

ひとみずむ 23 AI (35)

★人生の流れに乗るまでの物語

「8坪で1日140万円達成！」

I changed the world around me by changing myself.

「私は自分が変わることによって自分の周りの世界を変えた」

そんなクライマックスを書いた、ひとみずむ2 AIのその後・・・
次々と転機が訪れた。

本当の自分はどうしたいのだろう？

自分の選択はこれでいいのだろうか？

コーチに状況をメールしながら、本心を探る・・・

「人生の流れに乗るってこういうこと？」

少しわかったかもしれない。

伊勢丹フロア移動&銀座へ異動

ショップの広さは8坪、「伊勢丹にも死に場所があるんだね」と百貨店の社員にまで言わしめた環境の中で、スタッフ個々の強みを生かしながら実績を出してきた。

そしてついに、伊勢丹新宿内で、フロア移動の話が持ち上がった。

伊勢丹新宿店がOPENしてからの私たちの目標は、実績を出して集客の良い場所へのフロア移動だった。

しかし、決まった場所は自分たちのブランドのターゲットとはかけ離れたヤングゾーン。

ブランド商品も、プライスも、太刀打ちできない不安がよぎった。

そんな現場の状況はお構いなしに、本部は集客が見込めると、手放しで喜んでいて。

移動して間もなくは、環境に慣れることに精いっぱいだった。

ストックは戦場、カウンターはパソコンを置くのみで、一畳もないところに

6ブランドの共用スペース・・・スタッフたちも毎日疲れ果てていた。

しかし、売り上げは取らなければいけない。

予算は今までの1.5倍。

不安は的中した。目が回るような人、人、人・・・。

それだけ集客があっても売り上げは散々だった。

それでも、気持ちを切り替えながら今までとは違う打ち出しを試してみたり、

新規客獲得に努めていった。

VMDのプロの方に店頭に入ってもらったりもした。

ヤングフロアの担当社員は、クオリティーよりもどれだけ品物を捌くか、

という考え方だった。

『辛くない』『まだ何かできる』『新たなお試しなんだ』自分に言い聞かせながらの毎日。

「ここだと落ち着かないわね。商品も変わった？」

お客さまからの言葉に、何度も心が折れそうになった。

売り上げがあがらないまま約三ヶ月が経った頃、本部から突然の店舗異動を言い渡された。

第1号店の銀座店への異動だった。

銀座店はOPENから毎月予算達成を成し遂げていたが、ついに昨年12月から未達となり、

現在は予算、前年とも5割まで落ち込んでいた。

そこで私に白羽の矢がたったのだ。

結果が出ないことで異動させられるだろうか・・・。

すっきりしないまま、状況について、堀口さんにメールで報告をいれた。

「物事は、すべていい方向へ進んでいるので、全員にとっていい成長の機会になるはずで
す。もう決定したわけですし、どんな成長ができるか？お互いがいい未来について考えれ
ばいいだけです。堀口ひとみ」

そうだ！もう決定したこと。

未来について考えればいいだけだ。前を向いて歩こう！

堀口さんの言葉は、私を前向きに前進させてくれるエネルギーだ。
コーチングを受けるようになって、『自分自身もコーチングを学びたい』という思いがずっと心にあった。しかし、お金と時間に余裕がなく、ずっと行動できずにいた。

この異動の機会に申し込みをしよう！
そして、もっと応援力を高めたい。自分を生かしたい。
そんな思いから、コーチングの勉強もスタートさせた。

うまくいかない・・・

銀座へ異動して、早速行動開始。
伊勢丹で実績を上げてきたので、本部からも期待されていた。

サブのスタッフ以外、みんな異動して来たばかりの新体制でのスタートとなった。
ブランド1号店でありながら、顧客がほとんどいなかったことに驚いた。

スタッフが安定しない状況と顧客管理をしなくてもフリーの集客がとても多かったことが、現在の売り上げ不振につながっていた。

これは開き直って、新店舗 OPEN の気持ちで取り組むしかない。
しかし、前年4割。最悪の結果にまで落ち込んだ。
色々と試行錯誤をしていたが、ちょっとやけにもなっていた。

