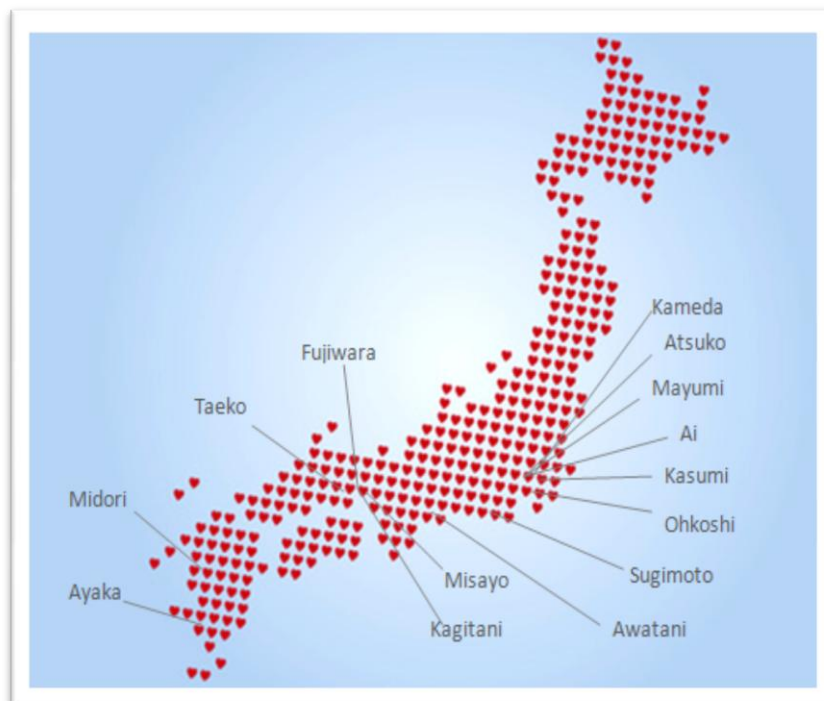


ひとみずむⅡ 15-28

90-DAY COACHING

それぞれの物語 2009-2010



「本当に変わりたいと思っているの？」

「はい、本気で変わりたいです！」

Contents

15 FUJIWARA (32) 店長兼ミュージシャン 四次元の扉が開くとき～店長兼ミュージシャンのひとり旅～	3
16 TAEKO (34) アパレル勤務 私を見つけた「心の声ノート」	19
17 KAMEDA (25) 印刷会社勤務 「今」冴えない自分には、将来の期待もできない。	32
18 ATSUKO (30) IT 会社勤務 絶対自分を好きになる！～ITからお花の世界へ.....	44
19 AYAKA (30) 塾経営 母と私の鏡の法則。	56
20 MAYUMI (28) アパレル店長 寿退社の花道。	69
21 KASUMI (33) レストラン秘書 笑う門には結果きたる。	84
22 KAZUYA (33) 販売員 ハートが錆びついていた僕が1位になった。	95
23 AI (35) アパレル店長 人生の流れに乗るまでの物語。	107
24 MIDORI (39)セレクトショップ オーナー「お客様は何が知りたい？」自分に投げかける問いが変わった。	123
25 KAGITANI(48) ヒールティススタジオ経営 ポジティブとネガティブの間からニュートラルへ... 136	
26 AWATANI(47) コーチ 初セミナーは突然に。	149
27 MISAYO (45) フィットネスインストラクター/指導者コーチ フットワークが重い日々からの脱出劇.....	164
28 OHKOSHI (50) 経営者 ぼくのひとみずむ	175
Thank you for your reading & writing. HITOMI HORIGUCHI	191
編集後記&音声収録.....	195

ひとみずむ 15 FUJIWARA(32)

★四次元の扉が開くとき ～店長兼ミュージシャンのひとり旅～

勤めているゲームソフト販売店の近くに、2年前、量販店ができた。

それに伴い、徐々に売上げが落ち始めた。

店長としていろいろ手は尽くしてみたが、売上げは戻らなかった。

月一回行われる店長会議では、「売上げ伸び率最下位」を毎回指摘され、店長としても危機的状況だった。アルバイトスタッフたちも士気が落ちていき、辞めていくスタッフもいた。自分の中でも次第にテンションが下がって行くのを感じていた。

テンションの低さは、プライベートにもおよんだ。

8年間続けているギター弾き語りとバンドでのライブ活動もマンネリ化していた。

お客さんの数も、増える気配はなかった。チケットノルマのあるライブハウスに出演するときは、不足分を自分たちで払って出演していた。「飽きられている感」は否めなかった。仕事と音楽、どちらも先の展望が全く見えなくなっていた。

どうすればいいのかわからなかった。

変わりたい、でもどうやって変わったらいいのかわからない。

いつものようにネットサーフィンをしていたある日、

堀口コーチのサイトにたどり着いた。

「元店長、自分と同じ立場だった人なんだあ」

「ひとみずむ」「かないずむ」「店長メルマガ」など、時間をかけて読んだ。

徐々に堀口さんのファンになっていった。

続いて、店長 DVD を購入した。

お店のスタッフをチームと見立て、各個人の能力を引き出すことでお店を伸ばしていく、という堀口さんの考え方に、とても共感した。

「この人のコーチングを受けてみたい。僕は変われるかもしれん」

だが90日コーチングは、いつも「今月は満席です」になっていた。

コーチングを受けたい、でも受けられない そんな状態が続いた。

ある日「今月あと3名募集します」になっているのを発見した。

間髪入れずに、すぐ申し込んだ。

変わることに覚悟はいらない？！

2009年7月6日 オリエンテーションの日。

「おはようございまーす」

堀口さんの声が、とてもクールに電話越しに聞こえてきた。

最近の状況を伝えた。

仕事と音楽、どちらも先の展望が全く見えなくなっていること。

最初の「おはようございまーす」のまま、オリエンテーションは淡々と進んだ。

これからのセッションで取り扱うテーマは、

「音楽とお店のことについて、自分がどうしていきたいか明確にしていく」

ということに決まった。

「今日のオリエンを受けてみて、どうでしたか？」

「思っていたよりも普通の会話をしてるみたいにしゃべれました」

「こんな感じでコーチングも進めていきますのでよろしくお願いします」

「えっ！こんな普通でいいんですか！？」

「ええ。こんな普通な感じでいきますので（笑）」

これから変わるためには、辛いこととかも待ち受けているかもしれない！と、覚悟を決め、気合いを入れて臨んだオリエンだった。

こんな普通でいいんだ！と、少し肩の力が抜けた気がした。

四次元の扉が開くとき。

2009年7月15日 第一回目のコーチングセッション。

コーチングを受ける前に提出する『考察のための質問集』がある。

その中に、「今までやろうと思っていたのに達成していなかったこと、我慢していることトップ10を決めてください」というのがあった。

□音楽に費やす時間□休息□自分の事について考える□友人と遊ぶ□芸術に触れる

□読書□パソコン□旅行□写真□スポーツ

と、答えていた。

「この質問に答えてみて、どう思いました？」

「そうですね。何か、今まで何やかんや理由をつけて、我慢してたこと、やってなかったこと、いっぱいあるんやなあって、再認識しました」

「そうですか～。旅行とか行ってないんですか？」

「はい。全然行けてないですね」

「じゃあ、行くとしたらどこへ行きたいですか？」

「う～ん。やっぱり海外に行ってみたいですね。ヨーロッパだったらドイツ、イタリア、フランスとか、アジアだったら、ベトナムとかインドとかですかね」

「いいですね！海外！！私もいろいろ行きましたけど、イタリア、フランス、いいですよ。すごく建物がきれいで、ほんと素敵ですよ！」

ここまでは、普通の会話でもありそうな感じだ。

だが、堀口さん流セッションはここからが違っていた。

「服のデザイナーとか、旅からインスピレーションを得て、コレクションの服を作っているんですよ。だから、音楽とかアーティスト系は、今まで知らなかった場所に行って、いろんな風景を見て、作品が生まれるんじゃないですかね。だから藤原さんも行ったら音楽活動に役立ちますよ！！」

「そうですね。新しいものを体感していかないと新しいものは生まれないですね。
旅行って、いいかもしれないですね」

「2次元で考えているだけではだめ、3次元で行動していけば、4次元の扉が開く！」

「おお～！それ、すごいですね～！」

三次元。

四次元。

普段の会話では、ほとんど使われることがないであろう言葉。
堀口さんは当然のことにように、さらりと使っていた。

それがとても新鮮だった。

その言葉には、今までの仕事とライブを繰り返すだけのマンネリな毎日を変えられるかもしれない、という希望の光があるように感じた。

最後に、堀口さんが、不意に聞いてきた。

「藤原さん、本当に変わりたいと思ってるの？」

「はい、本気で変わりたいです」

『僕が、自分自身を変えたい、と切望していることを知っておいていただきたいです』と
質問集に書いたのだ。

「わかりました。じゃあ、セッションの度に、新しい行動を決めていきましょう！」

これから自分が行動して、起こるであろうことを想像すると、
正直少し怖い感じとワクワクした感じが同居していた。
子供の頃、行った事のない隣町に自転車で探検しに行くときのような、
期待と不安の入り混じった、長い間忘れていた感覚を、僕は思いだしていた。

「堀口コーチの得意技、言葉のシャワーを浴びまくり、朝から気分爽快です」と、
早速セッション後、感想をメールした。

以前は、石橋を叩いても渡らないことが多々あった。

しかし、コーチング開始後の行動力は、快進撃と言えるくらいすごかった。
なんだかうれしくてまたまた報告のメールを出した。

.....
堀口さん

こんにちわ～。

いつもお世話になってます。

藤原広尚です。

「四次元の扉計画」の第二弾「ディズニーランドへ行く」
日程が決まったのでメールさせていただきました。

8／6・7のツアーが取れました。
二日間、ガッツリ行って来ます。

最初一人で行く予定でしたが、お店の二番手の子に

「勉強のためにディズニー行ってくるわ～」と言ったら、

「私も行きたいです！」と言われたので、二人で行くことになりました。

留守中のお店は、学生バイトさんメインになりますが、何とかやってくれると思います。

今回、家族とか、友達とか、会社の人とか、色々な人にディズニー行きの件を話したのですが、大体の人には、最初は「何で急に！？」とびっくりされました。

それで、理由を話すと、「それは絶対いいよ～。勉強になるよ！」って言ってくれて、
賛成してくれました。みんな、僕が感じている新しい事にチャレンジするぞー！
っていうワクワク感みたいなものを一緒に喜んでくれてるのかな～っていう
感じがしました。ワクワク感というのは、人に伝染していくものなんですね。

ということは、自分がもっとワクワクすれば、
周りをもっとハッピーにワクワクになるんじゃないかと
勝手に妄想が広がって、楽しくなってきました（笑）

というわけで、二日間、楽しんで勉強して来ようと思います。
いつもありがとうございます。
では、失礼します。

.....

休日出勤禁止令

2009年8月11日のセッション

「藤原さん、やりましたね〜！！」
堀口さんの言葉は単純にうれしくて、またがんばろうと思えた。

人生初ディズニーランドは新しい発見の連続だった。門をくぐるとそこは夢の世界。
スタッフの心のこもった接客を通して、『人々に喜んでもらうための努力を惜しまないという姿勢』を、ひしひしと感じた。

自分の店とは規模も業種も違う。
だが、その姿勢は見習うべきものだとは強く感じた。
毎日、店頭に立っているだけでは見えないものが見え、視野が広がった。

エンターテインメントの世界の観点から見れば、ライブ活動にも活かせる。
お客さんに夢を提供するという点では、ディズニーランドも音楽もお店も同じだ。
研修に行ったはずだったが、普通に楽しんでいる自分が、そこにいた。
もうすっかりディズニーランドファンになって帰ってきた。

だが、夢の世界から帰ってきたあと、問題点が浮上した。
ディズニーランドに行っていた二日間は、アルバイトスタッフにお店を任せていた。
帰ってきたら店の陳列の状態はくずれていたり、彼らが中途半端にした仕事が溜まっていた。スタッフのできていない部分が、あからさまになって見えてきた。

それを堀口さんに話した。
「大変でしたね」と言ってもらえるかな？と、どこかで期待していた。

堀口さんは、
「休んだ訳ですから、仕事が溜まるのは当たり前ですね」と、あっさりと言った。

僕はそれを聞いて、「ハッと」した。

そうだ。そのとおりだ。
自分が休むために店を空けたのだから、溜まるのは当たり前だ。
現実にだけ対処すればいいことだ。余計な心配事はいらない。

愚痴モードはたった1分で終了した。

話は、「ではどうすれば仕事が溜まらなくなるか？」
という建設的なモードに変わった。

「僕は、休みの日でも仕事の指示を出すためにお店に顔を出し、
完全オフの日がほとんどない現状なんです」

「え？それでは部下は育ちませんよ。任せられる仕事は部下に任せる。スタッフにもっと期待して、各々の才能を伸ばしてあげる。その方が、彼らは自信を持って楽しく仕事する、その結果店長は休める。いいことばかりですよ。それに、休みが作れる人ほど、仕事ができる人ですからね〜。藤原さんも、休日出勤、今度からやめてみましょう！」

つついとお店のことが気になって不安になり、見に行ってしまう。部下もそんな僕を頼りにし、僕がいないと判断が下せなくなる。だから責任感も自信も付かないまま... 完全に負のサイクルに入ってしまった。

今まで、頭でわかっても、踏ん切りがつかなかった。
『新しい行動をする』が90日コーチングのテーマだから、
「そうですね。やってみます！」と僕ははっきりと答えた。

この日「休日出勤禁止令」が敷かれた。

セッションで決めたとおり、休みの日には店には行かないようにした。
意識して部下に任せられる仕事を任せるような指導を心掛けた。
思わぬ収穫があった。
部下に自分の仕事を教えることで、仕事上の会話が増えたのだ。
今まで、いかに会話が不足していたかも実感した。
彼らそれぞれがお店を良くしていくための意見やアイデアを、
しっかり持っているということを知った。
みんな、けっこうすごい！僕はうれしくなった。

店長は一人で頑張るのではなく、みんなの意見や能力を引き出していくのが使命だ。
完全オフ日を作る！と決心したことをきっかけに、
店長の使命についての深い気づきを得た。

音楽活動にも変化

休日出勤禁止効果で、音楽活動に集中する時間も増えた。

以前は、ライブ前に仕事をして、リハーサルなしで会場へ駆け込むことが多々あった。そんなことがなくなり、ライブに余裕を持って臨めるようになった。

お店のスタッフたちに接するのと同じように、バンドメンバーやファン、音楽仲間とのコミュニケーションも大事だということに気づき、考えも変わった。

今までは、仕事を理由に断っていたライブの打ち上げなども、時間が許す限り参加するようになった。友達や知り合いが、だんだん増えた。比例するかのように、ブログを見てくれる人の数も徐々に増えた。「色々なことに挑戦している日記を読んで、それに元気をもらっている」という嬉しい意見ももらうようになっていた。音楽活動も、少しずついい方向に進み始めていた。

そして、仕事の事、音楽の事など、いろんな人たちにいろんな助言をもらうことが増えた。以前堀口さんに「ふじわらはさんは、単純だからいい」と言ってもらったが、その意味が分かったような気がした。自分はたくさんの人にアドバイスをもらえるお得な性格だなと思いはじめることができた。全体的に、依然として忙しい日々だが、気持ちはすごく前向きだった！

さらに日々を充実させるために、毎日をどう過ごしていくか？ということテーマにした日もあった。

堀口さんが、たまたま昨日見たという、NTTの広告のイチローの言葉を教えてもらった。

「イチローはなぜ、同じ毎日を過ごしているのに、未来を作れるのか？」この言葉に共感し、セッション後の感想を堀口さんに送った。

.....

堀口ひとみさんへ

先ほどはお世話になりました。

今日のセッションはいつもより増して、自分にとって濃い内容となりました。

・毎日お風呂に入って作戦タイム。

・日々自分に問いを持つ。
とても地味なことですね。

でも、今の自分にジャストで必要なことだと思います。
「毎日コツコツ続けていったら、知らない間に人生が変わってる」
という堀口さんの言葉が、今日はとても印象に残りました。
感動ポイントでした。

堀口さん、いつもセッションごとに、
色々な気づきを与えていただき、
ありがとうございます。
僕の人生は少しずつですが、着実に変わっていています。
今までどんな事をしてもし変わらなかったのが嘘みたいです。
すごく感謝しています。

さあ、堀口さんや、イチローを見習って、今日からコツコツがんばります。
良い報告があったら、またメールします。
ありがとうございました！
藤原広尚

.....
堀口さんのコーチングを受け始めてからというもの、
月日の過ぎる感覚が、すごくゆっくりしている気もするし、あっという間な気がした。
今までこんなに毎日を濃く生きたことはなかったので、いままでにはない感覚だ。

セッションの間の二週間も、ある意味では長く感じたし
あっという間だと言われればそんな気がした。不思議だった。

お掃除コーチングをテーマにしたセッションもあった。
BOOKOFF に本、段ボール五箱分、売った。予想よりは高値で売れた！
引出のいらないものも、処分。洗面所と台所のシンクを磨きたおした。
外見もイメチェンだ。大阪のおしゃれスポットにある美容室を友達に紹介してもらって、
髪を切った。それから、ハーフマラソンへ出場するために、練習も始めた。

初海外旅行の計画も立てた。
急に決めたというのもあって、一人で決行することにした。

「仲間との旅行はこれからできるチャンスはたくさんあるはず」
「初海外。しかも一人。こんな経験は今しかできない。それはそれで面白いじゃないか」

堀口さんのコーチングを受けているうちに、
前向きな発想に、自然と転換できるようになっていた。

そう考えると、「大丈夫、なんとかなる」という気持ちになり、
準備をスムーズに進めることができた。

出発前、妄想喜劇。

2009年10月29日

ついに、セッションで旅行についての話題になった。
一人でイタリアに行くということを伝えると、
堀口さんは特に驚くこともなく、こんなことを言った。

「せっかく一人で行くことだし、他の参加者を楽しませることができたらいいですね」

「えっ！？どういうことですか？」

僕はこの時、イタリアできれいな街の風景の写真を撮って、
それをブログに上げようとは思っていて、それ以外のことは全く考えていなかった。
だから、その発言は予想外のものだった。

「ギターを持って行って、所々で弾き語りを披露するとか、いいんじゃないですかね。
その動画を撮って、ネット上に公開したら、ファンも喜ぶかもしれないですし。
わはははは！！楽しそーー！！！」

「...ギター持って行くんですか！？僕はごく普通に観光しようと思ってました」

「それでもいいですけど、せっかく特技を持っているんだからもったいないです。
だって誰でもできることではないですもん。藤原さんならではですよ！
音楽は人とつながりが持てますよ。いいなあ」

「...そ、そうですね。でも、ツアー旅行で弾き語りっていうのはかなり奇抜ですよ。わあ、すごいなあ！」

「どんな場所でも自分らしさをアピールしていくのは大事ですよ。ステージに立つ人ならなおさらです。そして常に、目の前の人を喜ばすためには自分は何ができるかっていうことを考えとかないと。旅行で藤原ファンをつくってきちゃいましょう！」

僕は普段、自己主張はあまりしない。むしろ、おとなしいタイプだと思う。そんな僕が一人で海外。そこまでは何とかチャレンジできると思っていた。

堀口さんはさらに、人を喜ばせることを考えるのだと言っている。
レベルが高すぎるんじゃないか？
自分にそんなことができるだろうか？

難題だろうが、ここで投げ出しては何も変わらないままだ。
正直、心の中は不安でいっぱいだったが・・・。

「おお～、そうですね！じゃあ、旅行に持って行けるような、ミニギター買います」

「いいですねえ！超ファンできそう！楽しみだな！！！所々の観光名所の前とか、ツアーバスの中とか、レストランとか、そんなところで藤原さんが歌ってたらおもしろいですよね。みんな喜びますよ～。あはははは～」

搭乗前、折れそうな心。

楽器屋を何件か周り、ヤマハのミニギターを買った。

値段の割にはいい音がした。

リュックのように背負えるタイプの専用ケースも買い、準備は整った。

イタリア出発前の二日間は、超ハードだった。

人生初のハーフマラソン大会に出て、途中から雨に濡れ、ドロドロになりながらも何とか完走。そのあと、疲れた足を引きずりながら、ライブ会場へ。

1 ステージをこなし、打ち上げへ参加。帰って少し寝てから仕事に行った。
仕事から帰ってきてからは、旅行の最終準備。

2009年11月3日

あっという間に旅行当日を迎えた。

空港のロビーに着くと、同じツアーに行く人たちが集まっていた。

全部で20人くらいだろうか。

女性が8割くらい。50～60代の人が多いように見えた。

自分と同じくらいの若い世代の人は4～5人。

友達同士、親子、夫婦などで参加している様子だった。

たった一人で、しかも謎の楽器ケースを背負った僕の姿は、目立っていた。

搭乗手続きの順番待ちで並んでいる時に、後ろの方から、

「あの人、何背負ってるのかな？バイオリンかな？」

「バイオリンやったらウイーンやろ。イタリアやから...何やろな??」

おばさま特有のヒソヒソ話が聞こえてきた。

みんなが僕を白い目で見ているように感じられた。

『堀口さん、僕耐えられないかもしれないです～』

コーチングをスタートして、初めて心が折れそうになった。

でも、もう引き返すことはできない。

「皆様、この飛行機は間もなく離陸いたします。シートベルトをもう一度お確かめ下さい」
飛行機は目的地へ向けて飛び立った。

イタリアの僕。

ミラノに到着すると、そんな弱気はどこかへ吹き飛んだ。

しばらくすると、同じツアーの人に

「一人で来てるの？」

「その楽器みたいなものは何？」

と、話しかけられるようになった。

みんなが僕の事を気にしていて、話題になっていたようだった。

話しかけられたことをきっかけに、いろいろ身の上話をするようになり、
何人かの人と親しくなった。

特に仲良くなったのは、僕より10歳くらい年上のカップルだ。
食事のテーブルで相席になり、お互いお酒が好きなことが幸いして話が弾んだ。
2人とも自分で会社を経営しているらしく、趣味も多彩で、
僕の周りにはあまりいないタイプの人たちだった。

この人たちなら大丈夫かもしれないと思い、
僕が弾き語りをしている動画を撮るのを手伝ってくれないか、と頼んでみた。
返事はオーケーだった。

場所は、かの有名なピサの斜塔前で撮ることにした。
自由時間の30分の間に撮影をした。
雨上がりの晴れた空と斜塔をバックにした、雰囲気のある映像が撮れた。
ギターの音以外に、英語やイタリア語も聞こえてくる。
自分でも、かなり気に入っている。

撮影をしてきたことを他のツアーの人に言うと、
「そんな、呼んでくれたらよかったのに～。弾き語り聴きたい～」
という話になった。この話を横で聞いていた添乗員さんから、
「じゃあ、藤原さん。帰りのシャトルバスの中でライブしてください」
と言われた。喜んで、申し出を受けることにした。

バスの中でライブなんてやったことないぞ。
しかも客層もいつもと全然違う。自分の歌受け入れてくれるかな？
でもいつもみたいに思いっきりやるっきゃない。何とかなるっ。

帰りのシャトルバスは、ピサからバスターミナルまでの十分間、
ミニライブ会場になった。

自分で作詞作曲した曲を歌った。みんな拍手して喜んでくれた。
すごく嬉しかった。今、みんなに受け入れられている！

降りるときに、バスの運転手さんが、大きく手を振って、
笑顔で「グラッチェ～！！」と言ってくれた。

このことをきっかけに、旅の状況がガラッと変わった。

添乗員さんに、バスの中やレストランなどでの演奏を頼まれるようになったのだ。

「歌良かったですよ～」と色んな人から話しかけられた。

50代くらいの奈良のおばさまが、「ファンクラブ会長やるわよ！」とまで言ってくれた。
気づいたら、参加者全員と顔見知りになっていた。

ライブハウスとかに出入りしないような人でも、
自分の音楽を聴いて、良いと思ってくれる人っているんだ！
『堀口さん、イタリアでミラクル起こってます！ありがとうございます』

みんなでレストランに行ったり、タクシーや地下鉄に乗って街を散策したり。
おかげで8日間、思う存分旅を楽しむことができた。

バスやレストランでの演奏、動画撮影。
気がつけばセッションの時、堀口さんが言っていた通りになった。
とても不思議で、そして面白かった。
ナポレオンヒルが言う、「思考は現実化する」は本当だった。

8日間店長不在のお店も、みんなで協力して仕事をしてくれていた。
スタッフは皆、さらに生き生きと仕事をするようになった感じすらあった。
僕がいなくても大丈夫だ。（笑）

トリを務めたライブ

旅から帰ってきて、僕は完全に自分が進化していることを実感した。

イタリアでの弾き語り動画を youtube、ブログ、MIXI コミュなどにアップした。
「気に入るすぎて、毎日見えています！」とファンの方に言われた。

堀口さんに旅行の報告をした。
するとさらにレベルを上げるためと、本を薦められた。
「一番になるひと」と「罪と音楽」をゲット。
努力の人と天才の人。その対比も面白く感じた。

つんく♂さんの本にとっても共感した。
ステージに立つ人間として大事なことがいっぱい書かれてあった。

一番心に残った所は、「二時間のステージをイメージするのに二時間かけて、しかもセリフも全部書いて暗記する」という箇所だった。

11月23日にバンドでのライブがあった。

普通のブッキングライブでは過去最高の動員を記録した。

五組バンドが出たのだが、会場超満員の中で、トリを務めた。

「今年見たあらゆるライブの中で、一番良かった！」

お客様に言われた。

アンコールももらった！

そして、2年前から見てくれているお客様からメッセージをもらった。

.....
今思うのは、藤原君が‘抜群’でトリ纏めたな、と思います。

なにより「（外界に向けて）閉じてない」ことが最高でした☆

たぶんほぼ身内向けになりやすい場所で、そういう楽しみも

あると思うけど、あえてその中でいつもの客も、新規の客も、

もしかしたらそこに居ない人に向けてさえ‘届けたい想いを

勝手に感じてしまう様な強い『意思』が今も残っています。

こここのところ藤原君がグッと「強さ」を増してきた様に感じて

いて、あの面子の中でそれを感じられたのが嬉しかったです。

その調子で、更なる新たなステージに駆け抜けて下さい☆

.....

おわりに

僕は約半年間、お店と音楽活動をもっと良くしたくて、
いろいろな新しい行動をしてきました。

それらは、僕が心の奥ではやりたいと思っていたけど、
いろんな言い訳をして、やれなかったものばかりでした。

やりたいこと思う存分やるのは、すごく楽しいこと。
誰だって楽しいことならすすんでやる。
だから、こんなに行動できたんだと思います。
堀口さんは、それに気づかせてくれました。

これを読んでいる人の中にも、以前の僕と同じように
変わりたいでも変われないという人がいるかもしれません。

この物語を読むことで、少しでもそういう人たちが
自分を変えるためのきっかけになればと思っています。

ひとみずむ 16 TAEKO(34)

★私を見つけた「心の声ノート」

2009 年 12 月 26 日

1 年ぶりに東京へ行った。

目的はアンジェラアキさんのコンサート。

空き時間に会社の同期と会う約束をしていた。

会うのはもちろん、メールも半年近くしていなかった。

その間に彼女は、ブランドで売り上げNo.1 の店舗に異動していた。

その店舗で、バリバリ働いていると思い込んでいた。

だが、実際は違った。店長を外れていた。

別の店舗への異動を断った結果だった。

そして、今また新たな異動を持ちかけられていた。

「無茶を言う会社が嫌、だけど辞めてもその先がないから我慢する」と彼女は言った。

それを聞いた私は、3 か月前、自分も同じような状況だったと告げた。

「でも、今は自分が何をしたいのかわかるから、会社に何を言われても、どこで働くことになっても平気。毎日楽しんでるよ」

彼女は、私の話を驚いたように聞いていた。

「会社に振り回されてない？ どう働くのが楽しい？」私は彼女に訊いた。

「あなたの心は何と言っている？」

それを知るのが一番大事だから、どうか気づいて・・・。

彼女に伝えたくて、必死だった。

翌日、彼女からメールがきた。「すごく救われた！」と書いてあった。

彼女の前向きな言葉がうれしかった。

少しでも、力になれたと思っていいよね？

帰りの新幹線の中、私は晴れやかな気持ちでいた。

本当の私はどうしたいのだろうか？

2008 年秋

地元関西でアパレル店長になって 6 年目、新規出店舗異動の辞令が出た。

おしゃれでなブランドが集まる都心の百貨店。

私は大きなプレッシャーを抱えることになった。

仕事のヒントはないかネットで探した。

「堀口ひとみ」さんの存在を初めて知った。

堀口さんの HP を見ていると引き込まれた。

仕事に限らず自分の為になると確信した。

以来、毎日のように堀口さんの HP を見に行くようになった。

それから約 1 年後のある日、上司が私に話があると店を訪れた。

「お前、来月から異動や。」

頭の中が一瞬で真っ白になった。

まさかの辞令だった。

新規ショップの店長として 1 年間、必死になって基盤を作り上げてきたのに・・・

異動の理由は、「私の力では売上アップは期待できない」だった。

販売歴 11 年、全てを否定された気分だった。

更に追い打ちをかけたのが異動先。華やかな都心の百貨店とはかけ離れた場所。

それも店長ではなくサブとして。

「私、クビみたいなものやん・・・」

ドン底に落ちた。

『自分とは何で どこへ向かうべきか 問い続ければ見えてくる』

アンジェラアキさんの『手紙 ～拝啓一五の君へ～』の一節を呪文のように頭の中で繰り返し、何となく這い上がろうとしたができなかった。

異動が決まって約1週間後、
いつものように堀口さんのブログを見ようとHPを訪れた。
満席だった90日コーチングで、クライアントを募集していた。

『90日コーチング9月スタート募集』

友人の励ましではドン底から抜けられないでいた。
誰かに助けてもらいたかった。何とかしたかった。
プロに頼んだらどんな答えをくれるのだろうか？今こそタイミングなのではないか・・・？

2～3日考えて申し込んだ。
オリエンの日程が、すぐに決まった。

コーチングのテーマを決めるために、異動が決まる前の自分を振り返ってみた。
会社には不満があるが、やる気があるようにふるまっている。
転職を考えても具体的なことは思いつかない。
「本当の私はどうしたいのだろうか？」
コーチングのテーマは、これしかないと思った。

自分党1議席

2009年9月4日

「こんばんは～。よろしくおねがいします！」
緊張を隠すように、私は努めて明るく挨拶をした。

事前に提出していた質問集の回答をもとにセッションが進む。
「コーチはあなたに何を期待できるのでしょうか？」という質問があった。
私はその答えを、最後まで悩んでいた。

「変わりたいくてコーチングを受けるのだから、
『180度くらい変化した自分を見せること』が答えかな・・・？」

「なるほど。変化は人のためにもなりますからねー」

自分の変化が人のためになる？疑問符でいっぱいになった。

ということだろう？変化は自分だけのものでは？
自分にはない考えだった。

だが、すぐに気付いた。
堀口さんご自身やクライアントさんの変化。
それを知って、私は影響されてきた。
今、コーチングを受けているのもそうだ。

「人のために余分に考えなくてもいいんだ」
心が軽くなった。
今まで私は人の事ばかり考えていた。

「あの・・・自分の心の声、聞いてますか？」堀口さんが言った。

心の声・・・？

またしても私の頭の中は「？」だらけに。
そんな様子の私に、堀口さんは驚きの声をあげた。

「えーーーーー！それはまずいです！ 自分党ゼロ議席ですよ！！」

ちょうど選挙があった直後だった。
外出でのメニューくらいは自分で決められるので、1議席はあることがわかった。
二人で少しほっとしたが・・・。
正直かなりショックだった。

堀口さんは続けた

「議席数を増やすには読書がおすすめです。共感できるところや興味のわくところが
『心の声』だから、線を引いてみましょう」
「日々気づいた事をノートに書き出していくのもいいですね」
第1回目のセッションで、この二つを実行すると決めた。

