

プロジェクト時代の メンタル未病ケア

心と頭の調和で、個人とチームの力を引き出す

企画の背景

いま現在の、はたらく私たちの心象風景

life

趣味や気晴らし

家庭生活
(家事、子育て、介護等)

- ・ 第一義として、life=ストレス解消
- ・ とはいえ家庭生活はストレスフルな部分もある
- ・ プライベートに仕事は持ち込みたくない

work

顧客への奉仕

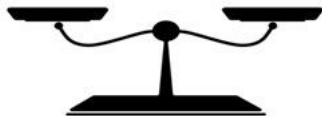
上司部下への奉仕

同僚との協力・競争

自身や部下の能力開発

経営・マネジメント参画

- ・ 第一義として、会社の仕事はストレスフルなもの
- ・ ガマンしてするもの
- ・ スキルを発揮する喜びよりも、不満が勝ってしまいがち



企画の背景

浮かんでは消える心のつぶやき

好きで入った業界、得意と思って就いた仕事。それなりに結果も出して、それなりのポジションと収入も得た。
客観的にみたら、それなりに理想の生活のはず。
けれども、ふと気づくとマンネリ、ぬるま湯の日々。
本当にやりたいことがやれているかというとき・・・なんともいえない。

仕事そのものは嫌ではない。たぶん、どちらかという人間関係のほうに、問題がある。
部下は部下で育てるのも、面倒を見るのも大変だし、マネージャとはいえプレイングだし。
上司の言うことはコロコロ変わるし。

このままのキャリアではいけない気もする。転職だけでなく、独立も考える。
とはいえ、安定した収入を捨てて、環境を大きく変えるのもちょっと・・・。
AI時代だし、不確実だし、この先どうなるのかも、わからないし。



企画の背景

根本的課題としてある、情報環境の高度化・複雑化と、人間関係の高難易度化



life

趣味や気晴らし

家庭生活
(家事、子育て、介護等)

work

顧客への奉仕

上司部下への奉仕

同僚との協力・競争

自身や部下の能力開発

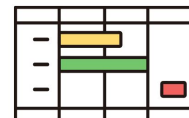
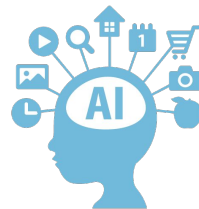
経営・マネジメント参画



- ・第一義として、life=ストレス解消
- ・とはいえ家庭生活はストレスフルな部分もある
- ・プライベートに仕事は持ち込みたくない

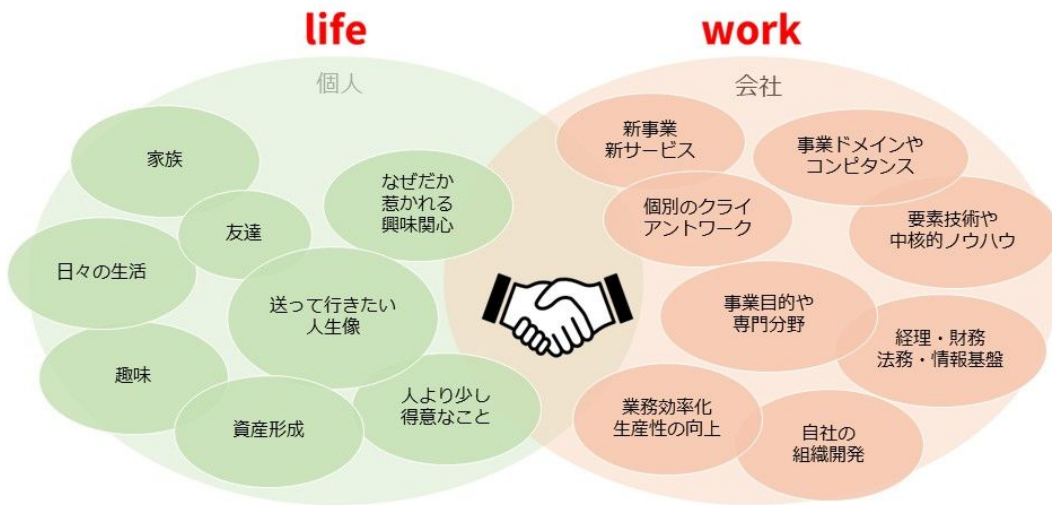
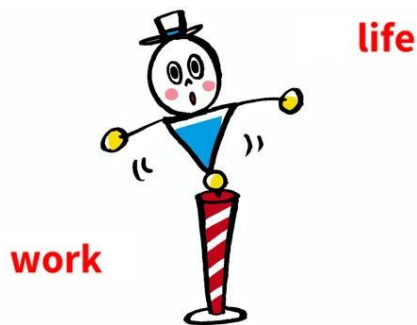


- ・第一義として、会社の仕事はストレスフルなもの
- ・ガマンしてするもの
- ・スキルを発揮する喜びよりも、不満が勝ってしまいがち



事業ビジョン

働くことと、暮らすことのあいだに、重なりを。



そのためには、
業務だけ、でもなく、個人だけ、でもなく
組織だけ、でもなく、感情だけ、でもなく。
日々起きている問題を包括的に言語化し、俯瞰視する必要がある。

実現方法

- ① 月に一回、などのペースで
「Wallmen」による「純粹壁打ち」
(原則、セッションテーマは業務)



