人生を楽しみ味わうための「3つの調味料」

25期　堀田淳

　2024年2月。私は、JR恵比寿駅から少し歩いたところにある、みずほ銀行の研修所で、全国から集められた銀行の部長・支店長を相手に、少しの感慨を感じつつ、研修講師として彼らにリーダーとしてどう在るか？を問いかけ、彼らとディスカッションしていました。

　1990年に大学を卒業してから34年。

　まさか、こんな日が来るとは思ってもいませんでした。

　申し遅れました。25期の堀田淳です。

　私は現在、「エグゼクティブ・コーチ」という仕事をしています。

　どんな仕事なのかご興味のある方は、ネットで調べていただければと思いますが、一言で言うと「社長のコーチ」です。

　その、エグゼクティブ・コーチを自分の仕事に選んで21年目。

　現在は、会社の代表取締役、そして役員の方々の話を聞き、「コーチング」と呼ばれるコミュニケーションを介して1on1で関わり、彼らの能力（意思決定の質や行動の質）を高めるサポートを仕事としてやっています。

　また、東京工業大学の非常勤講師として、主に修士課程・博士課程の学生にコーチングとコミュニケーションを教えています。

　さて、私も、この季刊誌に寄せられた皆さんの記事のように、ボート部時代の思い出話を書き綴ろうかとも思いましたが、当時の記憶が曖昧で写真も手元にありません。

　なので、これから自分で自分の未来を拓いていく気持ちを持っている「若者」に向けて、私の職業の選択を絡めて私のことを書くことにしました。

　オッさんのジブン語りにお付き合い頂けると幸いです。

【この記事の構成】

１．　人生を楽しみ味わうための3つの調味料
２．　3つの調味料を使ったら天職に出会えた
　①　就職してみた
　②　転職してみた
　③　天職を選んだ

３．これからやってみたいこと

　この記事は上記のように構成しました。

１．　がこの記事の結論です。
２．　には、１．に至るストーリーを詳細に記しました。なので、長文です。
３．　には、これから私がやってみたいと思っていることを書きました

　従い、お忙しい方々や、（私が大嫌いなw）タイパとやらを重視する方は１．だけ読めば何を伝えたい記事なのかわかるようになっています。

　では、始めます。

１．<u>人生を楽しみ味わうための3つの調味料</u>

　私には、今は社会人になり某社で広報責任者として働く27歳の息子がいます。

浪人したものの、結局第一志望だった大学には落ち、別な大学への進学を決めました。

　その時に、息子に宛てたメッセージです。

　人生を楽しみ、味わうための「3つの調味料」について書きました。

　「受験生」だったつい先週まで、自分の人生（受験生活）が上手く行っているかどうかのモノサシの大部分は、「偏差値」というものに依存してきたと思います。

「偏差値」で、他の人との比較によって自分が上手く行っているかどうかを測定することは、こと受験という状況ではとても合理的なものなので、君もこれまでは自分が受験生として上手く行っているかどうかを測るモノサシとして、さんざん使って来たものだと思います。

ただ、春からは君も大学生として、君の未来を創ることに取り組むことになります。

未来を創る時に役に立つのは、人と較べるモノサシではなく、自分のモノサシです。

世の中には、誰かに光を当ててもらわないと輝けない人達と、自ら光を発して輝く人達の2種類の人達がいます。

そして、自ら光を発して輝く人達は、自分のモノサシで生きている人達です。パパは、君には自ら光を発する人になって欲しいと思っています。

人生は色々なものを味わいながら行く、旅と同じ様なもの。

いつも甘いものばかりを食べ続ける旅よりも、その土地その土地ならではの美味しいものを味わいながら進む旅の方が楽しい。

同じ様に、人生という旅にも色々な味わいがある出来事があってこそ、楽しいものになるのだと思っています。

君には、この先の人生を、甘いモノも、辛いモノも、苦いモノも、スパイシーなモノも、激辛なモノも・・・、どんな味がする出来事であっても、美味しいものを味わうように生きて行って欲しいと思います。

そのために、今、その旅を楽しむためにパパが大事だと思ってることを3つほど。

言わば、人生を味わうための「3つの調味料」です。

　これは、パパもいつも出来てるわけではなくて、修業中でもあるんだけど、心にとめておいて損は無いと思います。

【人生を味わうための3つの調味料】

①今を生きること

→未来を憂いたり、過去を悔やんだりする事に今持っているエネルギーを使わず、今にエネルギーを注ぐこと。

②持っているものに気づき、感謝すること

→とかく、無いものや、不足していることに意識がいくけれど、実は既に有るもの、持っているものはもっといっぱいある。それに気づき感謝すること。

③人生は自分がドライブするということ

→自分の人生、自分でドライブした方が楽しい。生きていると常に周囲の環境や、他人から様々な影響を受けそうになるけれど、その都度その都度をどうドライブするか、どう進むのか、を人や環境のせいにせず、決めるのは自分だ。自分が選ぶのだ。という意識を持つこと。

