

月刊e-Coaching第24号を ご覧の方からお寄せ頂いた感想

今月の表紙を飾って頂くのは、岩本道博さんです！

株式会社 美style 代表取締役 岩本道博様



今回は、難しかったです。素晴らしいご感想が多かったので、どなたがこの表紙を飾ってくださってもおかしくないくらいで選びようがありませんでした。そこで、今回の受賞の基準とさせて頂いたのが、月刊e-Coaching 第24号をきっかけとして、どれだけの具体的な実績(数値的実績、業績)につなげて頂いたのかということでした。

とうことで、結果として選ばせて頂いたのが、岩本さんです。下記の感想をお書きになった直後、岩本さんはFAXでのテストで考えられないような実績をあげられ、またそれで勢いづいて、年収億も見えるのではないかと思える大型案件までもが視野に入りつつあるとのこと！

この勢いで、ぜひ、具体的な数字を手にして頂けることを願っています！！月刊e-Coaching第24号を実際に活用頂き、どうも有り難うございました。

なるほど、『精神論』も、中山さんがお書きになるところなるんだ、と感心しました。中山さんが書かれているように、ほとんどの自己啓発の書籍で述べられていることは、「セルフイメージを描け」というものですが、自分がひねくれているせいかもしれません、そんなに簡単にセルフイメージが描けて、そんなに疑いもなく、行動ができるの？とっていました。

実際、現在私は「コンサルタント」になろうとセルフイメージを描いてはいるものの、正直言って「自信がない」のです。確かに自分がアドバイスして成功しているお客様が多いことは事実ですが、「ひょっとしたら偶然かも知れない」「他から見たら、自分がアドバイスしていることなど噴飯ものかも知れない」などと考えてしまう。それで実をいえば次の行動になかなか移れなかったことがあります。

24号のp12にある、「思考とは変えるものではありません。思考は、成功体験を積むことにより変わるものではないでしょうか」という行は、自分の「迷い」を見事に吹き飛ばしてくれるものでした。「自信がないなら、やってみる」ということに気づかせてくれました。それで成功体験ができれば、セルフイメージを強化できるでしょうし、上手いかなくてもそうしたらそのようになれるかを気づかせてくれるものになるはずです。

コーチングとは節を作ることだ、との記述がありました。まさに「強制的に自分を行動させる」ために、コーチングは重要な役割を果たしてくれるものだと思います。私は今グループコーチングに参加させていただいていますが、月に1回のこのミーティングで、何か前月より前に進んだものを報告しなくては「肩身が狭い(?)」と思えばこそ、今回の次の行動(それはFAXDMのコンサルテーション対象客への配信なのですが)には、自信がないだけになかなか移れないものです。

この行動結果がどのように自分に返ってくるかは、来週早々のFAX配信の反響を見なくては分かりませんが、少なくとも「堂々巡り」からは一歩前に進むことができるのではないかとと思っています。

モチベーションを維持するための「ニーズ」と「ウォンツ」についてのp31からの記述も、とても参考になりました。ただページ数の関係からかあまり記述されていない、成功のあとの現状を見つめ続けるための方法(もしくはこのでもやはり「ニーズ」でしょうか)について、もっと詳しく知りたいと思いました。

音声ファイルについては、以前拝聴させていただいた「スターティア主催セミナー」の際も感じたのですが、とても頭に残りますね。ただ資料を読んでいるのに比べ、ひょっとしたら10倍以上頭に残るのではないのでしょうか。40分を超える長さもまったく気になりませんでした。こうした試みを今後も続けていっていただけたら嬉しいと思います。

(株式会社 美style 代表取締役 岩本道博様)

中山先生、読者のみなさま こんにちは。アルマケアの伊藤です。実は先月、グループコーチングの前に、珈琲店で中山先生をお見かけしました。ダイエットとイメチェンによりまったく違った人かと思いました。なぜか日焼けしてましたし・・・またさらにパワーアップされてました。お話しも達観されていますし、そうですね、たとえるなら、ヨーダのようです。これからは、マスター中山ヨーダとでもお呼びすべきでしょうか（笑）

