

# 斎藤日登美のコーチング魂

発行元: Quality Time Corporation 2011年12月号



いよいよ12月ですよ～！！急に寒くなり、数日前、今年「初手袋」をしました。

12月。1年の総決算の月です。色々なことが頭をよぎりますね。。。

今年は震災という、大変な出来事がありました。あの日のあの出来事の影響は甚大で、その落とした影はそれぞれだったかと思います。被害にあわれた皆様には心よりお悔み申し上げます。

私自身も、自分の誕生日にまさかのこのような重大事が起こり、上野から経堂の自宅まで歩いて帰ったあの日を生々しく思い出します。そしてあの後、こんな小さなビジネスを営む私にさえ、震災のビジネスへの影響は確かにありました。あの時痛切に感じたのは、“これから先、「こんな大変なときだからこそ、斎藤さんにお会いしたい」とお客様から言ってもらえるような関わり方をしていこう”、ということでした。私は経営者や管理職の方々の能力開発の仕事をしています。もちろん私は癒しを提供することや、私が問題解決をしてあげてを目的にお客様とセッションを持っているわけではありませ

ん。しかし、お客様が「斎藤日登美」という媒体を通して、または「斎藤日登美」というツールを使って、より自己理解ができたり、新たな視点や感じ方を得たり、アイデアや策を思いつくことができるということは、能力開発の過程で提供しているつもりです。そしてなにより、「大丈夫だよ」という自分自身の可能性にYESと言える自分を取り戻せるという自己信頼や魂の元気へのアクセスを提供しているつもり…。ですから、大変なときこそ、しかも未曾有の体験をしているときこそ、お客様には「斎藤日登美」を使いたいと思っていただけたら嬉しいと、本当にそう思いました。

あれ以来、私は変わったと思います。「ビジネス」になるかどうかよりも先に、人として「与える」ということに、以前よりもっと覚悟ができたと思います。そしてそのことを通じてよりご縁が広がり、ビジネスが広がっていくんだ、ということをもっと体験できた1年だったと本当に思います。今年も、たまにセミナー案内をするくらいで、営業を全くしないまま、1年が過ぎました。リピーターのお客様や自社へ別の展開を広げてくださったお客様、またお客様から別の方へのご紹介、そして仲間たちや取引業者様からのご紹介などなど…そんな口コミだけで素晴らしいご縁をいただき、ビジネスが成り立っている自分のこの状況はまさに奇跡！来年も既に新しいお話をいくつも頂いています。本当にありがたく思うのです。。。

今年も一年本当に本当にありがとうございました！！来年も、さらに精進します！何卒よろしく願い申し上げます。

## 一分で行動が変わる！？ 今月の“ワンポイントコーチング”

「斎藤さん、上質時間ってどうやって作るんですか？」

先日私の名刺の「上質時間を提供する」というフレコミを見た方が、不思議そうにお尋ねになりました。

「簡単ですよ！」 あっさり私は答えました。

「上質な時間を過ごそうって決めるだけです」

じゃあ仮に、「毎日多忙だったから、明日はパートナーと上質な時間を過ごそう」と決める。そうしたら、あなたはどのよう過ごすでしょう？ いいですか？ 「上質な時間」を過ごすんですよ！！上質にしたかったら…まずどうでしょう？そこで行われるコミュニケーションはどのようなものが望ましいですか？自分がどれだけ忙しかったか、日々の愚痴？夫が昨日また靴下をぬぎっぱなしでリビングを出て行ったことを責める？忙しい中自分の作った料理にありがとうも言わないことに不満を言う？？？

賢い読者の皆さんはもうお分かりですよ？

誰かと上質な時間を過ごしたかったら、そこで交わされるコミュニケーションの質を上げてください。まず自分の発信するコミュニケーションは、少なくとも、愚痴や、誰かを責めるようなことや、つまらない日々の争いごとを持ち込むのはやめましょう。それらは容易に、そして不毛なまでにコミュニケーションの質を下げてしまいます。

