

良いコミュニケーションは元気の素

大谷由里子

わたしたちは、研修を通してココロの元気にこだわっている。なぜかという、リーダーに最も必要な条件のひとつは、ココロの元気だと確信しているから。自分のココロが元気で無いのに、絶対にいい発想なんてできない。いい仕事もできると思えない。何よりも、自分のココロが元気で無いのに本気で人の面倒を見ることができるはずなどない。そして、ココロの元気の素になるもののひとつに「良いコミュニケーション」があると感じている。

22歳で吉本興業に入社したわたしは、結婚退職するまでの3年間、横山やすしのマネージャーから始まり、宮川大助・花子、若井こずえ・みどりの売り出しを手掛け、たくさんの番組制作、イベント制作をさせてもらった。マネージャーの仕事で、一番大切なことは、タレントのモチベーションマネジメントだった。タレントは、いつも孤独で寂しがり。そんな彼らに自信を持たせて、いい仕事をしてもらうことがわたしの一番の仕事だった。番組制作もイベント制作もたくさんの人に気持ち良く動いてもらわなければならない。そのためには、常に良いコミュニケーションが取れていることが要求された。わたしの仕事のほとんどは、コミュニケーションに費やされた。でも、独身で全ての時間を仕事に費やしても良かった22歳から25歳のわたしにとって、それらは、とても有意義で楽しいものだった。

そして、25歳で吉本興業を結婚退職して、27歳で友人と、企画会社を立ち上げた。人数が少なかった時は、あくせくすることもなく、毎日、「あれもしたいね」「これもしたいね」とワクワク・ドキドキしながら夢を語り合っているだけで良かった。お互いにやりたいこと、夢を語り合うだけでモチベーションも上がったし、どんどんいい仕事もできた。ところが、社員が10人を超えて、売り上げも何億を超えた頃から、何かが変わってきた。自分では、当たり前だと思っていたことが、他のメンバーにとって当たり前で無かったり、みんなが喜んでくれると思っていたことが、喜んでもらえなかったりと、人と人の歯車が、どんどんずれていくのが分かった。今から思うと、それはコ

ミュニケーション不足のせいだった。ところが、日々の仕事に追われていたその時のわたしは、そんなことが分からなかった。

そんな中で、わたしは、「何で分からないのよ」とか、「ちゃんと考えて」とか、「あなたのためなのよ」なんて言葉を繰り返していた。それらは、単なる押し付けであって、コミュニケーションでは無かった。そして、「わたしは、大谷さんじゃない」「大谷さんとやっていけない」そんな言葉を残しながら、たくさんの人がわたしの元を去っていった。それでも、「部下の出来が悪いんだ」と、部下のせいにして、「研修をしたら何とかなるかも」と、研修を導入して、社員の啓発を始めた。そこで出会ったのが、アメリカから入ってきた「コーチング」という考え方だった。つまり、コーチとは、語源は、「馬車」で、「ああせい」「こうせい」とティーチするのではなく、「どうしたいの?」「どうすればいいの?」と質問形式で相手の考えを導き出してやる気にさせる手法だった。そのコーチングの中で最も大切なのがコミュニケーションだった。

そして、コミュニケーションの中で一番大切なのは、「聞く」という技術で、「待つ」という技術だった。そこでわたしは、いかに自分が部下を待って無かったか、いかに部下の話聞いて無かったかを思い知らされた。自分の中に答えを持って部下の話聞いても、それは聞いていることになって無かったことを気づかされた。部下が育って無かったのは、自分に原因があったことに気づかされた。それから、コミュニケーションにこだわるわたしになった。いいコミュニケーションが取れているだけで、気持ちがいい。なぜかという、話もはずむし、前向きになれる。何よりも毎日が楽しくなる。楽しいからココロが元気になるし、ココロが元気になるから、人のことを真剣に考えられる。好循環である。そして、コミュニケーションは、ちょっとした技術を知っているだけで、いくらでも取りやすくなる。わたしは、それをいろんなリーダーに伝えたくて、今は、社長でなく、研修の仕事をしている。

(おおたに・ゆりこ (有)志縁塾代表取締役)