「個人の成長」と「組織の成功」

05
2025

セルフプロデュース・コーチングを通して伝えたいことは
愛情で繋がる世界

2025 コーチング教育コース
無料体験説明会 10月10日(木) 11月 7日(木)

風の時代
適応力で未来をつかむ

インタビュー
社会福祉法人ゆうなの会
業務執行理事 玉城 宏一 氏

コラム 形あるものから形のないものへ
ほのぼのびより「虫の目・鳥の目・魚の目」の巻
読書の時間 あの夜の風のように

風の時代

風に運ばれるタンポポの綿毛を見ていると、軽やかで気持ちよさそうで、つい目で追ってしまいます。でも次の瞬間こう思います。どこに着地するのだろう、流れに身を任せて怖くないのかと。そしてそう思う自分に気が付くと、私はいったい何を恐れ、何を守ろうとしているのかと思うのです。自分をコントロールできなくなる怖さと、流されてはいけないという抵抗感で焦る自分に気づきながら、またタンポポの綿毛を目で追っている自分がいるのです。

時は「土の時代」から「風の時代」へ。

私も「固定観念」から「柔軟性」へと変化しなければと思う今日この頃です。

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド
代表取締役　藤本ゆかり

STORY 5

玉城 宏一

[Hirokazu Tamaki]

社会福祉法人ゆうなの会　業務執行理事

人手不足が深刻になる中、より良い人材の獲得以上に、獲得した従業員をどう定着させるかが企業の重要課題になっている。特に離職率の高い業種では定着率の向上は経営における最重要課題であり、時代の風によって存続の選別が始まったといえるだろう。今回、離職率が高いといわれる介護職の現場の今を尋ねるため社会福祉法人ゆうなの会の玉城宏一業務執行理事に話を聞いた。

[profile]

介護保険事業・老人福祉事業を営む社会福祉法人ゆうなの会の業務執行理事（理事長補佐的立場）であり、高齢者複合福祉施設しきなガーデンの施設長を務める。2004年にインテリジェンス・コーチング教育コースを卒業。現在はマネジメント・コーチングを受けている。

時代への対応を求められる

厚生労働省が公表しているデータによると、新卒社員の3年以内の離職率が高い業種のトップ5は【1位】宿泊業・飲食サービス業【2位】生活関連サービス業・娯楽業【3位】教育・学習支援業【4位】医療・福祉【5位】小売業となっている。5位までの特徴としてあげられるのが、BtoC業界であり、土日などの勤務が必要な業種であることがわかる。

特に4位にランキングされる福祉業は長寿社会で

生活の質を担保し、国民の健康に大きく寄与する産業であるが、従業員の定着が常に課題となっており、政府も対応を急いでいる重要産業である。

今回インタビューを依頼した玉城宏一氏が業務執行理事を務める社会福祉法人ゆうなの会は、昭和50年に法人の認可を受け翌51年から沖縄県恩納村で特別養護老人ホーム谷茶の丘を開所し、沖縄県の老人福祉に長く寄与してきた。創設者の神谷幸夫氏と妻の神谷幸枝氏が理事長として、創業時から48年間、二人三脚で経営を行ってきたが昨年の6月に新しい時代に対応すべく体制を一新した。理事長には娘の玉城篤子氏が就任し、業務執行理事には夫・玉城宏一氏が就任。社会福祉法人ゆうなの会では、時代への対応を求められた二人による新しい二人三脚が始まったばかりだ。

雇われる側から雇う側へ

２０１７年の調査によると、東証一部上場の従業員1万人以上の企業の社長のうち82％が社内昇進で、かつ勤続年数も30年以上となっている（※1）。日本企業では組織文化を重んじるため、新入社員から勤め上げている人材、いわゆる生え抜き社員が重宝される傾向にある。それが雇用の流動性を阻み、キャリアを中断しやすい女性の社会進出を妨害しているという調査報告だ。

一方で、世界の１００年以上の歴史を持つ老舗企業の半数近くは日本企業という調査がある。ダントツの世界一だ。生え抜きの社長は長期的な視点で経営できるという利点があり、それが世界でダントツとなる老舗企業の数を生んでいる。（※2）。

玉城氏は生え抜きだ。ゆうなの会に若くして入社し、「おばあたちが可愛くて」介護の現場で日々奮闘し、素直さと負けん気の強さと努力で介護部所のリーダーになり、施設長、業務執行理事となった。

「リーダーとは何か、どうしたらリーダーとして認められるのかをずっと考えていました。そんなときに〝教えるというティーチング〟と〝引き出すというコーチング〟の違いを知って興味を持ちました」。玉城氏がコーチング教育コースを受講したのは、デイサービスの介護部所で長となったときだった。キャリアは

十分であったが31歳という若さであったため、認められるリーダーになるために様々なことを試していたという。

「コーチングのスキルを身につけて、職場で職員の可能性を引き出すリーダーになれればと思って学び始めたのですが、最終的には自分自身が変わると波及効果で周りが変わっていくというのを知って、確かに勉強になりました」。

