

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

返した。何とか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。共感できる場所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つたらう。

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。

工作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、好きにやればいいよね。

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。主に工作中的の出来事だ。
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なるといいですよ」

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？」

それも楽しそうだと思ったが、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。
すぐに来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るかね・・・？」

「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。