さて、今号は、文字が大きくなり、しかもたったの42ページなんですよ。19号なんかは65ページもあるのに。しかし、この24号を何度も読み返すごとに、そのボリューム以上に深いものが根底に流れていることを発見したような気がします。

この号では、セルフイメージと目標達成のための行動計画の重要性と意欲の維持についてオズの魔法使いとダイエットという身近な例で気づかせていただきました。実は、私もつい先月までセルフイメージを変化させるために、毎日目標を紙に書き出して手書きで書き写して持ち歩き、ことある毎に読み返してはにんまりする。つらいことがあったら、取り出して見返しながら、

ツイてる！！と100回以上つぶやいておりました。ところが・・・まったく何もできていない。目標も達成されていない。というより、いつのまにか風呂場の電球のように期限が切れてました。根拠のない自信やギャップがありすぎて現実化不能の目標設定だけ出終わる。そのため、行動計画策定ができず、希望的観測に陥ってしまう。

ダイエットだってします。名づけて肉食獣ダイエットを実行中です。ライオンのように普段は腹をすかして。食べてい衝動を普段は貯めておき、限界だと思ったら全力で食べる。計画も何もないので、激ヤセします。でも、カロリー計算が面倒なんで、考えずに食べてすぐにリバウンドしてしまいます。目先のことしか考えず、重要なことは後回しにしてしまったからです。これは、「先のばし病」です。しかも、放射思考型症候群にかかっていました。そんな症状に対して、中山ヨーダが示した具体的な処方箋がこの24号でした。

「テストマーケティングなどで客観的な数字を出し、憶測で決断を下さない。目標までのプロセスを踏まえて、成功体験を積める行動をとにかく起こせ！そして、その成功体験のサイクルを習慣化せよ！」

これが中山ヨーダの伝えたいテーマだと感じました。目標を達成するためのブレない行動計画をきちんとたてて、問題解決のプロセスを明確にする。でも、成功できる行動かどうかはどのように判断すべきか？この点が確かに巷に溢れている成功法則本でもきちんと書かれていないのです。

実際にどうか、知人の経営者や企業家たちにセルフイメージや目標設定について聞けるだけ聞いてみました。といっても10数名程度ですが。ある程度の規模まで成功を収めている経営者たちは、目標は作りっぱなしだけど、行動計画は毎日見る。という人がほとんどだったのです。セルフイメージについても自然と「ステージがあがれば変わるよ」だそうです。セルフイメージの変化＝行動の変化であると豪州で参加したセミナー講師も言っていました。強制的に動いてみることでマインドが変わると。

小さな行動～小さな成功～小さな感動～小さく自信UP～余裕～改善する余地～少しだけ大胆に行動～更に成功～という＜成功スパイラル＞に移行する。それには、やらざる負えない状況を作るのが肝心だと考えています。そこで、デッドラインを幾重にも設ける。さらに、達成した時のご褒美、達成できない場合、手厳しいペナルティが追い討ちをかけます。ハープ・エッカーは、「やる気がなくても行動しなさい」ジム・ローンも「同じことをしていれば同じ結果しか得られない」と言っています。

そうはいっても、正しい行動だったかどうかはどうやって判別するのでしょうか？それには現状認識が不可欠です。「正しく行動」すれば、強制的であったとしても、成功体験が積み重なり徐々に成功スパイラルに入ることができる。それだけでなく、現状認識をしっかりとしていけないと、目標設定も、計画も、モチベーションもうまくいかない。ジェームズ・C・コリンズのビジョナリーカンパニーによると、厳しい現実を直視することは、勢いをつけるために、何をすべきかを明確にする。そうすると、正しい決定を生んで飛躍できるそうです。