変化すべきは自分だと心に決め、その言葉どおりコーチング教育コース終了後も、玉城氏はリーダーに必要だといわれる資格を取得したり研修を受けたりしてきた。そして昨年の体制変更で業務執行理事に就任した。

「素直さ」という能力

そんな玉城氏が20年の時を経て、昨年から藤本ゆかりによるマネジメント・コーチングを受けているのは、妻であり理事長の篤子氏からのアドバイスがあったからだ。今のあなたは厳しすぎて人がついて来ないかもしれないから、コーチングを受けていた時の包容力を取り戻してほしいと言われ、「今の俺じゃだめなのかとイラッとしながら藤本さんに電話した」という。コーチの藤本によると、玉城氏は腹を立てた様子で電話をしてきたそうだが、1時間ほどのコーチングで「俺は天狗になっていた」と自身を振り返り出したという。

どういう事か玉城氏に尋ねると「自分がどんな印象を与えているのかを考えずに発言していたからです。確かにリーダーとして厳しくないといけない時はあるけれど、それだけでは怖い。厳しさが必要だけれど言い方がある。私は客観的に自分を見ずに天狗になっていたと気づきました」。

それから玉城氏は、組織づくりをサポートする藤本のマネジメント・コーチングを受けている。その中

でユーモアが足りないという気づきがあり、目下、自己変革中だ。

「怖くないような雰囲気づくりをしようと頑張っています。でもやっぱり顔に出るので、イラッとしたら叱るのではなくツッコミを入れる気持ちで、なんでやねん、とか関西弁にしてみたり、ユーモアを入れながら職員とコミュニケーションが取れるように努力中です」。

ここまで玉城氏の話を聞いてきて、筆者は玉城氏が変革期のリーダーになるべくして成った方だと確信した。変革期のリーダーの資質の一つに〝素直さ〟があると言われているからだ。旧態では乗り越えられない局面を迎えた時、リーダーに素直さがなければ時代の変化や仕組みの変更などを受け入れられずに組織は淘汰されていく。

玉城氏は妻からコーチングを勧められてイラッとしながらも素直に行動し、コーチの藤本のコーチング中に自分自身と向き合うことができた。聞けば長らく続けた野球も小学校のときに母親からの〝やってみたら〟という言葉がきっかけだったというし、介護職に就いたのも知り合いの〝やってみたら〟という言葉からだったという。目の前に出されたものを素直に受け取れる力は、成長するリーダーに欠かせない能力の一つだ。取捨選択はその後のことである。

自分を変えて組織を変える

昨年の忘年会では自分の殻をやぶるため、M1グランプリの音楽にのせて登場し、職員の前でジョイマンを披露した。「でも途中でへこたれて、これで勘弁してください、と普通の挨拶をしました」と頭をかく。

「とにかくコロナ明けの忘年会だったから、普段、小さく縮こまっているみんなが弾けられるものにしたかった」という玉城氏。真面目に考えた結果がジョイマンだったというのも、なかなか突飛で可笑しいのだが、真剣に舞台裏で待機している玉城氏の姿を想像すると、年下の筆者から見ても非常にチャーミングだ。

「うちは人がすべてです。本当に人がすべてなんです」。職員全員が弾けられる忘年会を目指した理由を聞いていくと、玉城氏が語った言葉だ。上司という立場を超えて、目の前の人を大切にしたいという思いに溢れる言葉だ。きっと理事長で奥様の篤子氏は、この包容力を思い出してほしくてコーチングを勧めたのだろう。

「介護というのは資格があるけれども、ないと出来ない職ではない。そういう意味では入りやすい職業ですが働きやすさがなければ離れていきますから、働きやすい環境をどうつくるか。その一つに雰囲気づくりもあるのですが、規定なども見直す時期にきていて、今まさに取り組んでいるところです」。

そこには組織に継続して貢献していくという強い意志がある。今この瞬間だけ売上が高ければ良いという考えではなく、これから何十年も先を見据えた言葉だ。まさに生え抜き経営者の利点である〝長期視点による経営〟が行われている。

「特に私の仕事として重要なのは、私の下で頑張っている職員全員のモチベーションを上げることです。そして自分との対話も重要です。これはコーチングを学び直して感じたことです」。

時代を乗り切る覚悟

進化するAIやロボットが次々と人の仕事を奪っていくと予想されているが、それでも人以外には担えない職業の一つとして介護職があげられている。人をケアするコミュニケーションは人以外では代替できないためだ。長寿社会の日本において介護職の人材確保は政府にとっても喫緊の課題だが、冒頭で述べたように解決策を見いだせないまま新卒離職率第4位の業界としてあり続けている。

玉城氏が背負っているのは、そういう業界である。特にゆうなの会は、地域あっての企業活動という信念のもと、創業時から地域とのつながりを大切にしてきた企業だ。高齢者の生活水準の維持は行政の役割だが、玉城氏は老舗の介護施設長として、年を重ねても安心して暮らせる地域づくりの模範となるべく、大きな役割を果たそうと懸命だ。その上でいま取り組んでいるのは職員が安心して働ける職場の環境づくりである。