セッション直後、堀口さんのブログで私の事が取り上げられていた。
「とても自分が遠慮がちな人」と表現してあった。

「そうか。じゃあ、もっと積極的にやりたいことをやっても大丈夫ってことか」

何だか安心した。

毎日時間さえあれば読書に没頭し、心の声を拾い続けた。

読書ってこんなに楽しかったっけ？ 止められなくなった。

贈り物『上地雄輔物語』

オリエンの後に、堀口さんがプレゼントで贈ってくれた本が
予定より10日程遅れて届いた。

「心の声 100%の人の本だから、たえこさんにおすすめです！」

『上地雄輔物語』である。

芸能人が書いた本は、ミーハーな気がして手にしたことがない。

でもまあ、せっかくいただいたし・・・と読み始めたのだが・・・。

泣いた！！！ しかも、号泣。

上地くんの純粋さが眩しい！

読み終わってからも感動の余韻が消えなかった。

思い出し泣きもしてしまった。翌朝は目を腫らして出勤した。

このエピソードを堀口さんに話すと、

「上地くんの本で号泣するなんておもしろすぎる～」と大笑いされた。

遅れて届いたのには意味があったんだと堀口さんは言った。

心の声を拾い始めた時に読んでいたら、こんなに感動しなかっただろう。

心の声 100%の人の本に感動できた自分がうれしかった。

こうした楽しみに反して、仕事には嫌気がさしていた。

売り上げは、昨対50%台にまで落ち込んでいた。

苦しむ私たちに、会社はただ頑張って売ってくれとしか言わない。

そんな会社が色褪せて見えた。

「もう辞めてもいいや・・・」転職を意識し始めた。

好きな事と嫌な事が明確になっていく。

そんな自分の変化を感じ、戸惑った。

心の声ノート

2009年9月17日

不安なことが、二つあった。

仕事についてと、すすめられて書いていた『心の声ノート』だ。

会社は嫌だけど、すぐには辞められない。

仕事中を楽しく過ごしたい。

売る事以外に目的が欲しい。

私の訴えに、堀口さんはこう言った。

「会社のやり方に違和感があるなら、自分が本当にしたい接客をすればいいですよ。
楽しくないと、何の意味もないですから」

・・・そうだよね。

辞めていいと思った会社なんだし、好きにやっていいよね。

ちょっと気分が軽くなった。

「心の声ノート」には、日々の気づいたことを書いていた。主に仕事中の出来事だ。
ネガティブな言葉が並び、何のために書いているのか？わからなくなっていた。

「目的意識を持てばいいです」

堀口さんは言った。

「『感謝できること』『成長できたこと』を書いて自分をねぎらう場にするといいですよ」

小さな事でも、自分をねぎらってみた。

次第に自信がついてくるのを感じた。

読書と同じように楽しくなっていた。

自然と心の声を整理する場所にもなっていた。

『心の声ノート』は正真正銘、私の『心』になった。

ところが、なぜか仕事はうまくは行かなかった。

仕事も充実するはずだったが、売り上げは伸びない。

次第に投げやりな気分になっていった。

仕事の時間が無駄な時間に思えてきた。

雨のち晴れ。

2009年10月1日

何かをやりきった達成感が欲しくなった。

新しいことを始めたい、と話した。

思いつくのがカラーの資格。

子供のころから色に興味があるし、仕事柄身近なものだから。

「資格を取った後の事は何か決めてるんですか？」

特に決めてない・・・。

「あ、何だか適当やわ、自分」即座に思った。

すると、今度は

「接客の仕事をしていて何が楽しいですか？」と聞かれた。

「私が考えたスタイリングを、お客様が喜んでくださること」すぐに答えが出た。

「じゃあ、休日にファッションコンサルしてみるのもいいのでは？」

それも楽しそうだったと思うが、前向きな提案に対して、私は不満をこぼした。

「今、私はじっくり接客するより次々とお客様に売っていきたいんです。

でも、今はお客様が少ない店だからそれができないんです。おもしろくないです」

これに対する堀口さんの言葉が私を変えた。

「接客販売の醍醐味は、やっぱり客単価アップではないですか？」

はっとした。

急に自分が恥ずかしくなった。

自分は間違っている？

堀口さんの話を聞きながら、自問していた。

続けて堀口さんは言った。

「お客様が少ないショップなんだったら、その中でしっかり接客できる人を捉まえて、1点でも2点でも多く買っていただけるようにすることを考えるべきでは？」

その通りだった。

私は接客を楽しむよりも、「売る」ことに心を奪われていたのだ。
すぐを買ってくれそうなお客様を選別していた。
会社からいい評価もらうためだった。
思うように売れなくなった今、それを会社や環境のせいにしていた。

目が覚めた。
やり直そう！そう決心した。

前のセッションで堀口さんに言われた、
「自分が本当にしたい接客をすればいい」の本当の意味が、ようやくわかった。

「お客様に喜ばれたい」
新入社員の頃は、いつも思っていた。
その思いは、いつの間にかどこかへ消えてしまっていた。

本当にしたい接客をすれば、お客様はおしゃれになれて幸せ。それを見て私も幸せ。
そして売上が上がってショップのスタッフみんなが、上司が、会社が幸せになる。
みんなが幸せなんて、素晴らしい！

「今のショップがじっくり接客できる環境なら、
たえこさんがカリスマ販売員になれる可能性も高いですよ！」

「私がカリスマになれますかね・・・？」

「なれますよ！見た目もカッコよくしましょう。
私がショートヘアにしているのは戦略ですよ」

ショートが戦略になるとは意外だった。
自分もショートだが、カッコよさを意識した事はなかった。

「じゃあ、カッコいいショートに私もします！」

「おお！いいですね～」

二人でかなり盛り上がった。

そして、丸顔の私が（少し）シャープになった！

意識の変化が結果につながった。

この3回目のセッションは私にとって重要だった。

セッション直後、衝動的に反省と今後できる事を、心の声ノートに書きあげていた。

できる事やりたい事がどんどん出てくる！

あんなに苦しんでいた自分は、たった1時間で消えてなくなっていた。

結果はすぐにあらわれた。

先月がうそのように売れるようになったのだ。

なんと売上が昨対120%を超えた。

無理なく仕事ができるようになっていた。

売れない時ももちろんあるが、落ち込まない。

落ち着いている自分が、別人のようだ。

自分軸がしっかりしていれば、どこに行っても平気。確信が持てた。

未来の視野が、会社以外の世界へも広がった。

休日は活動的にあちこちへ出かけ、たくさんの人と会うようになった。

心の声ノートには「我ながらよくできた」という言葉が目立つ。

もっと動きたいのに、時間が足りない気がしてきた。

4回目のセッションが近付いていた。

今より時間を有効に使うには？と、テーマを決めた。

2009 年 10 月 15 日

堀口さんは、店長時代、コーチングの勉強を早朝にしていたと教えてくれた。

「早朝から活動するのって、かっこいいなあ」そう思った。

私は、いつも出勤時間に合わせて起床時間を変えていた。

早番で 6 時、遅番で 8 時。休みの日は 10 時、11 時。

ということは、いつでも 6 時に起きれば時間ができる。

ファッションコンサルの話題がきっかけで、色彩検定の資格を取ろうと思っていた。

朝の時間で勉強をすることに決めた。

早朝の勉強はやってみると意外に平気だった。

規則正しい生活にもつながった。仕事も、早朝の勉強も充実してきた。

今度は人に何かをしたくなってきた。

何かお返しをしたいが、大げさな事もセンスのない事もしたくない。

私らしいおもてなしって何だろう？

「ひとみずむ」執筆依頼

2009 年 11 月 2 日

堀口さん流プレゼントは、ご自分で選曲した CD や、お花だったりする。

どちらも私はしたことがない。

うーん・・・と唸った。

ピンとこないまま、思う事を話してみる。

「形に残るものはしたくないんです。知人が、
もらったプレゼントをよく持て余していたので・・・」

「そういう面では、私のプレゼントは残らないものですね」

「相手の人に喜ばれますよ！ 花や音楽はおすすめします」

・・・確かに。もしいただいたら、おしゃれだ。

花なんて女性らしいものに無関心になっていたが、今の自分ならお花いいな！て思える。

新しい自分を発見できた。

「未開拓分野の感性も磨かれますね」

やる気をくすぐられた。

この頃、人に会う機会が増えていた。

いつも、何をしゃべろうか焦ってしまう。

自信がないので、相手にどう思われたか心配になっていた。

「相手にとって心地良い言葉を使えば大丈夫です」と、堀口さんにあっさり言われた。

「そうか。最近気になる事で話題を決めておいてもいいか」と、あっさり私も答えが出た。
自分の可能性の広がりを感じ、テンションが高くなっていた。

「ほんとにたえこさん変わりましたよー。おもしろいですね」

「ひとみずむ、書きませんか？」

え！ 私なんて滅相もない。

「たえこさんの変化が人の応援になりますよ。自分の棚卸も大事です」

「ひとみずむ PART2」に参加が決定した。

コーチングがスタートした頃の自分を頭の中で振り返った。

堀口さんを知るきっかけになったあたりの自分を思い出すと、
何だか気持ちがもやもやとしてきた。

その頃、私は長年交際していた男性と別れていた。

心身ともにボロボロだった。

それが堀口さんに行きついた本当のきっかけであったかもしれない。

忘れていたはずが、彼を思い出してしまった。

あれもこれも彼から教えてもらったことだ・・・と気づいてしまうのだ。

「せっかく前向きになっているのに、今更なぜ？」

このままひとみずむを書いてはいけない気がしてきた。

過去と決別したい！

私は、最後のセッションで堀口さんに話すことにした。

一番気になっていた扉をついに開けた。

2009年11月19日

今までにない重い空気が漂っている気がした。

とりあえず、今のもやもやしている様子を話していった。

「何でしょう。彼に何か話したいんですか？」と聞かれた。

・・・言いたい事・・・は特にないかな・・・。

「何か聞きたいんですかねえ？」次に聞かれた。

質問にひとつずつ答えるうちに、少し見えてきた。

どうやら彼がどんな人だったのか、もう1度確かめたくなっていたようだ。

「彼にとっても感謝していて、それを伝えたいということなんじゃないですか？」

・・・感謝。ああ、そうだ。私は彼に感謝している。

彼から得たものは多い。

「心から彼に感謝していて彼の幸せを願っていれば、それは伝わりますよ」

涙があふれた。

「最後に泣くことになるとは思ってませんでした」

スッキリした私に「よかったですね！」と声を掛けてくれた。

照れくさくなって、笑ってしまった。

心はいつも最初に気づいている。

「3か月の変化はどんなものだったのか？」と聞かれた。

「例えるなら、むきたてのゆで卵です！」

かたい殻が取れて、本当の自分が現れた。

本当に180度変わってしまった。

私の変化を、堀口さんはいつも「おもしろい」と言っていた。

笑いあり、涙あり、毎日が感動でいっぱいだ。

90日のコーチングを終えた私は、ひとみずむを書くために何度も何度も「心の声ノート」と「堀口さんのフィードバックシート」を読み返した。

『私はコーチングしてあげているのではなく、
クライアントさんからいろいろ教えてもらっています』
『失敗も含め、全部が必要なことで、意味があるんです』

転機になった3回目のセッションで、堀口さんが言っていた。
印象的だった。
忘れまいと、胸に刻んだ。

これからも、いい事ばかりではないかもしれない。
だが、心声を聞けば、必ず進む方向が見えると信じている。
今の自分がそうだから！

そして、私は願う。
私の『ひとみずむ』が、誰かの勇気につながる事を。

ひとみずむ 17 KAMEDA(25)

★「今」冴えない自分には、将来の期待もできない。

だんだん暑くなってきた。
これから夏を迎えるというのに、
僕の心は、ぜんぜん熱くなってこない。

社会人3年目で25歳。
決して焦るような年齢じゃない。これからだと思う。
でも、「今」冴えない自分には、将来の期待もできない。
心の底からそう思っていた。

仕事も、がんばってはいるけど「生活のため」だった。
このために生まれてきたんだ！っていう充実感を感じることができていない。

それどころか、がんばれてすらいらない気がする。
そのこと自体にも焦りを感じた。

そんな自分を心の底から変えたかった。変わりたいかった。
僕はこの機会を待っていた。

夏のボーナスを突っ込み、堀口コーチの90日コーチングを申し込んだ。

テーマを持って生きる。

堀口さんには既に会っていたし、金井さんと堀口さんが主宰している
コミュニティ SCR で、堀口さんのメッセージを毎日受け取っていた。
そのせいか「初めて」という気はまったくしなかった。
比較的すんなりとセッションに入っていた。

初回のセッションで、自分が焦っていた原因のひとつとして、
「ゴール設定がなかった」という気付きがあった。
まず目的を持って過ごすことを決めた。
水泳に行くこと。体脂肪率を減らすこと。

日々取り組んでいくことにコミットした。
毎日に張りが出るようになった。

2回目のコーチングでは、毎日が充実してきたという報告ができた。
次に、変化するとしたら何をしたいか？という話になり・・・
ふいに「一人暮らしをする」ということが、コーチングを受けている間に決まった。

大学に入ってから約7年間は、祖父母の家に居候の身で何不自由なく暮らしてきた。
両親からも、同居している叔母からも「そろそろ家を出て暮らしてみてもどうか？」と
提案されていたし、自分の中でも「このままじゃいけないな」という思いが
ふつふつと込み上げてきていたのだ。

3回目のコーチングを迎えるころには物件も決まった。
「次の行動をどうしていくか…」をテーマに話をすることにした。

「引っ越しいいですねえ！インテリアとか、テーマ決めるの楽しいですよ。
部屋のテーマは何か考えているんですか？」

「テーマ…これまで考えもしなかったことです。
そもそも、部屋をテーマに沿って作っていきなんて発想自体がなかったですよ」

「部屋はどういう感じですか？」

「色はナチュラルテイストで、壁の片側の側面は薄い水色、
32㎡で割とスペースがあります。窓は南向きで大きめです」

「いいじゃないですか！テーマを決めることで、ブレがなくなります。買うものが瞬時に
決まるし、時間もかからなくなりますよ。好きなものという選び方になると、その時々
の気持ちで選ぶから、ちぐはぐになったりすることもあるし、無駄なくいくには、テーマは
大事ですね」

確かに、思いつきで買い物しているとそうだ。
例えば家具でも便利そうだからと安易に考えて買ったりすると
部屋に入れたときには、かなり浮いたものになる。
僕が使っているデスクがそれを象徴している。
「テーマを決めるって、フォトリディングに似てますね。」

目に飛び込んでくるものが変わりそうです。人生っていう大きなくくりでもテーマって大事かもしれませんね」

「そうそう！テーマを決めるのって深いですよ。今回の引っ越しと部屋づくりを通して、テーマづくりについても学べそうだし、ちょうどいい機会ですね！ちなみに履歴書も同じで、自分自身のテーマを見つけると書きやすいしブレがなくなりますよ」

まさか履歴書にまでテーマが重要な要素になってくるとは…

言い換えれば「軸」となるのかもしれない。

「テーマ」という言葉に変わるだけで、印象が違う。

「軸」という言葉よりも気持ちが前に向く感じだ。

「人生におけるテーマ」

深いフィードバックだ。

「内省」が強みの僕には、こういうことはとても楽しく考えられそうだった。

ずっと引っかかっていたことがある・・・。

前回のコーチングから、あえて1か月の期間がおかれた。

引っ越しを完了させるのにやはり時間が必要で、それに合わせたほうがいいだろうという堀口さんの配慮があったからだ。引っ越しの日は、9月19日に決まった。

仕事面でもちょっとした出来事があった。

上司と今後の希望について面談し、自分の率直な気持ちを伝える機会があった。

しかしながら、あまり手ごたえらしいものはなかった。

「希望にはできるだけ添うよ」と言ってはもらえたものの、裏側がなんとなく見えた気がした。しばらくは今のところでがんばるしかないな、という気持ちを抱いた。

職場では自分の希望は、通りそうにない。

そもそも自分はどんなことがしたいのだろう？ 何が強みなんだろう？

これをセッションのテーマとした。

僕はのっけから堀口さんに愚痴った。

「自分の強みらしい強みって、正直よくわからないんです。
ストレングスファインダーとか、人から言ってもらえることとか、
ありがたいことにけっこうあるんですが、なんかこう、納得がいかないんです。
なんでそれが強みなの？って。で、なんで？って聞いても、やっぱり納得いく答えが
返ってきたことはなくて。。実感が伴わないんですよね」

「ああ、アナライザーですね？ アナライザーの人は、
だからこうなんだっていう理由づけが必要になるんですよね」

「そうなんです。理由がほしいんです。自分でもなんでだろうなあって思うんですけど…」

このやりとりから、自分の強みが実感を伴って発覚してくるかと思いきや、
セッションは意外な方向へ進んでいった。

話の流れをまったく無視するかのように、
自分に対する劣等感を次から次へと愚痴りだした。

「僕はいじられキャラなんです。中学、高校、大学、社会人と
カテゴリーが変わるたびにいじられキャラ返上を目指したんですけど、
気がついたらそこに納まっているんです…だから、劣等感みたいなものはずっとあって。
なんであの人はあんなにすごいのに、自分はこんなんなのかな？とか。
裏返せば、自分はもっとできるはずだっていう期待でもあるんですけど」

「何か、そう思わせる原因みたいなものがあったんですかね」

（原因か…原因かどうかはわからないけど、
ずっと引っかかっていることがあるんだよな。話してみよう）

「僕は地元の私立高校に推薦枠で入学したんです。その時の試験には、
自己推薦文がありました。その推薦文を本来なら自分で作るべきなんですけど、
当時は、僕の父がほとんどの分を作りました。僕の文章がひどかったっていうのも
あるんですが、はたしてそのほとんどを父が作ってしまったことに疑問を感じていました。
入った高校は、自分の中でも行きたい高校だったし、いい仲間にも恵まれて
いい思い出もできたのでとても感謝はしています。 だけど、どうしても入試のことは
引っかかるんです」

「ああ、それだ！トラウマってやつですね 」

「そうなんですかね。だから、自分は自分の頭で考えられないってのがあるみたいで、それが、考える力系の本とかを何冊も読ませるのかなって思うんですよね」

「なるほどねえ。やっぱりそれですよ。親との関係が根っこにあることって、結構多いんです。そこをクリアにしてバンと進むことってよくあって、だから、お父さんにそのことを話してみませんか？」

「う…ん、でもなんか蒸し返すみたいで、怒られそうな気が。。。」

「でも、その高校に入れたこと自体は感謝しているんですよね？
だから、その感謝の気持ちを一番強調しながら話してみるんです。
きっとわかってくれますよ」

この気づきは、かなり鮮やかに納得できた。

「コルクの栓」みたいなもので、これがスポッと抜ければ、先に進める気がした。
このことを人に話したことは初めてのことだった。
それだけで、なんだかすっきりした気分になっていた。

「感謝レベルまで考えてみることです。この出来事のなかで感謝できることって
なにかあって。それがわかったら『実は…』と親と話せるようになりますから」

感謝レベルまで考えてみる。

そうすることで、言いにくいことでもきちんと話をして理解してもらうことができる。
感謝の気持ちがない状態で言いにくいはずのことでもバンバン言ってしまうと、
いらないトラブルにまで発展してしまい、かえって関係を悪くしてしまう。

ひとつの出来事からの気づきが、いろいろなことにつながっていくのを感じた。
普段の自分のコミュニケーションを見直す機会だと直感した。

鏡の法則

僕のわだかまりが噴出してきた。
仕事に関することの悩みや葛藤を自然と堀口さんに打ち明けた。

新卒で配属を言い渡された部門は「総務部」というスタッフ系の職場。
いわゆる従業員が働きやすい職場を作るという縁の下の仕事だ。

「自分で選んだ会社なのだし、言われたところですからがんばれない奴に
一体何ができるというのか」という思いから、とにもかくにも自分を
奮い立たせてがんばることにした。

そうは思っている、やっぱり仕事に対するモチベーションは低くなりがちだった。
端的に言ってしまうと、仕事自体、簡単すぎてつまらなかった。

成長できるかできないかは自分次第だってこともよくわかっている。
従業員のことを考えたら、大事な仕事であることも、やってみてよくわかった。

それでもやっぱり「自分じゃなくてもいいじゃん」という思いは
後から後から湧いてくる。

追い討ちをかけた出来事があった。
大学時代、サッカーを通して絆をつくってきたはずの友人から
自分の仕事を鼻で笑われた。見下されたのだ。

「雑用じゃん」「人の給料いじってばかりいちゃダメでしょ」

何を言っても大丈夫なやつと思われていたからか、
彼からすると悪気などなかったのかも知れない。
その言葉に僕は確かに傷ついた。
一体何のためにがんばって自分を奮い立たせてきたのか？
自分を見失いかけた。
そして、気づいてしまった。
他ならぬ僕自身が、彼らが思っているようなことを
ずっと思い続けてきたということに。

僕はギリギリのところで踏ん張っていた。
彼らと会うたびに見下されることは耐えられなくなっていた。
何も言わずに会うのを止めた。彼らのせいにする気はない。
自分のキャラクターとその集団での役割を考えると、
何を言っても空気を読めていないのは僕になる。
だったら、いっそ会わないほうがいい。
苦渋の決断だった。

このエピソードを聞いた堀口さんは開口一番こう言った。

「それは相手が子どもです。意味のないことなんてないんですから。
いやなことを言われたら、せっかくだから感謝できることを探すんです。
そっちのほうが、カッコよくないですか？そして、その出来事をすっかり
飲み込んでしまうようなでっかい考え方を探しましょう！
そうしたら、人間が大きくなります」

そうだった。
これも「親との関係」につながってくる出来事だった。
ネガティブな見方を変えるために、
ネガティブなことからも感謝できることを探すのだ。

「大学の友人たちとのことがあって、僕は自分と向き合うきっかけになりました。
自己投資もかなりしてきたと思いますが、このことがなかったらしてなかったかもしれま
せん。 おかげで、会社以外の人とのつながりもできたし、そういう意味ではありがたいこ
とでした」

「必然の出来事だったってことですね」

運命思考が備わっている僕は、このフィードバックをすんなりと受け入れた。
考え方次第ならばプラスのほうに転換していくほうが、自分をモチベートできる。
いいことも重なってくる。 またひとつ、自分の器を広げられた気がした。

自分でやっているを実感。

ここまでのコーチングを通じて、自分の中でかなり変化を感じていた。
大きな行動として「引っ越し」というのは大きかった。しかも一人暮らしだ。
一人での生活を始めてわずか1週間で、いろいろなことに気がついた。

自分は今まで親に感謝しきれていなかったこと。
この気づきは、話として聞いていたから知ってはいた。
それが、自分自身のリアルな現実とてして感じられた。

会社から帰ってきたときに、晩御飯が用意してあるというのは、
なんとありがたいことか！

前回の大きな課題「親に話す」ことについて報告をした。
話をしてみて理解してもらえた。
そのことに関して議論が交わされたこともなかったが、
ひとつ山を越えてすっきりした気分になった。

一人暮らしを通じてわかったことがある。
僕は『自分でやっている！』という実感を得ることが、
とても大事なことなんだってということ。

自分の意思を自分の思い通りにしていけることは、大変さも確かに感じた。
それ以上に面白さを感じることができた。

口癖発覚。

それでもまだまだブロックはありそうだ。
そのことを素直に伝えた。

「まあ、誰でも何らかのブロックはありますからね。その都度考えていきましょう。
たとえば、他にどんなブロックを感じていますか？」

「そうですねえ…やっぱりコミュニケーションの部分だと思います。
自分がどんなこと勉強してるのかとかもあまり話しません。

あと、以前 NHK のテレビに出たことがあるんですけど、
その時も親以外にはあまり話してませんでした」

「テレビともなれば、普通は話しますよね」

「いろいろとあとから言われるのが面倒臭いと思ってしまうんです。
言ったとしても、周りに何がみとめられるわけでもありませんし。。。」

「じゃあ、言えるときがくるとしたら、どんなときですか？」

「結果を出せたときだと思います。今のところ、周囲に認められるような結果を出してないから立証ができないんです。仕事面での悩みもこれがあるんです」

総務部に目に見える結果というのはなかなか残しにくい。
数字で表れない性質の職だからだ。
やはり引きずっているのは、大学の友人との出来事だ。
いつか、笑った彼らを見返すような結果を示したい。
そう思っていた。

不意に堀口さんに聞かれた。

「仕事でどんな感情を得てみたいと思っているんですか？」

「周りがどう思っているかわからないけど、僕個人としては感動してみたいです。
それが達成感にもつながると思うし」

「なんか、周りがどう思っているかわからないけど…って口癖になっていますねえ」

「！！??」

確かに…そのあと、自分の中で考え込んでなかなか言葉が出てこなかった。

「周りじゃなくて自分の考え方次第なんだ」と思っていたから、
それを行間で伝えようとしていたのかもしれない。

実際にはその逆で、強烈に周囲を意識しているのは他ならぬ僕自身なのだということを
暗示している口癖だった。

「結局のところ、結果じゃないし、周りの言葉でもありません。
結果残したって周りは『ギャフン』ってセリフ言わないから。
自分がどう進みたいかだけです」

滑稽だった自分に気がついた。

「確かに！」と笑っていた。
僕はまた、今までの自分をちょっと超えられた気がした。

映画を紹介された。

『ココ・シャネル』

「シャネルって、あのデコラティブな服装の時代に、逆にシンプルな服を創っていったんです。ボーイフレンドの服から着想してアレンジしたり、みんなが、フリフリしているのに、シャネルは、男の子みたいな恰好をしていて・・・だけど、そういうの、貫き通していました。だんだんと、シャネルの格好のほうに、いいって思う人たちが増えてきて、パトロンがいたかもしれないけど、そういう人を捕まえるくらい、魅力的なんです。シャネルカッコイイですよ！ この映画を見ると、自分らしく生きることってどういうことかわかりますよ」

シャネルのように

最後のセッション前に、『ココ・アヴァン・シャネル』を観てきた。
創業したシャネルの真髄は、徹底的な「シンプルさ」にあった。
服装だけでなく、考え方や生き方までも。

その点、僕はちょっと考えすぎているタイプで、
シャネルで揶揄されていた服である余計な羽やらフリフリやらがついていたと思った。

シンプルだからこそ、自分らしさを追及していける。だから自由なんだ。
コーチング後に映画を観たからか、映画の感想も我ながら深い部分に突っ込めたと思った。

20代 へのメッセージ

最後のセッションはこれまでどうだったか？を中心に、今後のことを考えていくことにした。いろいろなセミナーなどで勉強してきた中での出会いが、僕の中にある一つの思いを抱かせていた。

将来は、独立して自分でやっていきたい。

出会う人出会う人、輝いている人の多くが独立を目指していた。

実際に成功している人もいた。ほかならぬ堀口さん自身が独立している。

自分の力で、自分のやりたいことでいつか独立していきたい。

そのために、今は勉強しているんだ。

この心的心声をはっきりと聞いた。

「亀田さん、まだ25歳でしょ、これからですよ。

私の20代は、25歳の時に今の自分になるなんて何もわかっていなかったし。

とにかく仕事を頑張っていましたね。変わろうと思ったのは29歳の時で、

30歳の時に結果がでて、そのたった1年の頑張りが今でも生きているんです。

手に職で独立を目指すのであれば、今から始められる勉強をすればいいんです。

30歳から逆算して今からできることをやっていけばいいんじゃないかと思います」

最後のセッションで、20代を過ごすにあたって、ものすごく熱いメッセージをもらった。

自分の直感を信じて、自分がやりたいと思うことを今からやっていく。

できないこと、やらない言い訳を探して、行動していない自分がいるだけで、

常に道は開かれている。

この言葉にそんな気づきを得て、ずいぶんと変わった自分がいることに気がついた。

僕は笑顔で携帯を置いた。

僕が手に入れたもの

コーチングを受けることを決意する前、『ひとみずむ』と題したストーリーを堀口さんはリリースしていた。

僕は読者側で、自分がこれを書くことになるとは… 正直、思っていた（笑）

正確には「一人ひとりのストーリーを自分に重ねながらイメージし、まさに書いているように読んでいた」というところだろうか。

ひとみずむ PART1 に続くストーリーを担うだけの結果を、残すことができるのか。人に伝えるほどの結果を残せるのか。不安だった。むしろ、自信なんてなかった。

数字で結果を残したわけではない。
だけど、悲観した僕はもういない。

『ひとみずむ』を書いている過程で、またひとつ気がついたことがある。
それは、振返るだけで新たに学ぶことがあるということだ。
この物語にはリアルタイムとその後気がついたことがミックスされているのだ。
時間を超えて、生き生きとした気づきが、行動を変えていく。

変われないと悩んでいた。
自分はだめだと思い込んでいた。
そんな自分も、嫌いではない。

将来への焦りもなくなった。
今、確かな一歩を踏み出せる自分がここにいる。

あれから習慣も変わり、プールはランニングに変わった。
誰に遠慮することなどない。
僕は生きたいように生きていけばいい。

ひとみずむ 18 ATSUKO(30)

★絶対自分を好きになる！～ITからお花の世界へ～

お給料は我慢料。

お給料をもらわないと生きていけないから、楽しくもない仕事に毎日行く。

「好きなことを仕事にしたい」なんて言ってる人はカン違い。

好きなことを仕事にできるのは、天性の才能に恵まれた人だけだ。

興味のあるなしではなく、そこそこの企業で通用するスキルを身につけて
定年までなんとか働き続けるしかない。

そんな風に信じて疑わなかった私が、

90日後には想像もしていなかった、本当の自分の道を歩き始めていた。

やりたいことが見つからないまま就職。

大学3年生の夏、社会人の彼氏にフラれた。

「やりたいことがない人とは付き合えない」って言われた。

有名外資金融で毎晩2時3時まで働く彼はいつも

「日本の金融は終わっている。俺が変えてやる」って言っていた。

学生だった私にはそんな彼がまぶしかった。

子供の頃からやりたいことなんか考えたことがなかった。

やりたいことを仕事でやっている人なんか彼氏しか知らない。

やりたいことがない自分が情けなかった。

でも、彼と居ることで自分もやりたいことが出来る人間になれるような気がしていた。

失恋はすごいショックだった。

そんな精神状態で就職活動が始まった。

「うちの会社で何をやりたいですか？」っていう質問、めちゃくちゃ怖かった。

「なんでそんなこと聞くの？」って、腹が立った。

面接官に、元彼に、両親に、社会に。

親の期待に応えるため、やりたくもない受験勉強したのに。
やりたいことが見つからないまま、
最初に内定をくれた IT 関連企業への就職を決めた。

7年務めているけど仕事が好きになれない。

卒業以来ずっと同じ企業に務めて 7 年半が経っていた。

企業向けのシステムは高額だ。

安くて数千万、億単位のお金が必要になることもザラ。

システムを導入することによって得られるメリット、デメリットと

その解決方針等を社内のステークホルダー・経営者が納得するように資料にまとめるのが、
私の所属する「IT コンサルティング部門」の主な業務だった。

「コンサルティング」という響きのよい部門名がついていることで、
社内の人からは羨望の眼差しを向けられることも多かった。

でも、私は仕事が好きになれなかった。

「どうして仕事に情熱がもてないのだろう？」

仕事に情熱を持てるようになりたくて、自己啓発系の本は手当たり次第に読んだ。

「今いる環境で成果を出せない人はどこへ行っても成果を出すことはできません」

どの本にも書いてあった。

そのとおりだと思った。でも成果って何？

「もっと良い仕事がしたい。これをやりたい！」と思える瞬間に出会えなかった。
会社に行くのが億劫だった。

成果を出せない自分、仕事に情熱を持てない自分はだめな人間だと思った。

そんな時はいつも「やりたいことがない人とは付き合えない」という元彼の言葉が、
頭の中でリフレインした。やりたいことがない自分が嫌いだった。情けなかった。

「今寝たら、もう目が覚めなければいいのに」と思いながら眠りにつき、
目が覚めたら朝が来たことを呪う生活を、何年続けたらろうか。
こんな生活を定年まで自分は続けるのだろうか？
それが人生なら、生まれてこなければ良かったと思った。
結婚が決まっていたが、仕事の愚痴ばかり言う自分が婚約者に申し訳なかった。

結婚式二次会での夫からの手紙。

2009 年 6 月 28 日

「絶対に自分を変えたい。心から人生を楽しんでいる、明るい女性になってみせる」と決意せざるを得ない出来事が起きた。

この日、入社 5 年目に会った彼との結婚式を挙げた。
その結婚式二次会で、夫が手紙を読んてくれた。

『(前略) 敦子にお願いがあります。
もっと、敦子が敦子自身のことを好きになってあげてください。
大切にしてください。』

悩んだり苦しんだりすることがあったら、自分ひとりで抱える前に、
僕や、敦子のことを愛してくれる周りの人に話してください。

二人にとっての幸せが何か、って考えると、
それは「敦子が笑顔でいること」だと本気で思ってます。

だから、今よりも、敦子の笑顔がもっとたくさん見られるように、
全力で頑張りたいと思います。(後略)』

泣けた。

嬉し涙を流すのは何年ぶりだろう。

ふと、顔を上げるとお祝いに来てくれた友人たちまでもが泣いていた。

もっと泣けた。

なんて私は幸せ者なんだろう。
どんな方法を使っても、絶対に自分を好きになる。
心から人生を楽しめるようになってやる。
主人のために。一緒に泣いてくれた友人たちのために。

そう心に誓った。

かないずむ

結婚式のどたばたも落ち着いたある日、
ひょんなことで「コーチング」というキーワードが気になりグーグルで検索。
検索結果の一番上に出てきたのが「堀口ひとみのコーチング」だった。
サイトに並ぶ言葉がどこまでもポジティブで温かく魅力的だった。
気がついたら、隅から隅までホームページを読んでいた気がする。
そのまま、メルマガ、「ひとみずむ」、「かないずむ」と
すべての無料コンテンツを申し込んでいた。