ということで、合格おめでとう。

春からの大学生活を、美味しいものを味わうような4年間にしてください。

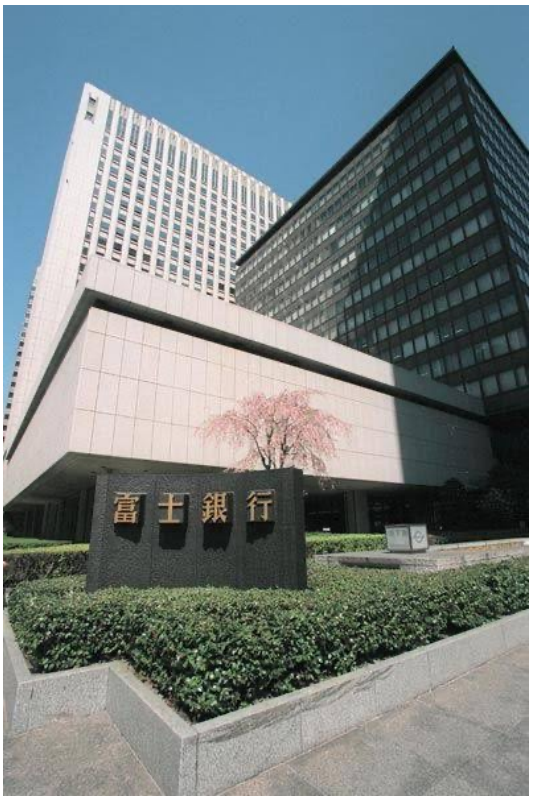
いい旅を。

２．3つの調味料を使ったら天職に出会えた

① 就職してみた

25期の私が土木工学科を卒業したのは、1990年。

最初に就職した会社は、株式会社富士銀行（現在のみずほ銀行）でした。



富士銀行

私は一応理系の学生でしたが、小さい頃から本を読むことが大好きで、毎月20，000円近くは書籍代に使っていました。当時、特に読んでいたのが、東大工学部を卒業してエンジニアになった後、経営コンサルタントに転じて活躍されていた大前研一さんの本。大前さんの本を読んで、当時大成建設という大手ゼネコンの開発本部でアルバイトをしていた私でしたが、就職はゼネコンではなくて、もっと世の中と広く接点を持てる業界で仕事がしたい。まだ、ふわっとしていたと思いますが、ある日そう決めたのはハッキリ覚えています。

大学2年生の頃だったと思います。日産自動車から「セフィーロ」という車が発売されました。歌手の井上陽水さんが、疾走するセフィーロの助手席から顔を出し「皆さんお元気ですか？」と問いかけるCMが話題になった車でもあります。

セフィーロという車自体には特に魅力を感じませんでしたが、当時発売された雑誌の記事に掲載されていた日産セフィーロの開発ストーリーには、非常に大きな影響を受けました。

記事によれば、セフィーロはこれから初めて車を新車で購入する、「33歳の男性」に向けて開発した車だということでした。なぜ33歳なのか？　その記事曰く、33歳という年齢は、「社会人としてのオトナとコドモを分ける年齢」ということで、これから社会人オトナになる男性が、少しだけ背伸びして手が届く車。そんなコンセプトで開発した

ということでした。

　その記事を読んで、特にこれといってやりたい仕事がはっきりしていたわけではなかった私は、それなら社会人オトナになる33歳までは、とりあえず自分の仕事を固定して考えず、いろいろなことを見聞きできる仕事につけばいいや。本当に取り組む仕事は、33歳になるまでに決めればいいやという気持ちで就職活動に臨みました。

　当時、世の中はバブル真っ只中。就職活動も超売り手市場で、半分冗談ですが、自分の名前を漢字で書ければ、行きたい会社にいくらでも入ることができた時代です。

　幸いにして、24期の金谷さんが富士銀行に入行されていてリクルーターをなさっていらしたので、金谷さんを通じて富士銀行にコンタクト。お茶の水駅近くの中華屋で、金谷さん同席のもと富士銀行人事部の採用担当で採用権限を持った方にチャーシュー麺を奢ってもらいながら面接。内々定を頂いて、就活を終えました。（その後、人事部にもう一度呼ばれてちゃんとした面接もやったかも・・・）