前述した世界の生え抜き社長を調査したレポートによると、日本企業の課題は組織文化が膠着し、働

きやすい環境の整備が進まない点だという。すでに時代は変化し、物質的なものを重視する価値観から、人とのつながりを大事にする風の時代の価値観へと変わっているのだが、組織文化を変えられず、苦戦している企業が多いという指摘だ。

　であるならば、生え抜きの利点である長期視点を持ちながら、組織文化を全力で変えようとする玉城氏と、ゆうなの会は貴重な存在だ。

　古い価値観を脱ぎ捨てて、人とのつながりを大事にしながら〝人がすべて〟と語る玉城氏には、風の時代のリーダーとして、ぜひ介護の現場において働きやすさを実現し、長寿の邦・沖縄県の看板を全国に知らしめてほしい。

インタビュー／宜寿次（ぎすじ）政江（まさえ）

※1　The Boston contulting group が発表した「Achieving Corporate Gender Diversity-Even in Japan（女性の活躍推進を日本企業で達成するには）」2017.11参照

※2　日経BPコンサルティング・周年事業ラボが発表した2022年版「100年企業〈世界編〉」参照

社会福祉法人ゆうなの会

| 住所 | 那覇市首里大名町1丁目43番地2

| 電話 | 098-886-5070

| ＨＰ | http://yuunanokai.or.jp/

“コーチング”とは

能力を引き出し
自発的な行動につなげ
継続させるための

コミュニケーション・サポートです。

COACHING

能力を引き出す

人は誰でも経験したことや感じたこと、学んだことがあり、それによって磨かれてきた能力や魅力を持っています。しかし多くの方はその力に気付かずに過ごしています。コーチはクライアントとのセッション（会話）を通して、クライアント自身が秘めた力に気付き、その力を言語化するお手伝いをします。

自発的な行動につなげる

コーチとのセッションがクライアントに与える気付きは、秘めた能力だけではありません。無意識に選択していたご自分の行動には、すべて「原動力となる気持ちがある」という事に気が付きます。そうなるとモチベーションが高まり、誰かの指示ではなく自分の意志として早く行動を起こしたくなります。

継続する

モチベーションが高まることは素晴らしいのですが「三日坊主」になっては意味がありません。そのため、クライアントが決めた目標を達成するまで、そしてその行動が「習慣化するまでサポート」するのがコーチングの特徴の一つです。コーチはクライアントの力、そして行動する思いを最も信じる人として隣にあり続けます。

コーチングが取り入れられる場面

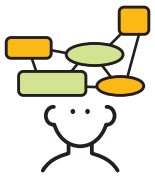
人材育成

コーチングとは、すでに持っている考えや気持ちを「引き出す」ことです。一方、まだ持っていない知識や技術を「教える」ことをティーチングといいます。ティーチングはいつの時代でも大切です。しかし指示待ち人間ではなく自発的人材を育てるためには、ティーチングにプラスして、コーチングを行う必要があります。

これまで教わってきたことが定着したのなら、それを咀嚼して感じたことを引き出し、「自分のもの」にしなければ、自発的な行動を取ることはできません。

人は時に他者の意見では動けない場合があります。かといって、自分の考えが整理されておらず動けないままの場合もあります。その時には、コーチがその人に強い関心を持ち、有益な質問をすることで、その人の中にある答えを引き出していきます。

考えをまとめたいとき



人の頭の中は、言葉で話すスピードの 100 倍から 200 倍の速さで動いているのだそうです。それを“漠然とした状態”と呼んでいます。その漠然とした状態を言葉のスピードまで落とし込むと、考えていることが明確になり、気づきを促すことになります。

コーチング用語に、「パラクライン」と「オートクライン」という言葉があります。相手に話をしている時、つまり相手に自分の中の情報を送ることを、パラクラインと言います。そして私たちは相手に情報を送ると同時に、自分自身にも情報を送っているのです。それをオートクラインと呼んでいます。相手に話しているはずなのに、自分で自分の言葉に「ハッ」としたことはありませんか？ 「あ、私はこんなことを考えていたんだぁ…」という気づき。それがオートクラインです。

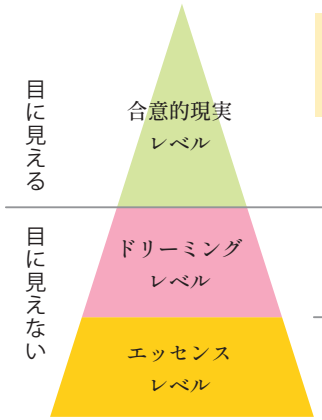
私たちコーチは「教える」のではなく、クライアントがオートクラインを働かせて、自分で自分の答えに気づくことをサポートしているのです。

モチベーションを高めたいとき

コーチングとは、「人の話を聞くこと」と言われていますが、それだけではありません。聞くことよりもっと大事にしていることは、言葉にできないほど心の深いところにある大事なことを感じ取り、クライアントの無意識に意識を向け、言語化することです。心の深い部分にある大事なこととは、原動力や使命感など、人が最も大切にしている要素です。その部分に触れることで、モチベーションを高めることができます。

