やかに増えてきた印象があり……。これはイカンと思うこと数か月、何か体のためにやらねばと思っはいたものの、時間が本当に作れるのか、などと自問自答をし……。いや、つまり世間でいうところの「先延ばし」をしていたのであるが、もともと極端な性格のワタクシ、やるとなったら全部やりましょ、やるなら計画が必要でしょ、と、あらかじめ予定を先々まで組んではじめたら、あつという間に仕事に何の支障も無く時が過ぎ。やればできる！「ゴルフなどはもつと通えるのではないかと思っているくらいだ。で……コーチで時間管理のプログラムからと自慢をしたくてこの話をしていくわけではない。実は気づいたこと、いや気づかされたことをお話したいだけである。相変わらず前置きが長い！

まず加圧トレーニングの体験にて。

私はすぐへたれる。先生が求める回数をやらない、やれない。腹筋などは皆無で、まったくお話にならないのである。求められる回数やるための何か(おそらく体力または気力)

を現時点では有しないと判断した私は、自分

のできるぎりぎりのところで、やめてしまうのである。そうすると先生が残酷にも言い放った。「齋藤さんって……嫌なことは全部避けて生きてきましたね……なんとという厳しい突っ込みであろうか。ちよつと全否定的というか、一瞬「え」と耳を疑い、なんとなく腹立たしくなってきた。私のことを知りもしないで言うなよ……。と、一瞬腹の立つた自分を分析してみた。しかし！思い当たる節があるから腹が立ったのであると気づいた。言われてみれば、筋トレとか苦手だし……。と、ずつとそういうことを避けてきたのだ。体にいいことをしないとイカンとわかっていても、定期的に体を動かす運動だけは頑なに拒んできたのだ。自分で言うのもおこがましいが、私はスポーツがたぶんほぼ万能である。体力も体の柔らかさも子供の時から人より優れていたし、どんな運動をやらせてもたいがいのは人並み以上に、しかも人より覚えよくできる。田舎育ちでやんちゃだったことが幸いして、運動なんかしなくてもそこそこの体力が今でもあり、今年もなんの事前準備も苦も無く富士山登山をした(よい道具を使ったことと良いコーチに付いたことも勝因である)。そんな私だが、どうも「やりたくない」というのがある。特に「苦しいことを避ける。それは誰にでもあることだけれど、私の場合、非常に合理的なところがあつて無駄に器用なので、たいがいのことは自分の解釈ややり方で避けて通れてしまつてきたのだ。私は自分のことを「うさぎちゃんタイプ」だと思っっている。

いわゆるウサギとかめのうさぎちゃんである。努力が嫌いで、あるときつすのろの亀に抜かれてしまつ、あのうさぎちゃんである。

加圧のトレーナーは、会つて数十分で私の「本質」を言い当てたのだ。だから腹が立つたのだ。「齋藤さん、筋肉つて傷ついて太くなるでしょ。YouTubeでも見てみてくださいよ。水泳選手なんか、泣きながら加圧やつてますよ。自分に負荷かけて、やつてますよ」

「あのね、こうやつてトレーナーをしてるとね、みんな自分で「こまでつて思うところより、ほんとは回数だつてできるんですよ。でもみんな自分で限界を設定しちゃうんですよ。あともう1回つて、やればできるのに」

そんな風にトレーナーが言う。

心と体はつながつていて。本質はもしかしたら同じなのかもしれない。

言葉は違ふけど、私は同じようなことをクライアントさんに毎日繰り返している。そうなのだ。私たちの心も、負荷をかけて、強くなるのではないかと。そして、自分で決めた負荷に耐えて継続することこそ。目標達成につながることでないか。体も、そこに負荷をかければ引き締まるように、心も、例えば時間管理でも感情のコントロールでも、部下育成でもいいのだが、そこに負荷をかける、つまり学習し、あらたな方法を取り入れ、最初は違和感や苦しみを覚えながらも続けていくことで、筋力がついてくる。それは心もまったく同じではなかったか。