それでも「コーチを雇う」ということに対して懐疑的だった。
「答えは自分の中にある」という考えが根強かったから。
そんな私の考えを変えたのは「かないずむ」だった。

こんなことが書いてあった。

よく、「あなたの中に答えがあります。」と言いますが、
私は金井さんと出会って、自分の中にはない答えを見つけました。

なりたい自分のイメージ像が、形としてはっきり見えていなかったのですが、
メールをしていくにつれて、問いに答えたり、
視点を与えてもらったりしていくうちに、
独立するイメージがどんどん明確になったからです。

自分のなりたい自分が見つかると、行動力がアップします。
それは、自分だけの自問自答では見つからないのです。
自分の視野だけで物事を考えるからです。

「ええええーっ！！！」
ショックだった。

大げさだが、雷に打たれた気分・・・。
長年、自分が作り上げた妄信に苦しめられていたのかもしれない・・・。
「答えは自分の中にある。一人で答えを見つけられない自分はだめな人間だ」
と思っていたことに気がついたのだ。

しかし、そうではなかったのだ！！

会社員時代もすばらしい業績を納め、独立している堀口さんでさえ、
メンターに答えを引き出してもらったのだ。

そうだ、これ以上は、誰かの助けがなければ前へ進めない。
すぐに対面コーチングを申し込んだ。2009年7月半ばのことだった。

好きなことは・・・お花です。

2009年7月

初めてお会いする堀口さんは、「おしゃれでサバサバとしたかつこいいお姉さん」という
印象だった。出会って3秒で「色が白いですね！」と褒めてくれたので、びっくりした。

瞬時に人の良いところを見つけてしまうなんて・・・「この人やっばスゴイ！！ さすが！？」
と思うと同時に緊張が和らいだ。

対面コーチングの場所はホテルのロビーのようなラグジュアリー空間。

「仕事はどうしても好きになれないんです。成果も出してないし。7年働いたけど、
ぜんぜん興味が持てません。かといって何がやりたいかもわからなくて・・・」

「何か好きなこととかあるんですか？」

「好きなことは・・・お花です。友達の結婚式にウェルカムボードを作って
プレゼントするのは楽しいですね」

「じゃあ、お花やればいいじゃないですか！ ウェルカムボードを売ったらどうですか？」

「エーッ！？ 花！？ いや・・・それが出来れば幸せですけど、経験もないし。
趣味でやっているだけだし・・・それに、ちょっと話がそれますが、
『今の環境で成果を出していない人はどこに行っても成果を出せない』って
言うじゃないですか？私、今の会社で成果を出していると思えないんです」

「ふーん。成果出てないですか？ でも7年も働いたんですよ。
どんな仕事をしてきましたか？」

「はい。営業部門ではないので、何が成果といわれると自分でも良くわからないのですが、
最近だと愛知県の製造業さんでオフィス改革に向けた構想立案というプロジェクトに参画
しました。オフィスのIT化が不十分で非効率な点を効率化する方法を検討するというも
のです」

「え、愛知？じゃ、出張ですか？」

「はい。月曜から金曜までホテルに泊まりこみなんですよー。
たまにならともかく、私、そういうのばっかりなんです。女の子なのにー！
その前も名古屋に半年くらいいたし・・・」と愚痴をこぼす。

「成果出してないなんて気のせいですよ！
普通、成果を出してない人を出張には行かせないですよ。成果出していますよ。
7年も良くがんばったじゃないですか。会社、辞めても大丈夫ですよ」

「・・・」

大粒の涙が頬をつたって落ちていった。

『私は成果を出している。私は十分がんばっている』
ずっと、誰かに認めてもらいたかったのだと思う。

入社以来、「私は成果を出していない」といつも自分を責めてきた。
自己啓発系の本を読むたびに、「私はがんばりが足りない」と自分を情けなく思った。
成功している人の話を聞くたびに、「神は私に何もとりえを与えなかった」と宿命を嘆いた。
辛かった。苦しかった。涙が、後から後からあふれてどうにも止まらなかった。

「す・・・すみません。うっ・・・ぐっ・・・」

初対面の人の前で、こんなに泣いてどうしよう！？と焦ったが、

「大丈夫、クライアントさんが泣くこと、よくありますから。

あー、ほら目がパンダになっちゃってるから、ハイ！」

と、笑いながら堀口さんがティッシュを渡してくれた。

堀口さんが、驚くこともなく笑っていてくれたので、ほっとした。

（後日、堀口さんに聞いた話だが数多くのクライアントさんの中で一番泣いたらしい。。。）

長年私を苦しめていた「私は成果を出していない。成果を出すまで会社を辞められない」という妄想が涙と一緒に流れ出ていった。

一通り泣いたら、堀口さんにこんな質問をされた。

「好きなことやりましょう。お花で世の中に貢献するならどんなことやりたいですか？」

「そうですね、本とか書いてみたいです。あと、日本の着物とかいけばなとかが大好きなので、海外に素敵な日本文化を紹介するのも憧れます・・・が、やっぱり収入がすごく心配です・・・それに・・・好きなことを仕事になんか出来るんでしょうか？物心ついたときから安定のためにいい大学に入るとか、仕事に有利な資格をとるとか、好きなことを仕事に出来るという風に考えたことがなかったので、正直好きなことを仕事にできるって信じられないです」

「じゃあ、受験勉強がんばったんですね！」

「は、はあ・・・世間では一流大学と言われている大学を出ました。親や先生に認められなくて興味のないことをあんなに頑張ったのに、私の幸せにはちっともつながってなくて、馬鹿馬鹿しいです。幼稚だと知っていても、親や先生を恨めしく思ってしまう。時間を返せ！って・・・」

「おーーーーー！ 嫌いなことなのに、有名大学に合格できるくらい努力するなんてすごいパワーを持っていますよ。そのパワーを好きなことに使ったら、スゴイことになりますよ！！」

「そう・・・です・・・か・・・」

そうなのか？パワーを持っているということなのか？

嫌いなことでも成し遂げるすごいエネルギーを持った努力家

であることの証でもあったんだ。得意に思っていることだったんだ！！

会社に拘束されている時間を、お花に使えたらどんなに楽しいだろう？

自分の作ったアレンジメントや小物を誰かに届けることが仕事だったら、

頑張るとか努力するとか意識しないレベルで、仕事に没頭できるだろう。

嫌なことでも、難関といわれる大学に合格できたのだ。

好きなことならもっと難しいことでも、乗り越えられるかもしれない。

堀口さんに手伝ってもらって、本当に好きな仕事を手に入れよう。

今まで通りのことをやっても、憂鬱な日々を変えることはできない。

7年試行錯誤しても変わらなかったのだから。

すぐに90日コーチングを申し込むことにした。

これならいける！退職を決意。

2009年8月

90日コーチング最初のセッションのこと。

「好きなことを仕事にしているというのは、すごく良くわかるのですが、とても自分には無理だと思ってしまいます。会社を辞めるなんて怖くて出来ません」

「じゃ、もうウェルカムボード屋さんになったつもりで、まずはパンフレットを作ってみたらどうですか？ ハイブランドのパンフレットとか集めて研究するといいですよ！」

明るく堀口さんに言われたら、とりあえずやってみようという気になった。

自分ひとりではまずやらなかっただろう。

でも、次回のセッションでアドバイスをいただけるって約束したから、

やるべき理由と締め切りがあった。そして、なんとかパンフレット第一版が出来上がった。

次のセッションでは、デザイン・フォント・文章のトーンなど、

惜しみなくアドバイスをいただいた。

堀口さん自身が独立し、お客さんに自分の想いがどうやって伝わるかを

とことん追求してきた人だからこそ、会社員の私の気が付かない視点が沢山あった。

パンフレットを手にしてくれた人の目にはどう映るか？
どうすれば魅力を感じてもらえるか？
という視点からパンフレットを改良していった。
3回のセッションを通してパンフレット作成に取り組んだ。
気がついたら商売として 通用しそうなパンフレットが完成していた。

パンフレットが出来たことが自信になった。
「これなら、いける！」

会社には退職の意思を伝えた。
理由は「他にやりたいことが見つかったから」
自分にとって最高にかっこいい退職理由だ。
怖くて仕方なかったはずの「会社を退職する」というステップを踏み出していた。

あなたのままでOK！

セッション3回目の頃には、自分と自分の周りが大きく変わり始めていることに、
はっきりと気づいた。

大企業から私指名でお仕事をいただいたのだ。
堀口さんと出会った後の私でなければ、この提案は取れなかったと思っている。

堀口さんのメルマガやブログを読んだり、コーチングを受けたりするうちに、
「いつの間にか」何か面倒な仕事を頼まれたり、嫌なことがあったりしても全く
落ち込まなくなっていた。

前は、落ち込んでから立ち直るまでに時間がかかり、なかなか前へ進めなかったのだが、
すぐにその状況を受け入れて解決するための行動が起こせるようになったのだ。
お客様は発注するにあたり、私の仕事の処理スピードを評価したと言ってくだった。

なぜ、「いつの間にか」私は変化できたのだろうか？
堀口さんに会う前は、「変わらなければ！」と思っても、
なかなか変化できない自分に苛立ってばかりだったのに・・・

それは「あなたはそのままでもいいです」という、堀口さんの全面肯定を頻繁に受けていたからだ。

今まで通りの自分のやり方が通用しなくても、「私はそのままでもいい。私にも出来ることが十分ある。この状況で私は何ができるか？」と考えられるようになったのだ。

前は、同じ状況に遭遇したら、「私は駄目だ。私には何も出来ることがない。この状況はどうしようもない」だったのだ！？ たった数ヶ月前の自分だが、本当に信じられないことである。

堀口さんはよく「そのままでもいい」と認めてあげるとその人は安心して自分で変化する。とおっしゃっているが、本当にそのとおりだと思う。

変化は自分自身にしか起こせない。でも、「何かが自分に不足している」と考えていた私は、変化するスタートラインにさえ立てなかったのだ。

堀口さんが「そのままでもいいです」って何度も全面肯定してくれて、初めて変化のスタートラインに立てるようになった。

自分を全面肯定できるようになったら、周りの人を全面肯定したくなった。いつも人のいいところを探すようになり、伝えるようになった。

「目の前の人に、自分は何をしてあげられるか？」と考えながら相手の話を聞くようになった。

家族、友人、お客さん、同僚、周りの人が前よりたくさんしゃべってくれるようになった。肯定的なコメントをもらうことも増えて、幸せ感が日々増していった。

コーチの応援。

2009年11月

90日コーチングが終わりに差し掛かる頃には、パンフレットも完成し、ウェルカムボードを販売するブログもオープンしていた。

しかし、ウェルカムボードしか商品がない・・・

それでは、とてもではないが、収入にならないだろう。

1個3万円で販売したとして、1ヶ月3個売れても9万円。

そもそも、ウェルカムボードが1ヶ月に3個も売れるだろうか？

どうしよう・・・と不安がどんどん膨らんでいった。

不安が膨らむとブログを見るのも辛くて、更新すらできなくなってしまった。

そこで、セッションで独立後のキャッシュポイントを見つける

ディスカッションをお願いした。

驚いたのは堀口さんの発想力。

アイディアがまさに泉のように湧き出てくるのだ。

- ・ウェルカムボードを喫茶店やサロンにおいてもらえるよう営業する。
- ・子供向け、外国人向けのお花教室を開催する。
- ・友達にウェルカムボードを作ってあげたい人のために
ウェルカムボードの作り方と材料をセットにして販売する etc...

ひとりで考えていたときは、ネガティブな点ばかりに目が行っていて、

アイディアも浮かばなかった。

堀口さんはいつも物事のポジティブな面に光を照らしてくれる。

やりたいことを実現する方法を一緒に探してくれて、応援してくれるコーチが

居れば、前へ進むスピードはひとりの時とは比べ物にならない速さだと思った。

そのセッションでも、不安を完全に取り払うことはできなかった。

「もう会社には退職の意思を伝えた。やるしかない」それはわかっている。

だけど、「会社」という安全保障なしに自分自身でビジネスをするなんて到底できない、

という思い込みをどうしてもはずせなかったのだ。

そのことを、堀口さんに伝えたら、

「そうですか。じゃあ、どうして出来ないと思ってしまうか、

ゆっくり考えてみてはどうですか？」 と、意外な答えが返ってきた。

本当は「大丈夫ですよ～」とか、甘い言葉を期待していたかもしれない。

でも、「考えてみてはどうですか？」と、堀口さんが突き放してくれたことで

「これは私自身が何とかする以外ないのだ！」ということが明確になった。

サボっていたブログ更新を再開し、私のウェルカムボードに興味を持ってくれそうな人が いるコミュニティに参加した。

ある日突然、ブログのアクセス件数が増えていた。なんと堀口さんがご自身のブログで私のブログを紹介してくださっていたのだ。「せっかく紹介してもらったのだから良い記事を書きたい」とモチベーションがあがった。

私が「不安を取り払えない」と言った時の、堀口さんの的確なフィードバックに感謝している。そこで、甘えさせてくれるコーチだったら、いつまでも自分は変わらないから。

ITの世界からお花の世界

会社員と独立準備の並行は確かに大変で、寝不足気味の毎日が続く。だが、いやいや仕事をしていた以前の私よりずっと元気だ。

好きなことをやっていると、疲れるどころかエネルギーが沸いてくる。心で誓ったとおりに、自分を大好きになれた。人生を 120%楽しんでいる。

本番はこれから。

ウェブサイトオープン、ブログ更新、お花教室開催準備・・・etc.
やることはたくさんある。

夫に泣きながら仕事の愚痴をこぼすことはなくなった。
代わりに WEB 作成等 PC を使う場面でサポートしてもらうことが増えた。
(実は夫、PC をこよなく愛する SE である。)

90 日コーチングは終わったが、堀口さんとのご縁は大切にしていきたい。
私の座右の銘は「自分を愛するように、あなたの隣人を愛せよ (聖書)」だが、それは「自分を愛する＝自分の才能を愛する」、「隣人を愛せよ＝自分の才能を他の人のために使う」ことだと解釈している。私にとって堀口さんはこれを体言している数少ない人である。だから、彼女の進化を見ていたいし、近づきたい。

大好きなお花で気持ちが明るくなるような作品を世の中へ届けていこう。
それが、自分を変える勇気をくれた夫、友人、堀口コーチへの恩返しになると信じている。

★母と私の鏡の法則。

もともとリステア時代の堀口さんのブログの読者だった。
店長さん発信のファッションブログなんて当時は、まだ少なかった。
リアルな着こなしが紹介されたり、パーソナルカラーのことを知ったりしたのも、
このブログだった。
毎日帰宅すると、チェックするのが楽しみだった。

2009 年になり久しぶりにブログを訪れたら、堀口さんはリステアを退職し、独立していた。
私も独立していた。学習塾を開いている。
勝手な思い込みかもしれないが、その偶然にシンクロシティを感じた。

絶望からの独立。

教えることは、子供のころからちょっと得意だった。
覚えていないのだが、家族の話では小学生のころ、妹にひらがなを練習するための手作りの「なぞりがき教材」を作っていたらしい。

大学卒業後、公立学校の講師を続けていたが、20 代後半に心身のバランスを崩し入院した。同時に、講師の職も失った。これまで私なりに精いっぱい努力をしてきたのに、なぜ評価されないのだろうか？若くて生意気だから？所詮講師だから？社会に必要とされない自分は、何の価値もなくなったように感じて絶望した。

自分の行く末を模索し、もがいているうちに、
学校でなくても私の能力を発揮できる場所はある・・・そう思えるようになった。
家族の協力もあり、雇われることより独立することを選んだ。
そして、独立 2 年目を迎えた 2009 年 3 月に、90 日コーチングがスタートした。

イライラの原因。

2009 年 3 月
オリエンテーションが終わり、コーチングで当面扱うテーマがはっきりした。

- ・理性的に動けるようになる。
- ・子供たちの声も聞こえるような接し方ができるようになる。
- ・イライラするところをなくす。

最初、イライラの原因が自分でもはっきりしなかった。
午後、仕事の時間が近くなるとイライラが始まる。

母がフルタイムで仕事をしていたので、私は授業の準備と並行して夕食の支度もしていた。
母は、独身時代から役所勤めをしており、帰りが遅いときの夕食作りは、子供のころから、私の仕事だった。

母は料理上手なので、手抜きはほとんどしない。
だから私には、一汁三菜手作りでなければ・・・、そんな強迫観念があった。

生徒たちが来る時間は刻々と迫ってくる。
なのに、食事も授業も納得のいく準備をしきれない「未完了」な感覚でいた。

「彩香さんも大変だから、その辺伝えてみてもいいのに言えてないんですね」

「ええ、父も母も妹もみんな外でフルタイムの仕事についていますから。
結局は私が受け止めるしかないかなって」

「でも、彩香さん一人で塾されているんでしょ。
おうちのことを自分だけでかかえこんじゃってたら、また病気になっちゃいますよ」

一人で背負わなくても、協力を仰ぐこともできるのに、できなかった。

堀口さんのニュートラルに肯定してくれる感じは、自分のありのままを語れた。
すると、おのずと自分のことが読めてくる。はっきりと見えてくる。

今まで学校や塾の先生、セミナーの講師たちが、時折私的を得た発言をした際に、
「すごい！！天才！！」などと、むやみに大げさな承認をしてくれる場面があった。
だが、いつも違和感を感じてきた。承認されることに慣れていなかったし、
どうリアクションをとればいいのかわからなかった。

堀口さんのコーチングには、そんな違和感を全く感じさせない空気がある。

「できてるじゃないですか〜。大丈夫ですよ」
何気ない言葉ではあるけれど、それまでスカイプの向こうで私の話に
ずっと耳を傾けてくれていたことが感じられて、うれしかった。
後で送られてくるフィードバックシートを読むと、さらにそれがよくわかる。

私はきっと自分の苦勞を認めてほしいのだ。
意外と、家族でも何でもない他人に承認されると、自信を持てるのを感じた。

その日の堀口さんからのフィードバックシート。
「家の仕事を頼まれるということだが、結局はやってしまえるので、
逆に言うと彩香さんは、仕事以外でも頼まれごとをこなせるだけの余裕がある人だ。
よくやっている。ということだと思う。いろいろなことができている自分を、
確認して、ねぎらう時間を持つといいかも・・・」

そっか、そう考えればいいのだ。
私は、忙しいのに、料理もこなしている。
しっかりと自分を認められた。

その日私は家族に、自分も忙しい身なのだとすることを伝えられた。
そして、塾を開いて以来はじめての一人慰安旅行の計画も立てた。

掃除で気分爽快！

2009年3月25日

私は、整理整頓がめっぽう苦手である。
部屋を放っておくと、すぐカオス状態にしてしまう。
あらゆるものが住所不定になっていた。

どうにかならないものかと悩んでいたときに、ちょうど堀口さんのブログで、
友人の方のおうちの片づけをプロデュースした記事がアップされていた。
そこで、コーチングのときに思い切って自分の悩みを打ち明けてみた。
「実は私もおそうじが苦手なんです。それに私の部屋って大人っぽくないんです。
スチールシェルフにとりあえず放りこめるカゴばかりで、インテリアも統一感ないし
洗練されてなくていまだに学生の部屋みたいなんです。堀口さんのお部屋のような
生活感のないホテル風のお部屋にあこがれます」

「部屋にテーマを持たせるといいですよ。統一感が出てすっきりします。
インテリアに洋書を置いたりしていますよ。あと絵を飾るといいですね。
まずは、もの一つ一つの住所を決めることですね。
お部屋の中に“とりあえずボックス”なんてありませんか??」

見回してみると・・・・・・・・・・。

部屋の角という角にカゴが一つ、二つ・・・・・・・・んん???なんと4つもあったのだ。
4つともコンセプト不明。同じカゴの中に書類が入っていたり、鏡が入っていたり、
おまけで貰ったポーチなどが、ぐちゃぐちゃになっていた。
あらためて見ると悲惨な光景だった。
何がどこにいくつあるのかは、あいまいな概念でしかわかっていなかった。

「え〜っと、4つもあります。しかもどれもあふれんばかりで。
掃除しても放り込むだけなので、いつもなんだかすっきりしないんですよね」

「おおお、ありましたか! とりあえずボックスがいっぱいということは、
掃除が完了していないということです。未完了が多いと行動が鈍っちゃうんですよね」

うむむ・・・・・・・・。

未完了が多いと行動が鈍る・・・・・・・・?
未完了が多いと行動が鈍る・・・・・・・・?
未完了が多いと行動が鈍る・・・・・・・・!!

これだったのだ。

私は仕事をするとき、いくつかのことを並行して進めることがよくあるが、全てが中途半端になり、時間をかけていたとしても、不完全燃焼のような気持ちになってしまい、途中でやめてしまう。結局、どの仕事も完了しないことが多かった。ものを捨てきれない、片づけきれないという整理能力の未熟さが、仕事にも現れていたのだ。

もともとなんでもあるという状態が好きなので、物をたくさん集めすぎるし捨てられない。本気で整理整頓しようとする、分類カテゴリが多くなってしまいとても1日では終われない。仕事どころではなくなる。それで結局「大して掃除しない」日々を、送っていた。中でも部屋のイメージを悪くしていたのは、猫にいたずらされて破れかぶれな障子だった。

そんな部屋で落ち着くはずがない。とにかく、気付いた。
わかったこの瞬間に始めなければ！と、気持ちがはやった。

「このあとコーチング終わったら、すぐにホームセンター行ってプラスチックの破れない障子紙、買ってきます！とりあえずボックスも捨てます！」

その日はよく晴れていた。
すぐさま、私は障子を外して庭に運び出した。
ボロボロになった障子紙をすっきり外し、骨組みだけにした。
そしてホームセンターへ直行したのだ。

ペットのいたずらにも強いプラスチックの障子紙に張り替えようかなと、何度も店に見に行ったこともあったが、普通のものに比べて若干割高なので、今まで二の足を踏んでいた。
よく考えれば、断然プラスチック製のものがコストパフォーマンスに優れている。

帰ると、さっそく作業にとりかかった。
いつになく集中していたのと母が手伝ってくれたおかげもあり、
1時間ほどですっきり張り替えることができた。

作業が「完了」ということは、こんなに爽快だったのか、と思わずにはいられなかった。あまりにも嬉しくて、早々に堀口さん報告メールを送った。そして、返信があった。

「彩香さんへ 掃除レポ見ましたよ。
面白いので、私のブログ記事にリンクしておきました！
お母さまにも手伝ってもらえてよかったですね！ 堀口ひとみ」

やったあ！！
堀口さんのブログからのリンクのおかげで、
その日のアクセス数はいつもの4倍以上になった。

この頃、新しい彼ができた。
塾を開いて以来、恋愛は二の次だった。
生活時間も夜型だったし、普通のお嫁さんらしいことはできないと
結婚もほとんど諦めかけていた。

そんな折、彼と知り合ったのだ。

バツイチで、教師をしている。息子さんが一人いるが前の奥さんと暮らしていた。ちょうど桜の季節だった。二人で桜が満開の公園を訪れた。

「うわあ〜。やっぱりいいなあ。ぼくは花の中で一番桜が好きでね〜。

息子の名前にまでつけちゃったんですよ。なかなか会えないですけど元気にしてるかなあ」

満開の桜にストレートに感動し、父親として子供に想いを馳せるところになんとも惹かれてしまった。

聞き上手の彼の前では、私はとにかく自然体でいられた。何一つ我慢する必要がない。

私が仕事で遅くなっても、電話やメッセージに付き合ってくれた。子供とのかかわり方で困ったことがあったり、教授法でアドバイスがほしかったりしたときは、惜しみなく何でも授けてくれて、応援してくれた。

ちょっとした私の気遣いに「こんな人ははじめてだよ」と、大いに感謝してくれた。

やさしくされると、彼のために何ができるかを考えるようになり、自然に何でも気がつき行動するようになっていた。これほどまでに自分の可能性が拡がり、セルフイメージが上がる相手というのは初めてだった。やっと出会えた！！

喜びでいっぱいなのは、仕事にもさらに意欲的になった。

母の意外な返答。

昨今の学習塾は、規模の大小を問わず、教務力つまり、授業のわかりやすさだけでは生き残れない。他の業種と同様、競合するところとの差別化を図ることが、不可欠になる。

でも、ここは田舎。そこまでシビアにならなくてもいいのだが、やはりここは2年目だし、何かイベントをやってみたかった。

ちょうどそのころ私の企画で、高校合格祝賀パーティが成功した。

塾を卒業した子たちと一緒にピザを作ったり、バーベキューをしたのだ。

招待状から手作りし、プレゼントのラッピングも一つ一つ自分で考えてやった。

子供たちがおいしそうにピザをほおぼっていたのを見て感激した。

イベントの企画は、授業や教材を考えるのとはまた別の面白さがあることにも気付いた。

また、生徒が増えたことにともない、コミュニケーションが希薄になっていくことを防ぎたい気持ちもあった。

「塾って、直接サービスをうけるのは子供たちですけど、それにお金を支払うのは保護者なんですよね。だから、お母様方がなにを望んでいるのかを知りたいんです。でも今やっているブログや塾報では、思ったほど反響がなくて・・・」

「お茶会ってどうですか？女性なら集まりやすいと思いますけど」

「あ、いいですね。この辺の個人塾の先生って男性ばかりだから、お茶会なんてまずやらないでしょうし。そうだ、うちは庭がかなり広いんです。母がいろんな花を植えています。ガーデンパーティやったらすてきですよ。母とコラボかあ〜」

「いいですね〜ガーデンパーティ。お母さんとコラボできるし。コミュニケーションが変わりますよ。いつやりますか？」

堀口さんには、淡々としながら速攻で予定を落としこんでいくスピード感がある。私はあれこれ悩んで結局実現できないことが多いので、こういう姿勢はおおいに学ぶべきところだ。

「え〜と、できれば桜が散らないうちにやりたいですね。でも、母に言えるか自信がありません」

このころまだ母が怖かった。

私には、母に抱きついたり、手をつなぎに行ったりした記憶がない。子供の頃、ほしいものがあっても、すぐにねだることはできなかった。たいていあきらめるか、本当に必要なものなら1週間ほど母の様子をうかがい、機嫌のよいタイミングを見計らって言うのが慣例だった。

友達が遊びに来ると、あとで必ずといっていいほど、

「あの子はあいさつの仕方也不知道。箸の握り方もおかしかった」

「まだ子供のくせに化粧して・・・」

などと、悪く言う癖があった。

大人になるにつれて、私が選ぶ服からはじまり、就職先、彼氏にまでケチをつけるようになった。

春に付き合い始めた彼について、母に恐る恐る正直に打ち明けたときの反応はまだよかったのだが、あとで写真を見るなり、彼の身なりや車などについて平気で私が傷つくような発言ばかりした。

要するに、私がいいと思うことに母は賛同してくれない・・・。

私は、これ以上傷つきたくなかった。

できれば、この母とは物理的にも精神的にも距離を置きたいと思っていたのだ。

その2週間後のコーチングの時も、まだ母に切り出せていなかった。

早く言わなければ、春の花の時期が過ぎてしまう・・・。

そこで、堀口さんとガーデンパーティをやることのメリットを徹底的に挙げていくことにした。

まず、保護者の方のわが子に対する想いを、もっと自然な形で聞き出せる機会があったほうがいい。それと、いつかは普通の学習塾にとどまらず、地域に何かを発信し貢献できるようになりたい。父親、母親ってどんなものなのか？というのも聞いてみたい。

私は、未婚で子供もいない。学校に勤めているころ、未婚の先輩たちが保護者に「先生は、子供育てたことないからわからないでしょう！？」なんて言われてつらかったという話を聞いてきた。第三者の視点だから見えるものがあるので、「お母さんがわからない子供さんの姿を私は知っています」と、答えたいところだが、保護者がそれほどまでに食ってかかりたくなる「わが子への想い」が気になった。あの厳しい母にも私に対する「想い」は、やはりあると思う。

こうして、パーティを開くメリットが増えてきた。

それまでやらない理由ばかり考えていたが、ガーデンパーティは断然やった方が良い、と思えるようになった。

その日の昼下がり、いつものように庭仕事をしている母に何気ないふりをして近づいてみた。いきなり本題は話せなくて、この花は何という名前なのかとか、いつ頃まで咲くのかとか他愛もなさすぎてかえって不自然なやり取りをしばらくしていた。

私は自分の仕事に母を巻き込むことにとても躊躇していた。どこかで子供の頃と同じように、きっと私がいいと思うことに、母は賛同してくれない。そんな思いが、根強く残っていたのかもしれない。

でも、これを超えれば、塾も私自身も可能性が広がる！
言わなきゃ！

「あのう・・・この庭に・・・生徒のお母さんたち呼んで
ガーデンパーティやりたいんですけど・・・」

前説 30 分。やっとガーデンパーティの話をする事ができた。
なんて返されるだろうかと内心びくびくしていた。

ところが、

「あんた、早くしないと花の時期終わっちゃうよ！」
意外だった。母は昔のような鬼の形相ではなかった。

信じられない。やってもいいってこと？！
それまでずっと、また否定的なことを言われるのではないかと思って胃が痛かったのだが、
その痛みは、すうっと消えてしまった。

私がいいと思うことに、母は賛同してくれない、
というブロックが、このときはずれた。

翌日早々に、ホームセンターへ二人で新しい花の苗を買いにも出かけた。今まではいくぶん
怖い存在だった母とあれがかわいい、これがきれいだななどと花の苗を選ぶのは、とても
楽しく新鮮だった。
ブロックがはずれたからかもしれない。

週末、彼が準備のための買い物に付き合ってくれた。春らしい色遣いのコースターやテー
ブルクロス、それにドレスコードは「お花」としていたので、小花柄のエプロンも買った。

当日は、子供たちも含め 8 名の方々に参加していただいた。ご夫婦での参加もあった。お
話をうかがっていると、親でいることは、どの方もご苦労は絶えないようだけれども、子
育てを楽しんでいらっしゃる・・・そういうスタンスでいると素直ないい子が育つなあ
〜と感じた。

次の週末はゴールデンウィーク。私は一人、関西方面へ旅に出た。
知人に子育ての話も聞くことができ、ガーデンパーティやって良かった！
って、さらに思えた。行動すると、新たな展開がやってくる。

この時期、入塾面談でいろいろなお母さん方と接して、気付いたことがあった。
伸びる子のお母さんは、その子の長所をよく知っている。自慢という感じではなく、
失敗したことすら、いとおしげに話す。そして、何というか甘えさせ上手である。
一方、実力がないわけではないのに、伸び悩んでいる子のお母さんは
親がわが子のコンプレックスをあまりにも気にしすぎる。
子供の意見を聞きたいところでも、親がいつもフォローを入れてしまう。

自分がコーチングを受けているせいだろうか？発見が多い。
思ってもみなかった自己成長が感じられて、楽しい！！

イライラの鏡。

2009年5月

旅行から帰って数日後、ある子の父親からものすごい剣幕で授業中に電話がかかってきた。
欠席の連絡かと思ってとった。

「うちの子が先生とは合わないのもう受講したくないと言っている。うちの子だけ厳しすぎる。連休の休みのことも自分は知らなかったのもとても腹を立てている。このあいだ欠席の連絡をしたときのあなたの対応に愛想がなかった。もうお宅には行かせない！」

震える声で弁解するが、通じない。聞けば、ゴールデンウィークもお休みなのを知らずに来たらしい。4月に子供たちに渡した塾報にお休みのことは載せておいたはず・・・。
しまった！きっとあの子は親に見せていない。

彼女は忘れ物や勘違いが多かった。
入って間もないにもかかわらず、厳しい言葉で指導したこともあった。
また、低すぎる目標設定で、同じような子も何人かいたので全員に指導したのだが、
個人攻撃をしたと受け取られてしまった。

私は彼女に対してのフォローができていなかったばかりか、
著しく傷つけてしまっていたことに、保護者のクレームで気付いた。

こちらにも落ち度があったことを認めた。
謝ろうと伺ったが、まるで聞く耳を持ってもらえず落ち込んだ。

そういう保護者はむしろ去ってもらった方が良くと考え退塾とした。
母や彼にも相談したら、同じ答えが返ってきた。

開塾以来、毎月のように入塾生があり、退塾者ゼロだったのが誇りだった。
2年目にして、彼女が最初の退塾者になった。

堀口さんとのセッションで、今回の出来事を徹底的に分析してみた。
相手に求めるから、イライラして叱りつけてしまうことに気がついた。
ときには怒りを腹に収め、子供を信じて見守る姿勢も必要だという考えに、改めることができた。

この失敗を反省し、同じケースを出さないように努めること。
そして、うちを選ばないことがその子の幸福につながると相手が判断するなら、
その選択を認めればいいだけのこと。