大切な事は、目に見えないものが多い

相手と3つのレベルを共有することで関係性を深め主体的合意形成へ



アーノルド・ミンデル博士の
3つの現実レベル

目に見えて合意できる具体的現実
事実／数字／結果／制度／仕組み 等

言葉になる感情・感覚
自覚できる気持ち
嬉しい / 楽しい / 悲しい / 腹立たしい 等

まだ言葉になっていない
直感的感覚・暗黙知
もやもや／違和感／虫の知らせ 等

図で表現している通り、私たちの世界には、間違いなく３つの現実が存在しています。しかし多くの場合、目に見える「合意的現実レベル」でしか会話をしていません。ご覧の通り目に見えない部分には、とても大切なものが含まれていることがお分かりかと思います。コーチングはこの目に見えない部分にアプローチしていきます。

コーチングを受けるメリット

あなたが魅力的に輝くために

1

自身の哲学を手にする

コーチに質問されて答えることで、自分の中の思いに気づきエネルギーが高まります。さらに繰り返しコーチと対話して頭の中を言語化していくと、１人で考えていては辿り着かなかった、深いところに刻まれたご自分の真理が表に出てきます。それは思考を超えてご自身の哲学として揺るがないものとなります。

2

コミュニケーション力の向上

言葉の数は限られており、思いや気持ち、思考を言語に変換するのは困難を伴います。ましてや共通の経験を持たない他人に伝えようとして、齟齬（そご）（ゆきちがい）が生じるのは当たり前のこと。コーチングでは別人格であるコーチと共に何度も思考を言語化していくので、他人に正しく伝えられる方法が身につき、コミュニケーション力が上がります。

お前の立つところを、深く掘り下げよ！
その下に泉がある！

ニーチェ全集８ 悦ばしき知識（信太正三訳１９９３年）

3

未知の能力が引き出される

コーチは質問するだけではなく、時には客観的な視点で感じることを伝えます。それは、本人が気づいていない魅力を引き出すことに繋がります。闇夜で瞬く美しい星が自分の光を見ることが出来ないように、あなた自身でご自分の魅力に気づくのは難しいのです。しかし一度、表面化した魅力は磨くことができ、あなたの能力として開花していきます。

4

多角的な視点が持てる

コーチが送る客観的な質問は、あなたが気づきたくない事を引き出す事もあります。人は見たいように物事を解釈しがちで、放っておくと事実を見失うこともあります。特に熟練者は困難な判断を求められるため、落とし穴も多く準備されています。コーチは様々な質問を通して、あなたが進む道を鳥の視点や虫の視点で確認できるようお手伝いいたします。

5

多様性＆包容力

集団の中では意見が衝突すると闘いとなる事もあります。しかしコーチングを受けると多角的な視点が持てるようになりますので、自分とは異なる意見を持つ人を、別視点を与えてくれる人だと考えるようになり、多様な意見を受け入れる包容力を高めてくれます。同時にそれは、円滑な人間関係の構築につながります。

コーチングを学ぶメリット

他者の能力を引き出すために

試合に勝つためには全員の協力が必要。
だから他人を輝かせる方法を知ることは、
自分を輝かせることと同じくらい大事だ

キリアン・エムバペ（フランス史上、最年少でのワールドカップ得点者）

1 相手の気持ちを感じられる

人は思っている以上に目の前の人の話を聞けていないものです。P.11 でお伝えしたように、目に見える「合意的現実レベル」で日常会話が進んでいるからです。コーチング・スキルを身に付けることで、目の前の人に集中し、その人の気持ちの部分まで感じ取れるようになります。

2 相手のモチベーションを高める

その人の気持ちまで感じ取れるようになると、相手は「わかってもらえた」と感じ、安心して自分の考えを伝えられるようになります。その時はすでにモチベーションが上がり、向上心が高まっています。

3 相手の成長を助ける

相手のモチベーションが上がれば、その人は成長するチャンスを迎えたことになります。しかし、その先が順調にいくとは限りません。コーチング・スキルを身に付けることで、どんなに辛いことや苦しいことに遭遇しても、その能力を育てていく手伝いができるようになります。

ご関心のある方は、次のページの
「コーチング教育コース案内」をご参照ください。

Intelligence Unlimited
Associate Course information

2025
コーチング教育コース案内

セルフプロデュース・コーチング

コーチング教育コース体験説明会

日　時
第1回 2024年10月10日(木) 14:00〜17:00
第2回 2024年11月 7日(木) 14:00〜17:00
※内容は両日ともに同じです。ご都合の良い日にご参加ください。

内　容
コーチングとは
なぜ今、コーチングが必要なのか
経営者、指導者にコーチングが有益な理由
関係性を深めチーム力を高めるコーチング
コース修了者の事例
コーチング教育コースの概要
※内容は変更になる場合がございます。

参加費 無料

会　場
沖縄県男女共同参画センター「てぃるる」
（那覇市西3-11-1）

お申込
次のURL、またはQRコードからアクセスして
お申込みください。
URL: https://intelligence-u.com/free-trial/

コーチング教育コースは、「学ぶ」「実践する」「導入する」を目的とし、3つのセッションと資格試験で設計されています。

「個人の成長」と「組織の成功」を目的としたコーチング教育コースは、主に経営者や管理者など、人材育成に携わる方々が多く受講されているコースです。

以下の３つのセッションの通り、座学だけではなく実践的なトレーニング、また集合研修だけではなく個別指導を行うため、一年間で確実にコーチングの技術を習得していただけます。