私はよく「マネジメントはスポーツと同じ」と表現することがある。今回私が始めたゴルフでも、まずはグリップの握り方やフォームを習うが、グリップは不自然だし、なかなかその通りには体が動いてくれない。ビデオで自分の体の動きを見せられるが、指摘をうけたときすぐはOKでも、また戻っていたりする。これで、仮に素晴らしいフォームが出来上がったとして、おそらくグリップデビューした日には、思った通りにないいきはしないだろう。それと同じで、私が人材育成のやり方論を教えて、クライアントさんは、本人的には努力しているのだけれど、すぐにはうまくいかないこともある。そんなもんなのであるがクライアントさんは「才能がない」と落ち込む。でもスポーツなら、そこであきらめはしないだろう。私がグリップデビューして仮に150たたいたって、「あなたは才能がない」とは誰も言わないだろう。もう少し練習すれば、もう一度グリーンに上がればうまくなっていくよ、そうみんなは言うてくれるだろう。今回、改めて自分に負荷をかける重要性を感じた。少し頑張ってみようと思う。そして、改めてコーチの重要性も感じた次第。自分はまだにも筋肉や体の使い方について無知すぎて、さすがにもう少し自分で勉強も必要だし、専門家に「ついて学ぶ」として、正しいやり方やその基本的な姿勢や考え方から学ばせて頂けるのは、本当にいい経験をしていると思うている。皆さんも、ちょっと負荷、かけてみたらいかがでしょうか。

「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

「部下の遠山に社内レポートを頼んだら、頑張りすぎて、いろんな連中にもレポートを出すことを強要したりやり直させたり、
ちよつとやりすぎだつていう声が上がっていて。。。
明日遠山がレポートを上げてくるんで
面談しようと思うんですが、どう伝えたらいいかと」

そう、メーカー勤務の坂本さんがため息をつく。四十手前で部長職。社内でもトップの出世頭で、社長から次世代の幹部ということでも、直々のご指名があり、コーチングを受けてくださっている。

齋藤：「なるほど。その遠山さんですが、がんばり過ぎとおっしゃいましたが、何が彼をそこまでがんばらせたんでしょうかね」

坂本さん：「はあ。頑張った理由ですか。まあ…認めてほしい…じゃないですかね。そろそろ会社でも中堅クラスであるわけだし。特に社長に上がるレポートでもあるので、社長にもアピールしたかったのかも」

齋藤：「なるほど。そろそろ中堅だし、社長にも、そしてもちろんあなたにも、認める仕事があったと思う。そういうことですね」

坂本さん：「はい、そうですね…ただけど優先順位が全然違ってるんですよ、皆にだつて他の仕事もあるのに、自分の思い通りにしたくて、人がががつて言っちゃうのかもあって」

齋藤：「そうですね。部下の遠山さんにとっては今その仕事が一番の優先順位だけど、他の人には違うのに、逸脱した行動をとる」

ともある。そういうことですかね。まず彼の性格的なものですが、自分が面談するとき、どんなことを注意しないといけないと思いますか」

坂本さん：「いわゆるゆるがごと来るタイプなので、基本的には上からこつちがあんまりいっちゃうと反発がくると思うんですよ。でも、ちゃんとかわなければ多分割と無駄に自信家というか、それでいいと思っちゃうというかわらないだろうかと。それでどう伝えたらいいんだろうって悩んでいます」

齋藤：「なるほど。じゃあ比較的気の強いタイプというか、ちよつと立ててあげないといけないところがあるのかな。いずれにせよね、まずは彼は頑張った。方向性や期待とは若干違つたとはいえ、そのときはきちんと承認して、ねぎらいましょうね。彼の意図はまずあなたや社長に認められたいのですから、相手の欲しいものを与えてください。相手の欲しいものを与えることが、いつも言っている、"好かれる"ということにつながります。人は好きな人の言うことには聞く耳を持つものです。いつも言っていることですね」

坂本さん：「はい。まずねぎらう、ですすよね。それで、さあ次どうするか、なんですかが」

齋藤：「どうしたらいいと思いますか」

坂本さん：「これ、継続してまた半期ごとくらいにお願いする仕事でもあるんで、今回はちゃんとやれて言いたいですが」

齋藤：「次回はちゃんとやれ…ね。今回も彼はちゃんとやつたと思っている。違ひますか」

坂本さん：「そうですね、そうでした(苦笑)」

齋藤：「あ、ね、ちゃんとやれ」って、正論じゃないですか。でもその「ちゃんと」、がみんな違う。そしてみんな自分なりの「ちゃんと」にそれなりの理由がある。次回からちゃんとやれよ、のその「ちゃんと」をすりあわせなければ、自分の思っている「ちゃんと」、は得られせん。だから、まずは、ねぎらつて相手の心を開かせて、更に、今回頑張つてくれたけど、特にがんばれたところがどこで、どんな意図で時間を割いてくれたのか、きちんと聞いてあげてください。もしかしら坂本さんも気づかない視点があつたり、なるほどって思える要素、つまり会社にとつてそれは重要ななと思える要素もあるかもしれないのです」



