

斎藤日登美のコーチング魂

発行元: Quality Time Corporation 2013年 1月号



長めのお正月休みが明けたと思ったら、もう1月が過ぎていく。

この調子だといったいどのくらいあつという間にまたおめおめと年末を迎えてしまうのであろうか。ふとそんなことが恐ろしくなる1月の末。皆さんは、「愛あるおせっかい」というご経験はおありだろうか。ただのおせっかいはわずらわしいだけのような気もするが、「愛あるおせっかい」は人を変える力を持つ。もう3年半も顧問をさせていただいている会社の社長のNさんは、私のもっと前からのクライアントであるK社長からご紹介された。NさんとKさんは同業でもう長いお付き合い。Nさんは現在社員数3名、今年には2名の増員を考えている。当時再起業しはじめたばかりのNさんを1年・・・いや1年半くらいだったか、コーチングをし、その後は社員さんを次々にコーチングさせていただいている。「福利厚生だと思って、仕事の目標なんかじゃなくていいから、彼らの人生がよくなるためになんかきっかけを与えてやってください」とNさんは私に言った。そのNさんから、先日初めて新年会に呼んでいただいて、全員そろって顔を合わせ、酒を酌み交わす機会を得た。

宴もたけなわになり・・・するとなんとしたことか。しこたま酔いのまわったNさんが男泣きを始めた。「斎藤さん・・・俺、斎藤さんとお会いしたところ、20何人でやってた会社つぶして、借金まみれで、さあどうしようってときで、場所だけ借りて・・・たった一人で、そんな状態だったじゃないスカ。俺、あのとき、Kさんに“こういう人いるから会ってみなよ”って斎藤さんのこと紹介されて、1度会って、しばらくそのままにしてたじゃないですか。その後、Kさんから“どうだった？”って電話もらって、まだ俺煮え切らなかつたんすよ。そしたらKさん、本気で叱ったんですよ、俺の事。“Nさん、そんなのでどうするの？これからどうしたいの？あんたこのままじゃだめになるよ。やってみろよ”って、年下の、彼に、俺は本気で叱られた。あの頃の俺って全然やる気失ってて、叱ってくれる人なんて誰もいなくて、俺、Kさんが俺の事叱ったって何にもいい事なんかないし、斎藤さんみたいな人紹介するなら、顧問料だってまともに払えないかもしれない俺なんか紹介するんじゃなくて、だってそれってKさんの信用問題になるでしょ、だから俺に斎藤さんを紹介したって、Kさんには何のいいことなんかないわけよ。なのにあの俺を本気で叱ってくれて、いいからコーチング受けてみろって言うてくれた。斎藤さん、だから俺、コーチング始めた。顧問料なんか払える仕事もなんもない状態で、Kさんが叱ってくれたから、俺、コーチング始めた。Kさんがきっかけくれたから、俺、なんとかしなきゃって思った。俺がさあ、コーチング始めた理由ってさあ、斎藤さん、実はそんな理由だったりするんですよ・・・」

そう言って泣くのである。私もNさんとのこれまでとKさんの人柄を思っ泣いた。Kさんというのは、偽善的で口が悪いから、誤解されることも多いんだけど、本当はめんどくさいくらい優しい人だ。若くして大成功してしまった彼は、この数年、これまでの成功体験を捨て、あたらしい局面を迎えてともに苦しんできた。そんな中で彼が人の事を思っ焼いた愛あるおせっかいはきっかけを与え、またN社長をもう一度立ち上がらせた。そう思ったらなんだかKさんまで報われたような気がして心が震えた。そこで、Kさんを知る社員が言った。「ねえ社長・・・多分、Kさんって、斎藤先生がもし“顧問料支払われてないんですよ”ってKさんに言ったら、こっそり肩代わりとかしそうですよね。そういう人ですよね」「そうなのよ!!!俺、絶対彼はそれしてくれる気だっと思ってっわけよ。だから俺、絶対Kさんにそんなことさせちゃだめだ、顧問料絶対自分で払えるようにするんだって、思ったのよ」と言っまた泣く。