コーチング教育コース 内容

1 コーチング・セッション ［個人コーチング］

コーチング・セッションは個人セッションとなり、コーチングの基本的なスタイルです。電話による１回１時間のセッションを、月に２回行います。

期間 1月から10月（全20回）
日程 担当コーチの予約をとっていただきます

2 グループ・セッション ［集合研修］

グループ・セッションは、毎月参加者全員が同じ場所に集まってコーチングを学び、理論と実践的なトレーニングを受けるワークショップです。

期間 1月から11月（132時間）
日程 左記のスケジュールをご確認ください

3 フィードバック・セッション ［個人指導］

フィードバック・セッションは、ご自分のコーチングを録音して、個人指導を受けるセッションです。１回１時間のセッションを月に１回行います。

期間 4月から9月（全６回）
日程 担当コーチの予約をとっていただきます

4 IASC資格試験 ［学びの確認］

一年間の学びを審査します。試験内容は記述試験及び口述試験からなります。なお、試験料金及び追試料金は11、000円(税込)となります。

期間 10月
日程 左記のスケジュールをご確認ください

期間 2024年12月～2025年11月（12か月間）
定員 12名 ※定員に達し次第、締め切らせていただきます。
料金 660,000円(税込)［550,000円 グループ・セッション、フィードバック・セッション／110,000円 コーチング・セッション］
会場 沖縄県男女共同参画センター「てぃるる」（那覇市西3-11-1）
※会場は変更になる場合があります。

2025年 グループ・セッション スケジュール Schedule

テーマ	日程	内容
オリエンテーション	2024年 12月11日 水 14:00～17:00	事前セミナー
学ぶ オーナーシップ コーチングの基礎	2025年 1月21日 火 18:30～21:00	コーチングを受け基礎と全体像を体験します。
	1月22日 水 10:00～18:00	
	1月23日 木 10:00～18:00	
	2月12日 水 18:30～21:00	
	2月13日 木 10:00～18:00	
導入する リレーションシップ コーチングの実践	3月12日 水 18:30～21:00	学んだコーチングを実践し個人指導を受けます。
	3月13日 木 10:00～18:00	
	4月 9 日 水 18:30～21:00	
	4月10日 木 10:00～18:00	
	5月14日 水 18:30～21:00	
	5月15日 木 10:00～18:00	
	6月11日 水 18:30～21:00	
	6月12日 木 10:00～18:00	
実践する リーダーシップ チーム力アップのコーチング	7月 9 日 水 18:30～21:00	チームに対するコーチングを学びます。
	7月10日 木 10:00～18:00	
	8月20日 水 18:30～21:00	
	8月21日 木 10:00～18:00	
	9月10日 水 18:30～21:00	
	9月11日 木 10:00～18:00	
認定試験	10月 8 日 水 18:30～21:00	試験直前対策
	10月 9 日 木 13:00～18:00	認定試験
スポンサーシップ 社会への貢献	11月12日 水 18:30～21:00	学びの総まとめ
	11月13日 木 10:00～18:00	
	11月14日 金 10:00～18:00	

2025年コーチング教育コースお申込み方法 Application

01 お申込締切日

2024年11月18日(月)

2024年11月18日(月)までに、以下のURLまたはQRコードにアクセスして必要事項をご入力の上、お申込みください。尚、満席になり次第締め切らせていただきます。

URL：https://x.gd/3s3UU

02 受付のご連絡

お申込みメールが届きましたら予約状況を確認の上、ご連絡申し上げます。

03 お振込締切日

2024年11月29日(金)

550,000円(税込)を下記口座までお振込みください。

琉球銀行 東京支店　普通預金 口座番号：0067798
名義：カ）インテリジェンス・アンリミテッド

尚、コーチング料金の**110,000円（税込）**は、グループ・セッション時に、**毎月11,000円（税込）**を1月から10月まで現金でお支払いいただきます。

04 必要書類郵送

入金を確認いたしましたら、オリエンテーションの案内と一緒に「事前アンケート」を郵送いたしますので、すべてにご記入いただきオリエンテーションにお持ちください。事前アンケートは、人によっては時間がかかるようですので、お申込みとお振込みをお早目に済ませ、事前アンケートに取り組んでいただきますよう、お願いします。

05 オリエンテーション参加

2024年12月11日(水) 14:00～17:00 の

オリエンテーションへご出席ください。

お問い合わせ

☎098-884-0520（祝日を除く月～金曜日までの9:00～18:00）

または info@intelligence-u.com までご連絡ください。

column

「形あるものから形のないものへ」

エグゼクティブ・コーチ 藤本ゆかり

私たちが住む地球は4つの時代を繰り返しているといわれている。その4つとは「水の時代」「火の時代」「土の時代」「風の時代」。ひと時代それぞれの長さは約200年。数十年の誤差はあるが4つの時代は約800年をワンサイクルとして繰り返されているのだ。200年ごとに「水」「火」「土」「風」という流れで時代は回っていて、2020年の年末に「土の時代」が終わり、「風の時代」が始まった。

