

内なる気づきにつながるきっかけをつくる、人生の伴走者

—CPCC (コーチング) の資格を取ろうと思ったきっかけはなんですか？

お客さまと日々接するすべてのライフプランナーにとって、心理学やカウンセリングの知識は欠かせないとの思いから、まずリアリティセラピー (現実療法) というカウンセリングの講座を受講し、修了後の99年から社内で勉強会をスタートさせました。そんな折、コーチングの存在を知り、人がよりよく生きることをサポートするコミュニケーション手法という意味ではカウンセリングにも共通するものがあると思い、資格を取得しました。

—資格を取るまでに苦労した点は？

私の受講したコーチングプログラムは基礎コース、応用コースを経て、プロのコーチを養成する6ヵ月間の上級 (プロフェッショナル) コースに進みますが、上級コースでは常時5名以上のクライアントを持ち、約1時間のコーチングを年間100時間行うことなど数多くの条件があります。また好奇心や直感力など日頃使っていない“心の筋肉”を鍛えるトレーニングも日々課せられますので、通常の業務をこなしながら多くのプログラムに参加するのは時間的に厳しいものでした。

—時間の割振りに苦心されたのですね。

週のスケジュールを立ててみると食事の時間もなく、移動中に急いで食べることもありました。でもコーチングを学んだことでどんな方に対しても興味を持って接することができるようになり、業務の成績も上がるなど、受講した2003年は充実した実り多き年となりました。

資格道

ソニーグループ社員の中には
さまざま資格を
持つ人がたくさんいます。
仕事に役立つ資格、
仕事の転機になった資格を取得し、
活躍している人を紹介します。

今回の資格は……

ソニー生命保険 エグゼクティブ ライフプランナー

杉山 栄作さん



CPCC

(Certified Professional Co-Active Coach)

1991年7月 ソニー生命保険入社
2004年4月 在職中に資格取得

CTI (The Coaches Training Institute) ジャパンによるコーチングのプロ養成プログラム修了後、口頭・筆記試験に合格すると取得できる資格。取得に必要なコーチングプログラムは、クライアントが持てる力を余すところなく発揮し、人生の可能性を極限に拡げるために協働的 (Co-Active) に働きかけることを目的とし、約6ヵ月間行われる。

資格を持っていることで広がった主な仕事内容

クライアントの夢や目標を 含んだプランニング提案

—コーチングの資格が今のお仕事にどのように活かされていますか？

「ライフプランニングに基づく保険設計、保険販売」を標榜するソニー生命において、私の中でコーチングの要素は外せません。「生命保険」というプロダクトを販売する前に、まずお客さまがどんな人生を送りたいのかを明確にイメージしていただくことによって、守りたいものがはっきりと見えてくる。単なる保険の担当者という領域を超え、人生の伴走者としてそのお手伝いをしたいと思い、常にコーチングで学んだ「人の可能性を100%信じ切る」という姿勢で臨んでいます。

—ワークショップを行われるとお聞きしたのですが…

資格取得後の2004年から社内外のさまざまな方を対象に、10~20人単位のワークショップを行っています。ここでは、さまざまな理由で実現できないでいる夢を語りあうことで、少しずつ自分の制約を外して前進していけるようなプログラムを組んでいます。参加者にはお客さまもいますが、今ではお客さまと担当者という立場を超え、人としてつきあえるグループになっています。

—今後の目標を教えてください。

再来年でライフプランナー20周年を迎えます。これからの2年は培ったコミュニケーション手法を生かし、一人ひとりのお客さまが小さなひらめきや気づきをしていただけるよう交流を深めていきたいです。それを終えたら、また次の夢が出てくるだろうなと思っています。

仕事&活動を拝見!

ワークショップ



コーチングのワークショップでは、参加者同士が夢や目標を語り合い、達成に向けての討議を行う。話すことで目標が明確になるだけでなく、刺激を受け合い前進する力や新しい発見が生まれる。

毎月行われる「カウンセリングスバ楽満流」は10周年を迎える。写真は15周年パーティーのもの。

お客さまからのメッセージ



エグゼクティブ ライフプランナーに昇進した際、お客さまからたくさんメッセージが寄せられた。「えっくん」の愛称で呼ばれており、営業担当者と顧客という立場を超えた信頼関係が伺える。

著書



杉山さんの営業成果は高く評価され、雑誌での連載やテレビ出演の他、保険セールスについての書籍も執筆している。