コーチングを受けているうちに、いつしか私は自分のことを俯瞰で
とらえようという姿勢ができていたことに、この頃気がついた。

私は母から褒められることもなく叱られてばかりだった。それなのに、生徒たちに厳しい
態度をとってしまった。
できていることを承認されることもないまま、改めるべきところばかり指摘されていては
自己肯定力は育たない。そのことを自分が身をもってわかっていたはずなのに、できてい
なかった。

このときの堀口さんの「相手にされた態度、自分にもないかな？って思うといいですよ」
という視点や、「自分がいつも相手にできることがあったらする、受け取り方は相手次第」
という姿勢はこれからも持ち続けようと思った。

割れたコーヒーポット。

「彩香って、失敗を人並み以上に気にしてしまうところがあるね・・・」
キッチンでお鍋やお皿を片付けようとして誤って、
ドリップしたばかりの彼のコーヒーポットを割ってしまった。

彼との関係は、もう終わりそうな気配だった。
希望を捨てたくない私は、彼のものを壊してしまったことに言い知れぬ恐怖感を
抱きながら、何度も何度も彼に自分の不始末を詫び、泣きべそをかいていた。

「失敗なんて誰でもするさ。ちょうど最近コーヒーメーカーを買おうか考えていたところ
なんだ。自分でドリップしなくていいから楽でしょ？気にする必要なんてないよ」

私が失敗を恐れるのは、きっと承認欲求が強すぎるからなんだと思う。

数日後、私たちは関係を解消した。恋人として、また将来のパートナーとしては
最終的に縁がなかった。

絶対に思い描きたくないことが、現実となってしまった。
彼の最後のフィードバックからいろいろ考えた。

それから一カ月ほど、立ち直るのに苦労していた。
精神面をなんとか落ち着けようと、片っ端から人に話し相手になってもらったり、
カウンセリングを受けたりして、気持ちの整理をつけることに努めた。

そうしているうちに、彼に出会えた意味も私なりに、少しずつ見えてきた。
気持ちの整理をつけて、「はあ〜、また経験豊富になっちゃったぞ！！」という
心境になったとき、念願の「一人暮らし」を、決行することにした。

父はいまだに賃貸なんかに住まずに、貯金して一戸建てを建てろ！！
なんて言っているが、母は意外と理解してくれた。
思ったより早く失恋の傷も癒え、今一人がとても気楽だ。(笑)

おわりに

コーチングを通して、知識や技能の提供ばかりが学びではないと、改めて感じた。
堀口さんの承認を支えに、勇気をもって行動することができた。
結果として心の大きなブロックが解かれた。そしてさらに、行動的になれた。
動いたおかげで成功したり、失敗したりもしたが、その分強くなれた。
動いた先には必ず学びがある。自信が生まれるから恐れない、流されない自分になれる。

これからも、今はまだ見つけていない心のブロックに出会うこともあるだろう。
でも大丈夫！！この90日コーチングの間に心のブロックがはずれように、
勇気をもって行動していくことで、ブロックは解かれていくだろうから。

ひとみずむ 20 MAYUMI(28)

★寿退社の花道。

2007 年 9 月 12 日

私の妹が、「mixi 知ってる？」とメールを入れてきた。

聞いたことはあるけど、知らなかった。

「同級生とか探せるよ」と mixi の招待状メールを送ってきたのだ。

これが、堀口さんを知るきっかけだった。

今思うと、あのタイミングで、妹が私に mixi を教えてくれなかったら、mixi はやっていなかったし、堀口さんと出会っていなかったかもしれない。本当にどうかしたい時というものは、必要な人は必然と現れるようになっていくのかもしれない。

その時の私は、アパレルでサブ（副店長）という立場にいた。

店長に対して、不満がたくさんあった時期で、解決できないまま月日が流れ、不満はピークになりそうだった。

- ・店長が何を考えているのか分からない。
- ・売上げをもっと上げたい。

mixi を知った私は、早速登録をして、同級生を探すのではなく、『アパレル』で検索し始めた。

アパレルの人で、同じ状況の人がいるかもしれない。考え方を知りたい。何か解決策があるのかも知れないと、アパレルで探しまくった。そして、辿りついたのが、『アパレル★店長』堀口さんのコミュニティだ。早速、このコミュニティに参加し、堀口さんが、配信している『カリスマ販売員メールセミナー』に登録。すぐに、登録完了メールが届き、そのメールの中に堀口さんの自己紹介文が書いてあった。

『ずっと、マクドナルドにいた人なんだあ』私もマクドナルドにいたことがあった。読んでみると 2 ヶ月でアパレル店長？！セールス前年対比 + 1 4 0 0 万（円）アップ？！が飛び込んできた。すごい！！

そして、文の最後に

『橋本さんが、楽しく、楽に、販売できることを願っています！楽しみです！』
と書いてあるではないか！まさに、求めていること。

それから、全7話2日に1回のペースでカリスマ販売員メールセミナーが届いた。
メールが飛んでくる時間が11時。アパレルには、すごく読みやすい時間帯。

毎回、カリスマ販売員メールセミナーを読んで、
『よっしゃ！ 今日頑張るぞー！』となっていた。

店長のことで悩む日々。

2007年9月29日

メールセミナー全7話が終わるとき、堀口さんのHPを覗くと
来月に『毎日がメッセージセミナー』があることを知った。

『毎日の過ごし方に、いくつかの視点を持つだけで、毎日が気付きの連続になる！』
このワードに惹かれ、毎日がメッセージセミナーに参加することを決めた。

この頃、接客に対しては、楽しくやっていたが、
店長の行動には、不信感と不満がピークに達していた。

セミナーに30分のコーチング特典とあり、初めて、コーチングというものを知った。
普通、特典のコーチングはセミナーが終わった後にするものだと思ったが、
セミナー後だと耐え切れないと思った私は、堀口さんにメールをした。

「堀口さんへ
コーチングをどうしても早く受けたいのですが、事前というのは大丈夫ですか？
それに、コーチングとはどういうものでしょうか？ 橋本」

「コーチングは、事前でもOKです。今うけたいのなら、いまがいいとおもいますよ。
ネガティブな原因をさぐって、クリアにしていきましょう。
追伸：コーチングは私が教えることではなく、橋本さん自身にある答えを、
質問しながら引き出し、クリアにしていくことです。受けてみればわかるとおもいます」

2007 年 10 月 11 日 コーチングセッション

コーチングは、対面で行うものと思い込んでいたので、電話と知ってびっくりした。
初対面で電話、だから自己紹介をしようと思ったが、堀口さんは早速本題に入っていた。

「店長のことで悩んでいます・・・」

店長に対する不満を堀口さんにずっと話していた。
おそらく 30 分ほど経過したところで、堀口さんがようやく話した。

「愚痴が多いですね」

はっとした。

私が思うサブ像と店長ってこういう人っていう、
勝手な固定観念と実際との違いから、不満をもっていたことに気付いた。

堀口さんは違う視点での見方、考え方を教えてくれた。

- ・こんな人になって欲しいと思っても、人は変わらない。
- ・「・・・になってほしい」と、人に期待しない。
- ・自分にはこの人に何ができるのか？
- ・店長は部下のことをあまり構わないが、お客様のことはしっかりと見られている。
- ・店長の価値観を聞く。
- ・なんでそういう行動なのかを聞く。
- ・店長を褒める。普段、褒められていないから。
- ・店長をコントロールするくらいの部下になる。

コーチングが終わるころには、私の気分はすっきりしていた。
堀口さんに溜まり溜まった愚痴を聞いてもらえたから？
というよりも、考え方が変わったのだ。

店長のことで悩んでも何も変わらない。
自分がどうなるか？が大事だと知った。
そして、そのほうが簡単に思えた。
コーチングを 1 回受けただけで、解決してしまった。
本当に驚いた。

セミナー、懇親会が楽しい日々。

『毎日がメッセージセミナー』 2007 年 10 月 20 日

初めてのセミナー。ドキドキ。

堀口さんと初対面だけど、初対面の感じがしない。

ブログで堀口さんの顔写真を、見ていたからだ。

セミナーの始まりと終わりには、学校の授業のように

キーン コーン カーン コーン・・・。

堀口さんが、PC に用意していたチャイムが鳴った。

堀口さんの笑い声、みんなの笑い声。集まった方も気さくな人が多く、

楽しい雰囲気がかたい感じもなく進んでいった。

『Horiguchi 忘年会 in 屋形船』 2007 年 11 月 30 日

堀口さんから、忘年会への招待メールが届いた。

夢や目標がある人達ばかりが集まった忘年会。

堀口さんのコーチの播磨さんもいた。

みんなキラキラしている。

おいしいお料理とみんなの笑い声。

船の外に出たら、夜風が気持ちよかった。

ちょっと寒かったけど。

夜景がキレイで、あ〜 幸せ。

自分がこの場所にいることが、本当に嬉しかった。

『独立して 10 万円〜100 万円のビジネスモデルが学べるセミナー』 2008 年 1 月 12 日

独立願望のある私は独立セミナーにも興味があり参加した。

自分の経験が、ビジネスになる。ということが印象に残った。

そして 2 次会へとつづき・・・。

みんなとのたわいもない会話の中でも、

「これ、本かけるよね!？」とか、「ビジネスになる!」とか、

そんな言葉が次々に飛び交っていた。

私はなんだろう。。。

堀口さんが、自分の強みを知るために自分年表を作ると、
強みが浮き彫りになってでてくるとか、言ってたよなあ。

早速、小学生から、現在までの自分年表を作ってみた。

自分がやりたいこと、やってみたいことをノートにザーッと書いてみた。
アイデアが色々出てきた。

『シークレットセミナー かないずむ発表会』2008年2月14日

堀口さんから、また招待メールが届いた。バレンタインデー限定30人。
バレンタインデーなので、チョコレートを持って行った。
堀口さんがメンターと呼ぶ金井さんも来られていた。

この人が金井さんなんだ。

金井さんは、とてもインパクトの強い人だなあと思った。

自分をすごくもっていて、『言いきる』言葉でお話しされていた。

皮パンもロックな感じだった。

「今度、カットに行きます！」と約束した。

その後、金井さんの美容室に行き、胸の下まであったロングの髪の毛を
金井さんにおまかせで・・・

バッサリ！

前下がりのボブになっちゃった・・・！

久々に切った短い髪は、けっこうお気に入りだった。

堀口さんのセミナーは、シークレットセミナーを最後にしばらく行くことが
できなかったが、ブログは、毎日チェックをしていた。

それから1年半が過ぎ、この間に結婚、店長昇格・・・。

店長として、うまくいかない日々を頭を抱え、鬱になりかけていた。

寿退社を真剣に考え始めた時に、このまま引き下がって辞めていくのは嫌だ！
寿退社なんだから、華やかに退職していきたい！！

もう自分では、どうしょうもない。どうにかして欲しいという、すぎる思いで
コーチングを受ける決意をし、90日コーチングを申し込んだ。

号泣のオリエンテーション。

2009年11月8日

オリエンテーションで堀口さんと話していく中で、
今まで一人で抱えこんでいた思いが、ピークに達して涙が出てきた。
泣きながら話す私を、堀口さんは静かに聞いてくれた。

オリエンテーションでこんなに大泣きする人はいるのかな？
こんなに泣いてコーチングして、果たして結果は出るのかと
堀口さんも不安ではないかなと自分でも不安に思った。

堀口さんは私に、
「元気な真弓さんを知っているから。今は、相当どん底なんだと思う」と言ってくれた。

どこか、ふっと肩の力がぬけたように思えた。

コーチングのテーマは

- ・セールスを上げたい
- ・マネジメントに強くなりたい

そして、1回目のコーチングの日程が決まった。

180度見方を変える。

2009年11月11日 1回目のセッション

最高に絶不調の時だった。
予算に相当縛られていた。

セールスを上げたいと言っている私に堀口さんは、
「予算を無視して下さい」と言ったのだ。

私は、相当驚いた。

予算を無視する！？！？

売上げを上げるのに、必死になっているのに、予算を無視！？

予算を無視して、本当に売上げが上がるのか？？？

今まで、考えたこともなかった。

度肝をぬかれた感じだった。

堀口さんは、相当驚いた私に言った。

「予算は、お客様に関係ない」

確かに・・・

毎日、お客様のために何ができたのかを考えること。

ディスプレイ変えたとか、ディスプレイ作ったとか。

そうなんだ・・・

それでいいんだ。

今日は何ができたか、スタッフに聞く。

できないことは聞かない。

それだけで人は伸びるんだ、と。

王監督と堀口さんの店長時代の話をしてくれた。

監督の仕事は、気づかせ屋だ。 いいところを見つけてあげる。

そこを伸ばしていく。そのほうがうまくいったのだと。

今までと 180 度逆の発想に転換する。

私は、スタッフのできていないところを重点に伸ばそうとしていた。

うまくいっていない時は、間逆な面をみるのだと学んだ。

私は、堀口さんに「褒めるのと、認めるの違いはなんですか？」と聞いた。

・褒めるは、結果。

・認めるは、ねぎらい。行動を承認すること。

よくやってくれている。やったことを褒める。挑戦したことに意味があるのだと。

「スタッフに仕事を振って下さい。 ありがとうと言えるきっかけになるから」
そんなこと、考えてスタッフに仕事振ったことないなあ。

堀口さんの口から出る言葉、一言一言が新鮮だった。
よし！さっそく明日から試してみるぞ！

.....

11 月 20 日

堀口さんへ

こんにちは。報告です！

11 日にコーチングを受けたその後ですが、次の日から、堀口さんに言って頂いたことだけ意識して、動いてみました。私自身のモチベーションは上がり、予算も無視しきれない感じがありました。

13 日ただただ、お客様のためにできることを実行して、スタッフのモチベーションを上げて、半休だったので、私は帰りましたが、スタッフがお店の予算を達成していました。

14 日売上も悪く、私のモチベーションも上がり、上手くいかない状態でしたが、スタッフの変化が現れました。スタッフのモチベーションは高く、売上が悪くても充実したと言っていました。

15 日予算達成まで、あと一歩でしたが、予算は無視を意識して、楽しめました。

16 日から 20 日、今日まで、予算は無視して、お客様にできることを考え、スタッフにねぎらいの言葉をかけつづけている今、不思議と毎日、予算達成していて、充実した日を過ごしています。 スタッフに数字の事を言わなくても、勝手にやる気満々で、数字を追っています。 スタッフの変化もそうですが、お客様も、毎日、とても良い客層に変わり、人通りや入店が少なくても、単価の高い商品が動いたり、決定率が良くて日々、予算を達成しています。不思議ですね。
今日も、14 時の時点で今日の予算をクリアしてしまいました。

これからも、予算予算と思わずに、お客様にできることを考えて、スタッフにはねぎらいの言葉をかけつづけていきたいと思います。
ありがとうございます。 また、報告します。

藤堂真弓

.....

プレセールのDM戦略

2009 年 11 月 25 日 コーチング 2 回目

プレセールのDM戦略について話した。

「お客様に、お店の秘密情報教えちゃいましょう」
堀口さんと戦略を練るのは、おもしろい。

いいの？それ？
っていうことでも、堀口さんに言わせれば、

「いいんです」

お客さんに得して欲しいから。
自分が、お客さんだったら、教えてもらえたら、嬉しいもん。
確かに！

堀口さんの言うことは、いつもシンプル。
うんうんと聞きながら、「それ、そのまま書きましょう」 って。
ええええええ！！
ってこと、よくある。
シンプルですごく、素直な感じ。
ぜんぜん、変にひねってない。
だから、お客様に伝わるんだ。と思った。
堀口さんの目線はいつも、お客様目線。
私は店側の目線でしか見てなかったのだと、堀口さんと戦略を練っていると気づく。

そっか、そういうことか。

.....

12 月 1 日

堀口さんへ

こんにちは。

11 月、久しぶりに月間予算達成しました！

120%まではいかなかったものの

スタッフ全員の集中ラスト 3 日間で、日割予算達成プラス、落とし分をとり、

100%に到達することができました！

ありがとうございます！

12 月の予算、20 万上げられました(≧▽≦)

今月も今の調子を崩さず頑張ります！

藤堂真弓

.....

2009 年 12 月 9 日 コーチング 3 回目

プレセール DM のコメント戦略を練った。

今まで、上顧客にしかしていなかった DM を名簿を頂いているメンバー全員へ出すこと。

20 代～30 代、40 代からのお客様に分けて、メッセージを考え、伝わる DM 内容にすると
いうこと。20 代～30 代と 40 代でカラーペンも分ける発想も思いついた。

結果は成功！

戻り率が上がり、大きく売上げを伸ばすことができたのだ。

福袋戦略

2009 年 12 月 21 日 コーチング 4 回目

ずっとワクワクしっぱなしだった。

妄想しまくり！

堀口さんが、「今思いついちゃったんだけど！」と笑って話し始める。

「顧客さんに、福袋の中身教えていいんじゃないの？『これ入れとくから！』って。

これ、何人かいけるでしょ！インサイダー取引もありでしょ」

「福袋にまでおまけをつけちゃうとか！」

「予約殺到で、福袋売る前に、売り切れちゃいました！ってなったりして」って。(笑)

堀口さんの発想で言い放つ言葉は、軽い感じでぶっ飛んでておもしろい。
これ、おもしろくない！？って、どんどん妄想で戦略が出来上がっていった。
堀口さんの「いけますよ！」って言葉が出た時は、いつも結果は大成功となっていた。

次の日から、戦略準備に取り掛かり、フランスに留学していたスタッフには、
フランスで培った感性を出して、安っぽくなく、エレガントに見えるセール POP と
福袋予約販売チラシを PC で作ってもらった。

私は、休みの日に渋谷の手芸屋さんに2時間居座り、手芸屋さんのスタッフさんと
簡単かつ、かわいい、ダサくないチャーム作りを考えた。
これだ！と思った商品を大量に買い込んだ。

こんな、親切でナイスアドバイスをしてくれる手芸屋さんはあるのかと、
本当に感謝しながら店を後にした。

手芸さんが好きになりそうだ。
はまりそう。。とても楽しい時間だった。
お店でも、毎日スタッフと妄想が止まらず、爆笑していた。
こんなに、ワクワクしてたら、実現しそうだね。
っていうか、実現するよ。
だって、リアルだもん。
毎日、楽しく準備で忙しい日々を送った。
チャームを作るにあたって、引き寄せも起こしていた。

コーチング次の日に、チャームの元となるものを探していた時に、店の近所で見つけた、
『パーツ閉店セール！』ラッキー ♪ ♪

携帯ストラップのパーツがあればいいなと店員さんにきいたら、売り物はないけど
よかったら、あげますよと、100 個くらい無料でもらった。

後日、チャームにつけるパーツを買いに、また先日のお店へ。
チャームを入れる透明袋を見つけた。
「これ、いいですね！」って言ったら、「あげますよ！」って
またまた 100 枚ほど束でくれた。

本気になるとう協力者が現れるとはこのことなのか！？ 本当にありがたかった。

スタッフもセール準備でタイトな時間の中、チャームに対して妥協はできないと、フィッティングにこもり、リボンの結び目を一つ一つ手縫いしてくれていた。本当に完成度の高い携帯ストラップが完成した。福袋予約販売チラシも、イメージ通りにできた。

福袋事前予約 15 個！

年末に近づくと共に、レジの中は、福袋の事前予約のお金が貯まっていった。お店の電話にも『福袋を予約したい』と電話があり、スタッフと笑いが止まらなかった。

イメージ通りやん！

イメージにすっぽりはまった現実が、セール初日を不安から楽しみに変えていた。お店に届いた福袋は50個。営業からは、売れないお店は、売れるお店に福袋を回すから。と言われていた。

絶対、もらってやる！

むしろ、完売しちゃったので、走って持ってきてもらおう！と思っていた。

セール初日

2010 年 1 月 1 日 元旦

いらっしやいませー。

「5 万円相当の福袋が 1 万円となっております！」

「人気の福袋、数に限りがございます！」

スタッフ全員で声を出した。

みんなで作ったチャーム、ゴールドのリボンをつけて、ゴールドのサテン生地の上に並べられた福袋。チャームがかわいいと笑顔で言ってくれるお客様もいて、みるみるうちに、福袋が売れてなくなっていった。

PM3時 残り5個！ すぐに、営業に電話した。

「お疲れ様です。福袋がもうすぐなくなりそうです！ 足りません！
今日は、館に福袋のみの販売と言われていますが、セール商品売ってもいいですか？」
営業は驚いた声で、「そうか！ すごいな。セールやっていいぞ！」

2日から、セールの予定だったので店頭商品は定価のままだった。
すぐに、店頭をセールに変え、接客につき、商品は売れていった。

セール初日、大成功！！

予算＋50万。

スタッフ全員で喜んだ。

1月3日

やっとお店に届いた追加の福袋は、20個。

しかも、中途半端な14:30。

3日にこんな時間から、売れるのか？

ちょっと、不安になった。

すかさず、完売してやる！ と沸々思いながら
手早くお店にワゴンを置き、福袋を並べ、売る体制に入った。
準備の途中で1個売れ、また1個と売れていった。

これは、完売できるぞ！

まだ、いけるんだ！

いらっしゃいませー。

人気の福袋、追加しましたー！

瞬く間に、追加の20個も完売！

このブランドに入って3年。

セールの日に福袋が完売した経験は1度もなかったのだ。
福袋がこんなに簡単に売れていった感覚は初めてだった。
毎年、苦戦しながら、必死に売るイメージの方が強かった。

買う側の心理を読んだ戦略は見事にはまり、
簡単に売れてしまうほどお客様の心を掴んだのだった。

寿退社の花道。

2010年1月27日 コーチング6回目

「申し訳ございません」

コーチング最後の日に時間を守らないなんて。

2回もやってしまうなんて、偶然か必然か。

自分でも、本当に信じられなかった。

「寝てましたか？もしや」

「寝てました。すいませんでした。ありえないですね」

「よかったです。無事で。それほど、お疲れなんでしょうね」

堀口さんは、笑いながら言った。

心配と笑えちゃうくらい心に余裕があるなんて、寛大な人だと思った。

退職後、何をするかの話になった。

「やりたいことは、インテリアコーディネーターとか、アロマとか・・・

本当はそういうこと好きなんです」 というと、

「そっか。手に職つけるために勉強するってことか」 って。

即返しだった。

今の話を聞いて、そこに線がつながるのは、私なら相当月日がかかったと思う。

発想と閃きの違いで、人はどれだけ遠回りをしているのだろうか。

アロマを勉強して個人事業主、ファッションコンサル。テンション上げ上げになった。

堀口さんは「やってみたらいいんじゃない」 って、さらっと言ってくる。

さらっとした言い方が、難しさを消して、できそうな気にしてくれる。

堀口さんと話していると理想がイメージになってリアルになっていく。

本当にあっという間の90日だった。

最後のコーチングが、今後の私の矛先をイメージさせた。

90日前の大粒の涙を流した自分では、考えられなかった。

コーチングを受け始めた月から、3ヶ月間、毎月予算達成。

そして今、好きを仕事にするということを、考え始めている。

もっと早く受ければよかったと思った。

コーチングを受けると、無駄のないエネルギーの使い方をしているよう。

スピードが加速するのも当然なのだろう。少しの勇気が、自分を進化させた。

イメージ通りの寿退社の花道を作れた！

ひとみずむ 21 KASUMI(33)

★笑う門には、『結果』きたる。

ひとみずむ12を書いてから、約1年。

以前は、自分自身の中にある悩み、問題点にフォーカスをしていたが、今回は、自分だけではなく、周りの人たちを巻き込んでいく立場になった。堀口さんとのセッションは、会社の目標に対してのアクションプランを考える場。

「かすみさん、何をやっても結果を出すようになっちゃいましたね！」と最近、堀口さんに言われ、確実にステップを乗り越えてきたと実感できた。結果をもたらす要因は、堀口さんの着想から来る質問で、私の頭の中が、だいぶ柔らかくなってきたからだ。いろいろな角度からの質問で、いつもセッション中は爆笑となり、会社でそれを実行しては、結果を出してきた。笑う門には、『結果』きたる。

何人超えたらカッコイイ？

私は、ハンバーグの美味しいレストランで、社長秘書をしている。前回のひとみずむ12では、最初は会社に不満を言っていた自分だったが、あれから、コーチングのおかげで、自分のやりたいことが明確になった。ひとみずむPART 2に入った私は、新卒採用のための求職サイトで、会社や社員などを知ってもらうためのブログを書くという仕事を始めていた。

景気が良くないといわれるご時世、応募者もあんまり伸びないだろうと思っていた。おまけに、飲食業は学生にとってはあまり人気のない業種。

ちょっと難しい状況の中、私の仕事は、学生のエントリー数を増やすことだ。堀口さんとのセッションで、エントリー数を増やすためのアクションを考えた。

「エントリー数の目標は？」

「400です」

「え？ それだけ？」

「え？ 少ないですか？」＜十分だと思うけど…＞

「はい。何人超えたらカッコイイ？」

「700ですかね？」＜絶対に無理だよ！＞

「じゃあ、それでいってみよう。」

＜できるのかなあ～＞

そんなこんなで私は、数字の目標を立てた。

自分で明確に数字の目標を立て、それを人に伝えたのは初めて。

これまで、自分の仕事で明確な目標を作ったことが実はなかったのだ。

自分で目標を作っても、自分でも忘れてしまうことが多かった…（苦笑）

今振り返ると、この会話が私の「笑う門には『結果』きたる」のスタートになったと思う。

数値目標の達成に向けて、動き出した。

＜イッタカラニハ、ヤラナケレバ…＞

店舗へ足を運び、インタビューをしたり、写真を撮ったり、

熱く働いている現場の人たちをレポートした。

『熱いのはハンバーグの鉄板だけではない！！』その気持ちをもって更新していた。

更新すればするほど、「伝える」ことが楽しくなっていった。

その結果、常に閲覧数では求人サイトに掲載している全企業平均の倍近くになり、

エントリー数は昨年度対比の4倍近くになった。

目標だったエントリー数 700名もあっさり超え、1200名になった。

「ええ～！？本当に超えちゃった！」

これは、他の飲食の会社と比べてもかなりの伸び！

そして、その中から選抜された優秀な学生7名（去年の倍！）が

4月に入社を予定している！！

自分で目標を立てて（半ば強制的だったけど…）それに向けてアクションを起こし、

ついには結果をつかみ取ったのはとてもうれしかった。

そして、堀口さんの「いいですねえ～」という言葉もあり、
セルフイメージがかなりアップした。
「自分もやればできる！」って思えるようになった。

従業員に「朝練」を楽しんでもらう質問。

リクルート活動が一段落してきた頃、
社内では「接客ロールプレイングコンテスト」に向けての取組みが始まった。
「今年こそは入賞者を出したい！」
去年結果が残せなかったときから、ずっと思っていた。
でも出場するのは自分ではない。店舗に所属している社員やアルバイト。
一緒に働いているわけでもない。
今度のステージは、自分が人に結果をもたらすことだ。

どうやって、出場者のモチベーションを上げていこうか…？

出場者はいやおうなしに朝九時集合。1時間の「訓練」を毎日実施。
駄目なところを指摘していく「訓練」だった。

コンテスト出場者は、お客様との会話が採点の対象となる。
叱っても言葉は出てこないし、どうしたらいいんだろう？？？

「叱って育てる」という社風の中で育ってきたので、どう引き出していくか？
ということが、自分でもよくわかっていなかった。
行き詰った私は、それをセッションのテーマにした。

「訓練をしている時に参加者は、なかなかうまい言葉が出てこないんです。
良い言葉をそのまま繰り返し言わせて覚えこませるようにしたらいいのか？
なんか、あんまりやる気がない人もいるし……」

「でも、みんな朝早くからがんばってきているんですよね。
それだけですごいじゃないですか。部活みたい！朝練だ！！（爆）」

「『朝早くからくるだけですごい』という捉え方は、自分の中にはない考え方でした。
『来ることが当たり前』と考えてしまっていました。まずは、みんなをねぎらえますね」

「ですよ！！ それは、やる気がなきゃ絶対できないですよ！！」

「そうですね！みんなやる気ありますね！！」

みんなが来るだけすごいい、やる気の表れ！かぁ・・・としみじみ感じた。

まずは「訓練」という言葉を使わず、「朝練」に変えた。

「訓練」なんてねえ～、軍隊じゃあるまいし…、

「朝練」のほうがずっと気分がいい。

続いて、「朝練」の内容について、現在の練習の様子を堀口さんに伝えた。

「練習内容に関してはそれじゃ駄目ですね」とあっさり言われた。

「質問をして考えさせることが大事だから、視点を投げかけなければいけないです。

言葉はアクセサリーなので、おいしく感じてしまう言葉を使うことが大切です」

「おいしく感じてしまう言葉…、ですか？う～ん、でも、そうですね。自分で考えないと言葉は自分のものにはならないし、おいしそうに聞こえてこない。時間はかかるかもしれないけれど、相手に考えさせることをしていきます」

「ただ考えてもつまらないから、誰かをイメージして、この人だったらなんて言うだろう？
ってみんなで考えてみたらどうですか？そうだな…、たとえばタモリさんとか？」

「わははは！タモリさんが何て言うか？ですか！なんかすご～くマニアックなことを言い
そうです。『このクレソンはね…』、とか、『このハンバーグの形は〇〇さんの形です』
『あの人は手形に特徴があって…』、とか」

「どんどん“ものまね”してやってくださいよ。キムタクとか、滝川クリステルとか、
黒柳徹子さんとか…、黒柳徹子バージョンはめっちゃ早口でずっと話し続けるの（笑）」

「（笑）え～～っ！めっちゃ楽しそうなんですけど。それだけで大会できちゃいそう」

「やってくださいよ。今日は“キムタク大会”みたいな感じで。いや～、そのくらい楽しくな
きや」

「みんな“キムタク”で料理のおすすめするんですよ。『これ～、めっちゃうまいっすよ！』
とか言いながら…（爆笑）」 なんだか楽しくなってきた！

答えはお店の外にある。

朝練は少しずつ形になり、少しずつ自分の言葉で話せるスタッフが出てくる一方、店舗へ寄せられる接客に対するお客様のクレームを耳にすることもあった。その差を目の当たりにするにつれ、サービスのレベルアップを全社的な取り組みにしていきたいと思い始めていた。どういふものがあるのか？全くイメージがつかず、セッションの話題にした。

テーマは「サービスのレベルアップのために何かしてみたい」

「どんなアイデアがありますか？」

「社内で研修をやる、とか、店長たちを指導する、とかですかね・・・」
私は目先のこと、すぐにできそうなこと、しか考えていなかった。

でも堀口さんは違った。

「やるんだったら、もっと会社全体に根差すものを作ったらいいんじゃないですか？」

<えっ！私が！？>

「そんな、大きな影響力のあるものを自分が作っていいのかなぁ・・・
うちの社長マニュアル大嫌いだし…」と思わず愚痴ってしまった。

「でも、経営理念とか信念があって、それに基づいて行動できるようになればもっと良くなると思いますよ。あ、そうだ。たとえばクレドとか。なんだっけ？クレドで有名なレストラン。クレドがあって、サービスがいいって話題になったところ…あああカシータだ！そこ行ってみたら？」

堀口さんが、「行ってみたら？」と言った割に、
結局は、「一緒に行きますか！」ってことになった。 課外授業だ！！

@「Casita」

「Casita」の店内に入ると天井が高くて、開放感があつた。
ホールが見渡せるフロアの一角の席に案内された。
どのテーブルも和やかに食事を楽しんでいる。注文を終え、前菜が運ばれてきた。

「こちらの鯛は今朝〇〇漁港で水揚げされたもので・・・」

「お好みでこちらの少し辛いソースを少しつけてお召し上がりください。
一味変わるんです」

お料理を提供するときには、その食材の産地、食べ方についてきちんと説明している。
知識があって食べたほうが、何倍もおいしくなる。

そうして、食事をしていると一人の人が挨拶に来た。

「本日はようこそいらっしゃいました。私、副店長の〇〇と申します」

食事中にこんな風に挨拶をされたのは初めてだ。しかも、名刺まで渡された！

「本日はお仕事のお帰りですか？」

「この近くで働いていらっしゃるんですか？」

「近くではないんですけど・・・」

なかなかこんな風に話したことないから、何を話していいか・・・、
しかもお店を見に来たとも言えないし・・・、と思っていると、

「本日はご予約を頂いていたようですが、
どのようにして当店をお知りになったんですか？」

「前から、サービスが良いって聞いていて、
どこがいいか探していたら検索で見つかったんです」

「そうですか。ありがとうございます。・・・

それで、お仕事は何をされていらっしゃるんですか？」

私はOL、堀口さんはコーチングやセミナーをしている、という話をした。

副店長は特に堀口さんのコーチングに興味を持ったらしく、しばらく話していた。

あまりコーチングの知識は持っていないようだったが、自分の知識との接点を見つけて、
興味深く質問し、また自分のこと、お店のことを伝えていた。

最後に、「どうぞ、ごゆっくりしてってください。何かございましたら、いつでもお申し付けください」と言い残して、次のテーブルに挨拶に行った。

何気なく聞いていると、次のテーブルでも同じように来店したきっかけや動機をさりげなく聞き出している。

「まさか、挨拶に来てくださるなんて思っても見ませんでした」と私。

「そうですね。しかもみなさんに来店動機を聞いていますね」と堀口さん。

<来店動機を聞いている…？>

そして、食事が進む中、聞き覚えのある食材の名前があった。

「これって、〇〇県の□□で育てられているんですか？」と尋ねると、

料理を運んできた人は「申し訳ございません。勉強不足で…、シェフに確認して参ります」と、席を離れた。

しばらく経って戻ってくると、「お待たせいたしました。シェフに確認したところ〇〇県の□□で育てられているそうです。勉強になりました。ありがとうございます」と言った。