「風の時代」の特徴は２つ。

1．動かない⇒動く
移動、機動力、行動力、俊敏性など

2．目に見えていたもの
⇒目に見えないもの
情報、コミュニケーション、関係性など

土の時代から風の時代へ

約200年続いた土の時代が終わり、2021年からは風に変わったと言われています。特徴のひとつはまず、「動かないこと」から「動くこと」への価値の変化。これまでの「土」は土地、すなわち動かずその場に根を下ろすことに価値がありました。これはマイホームや自社ビルなど不動産の他、終身雇用に見られる通り定年退職まで一つの企業に身を置くことも「動かないこと」として価値がありました。ふたつ目は「目に見えていたもの」から「目に見えないもの」へ、「形あるもの」から「形のないもの」への価値の変化。車や時計など、目に見える形あるものに置かれていた価値もだいぶ変化しています。

時代	特徴	出来事
水の時代 <1421年～1620年>	**破壊と創造「融合」の時代** 水のごとく全ての物事や考え方が混ざり合って、1 つの場所に留まることがない時代。	大航海時代と中国の木版印刷の発展で聖書の印刷が進み、宗教・精神世界が広まった一方、日本では応仁の乱、戦国時代へと破壊と創造を繰り返した。
火の時代 <1621年～1820年>	**権力で安定した平和な時代** 強い権力：貴族や王、皇帝 芸術の発展：古典音楽など 情熱的で華やかなエネルギー	戦いや争いにエネルギーを使うことがなかったから、その情熱やパワーは芸術や創造力へと向かうことができた。
土の時代 <1821年～2020年>	**目に見える資産形成に価値** 不動産、終身雇用、生命保険、物質主義、固定概念	産業革命の誕生 資本主義の発展 経済力の向上
風の時代 <2021年～2220年>	**目に見えないものへの価値** 情報、知識、想像力、思考力、柔軟性、コミュニケーションなど	新型コロナの蔓延により、リモートツールが発達した結果、自社ビル、事務所を手放し、出社への固定観念が崩壊。

※800年前の1200年代は、草原から世界を制した覇者、チンギス・ハン率いるモンゴル帝国の襲来がありました。その特徴は、①自由に動き回る。定住しないで機動力に長けている。②情報操作。恐怖の大王というウワサを自ら流し情報操作をしたとされている。③多様性に富む統治。税金さえ納めていればこれまで通りの宗教を信仰し、法律を尊重し、その土地の言葉を使わせるなど、まさに風の時代の特徴がモンゴル帝国にはありました。

コロナの影響もありリモートが発達したことで、在宅勤務が可能になり、都心にあった企業は土地と自社ビルを売却し、地方に移転するケースが目立ってきました。また終身雇用ではなくフリーランスで働く人も増えてきました。私たちは土の時代で安定を手に入れることができましたが、時代の流れは軽やかに動き回ることに意識が向いたようです。

オーケストラの指揮者のように

在宅勤務で自分の仕事に集中できるようになったことや、その道のプロフェッショナルであるフリーランスの起用で、仕事のクオリティが上がったというメリットもありますが、デメリットとしては、個々が自分の仕事に集中するがために他者との関係が気薄になり、チーム力の低下が見られます。

そんな現状を思うと私はこれからの時代、オーケストラの指揮者のようなリーダーの存在が必要だと考えています。オーケストラは何種類もの楽器の奏者が集まり、ひとつの音楽を奏でる団体ですが、その楽器をうまく演奏できれば良いというものではありません。他の奏者と協調しなければ、曲は完成しないのです。そのために必要不可欠なのが指揮者です。会社組織においても同じです。営業、企画、制作、総務等の各部署が一つになって顧客へのサービスを提供するためには情報を共有したり、メンバーが自分の仕事に集中しすぎて方向を見失わないよう、それを指し示すリーダーが必要です。つまり目に見えないコミュニケーションが必要であり、目に見えない関係性の構築がチーム力を高め、完成度の高い仕事を納めることにつながるのです。

土の時代の恩恵を知り、風の時代に向かう

土の時代から経済的豊かさと生活の安定を得ることができました。しかし精神的には「ガマン」というキーワードが出てきます。ハラスメントが出現したり、精神的に疲れた方々が増えたのもまた事実です。

2026年から本格的に変化が起きると言われる風の時代。キーワードは、「軽やかさ」、「柔軟性」、「氾濫する情報に振りまわされない」です。今こそ自身を見つめ、円滑なコミュニケーションが必要不可欠と言えるでしょう。

2024年 初夏

藤本ゆかり
Yukari Fujimoto

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド
代表取締役 兼 エグゼクティブ・コーチ

幼児教育会社社長秘書、ビジネス・スクール学校長秘書及び、外資系IT 企業営業部長秘書など 15 年間の秘書職を経て、2000 年よりエグゼクティブ・コーチとしての活動を開始。自分自身の生き方をプロデュースするプログラム「セルフプロディース・コーチング」を独自に考案。主に国内外の経営者や管理者のコーチングにあたる。