「だからさあ、俺思っわけよ。俺、Kさんにきっかけもらった。せつかくいい縁もらった。この縁まわさなきゃいけないって思っよ。そうじゃなきゃ、俺、この、いい環の中にいられないなって思っよ。だから俺、斎藤先生に〇〇社長と△△社長を紹介しようって思っよ。な、あいつらに絶対先生必要だろ、きっかけ必要だろ。俺そう思っよ。ここでいい縁止めちゃいけないのよ」

愛あるおせっかいは焼かれた人が、その愛に応えて立ち直り、今度は良い循環を作ろうとしている。それがまた嬉しくて私はまたひいと泣いた。きっかけなんかなんだっていい。でも、人には「愛あるおせっかい」が必要なのだ。「叱る」というマネジメントを基本的に否定する私のコーチングが、たった1つ叱ることがとても有効だと思っケースがあるとすれば、それは、自分に利害のある事柄ではなく、本当にその人のためだけを思っの、「愛あるおせっかい」として人を叱るときではなからうか。だからこそ、それはその人の胸に響く。そんな気もする。

一分で行動が変わる！？ 今月の“ワンポイントコーチング”

人に話を聴いてもらおうと思ったら4つの壁を切り抜けないといけないということを意識したことはあるだろうか？

これは、「対人関係の4つの壁」とも言われる。以下にその4つの壁を記しておく。

第1の壁:外見 → 第2の壁:態度 → 第3の壁:話し方や声の調子など → 第4の壁:話の内容

この4つの壁は、順番に越えられるものであつて、その通行証を出すか否かは相手にゆだねられているという。だとすると我々がができることはただ1つ。例えば自分が営業マンであるならば、外見をそれらしく整え、態度もプロらしく、話し方や声の調子を相手に合わせたり抑揚をつけたり自信をただよわせてはじめて、自分の話を聴いてもらえる、という段取りにたどりつく。お客様は4分で目の前の営業から話を聴こうか決めるとも言われているので、上記3つまでの壁を通過するならあつという間で、第一印象の世界に近いのかもしれない。有名なメラビアンの法則はさすがに行き過ぎの結果でも、非言語(外見・態度・話し方や声の調子など)による印象は、言語(話の内容)よりよほどパワフルだというデータの検証は枚挙にいとまがない。最新のパフォーマンス学の調査によると、人は非言語から受ける印象が7割、言語から受ける印象は3割だということがわかつている。第一印象は7秒で決まるというデータもあるくらいだから恐ろしい。「女王様」と陰口をたたかれる私。改めて、第一印象には注意して、はなから「お断り」とならないよう注意しないとぉ・・・(笑)

出典:明日香出版社『あなたから買いたい』と言わせる営業心理学』菅谷新吾+宮崎聡子著

「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

「社長がずっとこんな態度を続けるなら、僕のモチベーションはずっと下がったままです」

IT系ベンチャー企業管理職のTさん。カリスマ的な社長のもと、会社のサイズはまだ10名ほど。

彼は業務効率化を図る様々な社内システムの提案と構築を役割としている。しかしどうも、「成果＝売り上げへの貢献」をうたう社長のもと、バックオフィスとしては、目に見える「売り上げへの貢献」は出しにくい。しかしそれなりに「売り上げに貢献する体質」にするための様々な貢献はしているのだけれども、社長らからの評価は芳しくない。それが彼にとっては不服で、「自分の存在意義を見失い、なんだか転職もありかな、なんて考えます」と言い、先ほどのような言葉につながった。