2009年7月のセッション
現状を話してみることにした。

「お客様はどこへ消えたのか？」
「去年まで売っていたのに、なぜ今年急激に売り上げが落ちてしまったのでしょうか？」

「今までと違う打ち出しをしたら、新規のお客様は少しずつとれているのですが・・・
去年までのお客様を安心させられていない感じがします。年齢層40代が多いですね。
しかし、サイズ展開に問題があるんですよ・・・本部には投げかけているんですけど」

「きちんと、年代、体系なども記入して、数字として、レポートにして出してみたらどうですか？」

「なるほど！」

実際にお客様の声も聞いてみようと思った。

まだまだ、やれることはありそうだ。

「ふざけるな！」と内心思った店長会議。

レポート提出のために、百貨店のデータ分析やお客様の声を聞いてまとめてみると、原因と結果がみえてきた。

「問題点は本部でもわかっている。

改善はしているが、今すぐ商品がどうにかなるものではない。

その為には、まず店が数字を上げなければ、商品作りもできないだろ！」

提出したレポートに目を通して部長が言った。

何回、この言葉を聞いただけだろうか……。

急速な結果を出すことは無理だと感じはじめていた。

少なくとも一年は時間がほしい。百貨店が軒並み厳しい現状の中、集客はどんどん減少、新規客の獲得を短時間にできるものではなかった。

毎月の店長会議ではいつもワーストショップとして本部から叩かれ続けた。

「なんで売れないんだ!？」

「いい加減に、変わりなさい！」

「それはどういう意味ですか？」

「今のやり方は、部下が自分から自発的に動くようなアプローチをしているよね？」

それでは状況は変わらないんだよ」

「それは……部下に指示しろということですか？」

「そう、店長が指示して部下にやらせてください！」

やらせる・・・何とも言えない感情が湧きあがってきて、体が熱くなってくるのを感じた。
怒り？悔しさ？なんだかよくわからないけれど、泣きそうになった。
大きな声で「ふざけるなっ！」と言いたい気持ちになった。
とにかく泣かないように我慢するのに精いっぱい、
その後のことはほとんど覚えていない。

とても疲れた。
胸のむかつきが取れずに悶々として帰宅した。

その夜は、堀口さんのコーチングセッションだった。

やりたくないんです！

「退職しよう決めました。もうこれ以上は・・・やりたくないんです！」
セッション開始、最初の言葉だった。
何も考えずに発した言葉だったが、言った後から自分が驚いてしまった。

「やりたくないんですね」堀口さんの一言は、自然なトーンだった。

「やりたくない！ て、初めて言葉にしました。
ずっと言ってはいけないことだと・・・思っていました」

やりたくないけどやるためにはどうしたらいいのか？と常に考えて疲れ果てていた。
そして、遠慮して、言いたいことを言えないことが多い自分に気付いた。

「言いたいことを言えなくなった出来事があったんですかね？」

「そうですね・・・
以前の仕事で、信頼していた知人がいて、何でも話していたのですが、彼女が、私の言動を全て上の人に報告していて、すべてが筒抜けで、上の人から、ものすごい剣幕でしかられたことがありました。人が怖くなりました。人間不信です。
その時に、本音を言わないほうがいい。と、自分自身決めました。
友人もいなくなりました・・・」

「それは大変でしたね・・・AIさんは、悪くないですよ。ありのままの自分でいても

大丈夫です。気を使うのではなく、気を配ることが大事なんです。自分らしくいられるのも、周りのおかげですから。自分らしくいると感謝も増えますよ！」

涙が止まらなかった。

緊張していた体から力がふっと抜けるような感覚、不思議だった。
そして、この出来事が起きて、自分が学ぶべきことも今になってわかることができた。

退職の日を決めた。

「やりたくない」と言葉に出したこと、気持ちが良かった。
本当の自分の声が聞こえた。

冬の SALE が落ち着いた 2 月には辞めよう、と決断をした。
気を遣いすぎていたことはやめることにした。
店長会議で発表する内容を、前日に数時間かけてまとめていたこともやめた。