取得資格 IESC（Intelligence Executive Self-produce Coach）
CPCC（Certified Professional Co-Active Coach）

Business information

事業案内

「自分の頭で考え、自分の心で感じ、自分の足で行動する」
コーチングとは、
その能力を発揮できるように導くサポートです。

教育には「ティーチング」と「コーチング」の2つの方法があります。ティーチングは、主に基本的なことをしっかりと教えて、確実に実行することで仕事を身に付けます。しかしそれだけでは言われた通りのことしかできず、応用ができなくなります。

一方コーチングは、問いかけることで「何が足りないのか」、「解決するためにはどうしたらよいのか」を考え、自発的な人材育成につながります。

私たちは、教育にはティーチングとコーチングの両方が必要だと考えます。

個人向けコーチング

パーソナル・コーチング

人は自分の中の答えが明確になるとモチベーションが高まり、自発的な行動を起こします。その行動を全力で応援し、継続するサポートを行います。

- 対 象　今の人生をさらに良くしたいと願うすべての方
- 料 金　33,000 円 / 月　2時間
- 方 法　電話による1回1時間のセッションを月2回

コーチング教育コース（開催地 / 沖縄県）

アソシエイト・セルフプロデュース・コーチング

「個人の成長と組織の成功」を目標とし、弊社が独自に考案した「自発的な人材育成」と「チーム力強化」のためのコーチング・コミュニケーションを身につけます。

本書 P.15 ～ P.18 をご参照ください

企業向けコーチング

マネジメント・コーチング

グループのリーダーやリーダー候補のためのコーチングです。組織のミッションや方向性を確認し、個々の力が発揮できるようサポートします。

- 対 象　リーダー、リーダー候補の方
- 料 金　55,000 円 / 月　2時間
- 方 法　電話による1回1時間のセッションを月2回

エグゼクティブ・コーチング

取締役をはじめ、組織の上層部の方々に対する個人コーチング及び、取締役全員の意思を統合するためのリーダーズ・インテグレーションを行います。

- 対 象　取締役、組織の上層部の方
- 料 金　110,000 円 / 月 5 時間
- 方 法　・電話による1回1時間のセッションを月2回
  ・対象者全員と対面による1回3時間のグループセッションを月1回

講演・集合研修

ご希望の内容やご予算、日時を伺い、お見積もりいたします。
メール、またはお電話にてお問い合わせください。

これまでに実施した主なテーマ
- ・「個人の成長」と「組織の成功」のためのコーチング
- ・自発的な人材育成のためのコーチング
- ・ストレス社会における「ストレスと成長とコーチング」ほか

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド
E-mail **info@intelligence-u.com**
電話番号 **03-5442-7788**
098-884-0520（沖縄専用ライン）
WEB ページ

ほのぼのびより

日々の何気ない会話から小さな学びをつかむ
会長とポチのおしゃべり時間

「虫の目・鳥の目・魚の目」の巻

会長　ポチ、たまには屋上に上がって、上から庭を眺めてみよう。

ポチ　おくじょー？！　いいね、いいね、行こう！行こう！　今日は風が気持ちいいね。

会長　ほんとだね。いい風だね。ほら、ここから庭を眺めてごらん。ポチは何を感じるかな？

ポチ　うんとね、うんとね・・・、門のところから玄関を横切ってリビングまでの通路はお花がいっぱい！　その奥に行くと野菜がいっぱい！

会長　そうだね。お花のエリアと野菜のエリアに分かれているね。

ポチ　それからね、お花はピンクと黄色がたくさんあるけれど、ブルーがあまりない。

会長　おっ、よく気が付いたね。実はピンクや黄色のお花に比べて青色のお花は少ないんだよ。だから園芸店に行くと、いつも青色のお花の苗を探して積極的に庭に植えるようにしてるの。そうすると庭のワンポイントになって、とても印象深くなるんだよ。

ポチ　へぇ～、そーなんだ。そういえば青いお花ってあまり見ないね。ワンポイントと言えば、野菜のエリアは緑の葉っぱがいっぱいで、緑色のゴーヤやキュウリやヘチマはよぉ～く見ないと探せないけれど、真っ赤なトマトや紫色のナスはすぐにわかる。

会長　そうだね。すぐにわかるね。こうやって上から眺めるといろんなことに気づくでしょ。じゃあ目に見えるものだけではなく、目に見えないものも想像してごらん。

ポチ　目に見えないもの？う～ん、なんだろ？なんだろ？・・・わからんっ！降参！

会長　あはは、降参か。例えば入口からリビングまでお花を植えているこの家の人の気持ちを考えてごらん。なにを願っている人なのかな？

ポチ　あ、わかった！　この家に遊びに来る人をお花いっぱいで迎えたいという気持ち！

会長　そう！　ということは？　もう一歩踏み込んでごらん。

ポチ　お客さんを歓迎したいという気持ち！リビングでお花を眺めてお茶を飲みながら幸せな気分になって欲しいという気持ち！

会長　正解！　ポチえらい！えらい！

ポチ　そーか！会長がいつもボクの気持ちを分かってくれるのは、こうやって考えているからなんだね。

会長　「虫の目」「鳥の目」「魚の目」って聞いたことある？　虫の目は、目の前にあることに集中して見る目で、鳥の目は空から俯瞰して全体を見る目なんだ。これまでポチは庭造りを一生懸命手伝ってくれたけど、目の前のことに集中して頑張ったでしょ。その時は虫の目になっていたんだよ。今は造った庭を鳥の目になって見ているんだ。空から見ることで、全体のバランスや人の気持ちまで想像できるでしょ。