というわけで、24号の4025円以上の価値あるキーワードは「現状認識」だと思いました。現状認識とは、自分の立ち位置を知ることと、目標と現実のギャップをしっかりと測ることだと思います。現状を知らないのに行動なんかできないですよ。タリーズコーヒーの松田会長が、どうすれば行動できるかとの問いに、何かの発想を得たら、自信を持って行動する。行動できないのなら、訓練をする。訓練をするから本番でしっかりと行動できるのだと答えてました。

習慣化するには行動を続けていかないとはいけませんよね。何かを習慣づけたかったら、毎日30日つづければ習慣化するそうです。行動の持続も、自分の立ち位置をしっかりと把握することからはじまります。行動のニーズとは「不快」な現状を変化させるべき内的理由（行動しないことのデメリット）であり、危機意識だともいえます。行動へのウォンツ（行動することで得られるメリット）はいまより「快」な状態を得たいという外的な理由だともいえるでしょう。

目標までのマイルストーンをしっかりと決める。自分で自分に自分の言葉で決意表明すること。自分に伝えていく。そして、ギャップを見極めて、すべきことをリスト化して、絶えず憶測や予想ではなく、テストを繰り返す。その繰り返しで困難な障害や突然の予定変更などにも柔軟な対応ができるようになっていく。そして、それがいつのまにか当たり前になっていく。

とにかくテストをしていって現状に即した行動計画を立て、実行し、修正して成功体験を感じるまで結果を出す。さらに、その結果をフィードバックしていく。それを繰り返して習慣化するところまで持っていく。それが、慢性の肥満も先延ばし病も改善させていく方法だと思っています。

行動するのって怖いですよ。でも、普段どおりの行動に、+ 方がいいのではないかな？そうであれば、私にもできる！！とこの24号を読みながらそう確信しました。

（有限会社アルマケア 代表取締役 伊藤ひろゆき様）



<中山より>

伊藤さん、強烈なまでにご丁寧な感想をどうも有り難うございました！感想というよりも、まさに伊藤さんがご自身の内面と格闘される上で、月刊e-Coaching第24号をご活用頂いたと様子が目に浮かぶようでした。ぜひ、これをきっかけに、新規事業立ち上げに具体的に繋がっていくことを願っています！

ちなみに、第24号からフォントを大きくしたのは、目に病気を患っていらっしゃる方から、「もう少し文字が大きい方が良いのでは？」というご提案を頂いたからです。きっと、他にもそうお感じの方が多いのではないかと思えます。あっ、後、ページ数少なかつたのは、40分の音声ファイル付きの号ということでして。(笑) どうか、ご了承ください。

モチベーションアップについて、貴誌に期待していないのですが・・・

(山口様より、兵庫県)

<中山より>

山口さん、月刊e-Coaching 第24号よりご購入頂き、本当に有り難うございます。いきなり早々、いつもとは違う雰囲気のものとなってしまって、恐れ入ります。こういうことは今までしたことがなかったのですが…。ただ、既にご覧頂いていると思いますが、第25号からはいつもの雰囲気に戻っていますので、ご安心ください！これからも宜しく願い致します。

ようやく環が完成したような気がいたしました。これまでの「7つの視点」や「9つの原則」等は、もちろん重要なことですが、ただどうしても「ただ技術論ではないか？」の気持ちが拭いきれませんでした。これは最近の情報販売屋やコンサルティングが言っている「～たった、これだけでOK」「ランチェスター戦略でバッチリ」みたいな、針小棒大風の印象に受けとってしまいます。

私自身の体験からいっても、やはりアイデアの後、それらを煮詰め、自分自身を追い込んで、重大な一歩を踏み出すための「内燃機関＝エンジン」は絶対必要な事であろうと思っています。