坂本さん「なるほど……確かにそうですね。ねぎらって、理由や意図を聞く。でもただ「ちゃんどやれ」ではいけないですよね」

齋藤「彼にはそもそもどんな風にレポートをまとめてきてほしかったのですか」

坂本さん「わかりやすくして簡易なものを、と伝えたりもありません。あ……坂本さんが何かに気付いたように目を見開く。」

齋藤「そうですね。わかりやすくして簡易でいい、その感覚は坂本さんと遠山さんでは同じでしょうか」

坂本さん「違います」

齋藤「そうですね。だから、仕事というのは、依頼するときに、必ず、期限と、目的と、そして成果物はどんなものを期待しているかを具体的に伝えるのです」

坂本さん「そうですね……成果物が何かを具体的に伝える。レポートですか。文字だけならA4で2〜3枚とかでもよかったですし、写真とか上手に使ってくれば文字も少なくてわかりやすくもなるでしょうし……ということを最初から伝えておけばよかったのですね……」

齋藤「そうですね。しかしどうしましょうね、次の分については、成果物の形を明確にしてあげればなんとかなりそうですね」

坂本さん「はい、それは伝えれば大丈夫だと思いますが……今回時間を使いすぎておし、みんなへの配慮も含めて注意は促しておきたいですね」

齋藤「なるほど。ではあとは言葉のマジックを使いましょう。」

まず、彼の多大な努力についてねぎらいます。そして、彼の努力した点や意図、理由を尋ねます。それもねぎらってあげてくださいね。

気づいたいい点があればさらに承認してあげましょう。次に、「ここでですよ坂本さん。彼に、このレポートを仕上げるというプロセスの中で、特に「コミュニケーション」や進め方について注意すべきだった、もっとここは改善できたということがあったと思うか、尋ねてください。

彼は他の人間に若干時間を使わせ過ぎた、とか、自分の言い方とかにも問題があったと少しは自覚がありそうですね」

坂本さん「あ、それはあると思います。何人かから言われていますし」

齋藤「そうですね。では、そういう話が出たら、です。そうかなるほど、そういう改善すべき点を考えていたんだね、そういうわれて自分も気づいたし、君の言っていることの延長線上にあることのように思うのだが、確かに優先順位が人と他人は違っているし、その優先順位を見分けるのは難しいので、こうしたらどうだろうか、と、成果物の話につなげてください。具体的な成果物の形を伝えながら、今回は初回だったので色々な情報が盛り込まれていてとても参考になったのでありがたい、社長も喜ぶと思う。次回からは、忙しいから写真などで説明できるものはそういう工夫をすれば、忙しい社長でももっと目を通しやすくなるだろう。簡易化するのにはむしろ難易度が上がると思うが、君ならできると思うので、やってみてほしい、と伝えてください」

坂本さん「なるほど。むしろ難易度が上がるけど君ならできる……か。単純に、もっと時間をかけなくていいの、言うよりうんといいですね……。それに……社長にも認められるということが彼の意図でもあるわけだし……」

齋藤「人は誰でも成長欲求というものを持っています。だから自分が成長できるというのはモチベーションになるのです。彼のそもそも意図も報われるわけですし、よりモチベーションになるでしょう。そして、彼は少し自信家なのでしょう。そうしたら、あなたならできると言っておけば気持ちよくやろうと思ってくれます。で、一つ。絶対に、「だけども、でも」という否定語は使わないように努力してくださいね」

坂本さん「あ……いつものやつですね、否定しない。はい……なんか動いてくれる気がします。ちよつとこれで、手順通り、やってみます」

翌週、彼と話したら、本当に嘘みたいにスムーズに、「面談が終わったと言っていた。」「言われた通りに、書き出して、ちよつと練習してそれを面談中読む、くらいの感じだったんですけどね」と彼はちよつと狐につままれたように笑う。私が尋ねた。