そんなところにエネルギーを注ぐより、お客様のことを考える。
お店やスタッフのことを考える。

そして自分の得意なこと、やりたいことは何かと考えていた。

退職の意思を告げた。

考え直してほしいと部長から言われたが
「そこまで言うのなら、次の就職先が決まったら受理します」ということだった。

行列のできるコーチのお手伝い

ある日の仕事帰り、堀口さんから携帯にメールが入っていた。

「15 日、たまたまお休みってことはありませんか？
もしお休みならばお昼 3 時間ぐらい、手伝っていただきたいことがあります。
ちがかったらすみませんね。ではでは！」

15日。

お休みじゃん！？

堀口さん、なんでわかったんだろう・・・？

早速、返信。

「ほほう。休みでしたか。

初セミナー、質問メイクパレットの作成となります」

驚かない、必要以上に喜ばない、「あ、そうですか」みたいな返答が、
なんとも言えないほど私にとって面白かった。堀口さんらしい。
その裏に、「やっぱりね」で言われているような気がした。

約束の日、ランチをしてから工房へ向かう途中

「ひとみずむ Part 2、もうちょっとで EXILE になるんですよ」

「EXILE ですか！？」

「EXILE って、そもそも何人なんですか？」

そんな会話をしながら歩いていると、

「・・・私もまた、書きたいなあ」

不意に言葉に出した自分に驚いた。

「やりますか？」

「え・・・や、やります」

「じゃ、やりましょう！」

「ひとみずむ・続ですね。続？なんかイマイチだな・・・他にも続書く人いるかな・・・」

堀口さんはひとり言のように次々とひとみずむの構成を考えていた。

前回ひとみずむを執筆して、また書きたい！という思いはあった。

しかし、今回の2ではまだ参加できる自分じゃない気がしていて、躊躇していた。

言ってしまった私は、少し不安もありながら、なんとかなるかと堀口さんの後を追った。

パレット作りを数時間で終わらせ、

工房からほど近いファミレスで堀口さんの初セミナーのパワポ作りのお手伝いとなった。

「自分らしい」ことへのこだわりと、自分ブランドを作り上げていくことの深さを教えてもらった。新たなセミナーに対する想像以上のこだわりは最上志向ゆえだろう。

私はただ、いち受講者のような感覚で感想を述べていた。

「それは深すぎて、いきなり聞いた人には理解できないかもしれませんよ～」

堀口さんのセミナーはいつも進化している。

毎日がメッセージセミナーや天使トークセミナーは、外に向けていた矢印を自分に向ける。

成長とともに、受けるセミナーも段階があるんじゃないかと思っていた。

質問メイクセミナーは、その前段階がないと、深すぎるように感じたのだ。

一週間後には店長という立場から、お店づくりセミナーのお手伝いもすることとなった。

「まだ伝えたいことがあるんですよ、それをインタビューって形でDVDのおまけにしたいんですが、インタビュアーもやってもらえませんか？」

「えええっ！？・・・や、やってみます。」

後日、インタビューの動画を見せてもらったのだが、そこに映っていた自分に愕然とした。ひどすぎる・・・。

全く質問できていない。

ペーシングもできていないし。

なんだか自分が大事な動画の足を引っ張っているように見えた。

こんなんでも、コーチなんてなれるのだろうか・・・。ひどく落ち込んだ。

堀口さんへお詫びをかねて、自分の感想メールをした。

「こういうのは慣れだし、フィードバックいただきながら

修正していけばいいのでいい体験でしたね」

泣きたくなるくらいありがたい言葉だった。

自分を深める

2009年11月のセッション

退職日を決めたが、ラストまで、一生懸命にやりたい。
どう過ごしていくか？についてをテーマにした。

「ショップの売り上げは不安定なのですが、
私の個人セールスはずっと安定しているのですよね」

ポロっと出た言葉。

「ということは、AIさんが4人いればどうですか？」

ハッとした。

「・・・もっと売れますねえ」

「では、もっとスタッフの接客力高められるのでは？私のクライアントさんで1位をすで
にとっていますが、もっとアップするために、作戦を考えているのです。買わないような
お客さまも引き留める方法とかまで・・・それは、お得になりそうな情報を、教えてあげ
ることで話ができるねって話になったんですよ」