　大前研一と日産セフィーロに影響されて就活して、チャーシュー麺の食いっぷりで採用してもらった富士銀行でしたが、先にも書いたように初めから定年まで勤めようと思って入ったわけではなく、とりあえず33歳までやってみて、続けるかどうかは後から考えようと思い、1990年4月富士銀行に入行（入社）しました。34年後、研修講師として支店長の研修をするなんて思ってもいませんでした。

②転職してみた

　富士銀行では、都内の 2 つの支店に勤務。営業担当者として、法人個人のお客様にお金を貸したり、お金を預かったりという仕事をしていました。

　2店目に異動して丸2年になろうとする1994年2月。

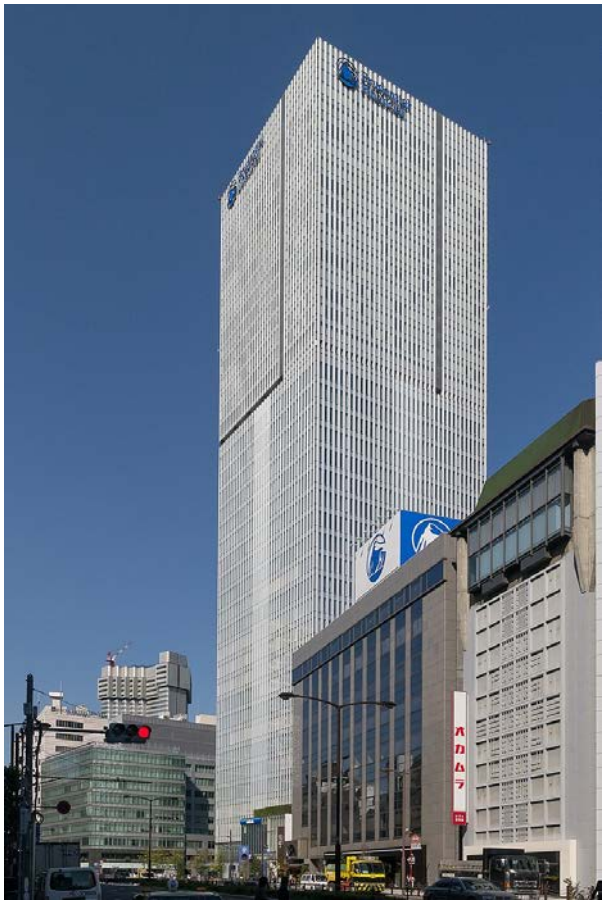
　27歳になっていた私は、同じ支店にいた妻と結婚。モルディブへの新婚旅行に行きました。

　モルディブから戻った翌週、支店に「森川」を名乗る人から電話かかってきました。

「堀田さんが、営業でご活躍だとお聞きしてお電話しました。一度お会いしてお話したいのですが。」

　次に行くことになった、プルデンシャル生命保険からのスカウトの電話でした。

会ってみると、とても熱く日本の生命保険市場のこと、プルデンシャルという会社のビジョン・ミッション・コアバリュー、そしてプルデンシャルで働く社員のことを語ってくれたあと、フルコミッション（固定給がない代わりに、実績を上げれば上限なく、報酬が支払われる）という報酬システムについて説明してくれました。



プルデンシャルタワー

社会人オトナの33歳までにはまだ5年ありました。

銀行の営業の仕事は、まあまあ実績も挙がって、お客様からも喜ばれ、楽しんでいました。でも、毎晩仕事帰りに課長や先輩と連れ立って居酒屋に行き、支店長の悪口やお客様の噂話を肴に酒を飲んで帰る日々。

