

梅田版

北区 中央区 西区 福島区

5/23 2009 vol.169

//www.weekly-osakanichi2.net

E-mail weekly@nnn.co.jp

Interview

連載 ③

自分発見、で信頼関係構築

心理学と言語学を統合して実用的に体系化したNLP(神経言語プログラミング)を実践する長田雅子さん。いまや税理士業は「電卓をたたき、法律に基づく申告書づくり」に留まらず、顧客企業への指導力が求められている。そこで、適確な経営指導を行うために必要なのが「顧客とのコミュニケーション力」だ。

長田雅子 税理士事務所 税理士 長田 雅子さん (37)



PROFILE

長田雅子さん 大阪府堺市生まれ。関西大学商学部卒。現在は西宮市在住。好きな言葉は「継続は力なり」。趣味は登山、マラソン、JAZZ鑑賞、スポーツ観戦、てんびん座。

過去のこだわりから「将来像」へ

「NLPのコーチングを受けて、どのように変わりましたか?」 NLPではまず「自分を発見」することができ、税理士という鎧を着た自分ではなく、私は私でいいと気づきました。

た。人としてお客さまと信頼関係が築けるといふ確信が持てるようになりました。

—それまでは?

私は人と話すとき緊張するタイプでした。3年半前に独立したのですが、その前に勤めていた頃は、電卓をたたいて税法を読んで、作成した資料をお客さまに一方的に報告していました。だから、お客さまとのコミュニケーションの必要性はそんなに深く考えていなかったのです。独立してこれではいけないと思ったところ、NLPに関するホームページを見て、今の私に必要なと直感し学び始めました。

—NLPのコーチングをどのように仕事に生かしている?

今までの仕事は、企業が行った過去の取引の税務会計処理に注力していました。大阪は中小企業の街。業種も様々で過去の取引も大切ですが、そのことばかりにこだわっても企業は成長することができない。NLPコーチングを学んでからは、経営者が将来どのような会社になりたいのか、「何を悩んでいるのか」、そんな経営者の考えや悩み

を引き出し、そこから経営計画を立て将来像を描いていくアドバイスをするようになりました。

—コミュニケーション能力が高くなった?

お客さまから突然の質問がきても相手の言葉をひとまず受け止めて、自分の気持ちをコントロールできるようになりました。以前私だったらあたふたしていました。また、ひとつのことでも多面的にみられるようになったことで、お客さまとのコミュニケーションが円滑になり気持ちにもゆとりができるようになったことが大きいです。

—仕事以外では?

家庭においては夫も忙しくて普段のコミュニケーションが少なかったのですが、NLP効果で、お互いの信頼関係が深まり、行動や考え方が理解しあえるようになりました。今は仕事と家庭に関わる人々とともに、自分の成長の階段を一步一步上がっていくのを楽しんでいます。これからもさらに自分のことを知り、相手のことを知ること、人のつながりが広がればみんなが心豊かな人生を送れるのではないかと思います。