わからないことはあいまいにせず、きちんとお客様に伝える。そして、自分も学ぶことができた、という姿勢にとっても好感が持てた。

そのほかCasitaではお冷にびっくりしたり！といろいろなサプライズがあったのだが、一番驚いたのは、「そういえば、周りにデザートを食べてる人いないですね」

そう、確かにコースには食後に「デザート・コーヒー」って書いてあるにも関わらず、誰一人としてデザートを食べていない、どのテーブルも料理が乗っかっている。

？？？

よくよく見ると、食事が終るとみなさん連れ立ってどこかに案内されている。

どこに行くんだろう？？？

そんなことが気になりながら、食事を終えた。

これから、どうなるのかな？？？

「お食事はお済みでしょうか？それでは、ラウンジにご案内します」

「ラウンジ！？」

荷物を持ってエレベーターに乗る。

「どこがラウンジ？」と思うようなところに案内されると、壁がなんと自動ドア！！
そこには、素敵なバーが！

食後に訪れるさらにゆったりとした時間。

デザートとフレーバーティーをいただき、大満足だった。

「Casita」では、料理の説明をきちんとしていたり、責任者がテーブルごとに挨拶に来て、来店のかっかけについてお客様からヒアリングしていたり…、と見習うべき点がたくさんあった。「うちはここまでサービスします」という基準がしっかりあることが一番の違いだと感じた。

課外授業ではいろいろと感じ取ることができた。

さて、この経験をどうやって社内に発信していこうか…？

まず、「朝練」で少しずつ発信していった。

こんなお店に行ってこういうサービスを受けて、とっても嬉しかった
と自分の体験談として話した。

ロールプレイングの中でも〇〇さんのこういう接客はいいとか、この言葉がいい！とか
積極的にいいな！と思うものは直接伝えるようにしていった。

そして、ここまでやったらいいな、という基準を少しずつ伝えていった。

実際に伝えていくことによって、私自身の基準が明確になっていった。

「〇〇さんのこの“いいところ”は取り入れていこうよ！」

「もう一言付け加えて、さらにおいしさを伝えてみようよ」

このころには自然と朝練の雰囲気も楽しいものになっていき、
笑い声も頻繁に聞かれるようになってきた。

ロールプレイングコンテスト結果発表

次々と出場者がステージに立つ。全体的に昨年よりもグレードアップしていることが
感じられ、他社の人たちも素晴らしい演技をしている。

うちの会社からは4名の出場者。

なかなか、緊張していて演技が思うようにいなかったり、お客様が無理難題を言ってきたりした。

そして、うちの会社からの最後の出場者。
一番練習期間が長くて、最初はまったくもってお客様の言葉に相槌を打てず、「共感が足りないね〜」「つめたい感じだよね〜」と言われ続けたNさんだ。
でも、とことんまで練習した。
私がお客様役で朝練をしても思わず「おいしそ〜！！」と笑顔になってしまうくらい。
だから、心配はしていなかった。

ついに演技スタート。
お客様役の方が舞台のそでから、出てくる。
「いらっしやいませ。こちらのお席にご案内します。どうぞ」
落ち着いている、いい感じだ。

5分間の演技がとても短く感じた。
そのくらい会話が自然で、舞台が盛り上がっていた。
ステージ上でお客様役も「うわ〜、おいしそう」って笑顔。
見ているこちらもその料理が食べたくなるくらい。

「いけるかも！」

そして、表彰式。飲食・食品部門で次々と賞が発表される。
そして、第3位…、Nさんの名前が呼ばれた。

3位入賞！！
社内初の快挙を成し遂げた。
なにより入賞した本人も、それを見ているうちの社員もとてもうれしそうだった。
やったね！！

幹部ミーティング構想。

年末に、カリスマ美容師金井豊さんのRITZに行った。
金井さん開口一番
「で、来年の目標は？」（来年の目標は？っていきなり聞かれても…）

「う〜ん、経営幹部になること、ですかね？」
(私が！？えっ！思わぬ言葉が口から出てきた)

「い〜ねえ。」
(いいんだ！？と自分自身が言ったにも関わらず、自分が一番びっくりしていた)

そうだ、堀口さんとのセッションは、理想の幹部ミーティングみたいになっている。

仕事の中で少し行き詰ってしまっていることがあったり、モヤモヤしていたり、
新しいことを始めたいと思うことがあったりすると
コーチングのセッションの中で取り上げる。

ここで、考えていることを整理し、口に出し、まずは堀口さんにぶつけてみる。
出てこないときは堀口さんが引き出してくれる。

それと同時に、堀口さんからの新しい提案や視点が出てきて、
さらに考えが膨らんで、実行するのが楽しみでたまらなくなる。

それを会社に行って、上司に伝えてみたり、
こそっと勝手に実行に移してみたりする。
(さすがにまだ“キムタク大会”は開催されていないけれど…)

社内でこういったことが話せる環境であれば一番いいのだが、
日々の業務に追われている中で、「新しく何かをする」ことに対して消極的な面がある。
「やりたいけどね…」という一言で流されてしまうことも多い。

ひとみずむPART1のときは、計画を立てても、できなかったことがたくさんあった。
しかし今、こんなに足取りが軽くなってしまったことに、自分でもびっくりしている。

堀口さんとの「幹部ミーティング」は楽しいアイデア満載で、
コーチング前は「大変だぁ」と思っていた仕事も「楽しそう！」と思えてくる。
「あれも楽しそう！これも楽しそう！！」話していると笑いが止まらなくなる。

堀口さんからの新しい切り口の質問や視点によって
難しそうなことが、「できそうかも！」と思えてくる。

あとは笑いながら、実行に移すだけ。

「笑う門には『結果』きたる」だ。

これからも、自分のやりたいことを楽しく変換して実行していきだけ。
思考回路がとてもシンプルになった。

そして、このコーチングのような、楽しい幹部ミーティングが社内で開けることも私の目標の一つでもある。

社員が楽しくお客様に接することができている。
それによってお客様のお食事がもっと楽しいものになっている。
それを実現するころ、私はきっと経営幹部になっている…と思う。

★ハートが錆びついていた僕が 1 位になった。

前職を退職してからしばらく、次の仕事が見つからず、派遣の仕事をしてながら正社員としての就職先を探していた。切羽詰まっていた。

仕事をなかなか決めることができなかったのは、自分の中に「自分が本当にやりたいと思える仕事に就きたい」という思いがあったからだ。そうは思いながらも、実際には「自分が何をしたいか」さえ、わからないでいた。考えれば考えるほど答えがわからなくなって、どんどん行き詰っていった。就職先を決めきれないまま時間だけが過ぎていき、あせっていくつかの会社に応募しても、「本当にこの会社でいいのか…」という気持ちが捨てきれず、モチベーションが上がらないまま選考に落ちてしまう。そんなことが続いていた。

現状を打破するため、試行錯誤しているうちに、ひとつの計画を思いついた。

「もともと企業数の少ない地元で仕事を探すよりも、東京へ出たほうが自分に合う仕事を見つけやすいのではないか？」そんな考えから、とにかく東京へ出て、就職先を探そうと決めた。まずは東京で一人暮らしをする。そのために短期間で資金集めをしなければならない。そこで、「1 ヶ月更新で時給がそこそこ良い」という理由から、携帯販売の派遣社員になることを決めた。

できるだけ早くお金を貯めて、東京に行く。そんな計画だったのだが、実際はなかなかお金が貯まらなかった。いつしか東京へ行くことが先送り、先送りになってしまっていた。心の中では、「このままではいけない」と思いながらも、行動が伴っていかない。気持ちはあせっていても、ただただ現状に流されていた。

そんな中でも、「自分にあった仕事」を見つけるために、とにかく「自分は何が好きなのか?」「自分には何ができるのか?」などを探るために、数々の自己分析や適正診断などを受けて「自分探し」だけは、ずっと続けていた。

適職カウンセリングを受けるなど、いろいろなところに相談しに行っていた。でも、「これだ!」という仕事は、見つからなかった。

携帯販売の仕事を始めて以来、初めて契約数 0 の日が続いており、販売不振に悩んでいた。

悪いときには悪いことが重なるもので、職場の人間関係のもつれでストレスが、とてもたまっていた。そして7月、仕事中に職場で倒れた。

元々身体は丈夫なほうなので、これまで目の前が真っ暗になって倒れる、なんてことはなかった。そのまま病院に行くとお医者さんに「ストレスと過労でしょうね。あまり仕事のことで思い悩まないように」と言われた。

なんだか不運なことばかり起こる自分にショックを受けた。

その後もなんとか、自分の力だけで気丈に振る舞っていた。
ストレスなどから自分の身を守るために、「ポジティブな考え方」を身につけようと、いろいろな本を読んだりして、ポジティブな考え方を取り込もうとしていた。
また、仕事面では、「今の場所で全力を尽くすことが、次へのステップへつながる」という考え方に、少しずつ変わっていった。

今の仕事で、結果を出すには、もっと接客力をあげなければならない。
仕事で結果を出してうまくいくことがまた、自分のストレスを減らすことでもあると思えた。接客の仕事で活かせるものはないかと、ネットで調べていたところ、堀口さんの「接客 DVD」にたどり着いた。

「カリスマ販売員」すぐに目を奪われた。
さっそく「カリスマ販売員メールセミナー」を申し込んだ。
どの本にもなかったすぐに現場で使える具体例が書かれていて、
いつも、参考にした。その流れで堀口さんのブログも読むようになった。
その頃は、「ポジティブになる物事の捉え方」を書いてある記事が多く、
「なるほど。こういうときはこう捉えればいいのか」と、とても参考になっていた。

自分がいいなと思った記事は、携帯電話にコピーしてはいつでも読み返せるようにして持ち歩いていたぐらいだ。3つもブログを持ち、毎日更新している堀口さんのブログを読むことが、日課になっていった。「ポジティブなものの捉え方」と「接客力 UP」。そのときの自分が求めていたものが同時に二つ提供されている堀口さんとの出会いは、まさに運命だったと思う。

接客 DVD も、即座に購入。その中で堀口さんが語っている接客における「マインド」の部分は、何度も繰り返し繰り返し観ていた。もうファンになっていたのだが、ファンになったということは感性が似ているということで、共感できるということ。

そうしているうちに、「自分もコーチングを受けてみたい！」と思うようになった。
コーチングを受けるにしても、お金のない自分としては大きな決断が必要だった。
そこで、まずは単発コーチングだけでも受けようと思い、申し込みをした。

自分探し、見つからなかった理由。

2008年8月26日

コーチングのテーマは、「仕事で、これがやりたいというものが見つからず、
この先どう進んで行ったらいいのかわからない」というもの。

自分の今の現状として、職場でどのようにしているかを話した。

堀口さんは話を聞いて、気付いたことを言った。

「物事をネガティブに考えすぎです。潜在意識がいつもクリーンになっていれば、
やりたいことも見つかりますよ」

これまで、「自分がやりたいこと」は、自己分析をしたり、適職診断をすれば見つかると思
っていた。しかし、堀口さんの考えは違って、「ネガティブな気持ちをなくして潜在意
識がクリーンになれば、やりたいことが見つかる」ということだった。
今まで考えもしなかったこの方法は、まさに目から鱗だった。

「なるほど…そうかもしれない」

これまで読んできたいろいろな本には載ってなかったけど、なぜかそのときの自分には
ストンと腑に落ちたのだ。「今のネガティブから脱出したい！そして、その方向で行きた
い！」と、自分でも強く思った。そして気がつけば、その場で「継続して90日コーチング
をお願いしたいのですが…」と申し出ていた。

ひとみずむの洗礼。

好きなことを探していくよりも、まずは捉え方から。ということで、
しばらくの間、毎回「ネガティブをなくすこと」を、セッションのテーマにした。

そのころは「コーチング」というよりも、堀口式「物事の捉え方」を伝授してもらって
いたという感じだった。まるまる、ひとみずむの洗礼。堀口さんは、それを「毎回、説教
みたいでしたね、あはは！」と笑っていたが、僕にとってはむしろ法話のようで、

毎回「ありがたいお話が聞けた」と、いつも次のセッションを楽しみにしていた。

まず、一番の基本として「捉え方方程式」を教えてもらった。

出来事⇒捉え方⇒感情

出来事は変わらないが、捉え方で感情が変わる。

だから、「捉え方」の部分をポジティブに捉えるように、意識すればいい。

出来事⇒ネガティブ⇒最悪～ ×

出来事⇒ポジティブ⇒ハッピー！ ○

・「お客様が今日は来ないな…」

⇒「お客様が来ないタイミングで、掃除をしよう！ちょうどいいなあ。」

⇒「できることはあるかなー？ラッキー！これができるじゃん！！」

・「自分より、スタッフたちのほうが売り上げたな…」

⇒「みんなそれだけ、お客様をたくさん喜ばしたんだ！よかったなあ！

・失敗が起きても…

⇒「なんの学びだろうか？ありがたいなあ。受け入れて乗り越えよう」

人生生きていれば、悪いことは起こる。それは堀口さんにだって起きている。

ただ、その出来事をどう捉えるかで、同じ出来事でも違ったものになる。

もっと、売れる人の発想を知りたいと思った。

「お客さんが全然いなかったりして、『売れないといやだな』って思ってしまうんです」

「『売れないといやだな』と思ったら、すぐに『いや、売れるに決まっている！』と思えばいいんですよ。ちなみに私は、売れないなんて考えたことはありません！（笑）

いつも売れちゃう！！！！と思っていますよ」

「！！」

このことに僕は、非常に衝撃を受けた。

「ああ、なんてことだ…。『売れる人』というのは、発想そのものが違うじゃないか…」

それ以来、この言葉も携帯電話の中にコピーして、持ち歩くようになった。

『売れたらいいなあ』ではなく、『売れるのが当たり前』。
『売れないと困る』のではなく『いつも売れちゃう！』

こういった考え方を忘れないように、弱気になったらいつもこのセリフを見るようにした。

ハートが錆びついている。

その頃の僕は、「やらなければならないこと」に振り回され、好きなことや楽しいことに目を向ける余裕がなくなっていた。

「好きなこと、やってて楽しいことってなんですか？」

「何でしょう…すぐ出てきません」

「あー、ハートが錆びついてますねー」

「は？」

「ハートが錆びついているから、
仕事でも、好きなことが通り過ぎていってしまっているんですよ」

（「ハートが錆びついている」か…すごいこと言うな。でも、確かにそうかも…）

僕は、好きなことを見つけなくてはいけないと思っていた。
しかし、「ハートが錆びついている」から、好きなことでさえ、感じられていなかったのだ。

「最初はあまり考えなくていいから、まずは自分のために、自分のハート磨きのために
やってみてください」

そういつて、堀口さんは、具体的に指令を出した。

.....

★ブログを開設する。

好きになったもの・面白かったこと楽しかったこと・ハッピーの感情のものだけを書く。

★今日のいいこと、今日の感謝を毎日ノートに書いていく習慣をもつ。

★毎日、人を褒める

⇒潜在意識が人を褒めている行為も、自分を褒めていると勘違いして、
自分もどんどんアゲアゲになっていく！！

「お客さんの持ち物を褒める」などをルールにしてもいい。

★意識して大声で笑うこと。

★生活そのものを楽しくする。

・電車の1両目にゆったり乗る。

・スキップをする

・おいしい紅茶を飲む。

・温泉の元、バスソルトを使って、お風呂でホッとする時間を持つ。

・無印のミストおすすめ。

・持ち物にこだわりを持つ。素敵なお手帳、お気に入りのペン、ペンケースを持つのもいい。

★気分のいい場所に行きまくる。

・お昼ご飯をいいところに行くと全然違う。⇒いい気分になると売れる！

★自分居場所を快適にする。

・居心地のいい部屋に変える。本・模様がえ。まずは掃除。

★本は BOOK OFF にもっていく。

⇒自己啓発の本読み過ぎ。本より行動。本を読んでも成長しない。

.....

そのときから、意識して「気分がいいこと」を積極的に生活の中に取り込んでいくようになった。そして、いつしか今でも継続するようになったこともある。

これまでまったく縁のなかった美術館に、頻繁に行くようになった。

別にアートに詳しいわけでもないのに、周りの人からは「美術館の好きな人」だと思われる。「今、〇〇美術館で△△展やってるみたいよ」と頻繁に教えて貰えるようになった。

部屋の中ではアロマを焚いている。

アロマは同じ香りばかりだと飽きてしまうので、毎回違った香りを楽しめるようにと、
いつの間にかものすごい量の香りが集まってしまった（男子なのに…）。

売上予算が気にならない考え方。

2008年9月

気持ちが前向きになると、行動力も伴ってくるというのを実感した。

自然とコーチングのテーマも仕事のことに移っていった。

「今いる場所で結果を出したい！」

いつしか、自分探しは、やりながら見つけることと分かってきた。
毎回のセッションは、カリスマ販売員接客についてだ。

僕が、売り場でネガティブになる原因として、予算に達していないとか、会社から評価を
いただけてないとかそちらに左右されることが多かった。評価をされないと、がんばって
も、がんばっても、まだまだ自分は駄目だと責めがちになる。そういうことに左右されな
い自分になりたいと思った。

「自分の数字を落としたらどうしようと考えてしまいます」

「ああ、それは気のせいですね」

「へ？」

「数字のことなんか忘れたらいいんですよ。売り上げの数字を追うのではなくて、
どれだけお客さんを喜ばせたかを数えればいいんじゃないですか？」

「ああ、そうか…」

大事なことを忘れていた。お客さんに喜んでもらえれば、商品は買ってもらえるのだと。

喜ばした人数を数えるのならば、数字への抵抗感はなくなる。

そして、「お客さんに喜んでもらえる接客」というのを、売り場でのテーマにするようにな
った。「どうしたらお客さんに喜んでもらえるか？」を考えて実践していると、とてもお客
さんの反応がいいのだ。

特に以前と違うのは、買ってくれたお客さんが最後に、
「ありがとうございました！」とか「お世話になりました！」と言って帰っていくのだ。

本当はこちらが「ありがとうございました」なのに、お客さんから「ありがとう」をいた
だけるというのは、やっぱりめっちゃくちゃ嬉しい。

こういう接客をしていれば、売り上げも自然についてくるのだ、と感じた。

そして何より自分も楽しい。さらに「喜び接客」ができるようになりたい！と思うようになった。

「1位とります…」宣言。

2008年12月

僕は、堀口さんと金井さんが主宰しているコミュニティの

『かないずむシークレートルーム（SCR）』に入っていた。

2008年最後のセッションのテーマは、SCRでの「決意表明」を何にするか？だった。

ここまで「今の場所でベストを尽くす」ということを心がけてやっていた。

今度は、「決意表明」という課題に対して、自分の目標は何か？を考える機会になった。

将来のビジョンについて聞かれ、僕は「将来は独立したい」と言った。

この日の堀口さんはいつになく厳しい。

「将来、独立するなら、どこでも1位をとれる人でないとダメです」

「今の職場で一番取れないと、将来独立なんて簡単にできません。

できる人はどこの場所にいても一番なんです」

「『1番をとる』というのを決意表明にしたらいいいじゃないですか！…

決意表明、どうしますか？」

「…そうですね、とりあえず1位をとるにします！」

「いいですね！やるしかないですよ！」

（ああ、とんでもないこと言っちゃった…）

その日、堀口さんから送られてきたのフィードバックシートには、

「◆決意表明 どの職場に行っても売上1番を取る」としっかりと書かれていた。

堀口さんは、きっとさらっと書いたんだろうが、何度見てもなんて重い目標だろう…。

と思った。そして、12月、僕は社員に内定した。

数ヶ月前までは、「本当にこの仕事でいいのか？」などと、社員になることさえも躊躇していたのに、このときは自然の流れだと受け入れることができるようになっていた。

コーチング接客。

2009年1月

この頃は、「1位をとるために具体的にやっていくこと」がセッションのテーマになっていた。

「接客の中でもっと質問をするようにしたほうがいいですね」

一方的にこちらがしゃべるのではなく、お客さんが求めているものを聞き出す。質問をすることでお客さんにしゃべってもらうというコーチング接客を教えてもらった。さっそく、売り場で試してみた。

「どのようなものをお探しですか？」

「うーん、長く使っているから、そろそろ買い換えようと思っているんだよね…」

「そうなんですね。価格重視ですか？それとも機能重視ですか？」

「そうだなあ、機能は別にそんなになくてもいいから、値段が手ごろのやつがいいかな」

「なるほど。それならこの機種なんかどうですか？この値段のわりに〇〇の機能があってお得ですよ！」

「へー、いいねえ。実はねえ…」

この接客方法だと、こう使いたいということを教えてもらえる。

後は、それに合った提案をすることで、お買い上げにつながるのだ。

お客さんの「こうしたい」「今の状況をこう変えたい」というところを聞いてあげると、こちらも提案しやすくなるし、お客さん自身も自分の思いが整理されて、

「自分はこうしたいから、やはりこの商品が必要だ」と思ってくれる。

コーチング接客で、ニーズをつかめるようになった。

周りとの勝ち負けが気にならない考え方。

接客の技法もそうだが、販売員には、売上げ目標やお客様とのやり取りなど、いろいろと気持ちが弱くなったりすることも多く、僕は、マインドのことを相談することも多かった。

「やはり『1 番』を意識し始めると、他の人の数字が気になってしまうんです」

「自分が声をかけたお客さんの決定率を上げればいいんですよ。周りの人との勝ち負けは関係ない。お客さんにはもっと関係ないですよ。決定率が上がれば、自然と結果はついてきますよ」

「なるほど、意識するのは数字ではなくて自分の決定率ですね！」

僕は、ただでさえ競争となるとストレスを感じてしまうので、この考え方で救われた。

「そうか、他の人は関係ない。自分がどれだけ決定率を上げられるかだけを考えればいいんだ！」

「周りの人の数字」と比べるのではなく、「昨日の自分」と比べる。

「周りに勝ったか」ではなく、「自分がどれだけ成長したか」を基準にする。

考え方を変えることができて、目の前のお客さんに集中できるようになった。

1 位獲得。

2009 年 6 月

セッションで話しあったことを職場で実践。

その繰り返しで、結果がついてくるようになっていた。

そして、「とりあえず 1 位をとります」

そう言っていたのだが、本当に取ってしまったのだ。

本当に取れた…言ってみるもんだ…。

「本当に 1 位になってしまいました」と報告した。

「すごいじゃないですか！ やりましたね！」

そのとき、堀口さんはめちゃめちゃ喜んでくれ、なんだかとても恥ずかしかったのだが、自分のがんばりを喜んでくれる人がいる、というのはなんて力になるのだろう。喜んでくれる人のために、がんばりたいと思うようになった。

後日だが、堀口さんも「1 位をとった」と聞いたときに「マジかよ!？」って思ったそうだ。…正直な人だ。

「杉本さん、すごい変わりましたよ。本当に最初はネガティブだったところからポジティブになりましたもんね。そして、実際に結果を出し続けている。立派ですよ！」
たくさんのお褒めの言葉をいただいた。
やっぱりうれしいものだ。
自分を承認してくれる人がいるというのは本当に大きい。

このようなセッションを繰り返して自分も変化してきたようだ。

セッションの中でもいつの間にか、
「個人の売上げを上げる」から「次は、お店の集客」というように、
一歩進んで考えられるようになっていた。

「個人からお店全体のことを考えられるようになって、視点が一つ上がりましたね。自分ができるようになったら、次は人へ影響を与えていく番です。次のステージに行くには、これです」

今年に入り、部下も二人入ってきた。今度は僕が教える番だ。

おわりに

「自分が本当にやりたいこと」
それは正直、まだわからない。

これまで、
「とにかく、今の場所でできることを一生懸命にやって、
そこで結果を出すことによって、次のステップが見えてくる」
というスタンスでやってきた。

未来に思いを馳せることも必要だが、そのためには今、何をすべきかを考え、
それを日々実践して結果を出すべくがんばる。
というふうに、実際に地に足をつけているかどうかということが大切じゃないかと。
だから、結果を出すということにも、こだわっていた。

今は、「次のステージに進みたい」自然にそう思えるようになった。

コーチングを始めてから、いろいろなことが急に変化し出し、
自分を取り巻くものがどんどん変化している。

それに伴って自分が求めているものに少しずつ近づいている、そんな気がする。
次の場所に行くのが楽しみだ。
ようやく未来のことを思えるようになったのかも…。

そして、僕にはそれを応援してくれる人がいる。
自分ひとりでは前に進むことが困難に思えても、コーチがいると心強い。
もっと先に進みたい。信じていれば、思いはきっと叶えることができるから。

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。
ヤングフロアーの担当社員は、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多かつたことが、
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？」
「去年まで売れていたのに、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、変わらなさい！」

「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、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、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ね」

ポロっと出た言葉。

「ということは、A I 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、コーチングと思いすぎて、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ます・・・」

「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、堀口さんが言って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』とアドバイスをもらった。
「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ないんです。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「そうだよね」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、自己承認がとてもしてくるんですよ。
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！！」

そのままでいい

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。A I さんらしさが出てきたってことだ！」

わたしらしさ？

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。

ひとみずむ 24 MIDORI(39)

★「お客様は何が知りたい？」自分に投げかける問いが変わった。

「ミドリさんが見たらいい DVD があるんだけど・・・」

2 年前、知人に言われて渡された DVD。

渡された DVD は“アパレル店長、カリスマになる！！ セミナー【接客編】”

それを紹介した知人は中学校の先生。

ご主人は美容師。なぜ？？ 持ってるんだろう・・・。

「必要な時に必要なものがその人のところに行くんだよ」

「だから、ミドリちゃんにプレゼントしたいの、私が持ってるより

ずっとこの DVD は役に立つから」彼女はそう言ってプレゼントしてくれた。

私は、セレクトショップを経営して 6 年目、お店を移転したばかりの時期だった。

一人での経営、接客、試行錯誤。

新しい場所での再出発。

気持ちの余裕もなく、気持ちだけが先走ってた。

ただ、毎日がバタバタと過ぎてた。

早速、DVD を観てみた・・・。

私のお店は、地方のセレクトショップで、8 坪の広さ。

堀口さんの経歴とは比べ物にもならない。

ブログのアクセス数、売上の数字、何もかもが夢のような数字で。

あまりの違いに逆にテンション下がったりしたことも。

それでも、DVD の内容を、毎日の接客の中で取り入れよう！と、意気込んではみた。

堀口さんのブログも毎日読み始めたが、長くは続かなかった。

なぜって、堀口さんのブログにはパワーがありすぎるように感じて

当時の私には読むのがとても辛く感じたから。

そんなわけで、2007 年何も起きず、アッという間に過ぎていった。

2009 年 2 月

ふと、久しぶりにブログを開くと“かないずむ”のダウンロード記事。
なんとなく、ダウンロード。続いて、“ひとみずむ”のダウンロード。

何かが・・・何かが私の中で動き始めてた。
なんだろうこれ？

移転から 1 年が過ぎようとしてた。
その頃には、毎日堀口さんのブログも読むようになっていて、
自然と新しい人達との出会いも多くなった。
そして、自分のショップブログも創り、毎日更新し始めた。

だんだんと、もっと変わりたい、成長をしたい。と、思い始めていた。
大阪での天使トークセミナー開催の案内を読んで、
なんとなく参加希望のボタンをクリック。

夫から、まだ、参加オッケーの許可もないうちに、飛行機や宿泊の手続きをしてしまった。
こんな無茶な行動は自分の中では初めてで・・・自分で自分のことを笑った。

セミナーは、ドキドキしながら受講した。
懇親会も楽しかった。

そして、特典の 30 分コーチングへと進んだ。
何を話したかなんて覚えてなくて、緊張と大阪での感想で終わってしまったような 30 分。
でも、「90 日コーチングの空席が出来たらコーチングお願いします！」
って、ついつい口から飛び出した！

堀口さんを知ってから、2 年。
90 日コーチングを受けることになった。

お客様目線で！

コーチング初セッションは、ストレングスファインダーの結果の振り返りから始まった。
ひとつずつ、堀口さんと自分の強みについて思い当たるか？質問され答えていった。
言葉にしてみて、“ショップオーナー”という仕事は向いていると納得。

初めて自分を承認できた気がした。

しかし、ここからが堀口流？？ 容赦なく球が飛んできた。
かなりの直球だった気がする（爆）

ブログのコーチングへとすすんだ。

「そうですねえ・・・どこから見ましょうかね？
とりあえず、私が感じたこと言いますね」

（ドキドキ）

自分なりにブログの内容、構成など日々考え、地域でブログをしている人で、
まとまっている『地域ブログ』に参加したり、使い方の詳しい友人に教えてもらったりと
それなりの努力をしていると思っていた。

「TOP カードのお知らせはいりませんね～」

「え～！？　なんでですかぁ～？？」

ショップオリジナルカードは、お客様にとって“お得”だと思ったので載せていた。
それが何故ダメなのか？解らなかった。

「みどりさんのブログは、お客様は、何を期待して見にくると思いますか？
カードのお知らせよりも、どんな洋服があるのか？を知りたいと思いますよ」

堀口さんは、その理由をまとめてくれた。

「カードのお知らせが、TOPの一番目立つ所にあるのは、売り手目線です。
OFFの告知もしたいと思いますが、お客様からしたら割引のお知らせよりも
洋服の情報のほうメインのほうが、望んでいる形だと思いますよ。
だから、カードのお知らせは、どこかにちょっと掲載しておくくらいでいいのです。
お客様目線のブログにしましょう。するとTOPに載せるのは何がいいのでしょうか？」

「はぁ・・・そっかー売り手目線・・・」

気づかなかった・・・・・・。

売り手目線になっていたなんて。

「お客様は何が知りたい？」

私の中で、自分に投げかける問いが変わった。

「今、サイドバーのカレンダー上のほうにあるじゃないですか。ほとんど毎日更新してるし、あまり意味ないでしょう。そして、カレンダーを下のほうにして、最新記事は上のほうへ持ってきてください。あと、オーナーと分かる写真は、左上の一番目立つ所に。『ひとみずむ』の案内を掲載してくださっていますが、これは下のほうでもいいですよ」

堀口さんは、サクサクと続けた。

「サイドバーのバナーも統一感が欲しいですね。

みどりさんのお店の世界観をつくりましょう」

1回目のコーチングにして、やることが満載になっていく・・・

ダメ出しがこんなにあるなんて……。ううう
ブログの手直しの箇所を必死にメモ書きしていった。
こんなにやることあるんだ。

それにしても、堀口さんって……。
つい「ハイ！直します」って返事をさせるのうまいなあ～。

「では、ブログの記事のほう見ていきますね」

「厳しくお願いします！」

「あああ、このカーディガン、2色載せているじゃないですかあ。上の写真のほうは、色はあっていると思うんですが、下の写真のほうは、色あっていない感じがしますよ。これじゃあ、お客様に手抜きがばれますね。一つ一つ完璧なコーディネートを意識してください」

「きゃ～！わかつちやいました！？」 さすがだ。

私は毎日ブログにコーディネートを紹介していた。
忙しさを理由にあまり考えないで、ただ色違いのカードを同じ服に着せて紹介した日もあった。そこをズバツと指摘されて、自分でも恥ずかしいと思った。

「毎日更新しようとする思いが先にたっているだけです。せっかく毎日更新されていていんですから！120%精一杯にやられたら、すごいことになりますよ！」

そう言われて、私の気持ちは楽になった。

「あと、お客様にどういう風に掲載してほしいか？など、要望を聞くといいですよ。お客様目線を知りたいなら、直接聞いてしまう。当たり前のように人気ですからね」

「ああ、なるほどね！早速、今日から聞くようにします！」

「あとは、出来上がってるHPやブログのサイトを見て参考にしてもいいですよ。自分がいいなあ。ってひかれたものがあつたら、どんどんお気に入りに入れて、研究するんですよ。アイデアいろいろ広がりますよ」

「ほーう、楽しくなってきました！」

「みどりさん、バナーもつくれるし、いろいろできそうですよね。ネット上には、面白いブログパーツが、たくさん無料でありますから、そういうの探してみて、お店に使えるなものを取りいてれてはどうでしょうか？」