最初の話に戻ります。上質な時間を過ごすためには、

1. 「上質な時間を過ごす」と決める。
2. どうやったら上質な時間を過ごせるだろうかをちゃんと考える。
3. その通りに行動する。

たったそれだけのことです。

上質の定義はそれぞれ。でもそんな定義を考えることよりも、パートナーと心地よい時間を過ごすことこそが上質時間なのです。

この話は奥が深いので、再度お話したほうがよさそうですね…ふふふ。

# 「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

「自分のマネージャーとしてのコミュニケーションを変えたほうがいいのかなんて思って・・・」

あるサービス業の管理職の男性Yさんがポツリという。彼は北陸の出身で、口数も少なく、あまりチャラチャラと冗談なども言わない硬派なタイプ。でも海外で勉強した経験もあるくらいだからそれなりに行動力もある。

斎藤:「何かそう思うきっかけがあったんですか？」

Yさん:「はあ・・・この間、部下に“そんな言い方されたらやる気がなくなる”みたいなことも言われてしまいました・・・」

斎藤:「そんな言い方・・・ですか。どんな言い方だったんですか？」

Yさん:「いや、まあ、はっきり言ったというか・・・」

斎藤:「はっきり、ですか。“そんな言い方”と言われてどう思われたんですか？」

Yさん:「いや、言い方もなにも・・・自分はあんまり、ヘコヘコするタイプでもないですし・・・、御世辞を言うタイプでも・・・」

斎藤:「部下の方はヘコヘコしてほしかったんですかね？御世辞を言ってほしかったんですかね？」

Yさん:「それはもちろん違います・・・でも・・・自分はあまりそういうタイプじゃないんですよ」

斎藤:「そういうタイプではない・・・それが、Yさんが“そんな言い方”をしてしまう理由なんですか？」

Yさん:「そうだと思うんですが・・・。不器用っていうか・・・」

斎藤:「自分のことを不器用だと？・・・ちょっとお伝えしてもいいでしょうか。私にはYさんはとても器用な方に見えます。Yさんは接客の時、とても感じがいいですね。人の話をちゃんと聞いているし、ちゃんと持ち上げたり、促したり。ちょっと考えて頂きたいのです。Yさんにとって、お客様に対する自分の立ち位置はどこですか？」

Yさん:「横・・・いや、ちょっと下ぐらいかもしれないですね」

斎藤:「そうですか。では、部下に対してはどうでしょう？」

Yさん:「あ・・・、自分がちょっと上・・・」

斎藤:「・・・ですよ。お客様に対してはちゃんと自分が横や下になってお話しすることができる。だとしたら、どうなんでしょうね？部下に対しては、自分が不器用で、自分が“そういうタイプ”だから、“そんな言い方”になってしまうんですか？」

Yさん:「ああ～・・・。・・・。そうっすね～・・・違いますね～・・・。いや～・・・やっぱりやったほうがいいんすかね～。そういうこと～・・・」

斎藤:「どう思われますか？自分がお客様に対するみたいに部下に接することができたら、部下にとって、あなたにとっていいことが起こると思いますか？悪いことが起こると思いますか？」

Yさん:「そりゃいいことが起こると思います」

斎藤:「そうですか。ではYさんが仲のよい同僚から同じことを相談されたとしましょう。やったらいいということが分かっているにもかかわらず、その同僚が、“自分はそういうタイプではないからできないと思う”と言ったら、あなたは何とアドバイスしますか？」

Yさん:「“そんなこと言わないでとりあえずやってみなよ”と言います。ハハハ・・・！！」

Yさんが、ハハハと大きく反り返って笑った。ちょっと堅い彼が心を開いたときの、いい表情だ。

さあ、次はどんなお話が聞けるかな？

※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。

**お申し込み&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/>