

FirstGlobal メッセージ

siesta

2015.7月号 vol.146

発行元：〒540-0012

大阪府中央区谷町1-6-4

天満橋八千代ビル10階

(株)ファーストグローバルコンサルティング

代表取締役

戦略人事コンサルタント 品川典久

TEL 06-6910-3007 FAX 06-6910-3008

Email shinagawa@1gc.jp

URL <http://www.1gc.jp>

今月のトピック

選手兼任コーチ

先日、籍を置いている草野球チームのメンバーが、他メンバーの言動に悩んでいる、と吐露してきました。仕事でも「人間関係」に関わっているのに、プライベートでもかよっ、と心の中では思いましたが、悩ませているメンバーももちろん知っているのだから、理解はできました。試合前でして、「他人は変えられないので、自分のできる最大限のことをやって、今ここの場の空気、感覚を少しずつ変えていこうや。」と相談してきたメンバーに伝えました。抽象的な言い方でしたが、理解してくれたようで、その試合中、彼は味方がエラーしても凡退してもネガティブな言葉を発することなく、激励を続けていました。小学生などの野球の試合や練習を見ていて、選手がエラーや失敗をしたときに、怒ったり、けなしたりする指導者やチームメートを見かけます。チームメートが言うということは指導者がそれを許しているということでしょう。そんな光景を見るとかわいそうになります。かわいそうというのは、これではこの子(ら)は、野球が上手にならないだろうなあ、という意味で、です。では、怒らなければいいかというところというわけではありません。「褒める」というマネジメントが脚光を浴びていますが、これも全面的にいいとも思いません。何でもかんでも褒めれば、人間関係が改善向上するか?ということではありません。何事も「タイミング」と「バランス」が必要だと思います。人間関係って難しいですね。ただ、テクニックだけ学んでも役に立たないことだけは確かです。心理学やコミュニケーションスキルを学んだことはなくても、ちゃんとできる人は実在します。この人たちは、おそらく親の躰か、これまで身を置いたコミュニティの中で「肌感覚」的に身に付けていったのでしょう。褒めるにしても、叱るにしても、「あなたをちゃんと見ていますよ」という思いが伝わらないと意味を成しません。その感覚がわかる人は、その感覚を伝えることができます。まずは「五感」を研ぎ澄ますことです。「人は理屈や理論では動かない。」ユニクロの柳井さんも言っていました。方法論はあらためて。



おかげさまで、6月17日をもって、会社設立10周年を迎えるにいたりしました。これもひとえに皆様のご支援ご愛顧のたまものと深く感謝申し上げます。まだまだ走り続けますので、今後共にご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。