「いいですね〜♪さがしてみまーなーす！」

色んな角度からの勉強の方法もアドバイスをくれた。

面白い！これからいろんな意味で見方が変わるかも……。

いろんなサイトは見ていたけど……見てるだけ（無意識）

ネット上でサイトを見る自分の意識を変える。

無意識に見てたものを意識して見る。

見るもの、体験することをブログ作りや店作りに活用できないか？

をテーマに過ごしてみよう。

【メモ】

- ・お店が伝えたいことよりも、お客様が知りたいことを載せる
- ・手抜きしない
- ・お客様に訊いてみる
- ・お店の世界観を作る

さっそく堀口さんに言われたことを改善した。
サイドバーの変更、お客様目線の完璧なコーディネート、
素材がわかるような写真の紹介...
無我夢中だった。

ショップの進化、よくやった自分を認めること。

お客様へ夢中な気持ちが届いたのか？
わずか2週間で、ブログの変化が、いろいろな形で現実に表れ始めてきた。

電話の問い合わせも増え始めた。
ブログ仲間からは最近ブログが面白いとコメントをもらったりした。
新しいお客様の来店が増えた。
県外のお客様の通販にも繋がるようになった。
携帯ストラップが1週間で30本近く売れたこともあった。
写真をみて商品の予約注文も入るように・・・。

本当に不思議な感覚だった。

こだわりを持ってブログを作っていたので、おそらく自分自身が一番楽しんでいたのかも。
こだわりぬくことで、本当に洋服が好きで、一つ一つのセレクトする商品に対しての愛情
がある自分にも気づけた。
お客様をキレイに導くこと。これが何よりも大好きな仕事なんだ！と思えた。

コーチングを始める前は、これまでお店を続けてきたにもかかわらず、自信がなかった。
暇が怖い。休みの取り方も上手く出来ない。仕事頑張っても充実感がない。
「自分はこれでいいのかな？」の問いばかり・・・。

それを堀口さんは相槌を打ちながらじっと聞いてくれた。
まったく否定的な言葉はなく、それどころか、褒めてくれた。

「2週間でだいぶできるようになりましたね！」

「えー！そうですか〜！？出来てるんですかって〜？」

「出来てるのかな？っていつもおっしゃいますよね。
結果出てるじゃないですか！できるようになっているのですよ。
できてる。って思って大丈夫ですよ」

私は誰かに認めてほしかったんだ。
これまでの私の不安の原因は、自分を認めることができていなかったからかもしれない。

売れないことに不安であった毎日がうそのよう。
売れない日も、楽しく思えた。だってすることが見えている！
時間があれば「どんなことしよう！？」「ブログをどんな風に変えていくか！」
と考えている。考えだしたら、不安な気持ちより、よりよくお店の展開を考える時間に
使ったほうが楽しい！って、前に進む気持ちがシフトしてた。
ショップの進化に伴って、自分の意識も変化してきた。

感謝は当たり前なのに。

私のショップは熊本の路面沿いのお店。
近くにはマンションが多く、通りを歩く人も多い。
フラッと立ち寄るお客様も多い。
店の入り口で掃除をしていると、通りがかる人はみんな挨拶してくれる。

「この前、ショップに入ってきた親子のお客様なんですが、
『こんにちは！』って言ったら・・・無視されて、なんだか悲しくなったんです」

「東京じゃ当たり前ですよ そんなこと。みどりさんはいいとこ住んでいますね～
みんな挨拶するなんて、いい人たちに恵まれていますね～」
堀口さんはサラリと言った。

「え！ そうなんですか？私、恵まれてるんですか・・・」
ビックリした。
当たり前だと思っていたことは、当たり前じゃなかった。
もしかして感謝することだった！？
それから、お客様に対して気分を悪くすることがなくなった。
感謝が見つかる毎日。
自分の気持ちが一番楽になった。

毎日、フラットな気分で過ごすことが出来るようになった。

私の気分がいいとお客様にも伝わるようだ。
気分を害するようなお客様が来なくなったのだ。
というよりも気づかなくなったのかな・・・？
それだけ気にしなくなったのかもしれない。

相手の話を聞くということ。

うちのお店は、洋服の販売以外にも、化粧品、メイク商品の販売もしている。
ある日のこと、化粧品会社の社長から電話があった。
なにか気に入らないことがあったようで。
電話の剣幕たるや凄くて！
一方的にしゃべりまくる。文句も凄かった。
しゃべるだけしゃべってガチャンと電話は切られた。

ジワジワと怒りがこみ上げてきた。
本気で化粧品販売と手を切ろうかと思ったほど。

ちょうどそんな時、コーチングがあった。
堀口さんに話を聴いてもらい愚痴を沢山こぼした。

「それは、大変でしたよね。しかし、最後までよく話を聴きましたね。
徳を積んだと思っていいですよ」

「徳！？」
そんな考え方があるの？？驚きだった。

話終えた私も気持ちのスッキリしていた。怒りもすっかり消えていた。
笑ってしまった。

今度こんな事があったら、ボランティアで愚痴を聞いてあげようか...と思おう。

その後、面白いことにその社長との関係もうまくいき始めた。
社長がお菓子を持ってやってきた！

心に余裕を持ち始めたら、相談を持ちかけられるようにもなった。
そして、コーチのように、人の話を聴くことができるようになった。
以前は悩んでいる人に巻き込まれていたけど、悩んでいる人と一緒に落ち込まなくなった。

堀口コーチは徹底して話を聴いてくれる。
それを参考にして、お客様や友人の話を相槌打ちながら聴くようになった。

相手はどんどん話をしてくる。
別にこちら側からの返答や答えを期待してはいない。
とくに女性は、話を聴いて欲しいから。

接客にも応用できた、お客様とチョッピリ深い関係になれた。
信頼につながり接客も上手くいく。
売上も自然と付いてくるようになっていった。

東京へ お客様として感じたこと。

大阪天使トークセミナーから半年経過していた。
コーチングでずいぶん堀口さんとかかわっているの、
そのタイミングでセミナーになると、最初るときとは違う気持ちで
受講できるかもしれない。ちょっと思い切って申し込むことにした。
私は意外と人と関わること、近くなることにエネルギーを使うタイプなのだ。

「コーチング始まって3か月して、やっとなれて、話易くなってきました。
今更って感じですけど」

「え～！わたしは最初から全然そんなこと思いませんでしたよ」

あまりの屈託のない言葉に私は この人面白いなあ～と改めて感じた。
その流れで思い切って尋ねてみた。

「セミナーの次の日最終便取る予定なんですけど・・・堀口さんの予定は？」

「空いてますよ、ショッピングサーチでも行きますか？」
あっさり言ってくれて、セミナーの次の日の予定も決まった。

2009年9月12日 秋コミコレクション

当日道に迷いながら、ようやく会場へ到着した。

参加した秋コミコレクションは春から続いているセミナーで参加している方はみんな顔見知りみたいな感じ。

席の隣の女性は私と同じ初参加で、笑顔の素敵な女性だった。

私は、ちょっと緊張気味だった。

セミナー開始早々、堀口さんと播磨さんが緊張をほぐすようなまるでお笑いコンビのような会話から。

「はい、まず最初に『何しに来たの？』聞いてみましょうかっ！」

一気に会場が笑いの渦になった。私もリラックスできた。

さすが、播磨さんは関西人。

そして、堀口さんも自身のコーチにもかかわらず、ボケと突っ込み！？

すごくいい雰囲気が始まった。

天使トークセミナーのときも感じたのだが、堀口さんの気配りとセンスのよさをとても感じてしまう。

名前のカード、ファイルやボールペンなど女性がセミナーに来てこんなカワイイのもらっていいの？と感じるようなグッズを揃えてくれるところ。

コーヒータイムのお菓子など、とても気配りの女性らしいところを感じるのだ。

話のさっぱりさ加減とのギャップがあるのが面白い。

セミナーの中で、わたしが一番に勉強になったこと、

話を聞きながら要点をメモに取っていくということ。

メモを見返すとその人が伝えたいことのキーワードが見えてくるのだ。

いろんなところで使えそうだった。

セミナーに参加することで、スカイプでのコーチングとは違って、

雰囲気や目から入る情報によっていろいろ刺激を受けたのだった。

お客様としてセミナーに行くことで、お客様としての気持ちを

たくさん味わうことができた。

銀座ショッピングリサーチ

初めて、銀座をゆっくりショッピングリサーチした。
スタバのコーヒ一片手に歩行者天国の中を、時間も忘れて歩き回った。

とにかく、熊本とは店の数が桁違いだ。
人の数も比べものにならない。

堀口さんが、いつもまわるコースを案内してくれた。
かなりの早足だ。私は堀口さんの後をついていく。

ショッピングに入ると沢山の商品が目飛び込んで来て
すっかり夢中になってしまった。
レイアウトやディスプレイ、目に映るものすべてが新鮮に感じられた。

ショッピングリサーチといいながらも、自分の買い物をしてしまう。
服、バック、靴♪やはり買い物は好きなのだ。

色々、手にとって堀口さんと「色がいい」とか「履き心地良さそう」
とかまるで友人のような感覚で話が弾む。

私もお気に入りの靴を見つけた。
色はピンク。履き心地がすごくいい。
履きながら、どうだろう？と考えていると堀口さんが話しかけてきた。

「この靴、前ファッションコンサルしたクライアントさんも買って行きましたよ。
なんか、かわいい、ピンクですよ。全身がブラックの服のときに合わせると
ワンポイントになったりして！私もサイズがあったらほしいくらいです！とりあえず、
試してみてはどうですか？ヒールは高いけど、なんかちょっと深めで履きやすそう。
安定感があってきつといいですよ」

「そうそう、私小柄だからヒールがないとだめなんですよ。うーん、なんかいいかも！」

こんな感じで、ファッションコンサルで、クライアントさんと服を決めていくんだろう。
その方に似合うファッションが一瞬でわかるようだ。

実を言うと最初は履き心地はいいもののピンクの靴は抵抗があった（笑）

「絶対似合いますよ〜！、 カワイイですもん」と背中を押されたことで購入。

持って帰って履き始めたらすごく重宝して、意外とどんな服にも合うのだ。
自分が接客されたことで久しぶりにお客様目線の勉強になった。

沢山の承認の言葉を受けて・・・

90 日×2クール コーチングの最終日で、振り返りをした。
気持ちが変わると行動も変化し、自然と結果へと結びついていったことを実感した。

自分の意識が大きく変化してまもなく、テレビ会社からの衣装提供の話が舞い込んだ。
お客様への信頼へもつながり、「よかったわね！」と喜んでくれた。

また、堀口さんが、商業界というビジネス誌で執筆を頼まれることになり、
「人気ブログの作り方」についてということで、私のお店が成功事例店舗として
紹介されることへもつながった。
恥ずかしかったけど、堀口さんのお役に立てて本当によかった！

自分がかんばれているのか？認められなかったけど、
「やってるじゃないですか」と、堀口さんに繰り返し言われたことで、
やっている自分を認められるようになった。
そして、不安が消えた。
不安を感じるよりも、どうしたいのか？考えなくなった。

ブログでどんな掲載をしようか・・・。
どんなイベントをしようか・・・。
お客様がワクワクする企画は？
着て見たい！と思わせる
コーディネート提案。

やりたいことが明確になり、すぐに行動へ移せるようになった。
「どうなりたい」が解っているから、それに向かうことが自然になった。
ネガティブなことがあっても、揺るがない自分。

久々に家族旅行へも行った。

コーチからの沢山の承認の言葉を受け取って・・・。
成長を素直に喜べる自分がいること。

まだまだ沢山やりたいことがある。
もっともっとブログも進化させていく。
お客様がワクワクするようなことも企画していく。
これからも、ずっと・・・。

ひとみずむ 25 KAGITANI (48)

★ポジティブとネガティブの間からニュートラルへ

好景気という時代の華々しく彩られた毎日。

わたしのフィットネス生活は、23 歳からはじまった。

海外のビッグコンベンションへの参加にスタジオ&プログラムの視察研修。

インストラクターとしてのグループ&パーソナル指導。

企業が開催するアクティブファッションショー&イベントにTVコマーシャル出演。

フィットネスマシンのビデオ出演&監修。エアロ&ダンス振り付けコーチなど仕事は多岐にわたった。エアロビクスの競技は、シングル・ペア・チームの3部門に出場した。

競技の振り付け・スキル練習・衣装合わせ・音楽・トレーニング・タンニング・ミーティングは3部門で3倍の練習量。ハイインパクト全盛期だったけど、おかげさまで怪我や故障もなくこれた。

練習も苦じゃなかった。というより、どうしたら「ハイレッグキック」がうまくなるのか！？そんなことが毎日のテーマだった。

アメリカで振付けてもらった演技が、運とタイミングでエアロビクスの地方大会で優勝。

1991 年のミスボディビルディング大阪&関西、1995・96 年ミズフィットネスジャパンで優勝し、アーノルドシュワルツネッガークラシックコンベンションにも招聘された。

96 年に競技引退を決意。34 歳だった。

引退を決めると同時に、大手フィットネスクラブから技術契約社員になりませんか？というオファーがきた。「西日本統括」というプレッシャーもあったが、新しい道・未知への領域へのチャレンジは魅力的だった。

「どうしようか？」しばらく休暇をとり、ローマ&パリス&ロンドン&スペインの旅をしながら答えをだした。

1997 年フィットネスクラブの技術契約社員となった。

配属先は「商品開発グループ」フィットネスプログラムの開発・人材採用育成研修&管理業務の部署だった。大きなエネルギーにやりがいと夢があった。

Love フィットネス&会社と仲間達。

在職中、2002 年ヨガ&ピラティスに出会う。

開発の担当者だったわたしはスピリチャル、心（マインド）&身体（ボディ）に強く心を魅かれ、学びのためカナダ&ニューヨークへ渡った。

このころから「魂（心）が大切」ということを、深く考えるようになってきた。
2003 年から総合職社員になり、営業&商品&店舗マネジメントとキャリアを積んだ。
2005 年 3 月、7 年間勤務した会社を退職。43 歳になっていた。

ヨガ&ピラティスをやりたかったわたしは再びニューヨークへ渡った。
すべて直感で行動。「Be Positive & Be Challenge」がモットー！

ピラティススタジオのオーナーになる。

ニューヨークに、ピラティスのトレーニングに来ていた。
ピラティスのトレーニングはマットからはじまり次にマシンを使用するものへと
段階を追ってすすんでいく。
「やっぱりリフォーマーもチェアーもほしい」
インターネットでピラティスマシンをカナダにオーダーした。

帰国して、8 週間後。
わ・お・・・・、あわせて 120 キロほどの重量のマシンが届いた。
日本でみると結構大きい。
マンションのエレベーターに斜めにしてかろうじて載せることができた。「ほっ」
筋肉部隊を発揮、一人で力技で組み立てて自宅のリビングに設置した。

よっしゃ〜！これでピラティス練習できる。そう思うと嬉しくなった。
最初は友人が、次に口コミでピラティスのプライベートセッションを希望する人が
増えてきた。

「じゃあ！？つぎは？」と、次の行動計画に向かっていった。
コーチングも学び始めていた。

不動産屋でスタジオ物件を探し契約。内装手配にスタジオ備品等必要なものを買揃えた。
リーフレットに名刺・お客様カードにチケットの作成。ホームページの作成とスタジオオープン
の準備が、どんどん整っていった。

2006 年 12 月完成。
ピラティスプライベート女性専用スタジオ「Pilates Studio One」を、オープンした。
名前の由来は、自分の心も身体も世界にたったひとつの尊いもの。

一生つきあっていく器だからこそ大切に。という願いを込めた。

個々がオンリーワンの存在。

ONE ON ONE というピラティス本来のスタイルのスタジオが自分の手で完成した。

おー！やったあ。できた！

ひとみさんと出会う直前のわたし

ピラティスのスタジオのオーナーになって3年目。

あれから何度通っただろうニューヨーク。

ピラティスマシンも全て揃った。

東京・NY・大阪のボディワーク系の研修にも積極的に参加し、

お客様も順調に増え信頼関係もできた。

反面、毎日の暮らしはやることリストでいっぱいになっていった。

一馬力だから無理もないけど、それにしてもスタジオ・家・外部の仕事

といった全てがわたしの肩に、ずしっとのしかかってきた。

毎日が仕事ばかりで終わる、長い繰り返しのよう消耗感を感じていた。

企業で仕事しているときと違って独立したら、どれだけ仕事をやっても誰からも承認も評価もされることがない。気がつけば、好きなサルサも最近踊ってない。

「わたしほんまにこれでええのん？」と思う日もあれば、「ピラティスができて、好きな仕事でご飯食べていけるわたしは幸せ！」と、のりのりのりのりの良さを発揮してる時。

ポジティブモードとネガティブモードの間で心が揺れていた。

この気持ちのギャップをこれから、どう埋めていけばいいんだろう！？

仕事をしながら、離れて暮らす両親のことも気になっていた。

親が元気でいてくれて、応援もしてくれたから自分で好きなこともできた。

両親も段々年老いていく。「娘としてなにが一番の親孝行！？」

今はひたすら頑張っていくしかない。と、思っていたそんな矢先。

父の膀胱癌が発覚。ショックだった。

変えなければ。変わらなければ。

でも、この頃のわたしは、なにをどうやって？

自分で考えるだけで精一杯で、行動にうつすことができてなかった。

ファーストコンタクト

ひとみさんの HP にアクセスしたのは、2008 年の秋口の頃だった。
お洒落で女性への感性へと働きかける訴求力はゴージャスそのもの。
ボリュームがあってビジネスの視点として光る商品の数々のラインナップをみて
率直に「かっこええなあ〜」と思った。
独立して自分でこうしてバリバリとビジネスとやってる人もいると思うと勇気付けられる。

ひとみさんのホームページを読むうちに、文章の一語一句が、すーっと染みてくる。
メールセミナーを見つけて申し込んだ。
読むたびに共感し、わたしの視点や捉え方が変化してくるのがわかった。
ひとみさんに対しての信頼感が芽生え、心の距離は段々と狭まっていった。

天使トークセミナー大阪開催の文字を見つけた。
少しドキドキしながら申し込んだら、セミナーあとの懇親会のボタンまで
クリックしていた。
「きゃあ」天使トークセミナーの日が待ち遠しい。

知らなかったことを知った特典コーチング

2009 年 2 月 14 日

天使トークセミナーは、30 分の特典コーチングがセットになっていた。

「おはようございます」と堀口ひとみさんの第 1 声。
いやっ、緊張する。

ひとみさんは、ビジネス得意そうだから売上げのこと話そうと思った。
「売上げを上げる。ってことをテーマに話たいです」

「今年の終わり売上げどうなっていたいですかね」

「えっ」 予期してなかった質問に「倍になってたらいいですね〜」と言った。

「売上げ上げるの簡単ですよ。お客様によろこばれるものを
つくってあげればいいんですよ。鍵谷さんならではの圧倒的なもの」

「えっ。つくっていく！？」すぐにイメージができなかった。

「例えば、無料メールセミナーで、お客さんにとってお得な情報を配信するんです」

「あっ、そうですね。そういうこともできますもんね～」

今までお客様に対して有形のプレゼントしか考えてこなかったけど。
ネットでお得な情報を配信することもできるわ。ちょっとフレッシュな気持ちになった。

体験 30 分はあっという間に過ぎ「ひとみさんから学びたい」
という気持ちが強まっていった。
行列のできる堀口さんに「90 日、もういっぱいですか？」と尋ねた。
「まだ大丈夫ですよ」とひとみさん。

「あ～（笑）よかったです。よろしくおねがいします～」
心の中でガッツポーズ！

ようやく自分を承認できた。

2009 年 2 月 25 日

90 日コーチング第 1 回目。
2 月 14 日の特典コーチングから、自分が変化しているのを感じていた。

『こうせなあかん。ああせなあかん』と固く考えていたのが、
柔らかくシンプルな考え方に変わってきてるんですよ～」

「ああ。それは潜在意識が変化したからですよ」

すごい。恐るべし潜在意識の力だ。

「これから、なにをやっていきたいですかね？」

「うーん、これからは自分にとって価値のある仕事を選んで、
その結果数字とのバランスが取れているといいと思います」

「なるほど、それからどういうことを発信していきたいんですか？」

「そうですね～、身体と心の真の健康が大切ってことを発信していきたいです」

「鍵谷さんの強みってなんですか？」

「え～24年のフィットネス業界でのキャリアと人脈。エアロビクス・ボディビルディング・フィットネス大会での優勝経験があること。フィットネスプログラム開発・人材育成研修・管理業務ができること・・・パーソナル&グループ指導&プレゼンくらいですか？」

「へえー！すごいですね～。そんなに優勝経験あるんだったら、成功法則セミナーとかできちゃいますよ」

「ええっ。そうなんですかぁ！？笑」

「そうですよー！なんで、そんなに体のことを追求してきたんですかね？」

「うーん・・・なんでしょう。トレーニングが好きだから！やってると強い自分を感じるから～（笑）身体は正直で、やればやるほど、変わっていく。それと人に恵まれてきました。好きなことをやってると助けてくれたり、引き上げてくれる人が必ずあらわれます」

「引き寄せてますねえー。それともう既に独立されてるわけだから独立したい人向のセミナーもできちゃうし」

「ええっ。セミナー！？あっ。でも、セミナーやりたいとずっと思っていました。」

「いいじゃないですか～。どんどんやっていきましょう。」

「そうですね～。あはははは・・・」

ワクワクしはじめてきた。ひとみさんも笑ってる。
なんかものすごく明るいコーチングセッションだ。
ひとみさんがわたしに矢印をむけてくれた。
コーチングしてもらって笑ってるうちに、気がついたら自分の棚卸しができていた。（笑）
そこから、どんな資源をつかって料理していくのかは、自分次第。

気持ちも脳みそもストレッチされたような気分。
心に「にこちゃんマーク」のサインが点滅した！
ようやく自分で自分のことを承認できた瞬間、呼吸も深まってきた。
質問によって視点が、マインドががらりと変わる。
人間堀口ひとみ流マインドを、もっと学びたいと思った。

大阪天使トークセミナー

2008年2月28日

ビジュアルスクリーンに映像が、会場には音楽が流れている。
セミナーの始まる前から、参加者がリラックスできる雰囲気醸し出していた。
わたしは、心地よく打ち解けていた。
ひとみさんの、良く響き渡る澄んだ透明感のある声で、まもなく天使トークセミナーは開催された。あっという間の、時間を感じさせない素晴らしいセミナー内容だった。

ああ。。わたしも、こんな風に人の心を感動で震わせられるセンセーションを
起こせる人でありたい。それにはマインド成長ありきやなあ！

自分の理念

2009年3月14日

アウトプットしていきたい！

90日コーチング1回目を終え、天使トークセミナーに参加し、さらに捉え方が変わった。
わたしは、自己成長して世の中にアウトプットしていきたいとなった。
ひとみさんに伝えると
「世の中からピラティススタジオワンをどう見られたいんですかね？」と聞かれた。

「！！！」

『えっ。どう見られたい？』ありがたいじゃなく？

「人の心と身体の真の健康・在り方・姿勢。
流行の一時的なものではなく、本物で上質のウェルネスライフのサポートをしている団体」
わたしの大切してる理念や価値観が見えてきた。

「それをどのように発信していきたいですか？」

「まず、ホームページを再構築して発信します。それができたらメールマガジン、セミナー、DVD というふうに順番にいきたいです。あ、ブログはプライベートブログとお仕事ブログ 2 本書いているので、そこでも発信します」

一気に言ってみると、全てがものすごい自然な流れのように思えた。

できそう。いやできるっ。って思った。

セッション終了後、ひとみさんから、パーソナル TR のパーソナルブランディング事例の
おすすめサイトと、わたしのブログ 2 本に関するフィードバックがメール送信されてきた。

ひとみさんどこまでもお客さん目線や。おすすめサイトも参考になったし、
ブログは直したほうがいい箇所を的確に書いてくれてる。

わたしが、本気でやらんことには前にすすまれへんと思った。

わたしのゆくてを阻んでいたもの

2009 年 3 月 28 日

この日のテーマはパーソナルブランディング。

わたしには、アウトプットすることへの大きな抵抗があった。

これはパーソナルブランディングを構築するうえで大きなブロックと思えた。

やっぱり、ひとみさんに言おう。

「発信したいのですが、アウトプットすることが苦手で葛藤してます」

「どうしてでしょうね？」

「自分を出すことによって人になにか言われるのではないか？と思うと出せないんです」

「人にどう思われるとか関係ないですよ。見る人は見るし、見ない人は見ないから。
それと見てる人に対する礼儀を考えるといいですね」

「見ている人に対する礼儀・・・？」

「わたしはこういう人で、こういうことやってます。と
ご案内するのは相手に対する礼儀ですから」

「！！！」

「独立して1年くらい傷つきながらもやないとファンはつかないし。
どんどん出さないと・・・中途半端はだめです。それも鍵谷さんらしい圧倒的なものです」

「はい」 どんどん出す。圧倒的なもの。と、ノートに走り書きする。

「葛藤をしながらも行動をおこすんです。行動し終わった後でブロックがとれますから」

「わかりました」
葛藤しながらも行動する。それは脳みそにインプットされた。

セッションが終わって、ひとみさんからフィードバック用紙が送られてきた。
「鍵谷さんの次のステージへは、やはり自分をドーンと出していくことは必須です。
応援していますので、見せ方をどんどん作っていきましょうね！」

独立して裸になってやってきていたと、おもっていたけど全然できてなかったことに気づいた。会社にいたときは、会社のブランドに守られて台の上に載せられてた。
ってこともわかった。

会社と周囲の人に感謝しかない。
わたしに必要なんは、言語化・組織体系づくり。
あ！そうや、きっとひとみさんも独立してから、葛藤しながら行動してた。
だから今がある。
そう思うと、じーーーーん。ときた。

ニュートラルでいこう

2009年4月のセッション

3回目のコーチングもパーソナルブランディングが中心としたセッションとなった。
このところのわたしは「葛藤しながらも行動をおこす」ということをテーマにしていた。
ブログ写真を取り直し、ブログを書くことのテーマを決め、自己紹介文章をあつくしていく。やっていくうちに「あれもしよう。これもしたい。こうもできる」に変わってきた。

最初の特典コーチングの「売上げを上げる」という意識も、いつのまにか薄れていた。

「相手目線」になってやることをやる。
それでお客様に選んでもらえる自分であればいい。
目指すはニュートラルな生き方。
プラスでもマイナスでもないゼロポジション。
余分な力はもういらない。
ピラティスでも、目指すところはニュートラルなポジション。
心も体も脳みそもニュートラルでいこ。

全てが繋がると志が見えた。

2009年5月14日

2009年1月から通っていたNLP&コーチングのコースが終了していた。

「新しい取り組みで何かしてみたいことはなんですか？」

「コーチングセッションをしていきたいです」

「へえ。いいですね」

「コーチングでメンタルをサポートして、ピラティスをはじめとする運動で
なりたい身体を手に入れる」

「ピラティス教えててコーチングもやってる人ってなかなか
いないんじゃないんですか？絶対いいですよそれ」

「あああああ。。。。 だからですね」

全てが繋がった。

健康運動指導を始めて 24 年。

自分の居場所は、周囲の人にも環境にも恵まれた場所で、
時代のニーズやトレンドに先駆けてプログラムを提供する場だった。
競技者としても自分の身体でもってストイックに探求してきた。
会社時代ヨガ&ピラティスで魂（心）が大切ってことに気がついた。
だから、会社を辞めてニューヨーク行って・・・帰国して、
自分のスタジオ「Pilates Studio One」をつくった。

心と身体が健康で笑顔の人が増える地球になればいい。

わたしの「志」がみえてきた。ぶれない自分軸ができた。

ここからは、「志」に沿って、自分のミッション（使命）に向かってじっくり歩いていけばいい。地に足が着いてきたように感じる。いつの間にか消耗感もなくなっていた。

2009 年 5 月 28 日

90 日コーチングの最終回。

ひとみさんの『毎日がメッセージセミナー大阪 2009 年 5 月 23 日』にも参加した。

「していきたいことは？」

「健康運動指導経験、開業経験、コーチングスキルを活かして、
世の中に笑顔の人が増えていくこと」
どんどん、ひとみコーチにコミットしていった。

ホームページの作成及び準備に向けて、カメラマンの段取り・写真撮影の日取りを決めた。
ありがたいことに、準備段階で協力してくれる 20 年来の友人が二人も出現し、クライアントさんがモデルとして協力してくれた。もう、感謝の気持ちしかない。
気がつくアウトプットすることに対する葛藤も、もう消えていた。

ひとみさんからのメール

「ええ〜っ！」

ひとみさんからのメールをあけて、思わず声が出てしまった。

コーチングをやっているとコミットしたわたしにクライアントさんを紹介してくれたのだ。

メールに「鍵谷さんとあいそうな人だと思ったから」と書かれていた。

いつものクールなひとみ節が聞こえてきそう。

ありがとう・・・ありがとう・・・ひとみさん。

心の底からジュ〜ワ〜と気持ちがこみ上げてくる。

この嬉しい気持ちを忘れたらあかん。

その次の瞬間はとした。

これかぁ。お客様目線！

「売上げ上げるの簡単ですよ。お客さんが喜ぶことをすればいいんですよ！」

と特典コーチングでのひとみさんの言葉が蘇った。

一番腑に落ちた瞬間だった。

おわりに

いつもめちゃくちゃ明るい母が言う。

「佳陽子、よかったねえ。変わったわあ。コーチングええと思うわ〜。

お父さんも変わったなあ言うてる。そのまま受け続けなさいよ〜。

お母さんもうけよかなあ。わはははは〜」

次に続く言葉は「大丈夫！あんたやったら絶対いけるわ！いけるいける。あかんかったらあかんかったときのこと〜。あんまりふこう（深く）考えんとやっていったらええねん」

生粋の商売人の父と母。人生何があっても笑い飛ばし、いつも大きくおおらかに生きてる。

わたしもそんな風になるのかな。いやもうなってるのかもしれない。

父の膀胱癌も、抗癌剤投与でいつの間にか消えていた。

感謝します。ありがとうございます。

ひとみずむ 26 AWATANI(47)

★初セミナーは突然に。

人には誰しも生まれてきた意味がある

こんな言葉を目にするたびに、私には関係ないと思っていた。

むしろ、今回の人生は苦勞するものだと決め付けていた。

とにかくいろんなことがあった。

『ありすぎでしょ！』と思っていた。

乗り越えてはきたものの、何一つ自分の学びにはしていなかった。

できなかった。

それでも『ポジティブに何かやりたい！』と思って行動しては挫折した。

『ほら、やっぱりね！』の繰返し。

『私はダメだ！無理だ！』と自分を責めた。

自己嫌悪に陥いった。

どんどんダメな理由を積重ね、多くの制限を自分に課していた。

そんな思い込みが180度変わった。

人生のビジョンやミッションが明確になることで、私の人生は方向転換した。

加速を始め、今も続いている。

それは、2007 年末の堀口ひとみコーチとの出会いから始まった。

直感で即決

2007 年 12 月。

父の介護が始まって9ヶ月が経過した。

自分の将来・家族のことをいろいろ考えていた。

自宅でできる仕事・自分の経験が活かして死ぬまでできる仕事を探し、

コーチングに出会った。

『これだ!』と思った。
すぐに資料を取り寄せた。
父の介護が落ち着くのを待って申込み、8月から学び始めた。

最初のコーチとの3ヶ月契約が終了したので、新たなコーチをネット検索。
たどり着いたのが堀口さんのブログ★堀口ひとみの1位大作戦☆

プロコーチとして独立を目指していた。
今成功している人でもっと成長する人を探していた。

『この人だわ』直感だった。
すぐにコーチング申込みフォームを探しにHPへ。
独立に必要なだと思っていたツールやスキルなど、求めていたものは全て揃っていた。
間違いないと確信して無料レポートも全て申し込んだ。
HPやブログをじっくり全部読んだ。

じっくりと考えてから、決定するまで1年くらいかかる人もいるとか。
なぜ、私は、直感でも申し込みたくなったのだろうか？
堀口さんのサイトを見て感じたこと。
相手の立場に立つことの大切さがそこにあったからだ。