今後、ただの「精神論」としての位置付ではなく、自己の意識を高め、得心のいく意思決定技術獲得への指向を希望いたします。

* 音声については、あまり記憶に残る方じゃないんで、今一つよく分かりません。ただ肉声を聞いて励まされるとは思いますが…。

(テスト・マーケティング準備中 畑山 隆志様より)

<中山より>

畑山さん、ご感想どうも有り難うございました。本当におっしゃる通りですよ。事業を軌道に乗せるためには、技術だけではなく、精神面も重要なのは当然だと思います。

その精神論については、これまでも世の中にいいものがたくさん流通していたので、あえて本誌では採り上げなかったのですが、ただ、本に書かれていることを言葉の通り捉えてしまい、そっくりそのまま行動して上手くいかない、というケースをたくさん目にできて、私もなんとかお役に立てればと考えて書いたのだ第24号でした。ご活用頂き、有り難うございます！



私の行動パターンは、まさしく「どうどう巡り型」だと24号を読み感じました。

「どうどう巡り型」を断ち切るために考えたことを書き出し、考えをさらに進めるように早速いろいろ書き出してみました。そして現在の自分で出来ることをまずやってみることを始めてみました。

今後ともよろしく願い致します。

(柴原隆宏様より)

不思議なことに、その時に自分が引っかかっていることを解決するヒントが、毎月のアントレプレナー・コーチングに必ずあるので、とても助かっています。

どうもありがとうございます。今回は、「計画もどきと計画の違い」で目標/過程の数値化と現状の測定の大切さを改めて痛感しました。考えてみれば当たり前のことなのですが、目先の問題解決だけに右往左往して本質的な問題解決から遠ざかっていたことに気づき、優先順位を決めて計画を立て直しすることができました。

また、音声ファイルの起業の3ステップでの必要なことも参考になりましたが、それと直接関係のない中山さんの言葉が強く心に響きました。「落ち込んでいても、文句を言っても、現状が変わる訳ではない！」その通りです。

(和田宏士様より)

<中山より>

柴原さん、非常にご無沙汰しております。まずは、このように、自身の行動パターンを知る(現状認識)がスタートですよ。具体的な成果につながることを願っています！



<中山より>

和田さん、いつも月刊e-Coachingを活用頂きどうも有り難うございます！ どうしても「月商100万円！」という目標を立てた後にその計画を作ることができる人は少ないものですよ。私のダイエットの計画の失敗がご参考になりましたら幸いです！

最近、腑に落ちるっていう言葉がとても大切なんだなあ、って思っていたところなので、今回のセルフイメージの内容はとても納得できました。結果によって、頭の中が変わるっていうより、身体全体の感覚が変わるという感じですね。オズの魔法使いのたとえ話は、すごく新しい視点で勉強になりました。

<中山への質問>

「はじめるときのパワーは動き出している時の3倍の力がある。だから最初はしんどいのは当たり前」ってよくいいます。そして「動き出したら動いているのがあたり前の状態になる」ともいわれています。しかし、今回の説明では、目標達成した時点で、なんらかの力が必要ということになっています。頭では理解できましたが、なんかしっくりきません。もう少し説明していただけるとありがたいと思いました。たとえばダイエットのリバウンドとかは、結局のところ、ダイエットしておこなったことが習慣化されていないってことなのではないでしょうか？

(会社経営 T.M.様より)



<中山より>

Mさん、ご感想どうも有り難うございました。ご質問の件ですが、「習慣化」という言葉はすごく難しいことだと思います。何をもって、「習慣化」されたと判断していいかが分からないからです。よく「3週間続ければ」、「30日間続ければ」習慣化されるとは言います。でも、それって本当でしょうか？(笑)

例えば、私は、毎朝5分、アクセス解析結果を見ながら、マーケティングの指標を記録してチェックするというのを2年間以上続けています。が、先月、ハワイに行った際には、仕事環境の関係でそれをやりませんでした。で、帰国後どうなったか？毎朝チェックできるのに、その後5日間、やらなくなってしまったのです。習慣とは、こんなものだと思います。習慣とは、「環境変化」があったとき急激に崩れ去るようなものだと思います。ダイエットに成功したとき、経営で目標を達成したとき、というのは、有る意味、自分の中で「環境変化」が起こる瞬間だと言えます。だから、成功した瞬間に環境が代わり、今まで当たり前に行っていたことをやらなくなる。だから足下を救われやすいと...