ポチ　すごーい！　そういうことなのね。じゃ、魚の目は？

会長　魚の目は、流れを読んで未来を見通す目なんだ。

ポチ　流れを読んで・・・じゃあ水の中では生きられないボクには無理だね。

会長　そんなことないよ。この気持ちいい風を感じてごらん。風はどこからどこに吹いている？空を見てごらん。雲はどのように動いている？水の中でなくても流れがわかるでしょ？　空の色や風の温度や強さを感じていると明日の天気まで分かるんだよ。

ポチ　すごーい！ボクいろんな目でいろんなこと見てみる。もし間違った時は教えてワン♪

会長　うん。いつでも空から見ているよ。

ポチ

会長

会長は2024年1月16日に天国に行っちゃったけど、
これまで教えてもらったことをお話ししていくので、
これからも読んでね。
ポチより

※会長とポチは藤本ゆかりの著書「お茶とコーヒー、どっちがいいと思う？」に登場するキャラクターです。是非ご一読ください！

読書の時間

お茶とコーヒー、どっちがいいと思う？を読んで

榮 慶子　さかえ けいこ

１９９７年、ザ・テラスホテルズ（株）　コクワ流通サービスカンパニー　スターシアターズ（旧：国場組）に入社。沖縄で初めてのシネマコンプレックス、ミハマ７ＰＬＥＸの立ち上げに参加。次長職を最後に、定年後の現在もシネマプラザハウスでシニアエキスパートとして接客にいそしむ。

あの夜の風のように

５人の子供を育てるシングルマザーの私は、自分の能力を超えた仕事を引き受け、後悔にあえいでいた。知ったふりの組織運営に寝る間も惜しんで向き合うが、うまくいっている気がしない。

人生で一番しんどかった、そんなある日の夜。何気に満月を見上げたまさにその時、微かな風が私のほおを撫でた。その瞬間、私は多幸感に包まれ〝生きている！〟と、滂沱の涙。

そんな時に出会ったのがコーチング。藁にもすがる思いで飛び込んだが、藤本さんは優しいお声で言ったのだ。「答えはその人の中に」と。冗談じゃない。〝他者をやる気にさせる技を教えてくれ〟と悪態をつきそうになる。

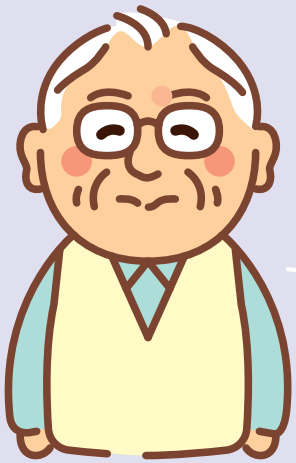
『お茶とコーヒー、どっちがいいと思う？』を読みながらそんな昔を思い出し、赤面する。そして学んだことの大きさと多さに感謝する。誰かのため、何かのため、と急ぐ道のりで、藤本さんは「あなた自身の人生はどうありたいのか」と問うてくださった。他者に向き合う自分自身の姿勢を棚上げにして、相手を変えよう、成長させてやろうなんて傲慢もいいところだと気が付いたのだ。

とても生きやすくなった。

コーチング教育コースの最後の決意表明は「私は風になる！」だった。必要な時に気づきの風を送れる人間に。誰かに感謝される風でなくていい、どこの誰かもわからない一陣の風。

この文章を書き始める前に、本に登場する〝会長〟の訃報を知る。数回しかお会いしていないのに、親しく言葉を交わした訳でもないのに、深い悲しみに襲われる。それはきっと〝会長〟が「場を温める」達人だったから。彼の笑顔に出会えば私でなくともみんな幸せになる。まさに、あの夜の風のような方だった。

本を閉じて、「お茶とコーヒーどっちがいいと思う？」から始まった、藤本さんのコーチング人生の途中に出会えた幸せをかみしめている。



発行日 2024年7月12日 発行 株式会社インテリジェンス・アンリミテッド 問合せ先 03-5442-7788
発行人 藤本ゆかり／編集者 宣春次政江／アートディレクション ひろの／統括 新垣直也／印刷 株式会社 近代美術

本書は実話である。

平均以下だと思いこんでいた著者が一つの出会いによって能力を開花し、経営者となり、仲間と共に壮大な目標に向かって生きていくノンフィクションだ。
それをコーチングの視点から解説した本書には

他を圧倒する説得力と感動がある。

大好評につき 第3版

お茶とコーヒー、どっちがいいと思う？

セルフプロデュース・コーチングを通して伝えたいことは
「愛情で繋がる世界」 藤本ゆかり［著］

お買い求めは

Amazon →
ジュンク堂 那覇店

定価：本体 1,650 円（＋税）