先走る思い だけ

2008年1月5日（コーチング初日）

セッション準備用紙には

- ・将来へのビジョンをより明確にする。
- ・クライアント獲得の為に計画作成。（ビジネスブログの立上げ）
- ・10月に独立する為の価格設定と計画

最初から欲張りなテーマをお願いしていた。
今思えば45分では無理な話。

美的センスが無い上にネットも疎い私。
あれもこれも話したかったが、初セッションでは、

コーチとして独立するためのテーマを明確にすることを課題とした。

堀口さんの質問に絶句する私。

「どんなコーチになりたいですか？」

「ターゲットはどういう人達ですか？」

「何が提供できますか？」

いきなりガツンとやられた。

頭が真っ白で、しどろもどろ。

ただ独立したい。誰かの役に立ちたいという思いだけが先走っていた。

過去の自分を認められた。

2008 年 1 月 25 日

ブログコンサルについて。

経歴をブログに書くための棚卸から始まった。

経歴を話すといろいろありすぎて長く暗くなるので、めったに人には話さない。

大まかなプロフィールを事前に送っていた。

「すごいいろいろありますね～」と 明るい声の堀口さん。

自分では、『過去は辛い事ばかりだったけど、これから変えるんだ』と思っていた。

変えたかった。

その過去を、堀口さんは意外な言葉で切替した。

「経験豊富ですね！」

えっ？ 何？

「・・・・・・・・」

目からウロコ！ 大きなショックだった。

「普通の人には、こんなにいろいろ経験してませんよ。活かしましょう」

経験豊富って。活かすって。。。。

私を固めていた、とても重くて厚くて暗い何かが、ドドドドッと崩れ落ちる感じがした。シンデレラのストーリーでカボチャが素敵な馬車に変わったような、魔法の言葉だった。点としての事件が、実はビジョンにつながっていたことに気づいた瞬間でもあった。

『できたらいいなあ』『できるのかなあ』レベルの思い、ビジョンだった。堀口さんに笑われるかもしれないと思いながら話し出した。どんどん熱く語っていた自分がいた。どれくらいの時間語っていたらろう？

堀口さんはじっと聞いていてくれた。
話が終わると

「やりましょう！これからの世の中に絶対必要です！社会貢献ばっちりできますね♪」

「ほんとですか？ できますかね～。なんか、とてつもなく大きすぎて。こんなこと考えるの変じゃないですか？」

「できますよ。だって絶対必要ですから。
あとは、できることを考えてやっていけばいいだけですから」
これまたあっさり言われた。

この時の『あとは、できることを考えてやっていけばいいだけ』という言葉から、いろんなアイデアが出てきた。
『できるかなあ』という思いは消えていった。

こんなにあっさり言う堀口さんは何者なの？ と思いながらも、太鼓判を押された気持ちになった。すっかり本気になり、できる方法を考え続けるようになった。

ビジョンが明確になり、ミッションを見つけた瞬間だった。
以来、人にも言うようになった。

名刺にも載せている。

コーチングをベースとして、関わる全ての人が自分らしく幸せになる、
介護&保育&育自のコミュニティを創造・運営・発展させ、社会貢献すること。

ブログコンサルは大満足だった。
それからが、奥が深く試行錯誤の始まりだった。

パラダイムシフト

2008年2月17日

ビジョンを達成するには、プロコーチとして独立することが最優先。
コーチングの勉強はもちろん、コーチングセッションの経験を積むことや
クライアントさん獲得のために行動していた。
だが、どうも上手くいかない。

思考は、グルグル。行動が止まってしまう悪循環。
そんな中でのセッションだった。

「どんな感じでコーチングの声かけをしていますか？」

「今、コーチになるためにコーチングの勉強をしていて・・・
クライアントになって欲しいんだけど・・・」

「あ～奪いに行ってますね。それでは相手は逃げますよ。まずは与えるが先です。」

「え？ 奪いに行ってる？・・・」

コーチングを上手く説明できていないのかと思っていた。
そうではなかった。
奪いに行ってる？ だから、上手くいかなかった？

このフィードバックは、心の奥の思いを引っ張り出すものだった。
クライアントさんが欲しい！コーチングセッションをしなければ！
相手の幸せ < 私の欲 になっていた。

与えるが先。肝に銘じた。

「目の前の人のために、私は何ができるだろう？」

その後、『与える与える』と呪文のように。

大きな思い込みを発見

2008 年 6 月 15 日

この頃、無理やりポジティブになろうとして疲れたり、イライラすることが多かった。

おそらく、堀口さんに対して全部さらけ出していなかったと思う。

ネガティブな考えがどんどん広がっていた。

自分では 脱出不能な状態になっていた。

堀口さんに吐き出せた日。

「栗谷さん、さっきから～すべきとか～しなければならいって言葉ばかり言ってますよ。

思考がベキベキですね～」

「ベキベキ？」

ハッとして、自分の話し言葉を思い返した。

全く気づかなかった考え方の癖。

- ・弱い自分を見せてはいけない。
- ・常に前向きであらねばならない。
- ・あれもこれもこなさなければ認められない。
- ・出来ないのは能力が努力が足りないから。
- ・人に頼ることは依存するということだから、頼ってはいけない。
- ・〇〇な立場の人なら□□であるべきだ。

何もかも型にはめ込んで考え、私はまだまだダメなんだと結論付けていた。

苦しかった。辛かった。

限界を超えていたのか、あふれ出るように吐き出した。

常に前向きにあらねばならない！という思い込みが
堀口さんに自己開示できていない原因にもなっていた。

「みんな栗谷さんの思い込みです」

「え～？思い込みですか？」

「弱音を吐いてもいいじゃないですか。
私なんてメンターの金井さんに弱音はきまくりですよ」

「失敗？ 全部ネタにすればいいじゃないですか！誰かの役に立ちます」

「できないことは、得意な人に頼んでしまえばいいし、人を活かしましょう」

堀口さんは、私のベキ発言を全て「いいんです！」に変えた。
私の枠を取り払った。

全身の力が抜けた。
おそらく立っていたら地面にへたり込んでいただろう。
セッションのあと、ものすごい脱力感に見舞われた。

大阪天使トークセミナー

2008年6月21日

コーチングを1月から受けていても、ナマの堀口さんは知らなかった。
セッション中に【天使トークセミナー】について、いろいろ聞いていた。

自分でもセミナー開催を開催したいと思っていたし、
内容はもちろん、どんな流れなのかも学びたい！

超方向音痴と閉所恐怖症なので人混みが苦手な私。
だけど、堀口さんに会いたい！

という ふたつの思いが、私を動かした。

開催ビルに到着し、エレベーターを降りると、
堀口さんがお茶を自販機で大量に買い込んでいた。

「こんにちは、栗谷です」

振返る堀口さん。

「こんにちは、やっと会えましたね！」

こんな受け答えありますか〜？素敵すぎる〜！と思った。

どうしたら、こんな言葉を使えるのか？

他にはどんな言葉があるのか？

コーチングを受けながら、堀口語録を集めよう、と決めた。

立ち上がると身体細い！ 顔ちっちゃい！

ここでも、驚かされた（勝手に驚いた）

目線・話し言葉・質問・手の動きや身体の動き。

パワーポイントの構成。

後から整理しないとわけがわからないようなノート。

たくさん書いた。

堀口さんのセミナーのおもてなしマインドがとても印象的だった。

今までに、こんなに集中して気づき満載のセミナーは受けたことが無かった。

何が違うのか？

どうしたら自分でもできるのか？

大きな課題が生まれた。

コーチと伊勢神宮参拝

2008年9月7日

企業セミナーの仕事で堀口さんが名古屋に来ることになり、

伊勢神宮参拝のお誘いを受けた。

ちょうどコーチングセッションの予定もあったので、対面コーチングも兼ねて。

神様からの必然のプレゼントに思えた。
堀口さんは神様に動かされていた。(私目線)
近所にこんなパワースポットがあったとは知らなかった。
以来、定期的に伊勢へ出かけることになった。

退職をして、独立していこうか？
2008 年残りをどう動くか？神様の懷で考える機会になった。

伊勢に向う電車で対面コーチング。
職場の状態を話した。

「栗谷さん、退職の時でしょうね」

「やっぱりそう思いますか？」

自分でも感じていた。
やっぱりそうか！と思った瞬間、退職の決断をしていた。

自宅でできる仕事としてコーチングを学び始め、
プロコーチとして独立するために堀口コーチングを受けていた。
いずれ退職し、独立する予定だった。

この頃私は派遣社員として働いていので、契約更新のタイミングでもあった。
漠然と考えてはいたことを、この伊勢神宮参拝で決断することになった。

堀口コーチと一緒に過ごすことで、感性を磨くということを肌で感じた。
何よりもパワーをもらったというか、引き上げてもらったというか、
何か湧き上がるものを感じていた。

退職のタイミング

2008 年 9 月 21 日
コーチとして独立したいと、会社の同僚には、4 月くらいに伝えてあった。
ちょっと事件もあり職場環境もゴタゴタしていたが、落ち着いてきたある日、

「12月末までは居て欲しいが、これ以上引き止めてはいけないと思う」と社員の人に言われた。

既に、伊勢神宮で退職の決断はしていた。流れに乗った決断だった。転職か独立かと悩んでいたが、勤めることは、どうしてもイメージできなかった。

初セミナーは突然に。

2008年11月9日

密かに思っていたセミナー開催。

（やりたいな～。活躍しているプロコーチはみんなやってるよな～）
とうとうセッションで、思いを引き出されてしまった。

「独立記念セミナーをやりましょう！」
（簡単に言う堀口さん）

「は。。。い。。。」
（あたふたする私におかまいなく）

「いつにしましょうか？」

実は1月10日が私の誕生日で、新たなスタートにはいいなあとは思いつつ、ネガティブな思いがどんどん押し寄せていた。

「え～っと、独立して、3月とか2月とか。。。」

「遅いです」

「じゃあ誕生日にやります」

勝手に口が言ってしまった。ほんとに勝手に。

今言ったのは誰？ 私？

（おいおい言っちゃったよ～）と言うもう1人の私がいた。
冷や汗びっしょりで（どうするよ～）と思いつつ、これまた口が勝手に話していた。

どんどん具体的な話が進み、気づいたらセッション終了。

「どんどんやっていくしかありません」

「はい、どんどんやります」(しかない)

というわけで、背中を押されたというよりぶっ飛ばされて、
初セミナーを開催することになった。

セミナー概要・チラシ・セールスレター・集客・内容作り。
初めてづくしで、正直（助けて〜）と思う時もあった。
あれこれ手を出さず、ポイントを押えながら導いてくれた。

そして出来上がりに関しては、何もフィードバックはなかった。
なのでちょっと不安になったが、直感的に分かったことがある。

それは、自分で経験すること、感じること。
参加者の反応やフィードバックを活かすことが大事なんだと思った。

誰のセミナーなのか、誰が独立するのか？
私だった。
自分で自分の道を切り開いて歩いていくのは、私だった。

堀口さんは、自分で作り上げられるように傍で見守ってくれた。
セミナー作りを通して、堀口さんにコーチとしてのスタンスを学んだ。

オフィシャルサイト **OPEN**

2008 年 11 月 10 日

独立にあたって、HP が欠かせないと思っていた。
そんな時、堀口さん監修&青根一誠さん（堀口さんの小学校の同級生）デザインの
HP 企画の存在を知り、即お願いした。

青根さんに 2009 年 1 月独立の為に、HP を作りたい旨を伝えた。
「制作費は安くはないのに、よく決断しましたね」と青根さん。

「お金は作れるけどHPは作れないので、私が出来る事を選んだだけです^^;」
我ながら名言！と思いながら、自分の本心を再確認した。

そして、堀口さん監修のもと製作が始まった。
今振返れば無我夢中だった。
不安や迷いがあったのか無かったのかも覚えていないほどだ。

ヘアサロン RITZ とファッションコンサル

2008 年 12 月 5 日

東京上京のついでに、堀口さんのメンターである、カリスマ美容師 R I T Z 金井豊さんの予約をとった。カットをしてもらった後、堀口さんのファッションコンサルで変身して、HP 用の写真撮影の段取りだ。

たまたま同じ日にカットで一緒した、堀口さんのクライアントさんである京都のOさんが一眼レフを持っていて、カメラマンをお願いすることになった。

必然のセッティングになった。
怖いぐらい順調だった。
必要な物は全て揃っていた。心から感謝した。

写真を撮り終えて、青根さんも合流して打合せ。
帰りの新幹線は、静岡のクライアントさんと対面コーチング。
とても充実した1日でどっぷり幸せを感じた。
興奮して眠れない夜になった。
独立へ向けての準備の日々。
「決断するとこんなにいろんなことが与えられる」ということを身体で感じた。

心の声に従う

2008 年 12 月 7 日

セミナー準備を進めた。

集客も声かけをしていた。

声かけが思った以上に難しいと感じていた。

セミナーをやりたいと思っているのに、どうして声かけが苦しいのか？

声は控えめだった。「ぜひ来て」と言えなかった。

知り合いに声かけをする中で、お金をいただくことに抵抗があった。

かといって赤字でやるのは正直辛い。

初めてだし、どれだけのものが提供できるのかという不安もあった。

「いくらならいただけますか？楽に声かけ出来る価格は？」

「〇〇〇〇円くらいなら、できます」

「じゃあ、そうしてください。心の声に従いましょう」

楽になった。

パンフも出来上がっていたので、価格を変える発想も無かった。

楽に行動するには、心の声に従うこと。

心の声を無視していた自分を発見した瞬間だった。

この思考は長年の癖だった。

次のテーマでのコミットの時、鋭い質問が飛んできた。

「ほんとにやりたいですか？」

「え？あ、あのう、やりたいというよりやらなきゃって思いました」

また、心の声を無視してたのを堀口さんに見破られた。

「やらなきゃは、心の声じゃないですね。心の声は何ですか？」

聞かれてやっと取り出せた状態だった。

その後、心声を聞くために、
常に『ほんとに？』と確認することを意識するようにした。
今でも時々確認するが、ちゃんと心声が聞こえるようになってきている。

普通です。

2009年3月26日

突然、新規のクライアントさんとの契約が取れた。
全く予想していなかったので、驚きと喜びで浮かれていた。
セッションの時に報告した。

「普通です」と堀口さん。
一瞬ポカンとしたが、その後の嬉しさは言い表せないほど。
私にとってこの言葉は、何よりも大きな承認だったのだ。

「それはよかったですね〜。おめでとう」と言われるのとではレベルが違う。
この一言で、セルフイメージが何段階も上がった。

自分の価値を低くしていた私をバツサリ切捨て、
すぐにもっと先へ上へ視点を変えた深い一言「普通です」だった。

私は堀口さんじゃない。

堀口コーチに付いてもらったことで、落ち込むこともあった。焦ることもあった。
堀口さんだからできたんだ！とひねくれたこともあった。

スピード・クオリティ・知識・情報・経験・感性・環境
とにかくいろんな全てのレベルが高いと感じた。

堀口ブランドに憧れ、栗谷ブランドを構築したかった。
だからこそコーチになってもらったのだが。

『私は堀口さんじゃない』だからそんなにできない。
堀口さんだからできる理由と私だからできない理由をあげつらねて比較していた。

でも、堀口さんのようになりたい。
そんなことを思っている自分がすごく嫌だった。

このままではいけない。

セッションでぶつけてみると
「どんだけやってると思ってますか？！
HP なんて100回以上更新していますよ。 泣いたこともあります」
他にもいろいろ話してくれた。

水上の優雅な白鳥の姿しか見ていなかった。
水面下の足の動きを知らなかった。

セッションが終わって気づいた。
『そう、私は堀口さんじゃない』
私はまだスタートしたばかり。

2年も先にスタートして、ハンパなく走ってる堀口さんに
今すぐ追いつけるわけがない。

焦るあまり大切なことを忘れていた。
今、今何をすべきなのか。
堀口さんが今の私の時に何をしていたのか。

目標と現実のギャップに凹むのではなく、
一つ一つ埋めていけばいいんだ。
そうすることで栗谷のブランディングができていくと気づいた。
とても楽になったと同時に、自分を認めることができた。

「栗谷流って、すごくいいものが出来ると思うんですよね。
今は何って言えないですが」
以前堀口さんから言われた言葉を思い出した。

一つ一つ階段を登りながら、目標はどんどん高くなる。
途中途中でいろんな栗谷らしさを発見してしっかり搭載している。
私は栗谷裕子として進んでいる。

ひとみずむ 27 MISAYO (45)

★フットワークが重い日々からの脱出劇。

私は、フィットネスインストラクターを 25 年している。
カラダのことはかなり深めてきたので、次は、ココロにアプローチしてみたいと、
2004 年からコミュニケーションとコーチングを学び始めた。

2008 年から、コーチとしての活動を開始するために、周りの人にクライアントになっても
られないか？と声を掛けたりしていた。しかし現実には断られるばかりで、なかなか上手く
いかず・・・やっぱりコーチングなんて世の中に必要とされてないと、弱気になりかけて
いた。

コーチとして必要とされるにはどうすれば良いのか？
売れてるコーチとはどんな人で、どんな事をしてるのだろう？
集客の方法が知りたかったし、誰か答えを教えてください人はいないか？探していた。
そんな時に会ったのが堀口ひとみさんだ。

彼女をコーチに選んだ理由はいくつかある。

- ・マクドナルドからアパレル店長、そしてコーチ・・・という経歴に興味を湧き
「この人、ほかのコーチと何かが違う！」 というのがホームページの第一印象。
- ・「友達になれそう」（いや「なりたい」の方が近い） という直感（笑）
見るからにサバサバしてそうで、オシャレな感じと透明感があつた。
- ・「かないずむ」を読んで等身大のひとみさんを感じる事が出来て、共感した。
- ・極めつけは初めて話したオリエンテーションでのフィードバック。
「あー、努力してませんね」とぼっさり（笑）。その一言で、
この人のフィードバックは絶対自分にプラスに働く！という確信を持った。

ひとみさんにコーチについてもらい 2008 年 9 月に 90 日コーチングがスタートした。
セッション開始当初は「コーチングをすること」や
「クライアントを獲得する方法を学びたい」と思っていた。

マーケティングについて、ひとみさんから教わったことは、
「感性を磨くこと」
「人に喜ばれるために何ができるのか？」
「人のお役にたてるために自分自身を磨いていくこと」など本質的なところだった。

前回のひとみずむ7では、そのあたりの様子や気付きを書いた。
今思えば、それは序章に過ぎなかったと・・・

実は、「わかった」というだけで終わっていた。
その後のフットワークは重く、行動に移せていなかったのだ。
インストラクターたるものが・・・爆

何が行動を妨げていたのだろうか？

ひとみずむ7では、自分自身をさらけ出して話すことが、できな かった。
しかし、今回は、ようやく話せた胸の内。

人は「ホッ」とすると行動を開始する。
ひとみさんが言っていた言葉は深い・・・

友人であり師匠でもある人との方向性の相違をどう伝えるか？

フィットネスインストラクターとして、そしてコーチとして、
だんだんとやるべき事が見えてきた。
こうすればこうなって・・・というイメージも描ける。
だが、どうも、進んでは止まり、進んでは止まり・・・の日々が続く。

なんだか、とてつもないほど高く、分厚い壁が、行動をせき止めていた。
そのことに、薄々気付いてはいた。
壁を作っているのは、どうやら心の奥にずーっと気になっている事が原因のようだ。

私にコミュニケーションやコーチングを教えてくれた師匠がいる。
20 年来の友人でもある。
ふたりで、同じビジョンに向かって進もうと決めて始めたコミュニケーションの勉強。
ビジネスのパートナーシップもとっていこうと決めていた。

しかし、自分が前に進めば進むほど、自分軸が確立すればするほど、
彼女の進もうとしている方向に違和感があった。
違和感の正体がわからず、裏切っているような感覚だけが残り、もがいていた。
ずーっと苦しかった。

私が進みたい方向について、いつかは、きちんと伝えたい。
でも、何をどう伝えて良いかわからない・・・。

「私はあなたと進む方向が違う」なんて伝えてしまうと、
まるで相手を否定してるみたいだ。じゃあ何て言えばいい？ グルグルと自問自答が続く。

超感覚派な私は、思いや考えを上手く言葉で表現することが苦手な上、
自分を悪く思われることが、ただ怖かった。

やっぱり、私には無理やわ・・・。

そんな自分の思いをどう伝えれば良いか？なんて考える事が次第に面倒臭くなり
つい、そのまま放ったらかしという状態が続いていた。
だけど、放ったらかしで良いわけがない。
自分の中の葛藤はずっと続いていたし、そんな自分を心の奥でいつも責めていた。

ひとみさんとのセッションでは、そんな心の葛藤は、微塵も出していなかった。
出せていなかったのか、出すべきではないと決め付けていたのか、今もよくわからない。

ただ、90日コーチングが終わった時点で、自分自身に何か物足りなさを感じていた。
セッションでもっとさらけ出したい！もっと変わりたい！という思いがあったような気がする。

2009年1月8日

違和感を持ったままであったが・・・スカイプでのセッション。
インストラクターの方々に向けて、自分の経験談が、お役に立てばいいなあ。と思い、
メールセミナーをつくることについてテーマとした。

ひとみさんからの質問に答え、そこで出たキーワードを元に、一緒に内容を考えていくと
いう流れだった。

「タイトルを見ただけで絶対読みたくなる！そんなインパクトが必要です」という
ひとみさんの視点から、いろいろ知恵を絞って考えていく作業は楽しかった。

コーチングって、行動にスポットを当てて、どんどん進んでいくためにあるものだとずっと思っていた。自分の心の中の問題は、自分で片付けなきゃ！と思っていた。

やる気もあるのでセッション後には どんどん文章を書いてレポートを作る。ひとみさんに見てもらって、フィードバックもらったり添削をしてもらうが、そこでエンジンが切れて行動がストップしてしまっていた。

「やっぱり、私には無理やわ」とか「文章を書く才能がない」「誰も読む訳ない」と、すぐ諦めモードになってしまっていた。

そうやって書けない、いや書かなくても良い理由をいつも探していた。本当は自分を表現する事から逃げただけだった。

やっぱり・・・

自分の中に芽生えた、師匠の方向性に対する違和感のモヤモヤが大きくなっていた事は、自分でも分っていた。日が経つにつれて、その違和感を取っ払わなければ前には一歩も進めないという思いが増していった。

今度、このモヤモヤをセッションで話してみようかな？
(なかなか話せないよ・・・)

本当の自分を出す事の恐れがあった。

2009年2月9日

本音を言うと「我が強い」と思われることが怖くて言えなかった。いつも「こう思われたらどうしよう・・・」という恐怖を、心に持っていた。誰に対しても。

私が抱えているモヤモヤは単なるワガママであり、自分の私の部分だからいくら相手がコーチでも・・・いやコーチだからこそ、言うもんじゃない！と決め付けていた。

しかし、この日は、初めて本音を言えたセッションだった。そんな私が本音を言えた背景には、他の人が書いた「ひとみずむ」を公開前に読ませても

らったことが大きく影響している。私には、他のクライアントさんたちが、セッションで
すごく自分自身さらけ出しているように感じられた。正直すごい！と思った。

結局、自分を苦しめているのはいつもマイルールかも知れない。
誰が決めた訳でもなく、本当の自分を出す事の恐れから決めた自分のルール。

そんな事にふと気付いた私は、「よしっ！さらけ出してみよう」と、その日のセッションに
臨んだ。そして、忘れることの出来ないセッションになった。

怖くなかった。

開口一番「実はモヤモヤしてるんですよ」という私に
「モヤモヤしてますね〜」と、セッション準備シートを読んでいるひとみさん。

「なんか、今まではこんな事を言うと愚痴と思われるんじゃないか？ と、
いろいろ怖かったんですけど・・・ひとみずむの人たちって、皆さんすっごくさらけ出し
てるじゃないですか？ だから、今日は私もひとみさんに色々心の中をさらけ出してみよ
うかなあ〜と思って・・・聴いてもらえます？」

「あ、いいですよ」

いつもの私らしくないテンション低めのモードに対し、ひとみさんのそのニュートラルな
応答がなぜか心地良く、思いのほか安心して話せた自分がいた。

とにかく胸の内を全部聴いてもらった。さらけ出してみた。
自分が思っていること、考えていること、心の葛藤、自分を責めていることなどなど。
ワガママと思われようが、我が強いと思われようが、構わない。
とにかく自分をさらけ出したいという気持ちが強かった。

そう思うくらい、厚い壁を突破したかったに違いない。

ひとみさんは、とにかくずーっと私の話に耳を傾けてくれた・・・ずーっと。
スカイプだから表情は見えなかったけど、温かい相槌が私の心には届いていた。

そして全てを聴き終わるとひとこと、ポツリと優しい声で、

「みさよさん、それでいいですよ」

「・・・え？」

その言葉は全身鳥肌が立つほどの嬉しさと驚きを感じ、絶句した。

その言葉の意味を呑みこんで理解するまで、リアルには、ほんの一瞬なのだろうが、その時の私にとっては、1分くらいに感じた。

「えっ?! いい・ん・で・すか?」と聞き直すと同時に涙が溢れた。
予想もしていなかった言葉だった上に、大人になってから、
しかも体育会系どっぷりの仕事環境では聞いたことのない言葉だったからかも知れない。

「それで いいですよ」という言葉は、壁を突破したいと思っていた私にとって、実際の感覚は突破ではなく壁にドアが付いていて、そのドアをスーッと手で開けたような感じに伝わってきた。

フィードバックの言葉によって自分の事を認める事が出来た。
私はひとみさんに鍵を開けてもらったドアを、自分の手で開けて壁の向こうへ進んだような気がした。

いつも自分で心の鍵を閉めてしまっていた。
コーチという存在は心のドアの鍵を開けるのを手伝ってくれる。

独りじゃない・・・そう感じた瞬間でもあった。

それまでは、良い点数を取る事、試験に合格する事、資格を取る事、賞をもらう事・・・
そんな評価でしか自分を認めることが出来なかった自分にも改めて気付いた。
言葉には人を認めるパワーがある!と体感した。
そんな言葉の承認は、初めて受け取った気がした。
その時、心の奥で「自分もこんな風になろう!今、私が味わっているこの感動を私からも誰かに伝えていこう!」と強く思った。

ひとみさんは更に続けた。

「みさよさんは、自分がしたいことに気付いたんですね」

とてもシンプルな言葉だった。

そして、やる気がみなぎっている自分を感じた。

自分がしたいことに気付いた・・・そっか、そういうことか・・・

それまで目の前一面にかかっていた雲が、スーッと広がって、まるで太陽の光が射してきたような感覚だった。

そして更に、私のモヤモヤが言語化されたフィードバックがある。

「ビジョンは変わらないけど、ミッションが変わったってことですね」

ああ、そういうことか・・・と、再びすうーっとなにに落ちていくものを感じた。

そんな風に、この2月のセッションでモヤモヤを聴いてもらい、労いの承認をもらい、

「私はこれでいいんだ、これが私らしさなんだ！」と、少しずつ少しずつ

心のベールがめくれていったような気がした。

自分を表現することが自分を認めることになるんだ！と気付いたセッションだった。

そしてセッション後のフィードバックシートの最後にはこう書かれていた。

「彼女のおかげでやりたいことに気づけたわけですから

『おかげでやりたいことがわかった！』と感謝の気持ちをもって

それぞれの得意分野を活かしていけばよいのでは」

それでも悩む伝え方。

3月になった。

もう、ずいぶんとひとみさんからも、応援をされていたのだが、

まだ、友人でもある師匠に言えないでいた。

うまく言うにはどうしたらいいか？その問いが頭の中でぐるぐるしていた。

ひとみさんに、私の伝え方をどのように感じるか？フィードバックして欲しいと

お願いもしたほどだ・・・どう思われるか？が怖い。

本当に怖かった。

そんなウジウジしている私の心を大きく揺さぶったのは、ひとみさんのこの言葉だった。

「みさよさん、友達なのに、その人のこと怖がっているんですか？
みさよさんの友達なんだから、素敵な人に決まっていますよ。
本音を伝えて、受け取ってもらえないなら友達やめちゃっていいっす！」

ええーーーーっ！友達やめる？？
友達やめるってどういうこと？
正直揺れた。

やめようかな・・・頭の中がグルグルした。

その時、心の中を受け取った。
「友達でいたい！」

同時に「みさよさんの友達なんだから受け取ってくれるに決まってる」と私に対する承認だけでなく、私の友達の事まで承認してくれている、ひとみさんの考えに感動した。

受け取り方は相手次第だっていうことだ。
まさに天使トーク♪　ひとみさんが天使に思えた。

「相手にとってもためになること」なんて頭では考えていたけれども
実際は謙虚な気持ちを忘れていたことを思い出させてもらった。

基本、私の周りにはいい人ばかり。
「悪く思われたら・・・」なんて考える事自体、相手に対して失礼だ。

自分が謙虚な気持ちを持ち合わせ、相手を素直に受け入れると
相手もきちんと受け取ってくれるに決まってる。

自分への自信と相手に対する尊厳や謙虚な気持ちのバランスが取れた。

彼女にはもう一度、ここまで成長できたことの感謝を伝えよう。
ビジネスパートナーではなく友達でいたいという事も。
そこにはお互いそれぞれのミッションがあるのだから。

ついに伝えた。

3月11日のコーチングを受けてから自分のブロックが外れて、
伝える前には相手を素直に受け入れられる自分になっていた。

全てが上手くいった。

言い終えた後の正直な感想は、ますます彼女を応援したくなったし、
きっと彼女も同じだと感じられた。

自分の心の在り方一つで、相手の受け取り方が変わる。
いつでも、自分次第なのだ。

そして今後の私は、更に自分のやりたいことに向かって自由に羽ばたくぞ！
と、ようやく決心がついた。

自分の気持ちを伝えるのに、実に、2カ月かかったのだった。
ああ……

扉が開いたら、お客様が入ってきた！

さ、本当に大きなブロックがなくなって、私の行動はここから加速するのである。

人は「ホッ」とすると行動を開始する。
ひとみさんが言っていたことが、その通りになったのだ。

3月には念願だったコーチングの依頼がきた！

メールセミナーもようやく出来た。

『行列ができるインストラクターになるために大切な6つのこと』

集客に悩むインストラクターに向けて、私の経験が役に立てば……と思った。

お蔭様でインストラクターだけでなく、パーソナルトレーナー、
理学療法士、看護師といった職業の方々にも好評を頂いている。

フットワークの軽い私は、週1でメルマガも発行したいと思った。
メルマガのタイトルについても、瞬時に決まった。

「メルマガのタイトル何がいいかな〜？」

「週刊みさよは？」

「ええーっつ、なんか簡単に決めてませんかぁ？」(苦笑)

「かわいいと思いますよ、『週刊みさよ』」(笑)

その頃、ひとみさんに教えてもらった ふかわりょうのメルマガ『週刊ふかわ』を購読していた。
テレビで知っていた彼のイメージを払拭するくらい深くて共感できるメルマガだったので
そのイメージはいいかも！と思った。

「だけど、『週刊ふかわ』のパクリって思われませんかねー？」

「誰も気付かないでしょ！」(爆)

「確かにっ！」

そして『週刊みさよ』に決定した。

数年前なら、自分がメルマガを発行する人になるなんて！想像もしなかったことだ。
ブログを毎日コツコツ更新したことで、思いを言語化してアウトプットすることにも随分慣れた。

自分がどこに向けて発信していくのか？

そのためにどのような行動をすれば良いのか？が明確になった。

目の前にいる人を喜ばせる事にどんどん集中していく自分になれた。
自分に出来る事をコツコツと続けていくプロセスの大切さが身に沁みた。
クライアントの数や売り上げは単なる結果である。

人はやっぱり、自分の心の在り方が、重要なのだ。
自分が心地よい自信と謙虚さを兼ね備えることができれば、
お客様が増えていくことを身を持って体験した。

なりたかった自分になっている。

そして更になりたい自分に向かって歩むことを楽しみながら続けている。

私らしく。

ひとみずむ 28 ohkoshi(50)

★ぼくのひとみずむ

台所へ行き、水をひとくち飲んだ。
リビングでは奥さんがテレビを見ている。
その隣りに寝転がった。

少女が草原を元気いっぱいに走っている。
草原は一面に花が咲いている。
背後には雪を抱いた大きな山々が連なっている。

「これはなに？」
「ハイジだよ！ 知らないの？ アルプスの少女ハイジ」

ハイジの暮らすアルプスの山里に、親友のクララが滞在している。
彼女は生まれつき足が不自由だった。
ハイジの祖父がクララの祖母に語りかけている。
「恐らくあの子の足は歩けるようになる。自分の足で歩きたいという気持ち次第じゃ。
あとは山の自然と、彼女を心から応援する友人が、あの子を歩けるようにしてくれるじゃろう」
ある日、牛に驚いたクララは思わず自分の足で立ち上がっていた。
そこから歩く練習が始まった。いつも隣りでハイジが見守っている。
時にはクララの手を取り、時にはその手を放す。
ある日、ついにクララは一人で立ち、ふらふらしながらも数歩を踏み出して
一輪の花を摘んだ。
ハイジは大喜びでクララの周りを駆け回り、野原にひっくり返った。

堀口さんがハイジだろうって？ それじゃ如何にもでしょ。笑

なぜ泣いたのだろう。

2007年1月27日「マクドナルドで学んだ7つの秘訣セミナー」で
堀口さんに初めてお会いした。
堀口さんのブログのファンだったが、セミナーに行くのは気が重かった。
大半の参加者が女性だろう。女湯の暖簾をくぐるような思いだった。
なに？ この人。なんでいるの？ そう思われそうな気がした。
会場へ入ると、スーツを着た背の高い女性が機材のセッティングをしている。

やべっ！ あれが堀口さんか。澁刺としていて、眩しく感じる。
緊張するなあ。

セミナーが終わってから、懇親会のため渋谷を公園通りへ向かった。
「セミナーはどうでしたか？」 宮益坂で突然、堀口さんが話し掛けてきた。
慌てた。すぐに感想が出て来ない。ブログいいですね、と言ったのだけ覚えている。

ふと夕暮れの空が目に入り、視界いっぱい広がった。
大気が澄んでいる。薄いオレンジから淡いピンクの光。
渋谷で空を見上げたのは初めてだ。街の人々は誰もこの美しさに気づいていない。
堀口さんに教えようと思ったが、すでに他の方と話されていたので諦めた。

2週間後、堀口さんに感想をメールした。

毎日が楽しく濃く充実して過ごせています。

極めつけは奥様からの「変わった」というお言葉。「鉄の扉が開いた」と言われました。

まとめますと、今まで出た色々なセミナー、読んできた本、ブログ、過去の全ての体験・・・仕事や旅行や楽しいこと 悲しいこと・嫌なことなど全て、空の色、朝の匂い、風の肌触り、都会の喧騒、町を歩く人、太陽の陽だまり、水の音、全てが「つながってきた」と感じています。自分の中で、何もかもが関係し合い、共鳴し合い、ハーモニーとなり始めている。あのセミナーと懇親会で、自分の感覚が刺激され開放された気がします。

「敬意」と「信頼」と言う言葉では表し切れない、もっと素晴らしい「伝えるモノ」があつたにありました。

あ、だから「敬意×信頼」って掛け算になっているのですかね？

半日ほどして堀口さんから返信が来た。「嬉し過ぎて涙が出ました」と書いてある。
涙あ？ 驚いた。なぜ泣いたのだろう。
この感想は堀口さんのブログに掲載された。
いつも読んでいるブログで自分の文章を読んだ。嬉しいとともに恥ずかしかった。

I changed the world around me by changing myself.