「ああ、私良くやってみました。ただ話をしたいという思いでお客様にお声かけしています」

「なんだあ！やっているじゃないですか。」

「コーチング、コーチングと思いついで、引き出そうとばかり考え、
教えちゃいけないものだと思いこんでました・・・」

「イニシチブレベルっていうのがあって、まだ、教えなくてはいけない
レベルもあるってものですよ」

なんか、ひとつのことに縛られると、もうひとつのことを
忘れがちになる自分にも気付いた。

「もっと教えることも増やしてみます！」

「ここで、売れていない販売員を上位に導けないと
コーチとしてプロでやっていけませんぞ 笑！」

無意識でうまくやっているところをもっと言語化していこう。
そうすると、自信にもつながるし、人にも教えられる。

ああ、なんで気づかなかったのだろう！

まだやれることがあった。
退職までに何をすればいいのか、ハッキリ見えた。

そして、勇気がわいてきた。
「クライアントさんも募集してみます！」

「いいですね！ 質問下手ですが聞くことは得意です、相槌得意ですか！
よくしゃべる人大歓迎、30分間喋り倒してくれる人とか あははは！
そんな感じで募集してみたらどうですか？」

なんか堀口さん、おもしろがっていないか？
でも、それならできそうだ！
二人で爆笑の中、セールスレターの完成？

すぐにブログで募集。
不思議なくらい、どんどん言葉が出てきた。
というか、堀口さんが言ったことそのまま載せたようなものだった 笑。
そして一日もかからず募集人数の応募が決まった。

それほど驚かなかった。
すぐに申し込みが決まると信じていた自分がいた。

早速、堀口さんへ報告。

「クライアントもう獲得できたんですか！
聞きすぎる・・・というコンプレックスをうまく長所に変えていましたからね 爆！」

そうだったのか！！

私がコーチングを勉強し始めたころに、「ブログでクライアント募集してみては？」と堀口さんからアドバイスをもらっていた。けれど、行動できずにいた。効果的な質問できないし、聞きすぎて質問できなかつたりで怖かった。堀口さんと自分を比べていたのだ。

「私、最初からセッション料頂いていましたよ」
「すぐにクライアントさん、決まっちゃいましたしね」

うわぁ・・・私には無理だぁ。

それが、一瞬でコンプレックスだった聞きすぎるところを強みにしてしまった。私にとって、大きな承認だったのだ。

クライアントさんが決まったら、あとはやるしかない。
不安なんて感じる間もなく、もう行動するだけだ。

流れるままに

ある日、堀口コーチのメンターである RITZ の金井さんにヘアカットに行ったとき、仕事の悩みを打ち明けたことがあった。

『新規に力を入れるより、今いる顧客の方のリピート率を上げることに集中したほうがいい』とアドバイスもらった。
「時代だよ。誰のせいでもない、時代のせいだよ」ととても深い言葉であると感じた。

もう自分を責めなくてもいいのだと、ホッとした。

12月、緊急の店長会議。

ブランド CLOSE の通達だった。
三ヶ月後には全店舗が CLOSE することになったのだ。

不思議な感覚だった。

まさに自分が退職を決めた2月に、CLOSE。

このタイミングでCLOSE？

自分の流れの方向とあっているのでびっくりした。

その二日後、ある企業からヘッドハンティングの勧誘があった。

外資系有名ブランドの店長職として。

勤務先は、伊勢丹新宿店。

また伊勢丹か！？

現在の給料から100万円UPは確実だった。

今後の自分の履歴書にもプラスになるだろう。

この時代に、仕事が向こうからやってくるなんて、ありがたい限りである。

「なぜ私なのですか？」

「こちらで詳しくリサーチさせていただきました。

チームワークを大切にされている店長だと認識しています」

驚いた。

数字の実績だけが結果だと思っていた。

大きな承認に感動した。

この流れに乗るべきかどうか？自分はぶれていないだろうか？

コーチに自分の思いも確認するつもりで、ちょっと長いメールをした。

「このタイミングでヘッドハンティングですね。給料も上がるかもしれませんね 笑。

話し合いの末、じっくり決めてみればいいですね。動きのある2010になりそうですね。

堀口ひとみ」

『じっくり決めてみればいいですね』

ホッとした。

そうだ、じっくり考えてみればいい。

心の本当の声を聞きながら。

安心の源

2010年1月のコーチングセッション

「お仕事どうすることにしたんですか？」

「はい、退職することに決めました。」

「ほおお～。これからどうするんですか？私は独立が夢だったけど？」

「独立・・・そうですね。たしかに、社会に出たころ、独立願望高かったですね。じつは、20代後半にフリーのパタンナーとして活動していたことがあったんですよ。当時勤めていた会社に対して自分の能力に対する査定が低くって、だったら自分でやった方がずっと納得できるなって。結局、商品の価格が付けられなくて、お勤めのころと収入変わらなくてやめてしまったんですけど。」