齋藤「今回、うまくいったという結果以外で、これまでの面談と、何が一番大きな違いだったと思いますか」

坂本さん「……あ……事前に練習とか、しましたね」

齋藤「ですよ。そうですね。準備なんですよ、坂本さん。よく私が言いますでしょ。マネジメントは料理と同じ。下準備が大事って。相手の性格や言い方について考える時間を取って、準備する。勿論うまくいくかは仮説でしかないのだけれど、より緻密な仮説を立てて臨む。そうすれば確実に成功率は上がります。自分が言いたいようにものを言う、正論を言う……そんなものはマネジメントではありません」

マネジメントには型がある。フィードバックにもだ。私はその「型」を教える。しかしその型もいくつかの種類があって、相手によって変えねばならない。下準備が料理の味を決めるが、調理中気を抜いてはいけないだろう。それと同じで、フィードバック中には注意が必要だ。人は誰でも承認されたい。認められたい。そこを満たしてあげる。人は誰でも否定されたくない。そして人は誰でも成長したいと思っている。それを満たしてあげるのだ。そのことこそが、自分をマネジメントすることであり、相手への影響力を高めるのだ。

なぜ成果物を具体的に伝えなければならぬか。だって、料理を作らせたいのに、あなたがハンバーグを望んでいるのか鳥のからあげを望んでいるのか、それをきちんと伝えなければ、どうしてあなたの望む料理が出てくるだろう。また、ある人にとってのハンバーグと、あなたの思っているハンバーグではソースも形状も違うかもしれない。

あなたは欲しいものを手に入れるため、他者に依頼するときには、成果物を明確にし、きちんと相手とすりあわせしておかねばならないのだ。マネジメントの場合、部下からあなたの望んでいる料理が出てこなかったら、それはあなたの責任である。

齋藤「ですよ。そうですね。準備なんですよ、坂本さん。よく私が言いますでしょ。マネジメントは料理と同じ。下準備が大事って。相手の性格や言い方について考える時間を取って、準備する。勿論うまくいくかは仮説でしかないのだけれど、より緻密な仮説を立てて臨む。そうすれば確実に成功率は上がります。自分が言いたいようにものを言う、正論を言う……そんなものはマネジメントではありません」

一分で行動が変わる！？ 今月の“ワンポイントコーチング”

意識する「こと」がとても重要

「意識性の法則」というのをご存じだろうか。これもパーソナルトレーナーから聞いた話である。

筋肉のことや体のことを彼女は学校で学んだらしいのだが、そのときに、絶対に出てくるのがこの意識性の法則というやつらしい。

「齋藤さん、お腹をちゃんと意識して」

「はい、この太ももの内側の筋肉意識して〜」

先生が声を大にして何度も私に指摘してくる。私はあまりの辛さに思わず心を無にして回数だけこなすことに夢中になってしまっただけだ。

筋肉というのは、例えばそこを燃焼させたいと思ってそういう運動をしていたとして、そのときに、きちんと意識してあげるとそこにちゃんと効くのだからだ。

逆に、そういう運動をしていたとしても、意識が飛んでいたら、効き目は半減してしまうのだそうである。なんと面白い話ではないか。やっぱり心と体は同じような本質を持つようだ。

よく意識する、意識する、というけれど、やはり意識は大事である。

実はダイレクトに意識を変えることは難しいが、「意識を変えよう」と意識する「こと」はできる。

「マネジメントは修行である」と私は時に話す。なぜ修行か。ありのままに従わず、ふわっと素の自分でやってしまう考え方ややり方を、まずは我慢するようにしてやり方を変え、それを習慣化していくプロセスだからである。我々は、いきなりいい姿勢で歩けない。よい姿勢を保つ意識をまずはすること、姿勢も正されるものだ。マネジメントは、自分の他者に対する姿勢そのものである。姿勢を正す、意識をしよう。きっとその意識は、心にも体にも効いてくるのだから。



※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 15,000円の“年始・目標設定コーチング実施中”

「2015年の目標がまだ決まっていない」「きちんと去年の振り返りをしたい」「目標を確実に達成できるイメージをつけたい」、お気軽に齋藤日登美の“年始・目標設定コーチング”をご利用ください。設定だけでなく、確実に達成したいという方は、年に一度でもいいので、継続した振り返りが必要です。

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。

お申込み&お問い合わせは、
090-5301-5611 (齋藤) まで

発行元：Quality Time Corporation
〒158-0094 東京都世田谷区玉川3-29-17-203



“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/>