2008年。重い悩みがあつた。

職場の同僚と険悪な関係が続いている。

それを解消するために、いろいろな本を読んだりセミナーへ出たりしていた。

しかし成果は出ていない。彼と出会って2年半・・・関係は冷え切るばかりだった。

2008年5月17日。堀口さんの「天使トークセミナー」に参加した。

「あ、その緑色のカーディガンいいですね。とてもお似合いです」

会場入りと同時に、堀口さんからこの言葉が飛んできた。

コミュニケーションが上手になりたいと考えていた。相手の反応をととても気にしている。
このセミナーで「上手くやろう」という意識から解放された。
相手がどう思っても構わない。自分は相手にどうしたいのか？ それだけ意識しよう。

さっそく職場の同僚が反応した。彼は凄まじく怒り出した。
「近づくな」ということか・・・ 悪意と憎しみをこめた言葉が雨あられと降ってきた。
反撃する気はない。ただ言葉を受け止めていた。不思議と怒りは感じなかった。
しかし先行きは絶望的だ。もう彼とは仕事にならないだろうと感じた。
「いまできるのは、彼を温めてあげることだけだよ」母には、こう語っていた。

それから数日後の明け方。突然、彼の本当の姿が見えた。
自分と同じように体温を持ち、懸命に生きている人間として見えた。
そして温かく優しい気持ちが溢れてきて心を満たし始めた。
静かで穏やかな状態が全身を包んでいる。経験したことの無い不思議な感覚だった。
そのまま外へ出て、自宅近くの川沿いにある祠へ行った。
そしてこの体験を感謝した。

それからも特に接し方を変えたつもりはない。しかし彼はみるみる変化していった。
ぼくのところまで来て挨拶してくれるようになった。
汚い言葉を使わずに丁寧な言葉づかいになった。ときどき小さく笑うことさえある。
I changed the world around me by changing myself.
これは「ひとみずむ 2」に出て来る美しいフレーズだが・・・こっそり借りちゃえ。

この感動的な話を堀口さんに報告した。きっとまたブログで紹介してくれるだろうと思った。
そしてそうなった。ただ、堀口さんが泣かなかったのは意外だった。
涙のかわりに、文章に挿入した小さな風景写真を軽くからかわれた。

かないずむと SCR

2008年7月26日。堀口さんの独立2周年記念講演会が行なわれた。
ゲストがいる・・・堀口さんのブログに度々登場している金井豊さんだった。
堀口さんは金井さんのことをいつもメンターと呼んでいる。
カリスマ美容師で経営者でメンター。
メンター？ 先生のようなものか？ 自分にもメンターが欲しいとは思わない。教師は苦手だ。

むしろ自分も女性からメンターメンター言われてみたいと思った。
これはいい。メンターになりたい。
本に書いてあるような格言とか法則とかをいっぱい知っていればなれるかな？

会場に入ると、隅のほうに金井さんが一人で座っていらっしやった。
会釈したら気づいて返してくれた。
暑い日だったが、金井さんの周囲には涼しい風が流れているように感じた。
金井さんの語りは面白かった。メンターになるのは簡単じゃなさそうだな、と思った。

さて、この講演会の直前に凄まじいページ数の資料が届いている。堀口さんと金井さんが日々やり取りしたメールが記録されていた。「かないずむ」というタイトルだ。
金井さんの教えが素晴らしい・・・が、この女性からのメールを読む側がいいと感じた。
こういうメールを貰えるようになるには、どうすればいいのだろう・・・

2008 年 11 月下旬。
堀口さんと金井さんが始めた会員制サイト「かないずむシークレートルーム (SCR)」に参加する。
テーマは「パーソナルブランディング」。10 ヶ月間だけ存在する。
メンバーは、プロコーチや事業をされている方が多い。
ブログやホームページを持っている方も多い。
また場違いなところに来てしまった。小学生と大学生くらい、差があるように感じる。
まずいな・・・これは。 それでも食らいついていくしか無い。
課題で出されたブログをやり始めた。記事にコメントし、課題に取り組む。そんな毎日になった。
仕事の休憩時間は外出をやめて PCを開くようになった。休日も出掛けなくなった。
SCR中心の生活になり、SCRで日々のリズムが形成された。

「ひとみずむ」

堀口さんのあるクライアントさんが「かないずむ」を読み、「私も書こう！」と思った。
「金井さんが堀口さんと堀口さんが私」 タイトルは「ひとみずむ」とした。
書き終わると「ひとみずむ」のあとに「1」とつけた。ほかに書いてくれる人がいると彼女は信じた。
そして、すぐに「2」を書きますという人が現れた。
結局は 14 人も集まった。集まってひとつの作品となった。2009 年 2 月 1 日「ひとみずむ」は公開された。

「ひとみずむ 1」は瑞々しく爽やかな話だった。「ひとみずむ 2」は淡々と語られていた。
ぼくは一話読むごとに感想を送った。そうしたくなるのだ。

結局は、14 のストーリー全部に感想を送った。
すると堀口さんは、ぼくの感想をひとつに纏めて公開してくれた。

「なんであんなに感想がうまいのですか？」
繰り返し堀口さんにそう訊かれたが、いくら考えても分からなかった。

ひとみずむを書いた方から、次々と感謝のメールがきた。それにまた返信する。
そのやり取りを見た堀口さんは、涙が出てきたらしい。ブログにそう書いてあった。
お？ 泣いてるぞ？？ 密かにガッツポーズしたのは言うまでもない。

「ひとみずむ」を読んで、コーチングのイメージが変わってきた。
質問に答えて気づきを得るというのは、ほんの一面でしかないような気がした。
「ひとみずむ」の感想に「ぼくもコーチングを受けようと思います」と書いておいた。
これが幸いした。いや、幸いしたのは全部に感想を書いたことだろう。
堀口さんから「私で良ければお受けできます」というメールが届いた。
いきなり堀口さんでは敷居が高いように感じていたが、思い切ってお願いすることにした。

ちょうどその頃「セミナーをやってください」という課題がSCRで出されていた。
遠い世界の話に聞こえた。それはエライ人のやることだ。ぼくには何も話せることがない。
しかし課題なので、一応前向きに取り組んでおくかな。
そんな気分で、セミナーをテーマとした単発コーチングも申し込んだ。

セミナーをやれって？ ご冗談でしょ。

「いつぐらいにやろうと考えていますか？」
「そうですね。来年の 5 月あたりとか・・・」
「えー？ そんな先・・・。今年の 5 月にしましょうよ、いい季節です」
「ええええもうすぐじゃないですかあ！！！！むりむりむりむり絶対むり！！！！」
「大丈夫、できますよ」
「・・・」
もう一回「できません」とは言いたくなかった。
頭を抱え目を閉じた。すべての血液が、脳に集まって来た。
何も考えていない。頭の中が真っ白だった。いや真っ赤だったかも知れない。
しばらく固まっていた。やがて、どこかで何かが動いた。
「・・・・・・・・・・・・・・・・や・り・ま・す・・・・・・・・・・・・・・・・」
「そうですか、ああよかった♪」

それにしても有り得ない。何でやると言ったんだろう。有り得ない。たいへんなことになった。セッション終了。それから、もの凄い勢いで部屋を片付け始めた。

十分きれいにしていたが・・もっともっと、徹底的にきれいにしなくては！と感じていた。

これから突っ走るんだから。

奥さんに経緯を話し、協力をお願いした。
「それじゃあ、そのセミナーへ行くからね」
こちらを睨んだ。
「あたしが行かなくて誰が行くのよ」

すぐに 90 日コーチングも始まる。 やっと自分にもその時期が来たんだ、と思った。

全力疾走の日々

2009年4月。いよいよ90日コーチングの初日を迎えた。

「おはようございます。宜しくお願いします」

「もう一、爆笑！！！！ですよー」

「は？」

「この書類！！」

事前に質問が出されていて、その回答を提出してあった。

「これは爆笑ですよー！！！！ひーおかしいー」

なんだ？？？

「特にこれ！！！！いちばん最後のこれ！！！！」

あ・・・署名だけ楷書体にして、少し手書き風をしていた。

私は毎月コーチングの料金を速やかに支払うことを了解します
私は、コーチングやその中でのパフォーマンスに関連すること
私は、コーチング・ガイドラインとコーチング同意書を読み、

クライアントの署名 **大越正義** 2009 年 4 月 5 日

[illegible]

写真をバンバン使った。それをページいっぱい大きく引き伸ばし、文字は写真の中に並べた。
好き放題に作った・・・が、印刷に時間がかかり、講演会に間に合わなくなってしまった。

「遅れます」と堀口さんにメールした。刻々と時間が過ぎていく。

4時45分になった。講演会は5時までだ。あと1時間はかかるだろう。

まずい。まず過ぎる。

堀口さんにとって前代未聞のことだろう。お客様へお渡しする物が届いていないなんて・・・
そのとき、はっと気がついた。

取り敢えず、今出来上がっている分だけ持って行って、懇親会へ出ない人に渡そう。

残りは懇親会には間に合うだろう。

タクシーに飛び乗った。会社のある両国から講演会場のある銀座まで15分。ギリギリだった。

しかし銀座は歩行者天国になっていた。天を呪う。タクシーが進まない。

会場へ到着したのは5時30分頃だった。誰もいなかった。

堀口さんへ電話したが通じない。「終わりだ・・・」堀口さんの晴れの日を汚してしまった。

人混みの中を、段ボール箱を抱えてとぼとぼと歩いた。

汗が吹き出る。擦れ違う人がみな、こちらをじろりと見た。

携帯が鳴った。堀口さんからだった。何て言おうか？ 頭が動かない。とにかく謝らなければ。

「どうですか？ みんな楽しみに待ってますよ。懇親会に間に合いそうですね？」

軽やかで明るい声だった。風鈴のように聴こえた。

「必ず間に合わせます！！！！！！！！！！」

もし堀口さんが男性だったら惚れているだろう。

・・・あれ？ えーと・・・いや、そんなことはどうでもいい。

会社へ跳び帰り、残りの作業に取り掛かった。新しい力が次々に湧いてきた。

8時頃に出来上がった。エアコンもパソコンも照明もつけっぱなしで会社を飛び出す。

車をぶっ飛ばした。1秒でも早く届けるのだ。

懇親会場のドアを開けた。「堀口さーん、大越さんが来ましたよ」という声が聴こえる。

誰が誰だか分からない。顔を見れなかった。

次の瞬間、大きな拍手が起こった。いっぱいの笑顔と歓声に迎えられていた。

いま何が起きているのだろうか？

「遅れやがって」という空気は一握りもない。忘れられていたわけでもない。

楽しみにみんなで待っていた。そうとしか考えられない。

ハイライトブックを見た人たちが泣いている。あちらでも、こちらでも。

堀口さんも泣いたと、誰かが教えてくれた。

やったぁ！ と喜ぶたい場面かな・・・？ だけど、ただひたすら「ありがたい」と感じていた。

それは違います。

「オレっていいコーチになれるんじゃないかな？」次第にそう考えるようになった。
タイミングよく、セミナー会社からもコーチ養成クラスのお誘いが来た。
「これは、いま流行りのシンクロとゆーやつに違いない」そう確信してすぐに申し込んだ。
クライアントさんが殺到し、カリスマコーチとして輝かしい存在となった自分を想像した。
スーツをびしっと着込み、ネクタイをして、ななめ 45 度の角度で白い歯を見せてにこやかに笑うプロフィール写真・・・いや、なんか違うな。
花柄のシャツに麻のパンツで草原に立ち、風の中で遠くを見ている自分・・・これも違う。
そんなことばかり考えてニヤニヤしているうちに、セッションの日を迎えた。

「それは違いますね」
あっさり。
「コーチの大越さん・・・なんかちがう」

こんなにきっぱり「ちがう」と言われたのは、このときだけだ。
でもやりたいんです、と返す気は起こらなかった。あーやっぱり・・・と思った。

「作品をつくるというイメージなんですよねえ、私には」
おお！そうか！
なんかカッコいい！

「大越さんは一人で山に籠ってください。エベレストを登ってほしいですね。
草原に降りてくるのは、ときどきでいいんじゃないですか？」
「そうですか・・・。明日もみんなで集まるんですけど」
「ご近所付き合いが大変ですねえー」
あわわ。
そしてぼくは、あっという間にコーチになるという考えを忘れた。
セミナー会社からも「既に満席です」との連絡が来た。これもいま流行りのシンクロか・・・

ウォーリーを探せ！

SCRの人たちに不満を感じていた。
「記事にコメントしてください」と金井さんは 仰ってるじゃないか。なぜコメントしない？
課題をやらない？ 堀口さんと金井さんに申し訳ない。イラついた。

「コメントしないなんて考えられません。おはようと言われて返事しないようなもんです。それに凄いです、カッコいいです、っていうコメントばかりで中身が無い。イライラします」喋りながら、また腹が立ってきた。

「そうですねー」
堀口さんはそう言いながらもケラケラ笑っている。

「自分軸が出来てきたら、他人との摩擦が生じやすいと聞いたことがあります。
今はそんな感じかも知れません」
「はい」
「そういうときは、相手軸も尊重したらいいそうです。でも具体的にどうすればいいのかが分からないですね・・・」
「『相手を尊重する』のと『相手軸を尊重する』のって違いますか？一緒なんですか？」
「違う気がします。相手の軸がわかれば尊重できそうです」
「あぁーなるほど」
「でも相手を尊重するっていうと、なんか傲慢な気が・・・そう考えること自体が、どこか相手を否定しているような」
「あぁあ、なんかわかる！それって、どういうことなのでしょうね」
「・・・自分自身が、自分の軸で人に接することだけを心掛ければいいと思います」
「ほお」
「ん？自分の軸で接してる積りでも、まわりの人が苦しそうに見えることがあります。やっぱりどこか、否定がある」
「んん、ありそうですね。どこかな・・・」
しばし考えた。

「行動自体に『あなたは出来てないよ』というメッセージを含んでいるようです。
バレないように、小さく小さくして、こっそりと少しずつ」
「うわーやだなあーそれ。なんでそういうことをするんでしょうね」
「・・・他人を低く見ることで、自分が少しでも高い位置にいるように感じたいからですねえ」
「うわあー」
それから、行動や言葉の裏にこっそりと隠してある「否定好きな分身」を発見していった。
あそこにも、ここにも。
堀口さんはうわーうわー言うくせに、なんだか楽しそうだった。
「ウォーリーを探せ！のようですね♪」

内側の変化

8月ごろから、あれやる、これやると言いながら進まない日々が続くようになった。

セッションの時は「やります」と言うし出来る気がするのだが、どうにも進まない。

堀口さんは別に気にしている様子はない。

「ああ、そう言えばそんなこと言ってましたっけね」いつもこんな調子だった。

なんだかぱっとしないなあ。あれこれと取り掛かるものの、どれも途中で止まってしまう。

そんなある日、堀口さんから食事のお誘いを受けた。

「金井さんに、たまには食事誘ってくださいって言ったら、大越さんも誘いましょうって言うのでどうでしょうか」

このメールには、いつものような口元に笑みが浮かんでいる感じがなかった。

お邪魔ではないか？ 堀口さんは金井さんと二人で食事したいのではないか？

意外なことに、まだお二人は数えるほどしか食事をしたことが無いのだ。

行きにくいなあ。しかしせっかくのお誘いを断りたくない。

なるべく明るい感じで返答した。

「もし金井さんのご都合がつかなければ、ぼくがみんなを誘います！！」

そうしたら「それはお断りします」と返事が来た。

ぐさっと来た・・・10分ほどへこんだ。くそっゼッタイ行ってやる！！

予想に反して、当日の堀口さんはご機嫌だった。

お二人の始めたコミュニティ(SCR)が、終わりに近づいている。

「SCR では、もう話すことは全て話したよ。

みんな、堀口さんが独立する直前の段階には来てるよね？ じゃあ成功だね」

お二人は、こう語り合っている。SCRはお二人に取ってもチャレンジだったのかなと感じた。

金井さんは酔って足元がフラフラだ。堀口さんは、金井さんにさんざん突っ込まれている。「あまり喋らないですね」堀口さんがそう話しかけてきた。

解散して一人になった途端、急に酔いが回ってきた。カフェへ入ってへたり込んだ。

その頃、セッション中に微かな違和感を覚えることがあった。

堀口さんが金井さんを引き合いに出し「こう言ってました」「こうしてるみたいですよ」と話すのが微妙に引っ掛かる。以前は何とも思わなかった。

いやな違和感ではない・・・むしろ胸がつんとするような感じがある。

たぶん嫉妬ではないな、と思った。それらしき影は無い。

そして不思議と「もっと頑張ろう。力を出そう」という気持ちがわき起こった。

セッションを繰り返しながら、次第にあれこれやりたいという話をしなくなっていった。
目の前にあるものにまず全力でぶつかる。それでいいや、という気持ちになってきた。
いま目の前にあるのは、この「ひとみずむ」の執筆だ。
セッションのテーマは毎回「ひとみずむ」になった。

「最近ずっと、話すのはひとみずむのことですね」
堀口さんはクスクス笑った。
「でも・・・ありがとうございます」

まずひとみずむをやる。それが終わってから次だ。

ひとみずむ執筆

目覚ましい業績の向上とか、ドラマチックな自己の変容とか、そういうことを書きたかった。
堀口さんのブログで、他のクライアントさんのそのような活躍をよく読んでいた。
しかし劇的な場面は思い浮かばなかった。書くことが何もない・・・
まだ「ひとみずむ」を書くのは早いんじゃないだろうか？
繰り返しそう考えては、慌ててそれを打ち消した。

「わたし年賀状出して来るね」
「あ、俺のも一緒に出して来て」
渡した年賀状を奥さんはじっと見た。
「『2009年もいい年でした』は『おかげさまで』を入れたらどう？」
少しむっとした。
「・・・なに、また怒った？ あたしはそれがいいと思うから言ったわけ」
「なかなか年賀状を書こうとしなかったのに、今になって偉そうなことを言うんだもん」
「ああそうですか。来年からは全部あたし書きますから」
そんなの嫌だよ。
「一緒に書きたいです」
「あ、そう。わかった」

ここまで書いて手が止まってしまった。またムカムカしてきた。
2010年1月下旬。「ひとみずむ」を書き始めてから4ヶ月が経過している。

冷蔵庫を開け、牛乳をひとくち飲んだ。

奥さんはリビングで横になっている。テレビがつきっぱなしだ。眠っているのかも知れない。押入れから布団を出して敷いた。やはり眠っている。布団へ行くよう促した。寝ぼけている。少しずつ気持ちに温かさが戻ってきた。 いつもありがとう。 ちょっとりそう思った。

このとき、変化が「そこ」じゃないことに気がついた。

気分の切り替えが早くなっている。
優しい気持ちがすぐに戻ってくる。

驚くような業績の向上も、涙なしには読めない劇的な変化も無い。
しかし「それ」以外が「ある」のではないだろうか。

掃除が楽しい。食器を洗うのが楽しい。道で嫌な人と出会わない。
ジョークを言える。友人がどんどん増える。女性にモテる。街で熱い視線を感じる。笑
感情に流されない。我慢しない。人の評価を気にしない。先のことを案じない。
感じたことをそのまま伝えられる。会話が楽しい。「大先生！」なんて呼ばれる。
受け止め方を変えることができるし、予想外の出来事も受け入れられる。
あらゆることに意味を見つけられるし、見つけるスピードも早くなった。
メールが素っ気ない。悪い、ずるい、ブラックだと褒められる。「いい人」を意識しない。
思考も行動も、すっかりシンプルになった。そして笑いが絶えない。

変化は「ここ」にある。
星々が動くんじゃなくて大地が動いているのだ。
やっと見つけた。
自分がコーチングで何を得たかったのかも分かった。

奥さんに布団を掛け、部屋の灯りを消す。
カーテン越しに月が見えた。

ぼくのひとみずむ

堀口さんが開催するものにはなるべく参加してきた。セミナー、花火大会、ファッションコンサル、パーティ。
いつでも堀口さんは変わらない。
次第にそれがどんな音階なのか分かってきた。音感がついたというべきか。
浅い言葉、偽りのある言葉は、まるで堀口さんの耳には聴こえていないかのように感じる。
もっと奥の、ぼくの心の中心へ話しかけて来るし、そこからの声だけ聴いている。

すると何枚も布団を重ねて隠れている心の中の本当の自分が、堀口さんの応対に出て来ることになる。
彼じゃないと相手にならないのだから仕方ない。そして次第に彼は社交的になってきた。もうパジャマは着ていない。
これに尽きるような気がする。すべての変化は、ここから来ているように感じる。

さて、編集者の前川さんがここまで書いた分を読んでくれた。
「冒頭のハイジの前フリが壮大なので、そのウケがあるといいかな」
嬉しい。厳しい批判や鋭い感想が欲しかった。いままでは良い評価ばかり望んで来た。
確かにハイジの話には何かあるんじゃないか、と感じた。

ハイジのおじいさんの言葉が深い。でも、そこには惹かれなかった。
ハイジとクララが気になる・・・気になるが、その理由がどうにも分からない。
そのまま数日が経過した。

ある日の夜。寝る前に、奥さんの背中をさすっていた。ほぼ日課になっている。
さすっている自分も、どこか癒されていると感じていた。
「奥さんの背中からこの手の平へ、何かとても大切なものを受け取っている」
そう考えてみた。そうしたらハイジがいた。

堀口さんはハイジだ。奥さんもハイジだ。
そしてハイジに自分の姿も重ねている。

ぼくはハイジになろうとしていた。
いつかなりたいんじゃないくて、いつでもハイジであろうとして来た。
クララなのに、同時にハイジであろうともしてきた。
そして堀口さんは、ハイジなのにクララ役も果たして来てくれた。

よくわかる。
ぼくはハイジであるときに、とてもエネルギーが生まれる。
「可哀想なクララ」のままでは力が出ないのだ。
ハイジはクララでありクララはハイジでもある。だからクララは歩いたのだ。

堀口さんは金井さんにとってもハイジだ。間違いない。
ぼくはSCRでもハイジになろうとした。だから食事に誘われた。
「ひとみずむ」のみんなもハイジだし、これを読んでもくれる人たちもハイジだ。

ひとりじゃ、ハイジにもクララにもなれない。

ただひたすら夢中で何かをしたとき、誰かさんが笑ったり泣いたりしてくれる。
そのとき二人はお互いにクララでありハイジでもあるんだと思う。

またやられた！ こんな展開になるとは思わなかった。ハイジに自分を見ていたとは・・・。
PCの前でニヤリとしている堀口さんの姿が思い浮かぶ。
つまりは、ニヤリとさせようとして「ひとみずむ」に取り組んできた自分がそこにいる。

この方と関わって、予想通りの展開になったことなんかひとつもない。
だから先を思案するのはとっくに諦めた。無駄なんだもの。
森の木々のように、根を張ってしなやかに風を受け止めるしかなくなる。

日に日に新しい発見がある。そのたびに「ひとみずむ」を書き直す。
キリがないので、ここで一度終わりにしたいと思う。

これがぼくの「ひとみずむ」だ。
堀口さんのすべてが「問い」であり、ぼくのすべてが「返答」なのだろう。

明日もまた新しい「ひとみずむ」が生まれる。

おわりに

ぼくのブログは Letters というタイトルで、カモメが飛んでいる画像を使用しています。
堀口さんがぼくのブログの印象を語ってくれたことがあります。

「なんだか、このカモメが手紙を運んで来る感じなんですよ。
ふと窓を見ると、カモメがちょこんといて、口に手紙をくわえていて」

堀口さん、いつもありがとうございます。

そして今晚も隣の部屋で寝ている奥さんも・・・ありがとう。

最後までお読みくださったことを感謝致します。
やっぱり、みなさんはハイジです。クララはここまで歩けました。
ご自分の中のハイジを可愛がってあげてください。笑
ありがとうございました。

★Thank you for your reading. by Hitomi Horiguchi

ここまでお読みいただきまして、ありがとうございました。

『ひとみずむ 28』の一節、それを読んで、ふとよぎったのが、「かないずむ」でした。

浅い言葉、偽りのある言葉は、まるで堀口さんの耳には聴こえていないかのように感じる。
もっと奥の、ぼくの心の中心へ話しかけて来るし、そこからの声だけ聴いている

金井さんがそうでした。私のうわべ的な感情や、うわべだけでそう思っているというニュアンスの言葉に対して、反応をしていない感じが、ひしひしと伝わってくるメールが多かったのです。なんでなんだろう？冷たいんだけど、温かい感じもする・・・と最初は思っていました。なんども、そういうメールを頂いているうちに、わかってきたことがありました。金井さんは、本質的なところにしか反応をしない、ということです。そのかわりが、私の本来の力を引き出すことにつながっていたのだ、と思います。

私の仕事は、「その人本来の力を引き出す」ことです。その人の心の中心に話しかけることによって、その人らしさが出てくるのです。らしさを引き出すことは、私にとって自然なことです。態度はいつも同じです。私が、いつも素であり、ニュートラルであり、正直であり、いつも本気でいるだけです。すると、相手の本来の力、らしさ、がでてきます。

そして、人間すべてが、成長したいという欲があるという前提で、人にかかわっています。その欲求に、働きかけるのです。やがて、自分らしくいられることも周りのおかげだと気付き始めたとき、この世にいたことが本当に楽しいことであることにも気付いていけるのだと思います。

私が自然であることによって、相手が、自然に戻るだけ。クライアントさんは実はなにも変わっていないのです。セッション、セミナー、私が発信するものすべては、「そのままでもいいんですよ」と、安心感を与える場かもしれません。そして、相手には力があると信じる気持ちが、より安心感を強くします。人はホッとすると行動を開始します。

赤ちゃんが生まれてくるとき、へその緒がついていますね。まさにあれが、つながり、安心感です。私とつながっている感、そして、「そのままでもいいんですよ」という承認が、クライアントさんたちの行動を促進しているのです。

一人ひとりの人が、そうやって人とつながっていければいいですね。
そして、この物語を読んでもらったことで、すでにつながり始めています。
今のあなたのままでいいのです。この物語を手にした時点で、すでに頑張っている証拠なのですから。

★Thank you for your writing.

エンドロール動画を作りました。Youtube にリンクします。

<http://www.youtube.com/watch?v=4YyRdCKDiNw>



【編集後記】堀口ひとみ

2009年12月『ひとみずむⅡ』の編集にかなり悩んでいました。
前回は、クライアントさんが、書いてくださったものをそのまま出しました。
今回も、その調子でいこうと考えていたのですが、できた「ひとみずむ」をひとみずむメンバーに送ってみると、文字数を制限するとか、書き方を統一するとか、文章も添削して見やすくしたほうがいいのではないか？と、いろいろな意見が出され、私も、「ひとみずむⅡ」なんだからと、クオリティを上げて行くのは当然のことと思えてきました。クライアントさん全員に「文章力の基本」という本をプレゼントしました。そして、添削委員設立。ひとみずむ6の康子さんと一緒に、一人ひとりの作品を読んでいきました。康子さんは、

クライアントさんのことを知りませんので、率直な意見が参考になります。「・・・という表現は違和感がありました」「・・・とは、こういうことを言っているのですか・」「堀口さんのセリフなのに、そういう風に見えませんか」ストレートに感想をぶつけてくれました。そのやりとりをまた、クライアントさんへも投げる。

第一稿でOKになった人は、一人もいませんでした。平均で5回目OKです。

私の仕事は、「その人らしい文章、表現力を引き出すこと」。編集作業自体がコーチングになっていきました。「●●さんらしさがみえてきませんねえ。ここは、どう感じていましたか？描写してください」「文章硬いですよ、クラシックミュージックでも流しながら書いてください！」「今回は、PARTⅡなので厳しくいきますね、ごめんなさい」「・・・さんらしさは、・・・だとおもうんですけど」クライアントさんからも、クライアントさんに感想を送っていました。「本当にそう思ったのですか？」と鋭い意見も交わされていきました。意味が通じにくいところを直したり、削除したり、加筆したり・・・編集者のお仕事のように楽しみました。

私がハイジになったり、クララになったり、クライアントさんが、ハイジになったりクララになったり、ひとみずむ 28 の大越さんのおっしゃる通り、そんな関係性で創っていきました。おかげさまで、自分自身においては、講演やセミナー、日ごろのアウトプットなども変化していくことができました。伝わりやすくしたい一心で、すごいパワーでした。読んでくださる皆様はやっぱりハイジです。笑 ありがとうございます。

また、前回との違いとして、お話の並び順も考えています。

ひとみずむ 15-19 未知なる挑戦、自分を知る、心の声を聞く

ひとみずむ 20-23 会社で成果を上げる、人を巻き込んで成果を出す

ひとみずむ 24-28 自分のビジネスを持つ、社会貢献

この流れは、私の 29 歳から 31 歳の成長曲線と同じ流れです。

人は、みんな似たような成長曲線をたどるものだと感じています。

ひとみずむ 15-19 は、自分が何をしたらいいかわからない、自分のことが好きではない、このままでいいのか？好きな仕事をしていない、未来が不安だ、新しい挑戦をしたいけどなかなか難しいと感じている方の突破のきっかけになると思います。

ひとみずむ 20-23 は、お客様商売をしている方、会社で結果を出したい方のお役にたてると思います。新しい視点から物事を考えみたりすると可能性が広がります。

また、「常にお客様目線で！」という私のビジネスに対する考え方が集約されていると思います。

ひとみずむ 24・28 は、自分でビジネス持って進んでいこうと考えていらっしゃる方の参考になると思います。自分を商品にしていくときに悩む、自信と謙虚のバランス、人から見られる自分と自分の知っている自分との違い、自我、お金ブロックなど、同じような悩みの方は、非常に多いのです。私自身も悩んでいたことです。

きっと必要な時に役立つ！ことになると思います。
バイブル的に「ひとみずむ」を保管してください！

さて、『ひとみずむⅡ』メンバーと集まり、編集後記を録音しました。
それぞれ、音声でお楽しみいただけます。

★東京収録編

ひとみずむ 18 ATSUKO さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/atsuko.m4a>

ひとみずむ 17 KAMEDA さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/kameda.m4a>

ひとみずむ 23 AI さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/ai.m4a>

ひとみずむ 27 MISAYO さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/misayo.m4a>

ひとみずむ 28 OHKOSHI さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/ohkoshi.m4a>

ひとみずむ 20 MAYUMI さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/mayumi.m4a>



左から 大越さん、愛さん、美佐代さん、敦子さん、亀田さん

★大阪収録編

ひとみずむ 15 FUJIWARA さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/fujiwara.m4a>

ひとみずむ 16 TAEKO さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/taeko1.m4a>

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/taeko2.m4a>

ひとみずむ 25 KAGITANI さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/kagitani.m4a>

ひとみずむ 26 AWATANI さん

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/awatani1.m4a>

<http://pearlplus.sakura.ne.jp/rokuon/awatani2.m4a>



左から 多恵子さん 鍵谷さん 藤原さん

“最初の一歩を踏み出す感動を提供する”という私のミッションにご協力頂きまして
クライアントの皆様も、本当にありがとうございました。

2010.3.13 堀口ひとみ