「へえ～！？すでに独立したことあったんですね！？」

「はあ・・・そうか。なんか、独立したって感覚ないんですよね。独立してたんですね 爆！」

「そうですよ、りっぱな個人事業主ですよ！！」

「私の父親は経営者なんです。19歳の時、初めて父に会った時、ああ、私はこの人の血をひいているから絶対自分でなにかやるんだ、て思ったことだけは覚えてますね」

「なるほど！独立は自然な流れだったんですね。」

「じつは今、不思議なくらい焦っていません。不安がないというか・・・」

「どうして不安のない自分になれたんですか？」

「う～～ん・・・なんででしょう。。。」

しばし沈黙が続いた。

「あ！！お母さんの承認だ！！
A I さん、先日言ってたじゃないですか！お母さんから心配してないって言われたって。」

「あああああっ！！！」

12月のブランドCLOSE 通達の日、私は母にその状況をメールで報告した。

「大変だね。これからどうするの？」

「うん。いろいろ考えてみるよ。」

それから年末に母と電話で会話する機会があった。

「仕事どうするの？」

「退職するよ。まだ先は決まっていないんだ。心配かけるね。」

「心配！？心配なんかしてないわよ！あなたのことだから、大丈夫でしょ！」

！？ 驚いた。

一瞬何を言われたのか理解できなくて、固まっていたと思う。

平静を装い「そうだよ」とだけ返事をした。

「母親の大承認ですね！」

信じられなかった。

母はいつも私を心配していた

初めて店長になった時も

「あなたには向いてない」

「自分が苦しくなるだけだ」
「もっと要領よく生きて行きなさい」

ずっと私は、母に心配ばかりかけていたと思っていた。

幼い頃、母子家庭だったことで母は私を厳しく育ててきた。
その後、母の再婚、弟が生まれ、思春期だった私はどんどん母から離れて
自分の居場所を探していった。
心の底にある母への想いが強かった分、その気持ちは逆へと向かっていっていた。

ずっと、親に愛されていないと思って生きてきたのだ。

あるきっかけから、母の生い立ちを知ることができた。
その時から、私は母を許し、受け止めることができたのだった。

「コーチングを受けるようになってから、私の変化を見ていた母は、よく周りに『この子は凄いのよっ！』と言うようになったんです 笑」

夢でも見てるんじゃないかなろうか??
人前で娘の自慢をしている母親の姿は、今までの私の人生で見たことのない光景だった。

「親に愛されてると確信すると、自己承認がとてもできてくるんですよ。
不安のない状態がフローに乗るってことです。潜在意識的にマイナスがないから」

「今年は独立準備の1年にします！」

「再び独立へ向けて、いいですね！！」

そのままがいい

堀口さんのコーチングを受け始めて3年目になる。
最近、セッション中は、爆笑することも多くなっていた。

「最近、またストレングスファインダーやってみたら、
強みが4つも変わっていたんですよ！そんなことってあるんですかね？」

「へ～！本質が出てきたんですね。AIさんらしさが出てきたってことだ！」

わたらしさ？

そんなこと、考えたこともなかった。

それはいつでも私の存在を承認してくれていた堀口さんに、
ようやく本音を話せるようになった自分の変化に気付いた時だった。

「ありのままの自分でいても、大丈夫です」

あるがままでいい。そのままでいい。

自分を信じていてくれる人がいる。

もう怖くなかった。

そしてセミナーのお手伝いやインタビュー、クライアント獲得と新たな経験は、
自分の姿を客観的に見ることのきっかけになった。
外から自分を見ることで、自身に向けた問いも変わってきた。
これが成長していくことなんだ。

流れのままに乗ると、その時がくるのかもしれない。

人生の流れに乗るって、こういうこと？

少しわかったかもしれない。