斎藤:「Tさん、Tさんは、社長がずっとその態度を続けるなら自分のモチベーションは下がったままとおっしゃいました。本当にそうなのでしょうか？」

Tさん:「だってそうですよ。違いますか？」

斎藤:「心理学の側面から少し説明してもよろしいでしょうか？ 選択理論心理学という心理学では、例えば“うつ病は存在しない”とまで言うのです。提唱者のグラッサー博士は、“うつ病の人はうつになるような思考や行動を自分で選択している”と言うのです。彼は人間を、1台の車に例えて説明しています。我々1人1人がハンドルを握って自分の車をそれぞれ運転していると。そして、その車の前輪を「思考」と「行動」、後輪を「感情」と「生理反応」と位置付けて説明しているんです。Tさん、一般論として、車というのは前輪と後輪はどちらが扱いやすいでしょうか？」

そう問いながら私は図1のような車の絵を描いた。

Tさん:「はあ…前輪でしょうか」

斎藤:「そうですね。普通ハンドルを切って前輪が動いたほうへ後輪がついてきますね。グラッサー博士は、つまり、うつ病の人は、うつだからといって、例えば膝を抱えてうつむいて部屋にひきこもっていたりする。そういう思考や行動を選んでいるのだというのです。実際に海外でうつを治すのにどの方法がよいかということで、例えばカウンセリングやセラピーなど様々な方法が試された結果、その中ではエアロビクスをすることが最も治療効果があったと言われていました。もともと日焼けマシンはもともとほうつの治療器だったことをご存知ですか？ 日光浴している人にうつは確かにいなさそうですね…ふふふ」

Tさん:「そうなんですか…知らなかった…」

斎藤:「まあ、うつの例はちょっと極端かもしれませんが。賛否両論あるでしょう。なので一旦脇に置くとして…」

ただ実際人というのは、外的要因に左右されていると思っているし、その外的要因によって引き起こされた感情はコントロールできないと現実以上に思っていることは多いのです。グラッサー博士は、脳のしくみから、人は外的要因を「思考」でどう解釈するか、そしてどう「行動」するかによって、感情や生理反応をコントロールできると言っています。実際私もそう思います。さっきTさんは、“社長がそのままなら自分のモチベーションは下がったまま”とおっしゃいました。しかしいかがでしょうか？ この話を聴いて、社長の状況自体はそのままだとすると、例えばどんな解釈できると考えますか？」

Tさん:「そうか。例えば、“この社長のもとで頑張れたら自分の自信になるな”と考えるとか？」

斎藤:「そうです、そうです、そんな感じですか。“この社長のもとで頑張れたら自分の自信になる”…いいですね。そう考えるとどんな気分になりますか？」

Tさん:「あ、まあ…もうちょっと頑張ってみようかなってうか」

斎藤:「もうちょっと頑張ってみようかなって気分になりますか。そうですか。いいですね。では、例えばですが、“転職する”という行動以外だと、どんな行動がとれるような気がしますか？」

Tさん:「自分の仕事のパフォーマンスの見せ方をもうちょっと工夫する、社長に辞めることを条件に直談判する、とか？」

斎藤:「そうですね、そういうこともありかもしれません。それでね、Tさん、グラッサー博士は、こうも言っているのです。“自分の運転する車は、必ず、『自分を幸せにする方向』へハンドルを切れ、と。けして破壊的な方向へはハンドルを切るな、と」

Tさん:「そうなんですか。そうか…そういうことか…」

斎藤:「なんですか？」

Tさん:「だって転職したってまた嫌な社長に当たったら、またやめないといけなくなる。それが自分にとって本当に幸せなのかってことでもあるんですね…うん…うん…」

Tさんの表情から硬さがとれていく。彼はもっと選択理論について知りたいと言った。

これまで人間は「刺激」に対して「反応」する存在だと信じられてきた。

しかし、選択理論心理学では、人間は「刺激」に対して「対応」することができると教えている。外的要因をどう「解釈」し、「行動」するのか、その対応の選択肢を我々は本当は常に持っている。人は外的要因に振り回される必要などない。そのことを知っているか知らないかで、我々がより主体的に生きていけるかどうかが変わってくるような気がする。

図の出典: 渡辺奈都子氏ブログより:<http://ameblo.jp/choicetheory/theme-10018090576.html>



※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。

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/>