私達ができることは、この原理を理解した上で、環境変化があったとき(成功したとき)に、自分の行動をやめないようにすることでしょうか。ちなみに、私は、ハワイから帰国後、6日後に、「旅行という環境変化があったから、それまで習慣化していたものが崩れたのだ。これは当たり前なこと。だから、今、冷静にこの原理に気付いた上で、また以前やっていたことをやめないようにしよう！」と考えて、もとの状態に戻しました。結局、意識さえ向ければOKということなのかな、と考えています！

精神論といいながら、今回のテーマは「e-Coaching」の具体例を埋めるものだったり、推進させるものだったり、という感じがしました。毎月の「e-Coaching」の内容は、その時は理解しているつもりで生かそうとしているのですが、時々どういう態度で、あるいは姿勢でのぞめばいいか迷うときがあります。今回の内容は、そのような時に「強制的に行動する」ことや、「現状認識の甘さによる計画もどき」など、突破、解決するきっかけになることだと思えました。私としては、具体例の合間にこのような内容が時々あるとより他の号の内容の理解につながり、より行動しやすくなると感じました。是非またこのようなテーマをお願いいたします。

<中山への質問>

なぜオズの魔法使いで、このようなわかりやすい内容につなげられるのか不思議です。それで是非お聞きしたいことがあります。それは、今回の内容は、オズの魔法使いを見たときに、今回のテーマのようなことを感じたのか、それとも、今回のテーマの答えを探しているときに、オズの魔法使いのことを思い出したのでしょうか？その違いに意味があるのかどうかはわからないのですが、なんとなく問題解決や発想を考えたとき、大きな意味があるのではと感じたのですが。

(T.S.様より、宮城県黒川郡)

<中山より> Sさん、いつもご感想どうも有り難うございます！ご質問の件ですが、後者が答えです。今回のテーマを分かり易く説明しようと考えているときに、偶然、オズの魔法使いのDVD&本を見たのです。アウトプットしようと考えているときには強いアンテナが立つので、そのときに経験したことは何でも活かせるようになるのかもしれないね！



月刊アントレプレナー・コーチング第25号への感想をお待ちしております！

第25号の「お客様の声」は、来月号第26号と一緒にお届けする予定です。大変、お忙しいとは思いますが、ぜひ、このアンケートという「アウトプット」の機会を利用し、今後とるべき行動を明確にして頂けますと幸いです。素晴らしい感想につきまちは、来月の「表紙」として飾らせて頂きます。なお、アンケート・ご感想は、同封のアンケート(特別付録)あるいは、下記にてお願い致します。

<http://www.e-coaching.co.jp/ec/eqt25.html>

<「今月の表紙」企画とは？>

お送り頂いたアンケート(ご感想)の中で、最も「価値ある気付きを得られていると考えられるもの」、「確実に成果のある行動に落とし込まれていると考えられるもの」、「他の読者さんにとっても、学びがあると考えられるもの」を毎月お一人様だけ選ばせて頂き、この「月刊e-Coachingをご覧の方からお寄せ頂いたご感想」の表紙にてご紹介させていただきます！

そして、無事、表紙を飾って頂いた方には、賞品として個別面談1時間(税込20,000円相当)のサービスを無料で1回ご提供させていただきます！(ちなみに、「そんなもん、いらんよ！」という方は、どうぞご辞退ください...)表紙を飾るのは、1人1回まで、といった制限は一切ありませんので、遠慮なく何度でもこの機会をご利用頂ければと存じます。