社会人5年目を目前にして、既に「なりたかった自分」との乖離に気づきはじめていたタイミングでのスカウトでした。

その日をスタートに、結婚したばかりの妻には告げずプルデンシャルの面接を重ねました。そして、気持ちはプルデンシャルへ。

「銀行辞めて、プルデンシャルという保険会社に行くことにした。来週、役員面接になったよ。」

帰宅して、妻に事後報告すると最初は驚いていましたが、諸々話して結局「銀行なんか辞めちまえ♪」と大賛成してくれました。

こうして、4年3か月の銀行員生活に別れを告げ、1994年8月にプルデンシャル生命保険に入社しました。

④天職を選んだ

プルデンシャル生命保険に入社した私は、生命保険を販売するライフプランナー（営業職）として仕事を始めました。

初めにお客様になってくださったのは、富士銀行の上司、先輩、同僚、後輩、銀行時代のお取引先。

そして、お名前を挙げると、この文章がもっと長くなってしまうので差し控えますが、このボート部のたくさんの先輩、同期、後輩の皆さんからもご契約をいただきました。

お客様に恵まれたこと、そして素晴らしい同僚たちに恵まれたこともあって、仕事はとても楽しくて順調でした。

２００１年の正月。

いつも通りの年明けを迎えましたが、その時高校の同級生からの年賀状にこう書いてありました。

「今年でお互い３５歳。人生折り返しだね」

３５歳で人生折り返し。今までそんなことを考えたこともありませんでしたが、よく考えてみれば、頭も体も健康でバリバリやれるとすれば、３５歳を折り返しと考えておいても良いかもしれない。

だとすると、ホントにこのままでいいんだろうか？人生後半、他にやることがあるのではないだろうか？自分が持っている資質をもっと効果的に世の中に還元していく方法は無いのだろうか？その年の正月休みは、そんなことを考えていました。

「人生後半、どうやって生きていこうか？」

正月休みが明けて、仕事に戻ってからもこのことがずっと頭から離れませんでした。

そんなある日、仕事で必要な本があり、本屋さんに行きました。本屋さんに行くと仕事で必要な本は売っていなかったのですが、出たばかりの本が平積みされていました。

その中の「マイ・ゴール　これだっ！と言う「自分の目標」を見つける本」に目が止まりました「人生後半をどう生きるか？」に役に立つかもしれないと思い、買って帰りました。

結果、この本を読んで、人生後半どうやって生きていくか？の答えが出ました。

この本の中には、これまで多くの成功者にインタビューをしてきた雑誌の編集者の話が載っていました。彼はあらゆる成功者たちにインタビューする際、

「あなたの成功の秘訣はなんですか？」

という質問を必ずしてきた。そして成功者は、その質問に答える時必ずと言っていいほど、自分の生い立ちや自分が親から受けた影響の話から成功の秘訣を語り始めるという際立った特徴がある。

裏を返すと、今の成功を語ろうとすると、生い立ちや親から受けた影響の話を抜きにして語れないくらい、今の成功と幼い頃のことが、成功者自身の中で強く結びついているということだ。

だから読者である皆さんも、自分の幼い頃からのことを丁寧に棚卸しすれば、自分だけの成功の種が必ず見つかるはずだ、と結論づけられていて、ご丁寧に本の巻末には自分の人生を棚卸しするための467の質問集が収録されていました。

「この質問集の質問に全て答えたら、人生後半を生きるためのヒントが見つかるかもしれない」

そう思った私は、この質問集に全て答えてみることにしました。

467の質問すべてに答えるのに、2年かかりました。

小さい頃の質問に答えようにも、忘れてしまっていたり、記憶が変質してしまったりしている可能性があるので、実家に帰って親にインタビューをしたり、押し入れから小学生の頃の作文や通知表を出してもらって、自分が書いた文章や、先生が所見欄に書いてくれているコメントを読み返しました。

加えて、小学校、中学校、高校時代のクラス会を、自分が幹事になって開催して同級生と昔話をすることで記憶を再生することもやりました。

結果、自分について1つだけはっきりわかったことがありました。

それは、今一緒にいる誰かを上手くいかせるために自分が影響できている。そういう実感があると、自分のエネルギーはいつも高い状態でいられるのだ。ということでした。

一方、実生活では別なことが起こっていました。

それは、お客様の多くが勤務していた富士銀行が経営統合により、別な2つの銀行

と合併し、みずほ銀行になったこと。これを機に、私のお客様であった富士銀行の銀行員の人たちから、「転職したいと思っているので、相談に乗ってもらえないだろうか？」というお話をこの時期とても多くいただくようになりました。

お客様からのご相談なので、もちろん全ての方のご相談に乗りました。夕方に仕事を切り上げて、都内の居酒屋でお客様と会って転職相談に乗るということを繰り返しました。これを続けるうち、2年かけて自分のことを棚卸ししてわかったことと、富士銀行の人たちの転職相談に乗っている自分がだんだんとオーバーラップしてきました。

「誰かの相談に乗ってあげて、その人が上手くいくように関わる」

そのことだけをうまく切り取って、そこにお金が入ってくるように、入金パイプをつければ、どこかで勤務するにしろ、自分でやるにしろ、自分の資質を最も効果的に世の中に還元できる仕事になるのではないか？人生後半に取り組む仕事として、自分にとてもフィットする仕事になるのではないか？そう思いました。37歳の時でした。

