

LEADERSHIP CHALLENGE

大隈塾LCLレポートvol.05

大隈塾リーダーシップ・チャレンジは8月4日（土）、第5回目の授業となるワークショップ「グローバル・コミュニケーション」を行ないました。

今回のワークショップの目的は、5つ。

- (1)「グローバル」とは何か、基本から考え身につける
- (2)「学ぶ」とは何か、基本から考え行動に移す
- (3)「傾聴」のスキルを身につける
- (4)「右脳」をくすぐる：共感を生む、心を動かす
- (5)「英語はニガテ」を克服する

まず、英語そのものを学ぶには「e-learning」で十分であり最適だ、と。いつでもどこでも学び直すことができるし、「学び直す」ことを繰り返すことが大事。

それは、すでに確定している「学歴」に対して、更新し続けられる「学習歴」であり、「学習歴」のバージョンアップ（アップデート）が重要だと、学ぶ姿勢を正しました。

その上で、「グローバルってどういうこと？」になります。

グローバルとは、

- ・心が広い
- ・多様性（違い）を受け入れられる

この定義が実は、上記の＜今まで自分が勉強してきた方法、勉強の仕方、勉強そのもの＞の多様性（違い）を見直すことにつながります。

- ・教育（teaching）
- ・学習（learning + coaching）



<teachingからlearning + coaching>

このあたりで、どうしても強く意識していた「グローバル＝外国人、外国文化」の呪縛が解かれ、「グローバル＝一人じゃなくて、いろんな人と」という方向に考えが変わってきます。

さらに、「コミュニケーションってどういうこと？」

- ・相手への理解を深めることで、自分への理解も深まる
→先入観や固定概念、思い込みを減らしていきます
- ・人間関係に影響を与える
→むしろ「非言語」＝表情、動作、声のトーン、視線、距離の影響力が大きい
- ・信頼関係を築く

というように、気付きが連鎖していきます。

ところで、「ブラインド・ウォーク」をやったことがありますか？

2人1組のペアになって、1人が目をつぶり、もう1人がその人を誘導して歩いてもらう、というアクティビティです。

- ・誘導者「もうちょっと右」＝見えてない人にどれだけ「もうちょっと？」
- ・誘導者「ここで左に」＝急に指示を出されても困ります
- ・誘導者「5m先に階段がある」＝Aさんには12歩が5m、Bさんにとっては10歩が5m
- ・目をつぶっていても光と影がわかる→不安になる
→信頼が大切→コミュニケーション量を増やす

いいコミュニケーションとは、「なにもないときにとるコミュニケーション」。問題が起こったときにコミュニケーションをとるのは当たり前であって、現状（いまどこにいるのか）、目標（どこに行こうとしているのか）を結びつけて、目標=ビジョンを持っていない人にビジョンを示し、伝え、共有する。リーダーシップの基本が「ブラインド・ウォーク」にありました。



こうして講義+アクティビティを繰り返すこと7時間。お昼ごはんやコーヒブレークをはさみながらでしたが、まさに「あっという間」でした。大隈塾のメンバーそれぞれが職場に持ち帰って、翌日から実践できるワークショップとなりました。

【受講生のレポートから】

部下との信頼関係を深く築くために、まず時間をかけて相手の想い・考えを聞き出すことに力を向けていきたい。部下とは普段からコミュニケーションをとっているつもりだが、ヒーローインタビューのように質問をしてその回答を得ることによりお互いの理解を深めるという発想は今まで乏しかったため、今後これを実践していきたい。

勉強は苦しいものという意識が学生時代（特に高校まで）はあったが、本間先生の指摘の通り、本来、自分を刺激をし、高め、また新しいことを知る喜びがあることを思い返した。

コミュニケーションツールとしてメールが主体になっている現状は、これまでの対面や電話のコミュニケーションに比べると、表情や声のイントネーションなどの要素が大きく制約されており、それは相手の声に頼らざるをえないブラインドウォークと同じ状況ではないかと感じた。メール文に対してブラインドウォークで人を案内するほどの気を配っていない。注意すべき点だと気づいた。

常に最新の情報に耳を傾けないと時代から取り残されることという危機感をもった。あわせて、会社の事業計画・戦略立案は半年から1年もかけて検討し、発信したタイミングでは、「時すでに遅し」となっていないか心配になった。

セブン-イレブン・ジャパンでは『お客様の為に』ではなく『お客様の立場に立って』という考え方が基本となっている。深く考えた事はなかったが、今回、改めてその言葉が発生した成り立ちについて興味を持ち、学びなおすことができた。

=====
グラフィックとの共通する点はコミュニケーションにおいて、普段いかに「ただの言葉」に頼った行動をしているかを感じさせられました。言葉に頼っているから伝えにくい、伝わらない事もあるのではないかと。傾聴含めたコミュニケーションの力を高める為に様々な方の言葉だけでなくコミュニケーションの良い点も見つつ、自分自身の力を多く持ち、「分かる」をより多く「できる」ようにしていきます。

=====
苦手意識は練習不足、というお言葉を頂き、苦手なプレゼンと英語も積極的にアウトプットする練習をして克服していきたいです。

=====
全て「グローバル」なコミュニケーションなのではないか。つまりは、一人として同じことが無い人間を相手にする以上、相手を理解し自分を理解してもらう為のベースは、英語を使うと使わずに関係なく、基本的に必要とされる姿勢は共通なものだと再認識した。

=====
苦手、嫌いと思っている相手ほど、その人の事とのコミュニケーションが少なく、十分にその人を理解していない事が多いというのは、自身の経験に照らし合わせると確かに納得感がありました。まずは理解を増やすために、できるだけコミュニケーションを取るように心がけたいと思います。



大隈塾リーダーシップ・チャレンジレポート vol.05

2018年9月15日発行（通算46号）

大隈塾事務局（一般社団法人ストーンスープ）

村田信之 mura@ta2.so-net.ne.jp

169-0051 東京都新宿区西早稲田1-9-19 アーバンヒルズ早稲田207

tel:050-3558-7527

mail:ookuma_school@stonesoup.tokyo