

# WInspiring Women

## ようやく見つけた「人を助ける」という居場所



SHARE (シェア) 日本語プログラム代表  
米国公認ライフコーチ プロディー愛子氏

15年前、乳がんの治療を乗り越えた経験を活かし、乳がん・卵巣がん患者へのサポート団体「SHARE」に日本語プログラムを設立、またその代表を務めるプロディー愛子氏。1977年に渡米してから、順風満帆とは決して言えない人生を歩んできた。現在は、「SHARE」でボランティアをしながら、中小企業で働く人を主に対象としたエグゼクティブ・コーチとしてライフコーチングに従事している。

### 人生最悪の出来事が転機だった

渡米後、大手日系銀行の勤務を経て、School of Visual Artsのテキスタイルのデザインイン科を卒業した後、アメリカ大手寝具メーカーでホームファッショントテキスタイル・デザイナーとしてキャリアをスタート。結婚、出産を経た後、テキスタイルのデザイン・スタジオを開業した。

依頼も後を絶たず、そのうち一人では手にも負えなくなり、従業員も増えていった。仕事ばかりに追われる日々を送る中、「娘の成長を見ていない」ということに気づいた。

その後知人に誘われて、生花とテキスタイルの2本柱のオフィスをビジネスパートナーと立ちあげた。しばらくして、そのパートナーによる売上げの使い込みが発覚し、失意のどん底に突き落とされた。

「この世の流れって面白くて、動いていけば自然に居場所が見つかるものなんですよね、来るものすべてにYESを言おうと決めて、

たどり着いたところがここだったというわけですよ」乳がん患者のサポート団体の代表の申し出があり、それが、現在の「SHARE」に籍を置きかけたと知り、定期的には日本人の患者のためにミーティングやセミナーやイベントの企画・主催などをボランティアで行っている。

ミーティングでは、他愛のない日常の話、治療の苦労話などが笑い声に溢れた楽しい会話となつて繰り広げられる。お互い同じ病気の経験者だから気を使わずに話し合えるこの時間は、彼女たちにとって、貴重な心の拠り所となっている。

「来た時に来て、こういったムダ話して笑い合うだけいいんです。しばらく来ない方もいらつしやいますけども来られないというのはいいことで、来ないでも良い状態になつたということですから」と微笑む。

「とにかく、どうしたら彼女を憎まずに毎朝起きられるんだろうとそればかり考えてました」

愛子さんは、「自分探し」をしようと、セルフヘルプの本を読み漁ったり、セミナーやワークショップに参加したりした。それからしばらくして乳がんが発覚。そして闘病中の母の死、その後、努力していた会社からのリストラにもあつた。そんな最悪な時期を送るなか、「自分だから出来ること」を自問自答し続けた。その結果、愛子さんが出した答えは「人に尽くすこと」だった。

「愛子さんは、自分探しをしようと、セルフヘルプの本を読み漁ったり、セミナーやワークショップに参加したりした。それからしばらくして乳がんが発覚。そして闘病中の母の死、その後、努力していた会社からのリストラにもあつた。そんな最悪な時期を送るなか、「自分だから出来ること」を自問自答し続けた。その結果、愛子さんが出した答えは「人に尽くすこと」だった。

「All is Well Coaching」では、マインドフルネスによる改善をまず、エグゼクティブの方から始めることを推奨している。「米国でマインドフルネスを取り入れている企業に一貫していて言えることは、オーナーが自ら体験し、自分の会社に取り入れたいという希望から始まっています。」

「この世の流れって面白くて、動いていけば自然に居場所が見つかるものなんですよね、来るものすべてにYESを言おうと決めて、

「人が行っているのは、企業の成績にフォーカスするのでなく、働く「人」にフォーカスしたパーソナルコーチング+「マインドフルネス」のメソッドに沿っているものです。何が企業を動かしているかといった「人」なんです。優秀な人を採用しても、仕事と私生活のバランスがとれただけうまく保ちられているか、その人の才能がどれだけ発揮できているかは変わってきます。」

「日本の人事は、この席が空いたからここに入れようみたいなところがありますよね。歌うことが好きでも音痴が集まっているコーラスグループは絶対に優勝しないのと同じように、上に立つ人はその人には何が向いているのかを見極める力が必要ですよ。」「出た釘を打つ前に出ている釘の頭をよく観察して欲しい。そこを上手く伸ばして上げられるのがリーダーだと思えます。」愛子さんは人材適所を強調する。

「一人一人が会社の中で自分の力を最大限に発揮できる居場所を探ることが大事なんです。」

「人を助ける」という愛子さんの根底になる理念によって成り立っている。ビジネス・クライアントを対象としているが、通常のコーチングとは一線を画している。

「私が行っているのは、企業の成績にフォーカスするのでなく、働く「人」にフォーカスしたパーソナルコーチング+「マインドフルネス」のメソッドに沿っているものです。何が企業を動かしているかといった「人」なんです。優秀な人を採用しても、仕事と私生活のバランスがとれただけうまく保ちられているか、その人の才能がどれだけ発揮できているかは変わってきます。」

「日本の人事は、この席が空いたからここに入れようみたいなところがありますよね。歌うことが好きでも音痴が集まっているコーラスグループは絶対に優勝できない。」

「人を助ける」という愛子さんの根底になる理念によって成り立っている。ビジネス・クライアントを対象としているが、通常のコーチングとは一線を画している。