「では、その仕事は具体的にはどんな仕事なのだろう？」

そう思った私は、友人と話したり、ネットで調べたりして情報を集めてみました。

結果、行き着いたのが「コーチング」と言うキーワードでした。

「これだ！！」

私が、天職に出会った瞬間でした。

調べてみたら、日本でコーチを養成するためのプログラムが開講されていることがわかりました。そこで、プルデンシャルでの仕事をしながら、プログラムでコーチングを学ぶことにしました。

そのプログラムを提供している会社が、次に行くことになったコーチ・エィでした。

2003年5月から実際にコーチングを学び始めてみると、想像していた以上に面白くプログラムには積極的に参加していました。

すると、2003年の8月にコーチ・エィの創業者からダイレクトに連絡が来て、

「うちの会社に入って、一緒にコーチングを日本に広めませんか？」

と誘われました。

　すでに、コーチングの魅力にはまっていた私はプルデンシャルからコーチ・エィに転職することに決め、プルデンシャルを2003年12月いっぱいで退職。

　天職であるコーチという仕事を選ぶことにして、2004年1月にコーチ・エィに入社しました。

3. これからやってみたいこと

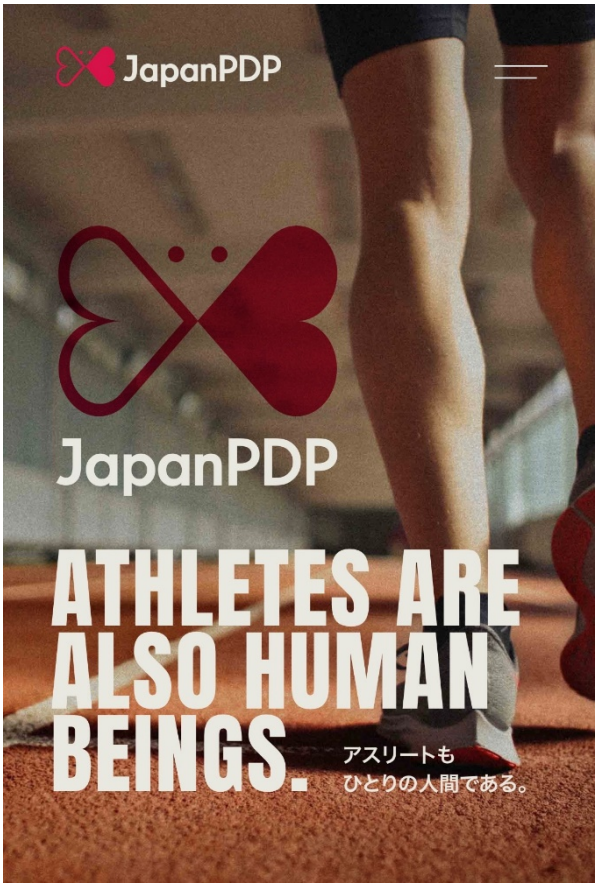
　コーチ・エィに勤務して17年半。55歳になった誕生月の2021年7月末で、コーチ・エィを退職し、個人事業主として独立しました。

　コーチという仕事を選んだ理由の一つに、「これから初めて職業を選択する若者のサポートをしたい」という想いがあったからです。

　私自身、ここまで書いて来たプロセスで「天職」と出会い、結果として自分にとって最善の選択が出来たと思っています。

　ただその選択に行き着くまでに、15年近い年数がかかったのも事実です。

　もちろん、その15年が無駄だったと言うつもりもありませんし、15年間があったからこそ得られたことも沢山ありました。



トップアスリートの再就職支援活動へ

　それでも、もし初めて職業を選択する時にコーチがいたとしたら？

と思うと、私はもっと多くの選択肢にもっと早くから気づくことが出来たと思うのです。

　そんな想いを持って、今、日本ラグビーフットボール選手会の方たちと一緒に、オリンピアンやプロアスリート等、トップアスリートと呼ばれる若者たちが現役引退後にハッピーな人生を送れるよう、現役のうちからネクストキャリアをきちんと考えて選択出来るようにするサポートを始めています。

　日本の若者の未来が明るいものになれば、日本の未来も今より明るいものになる。そう信じて、微力を尽くすつもりです。

　最後までお読みいただき、ありがとうございました。

　お互い、楽しみながら味わいながら人生を創っていきましょう♪

皆さまのご多幸と、理工ボート部の発展をお祈りしつつ。

以上