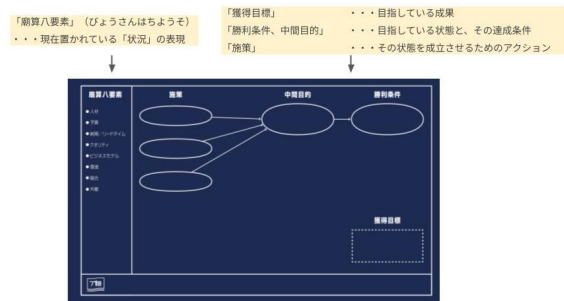
- ③ 通常：
問題を自己解決



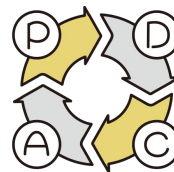
- 時々：
懸念検知→早期対処へ連携



- ② 置かれている状況や課題、向きたい方向性を
言語化・構造化する「プ譜」にてアウトプット

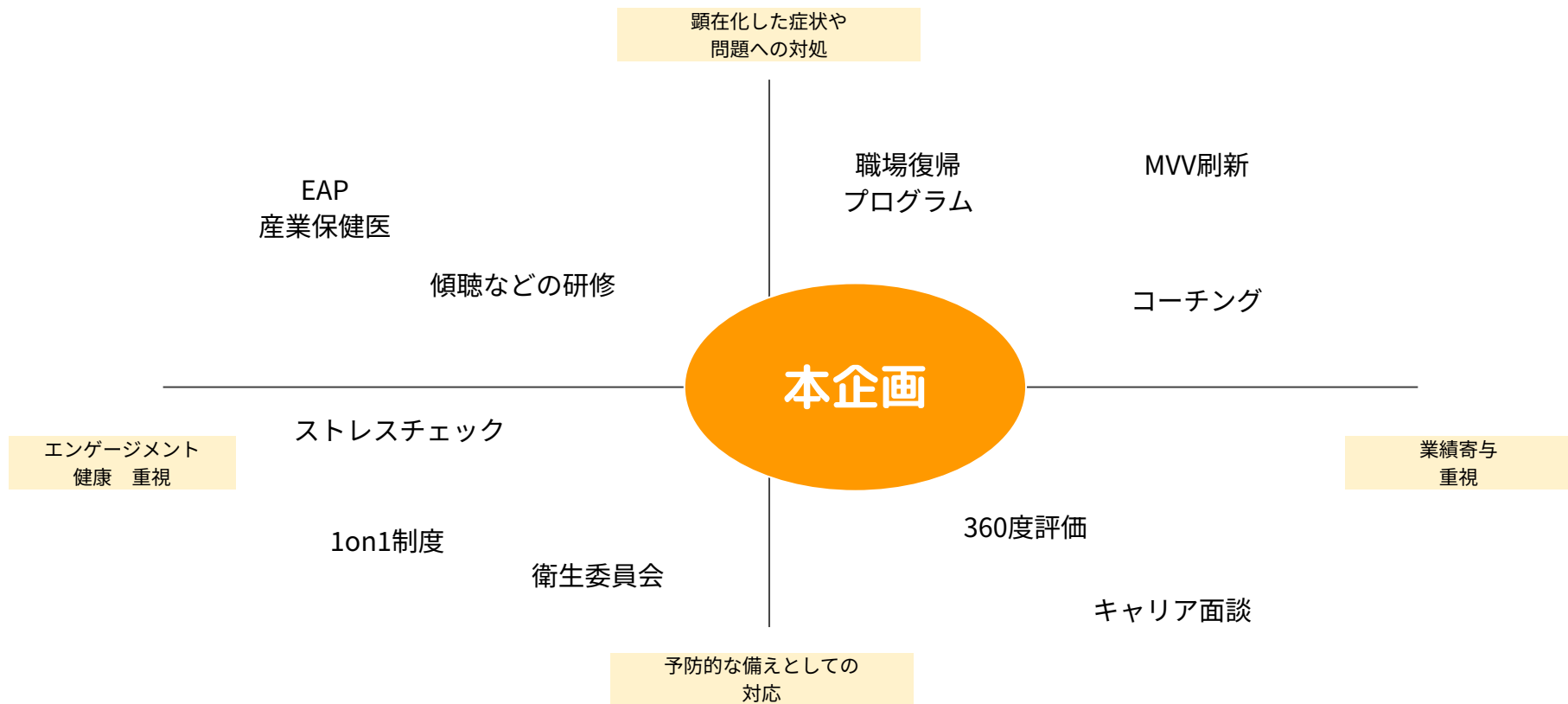


- ④ 従業員の方々個人レベルでは解決しきれない組織
課題や環境的な問題については、定期的にマネジ
メント陣への報告会を実施



既存の施策やサービスとのポジション比較

→ 業績向上に軸足を置き、エンゲージメント改善をあわせて実現



先行パイロット事例

Before

Aさん	ITベンダ所属 マネージャ 42歳	<ul style="list-style-type: none">慢性的な孤独感担当顧客とのトラブル発生退職含みの意気消沈状況
Bさん	コンサルティング 会社所属 32歳	<ul style="list-style-type: none">転職後、リアリティショックに直面リモートワークの孤独感子育て、持ち家どうする問題にもお悩み
Cさん	通信系スタート アップ 創業メン バ 39歳	<ul style="list-style-type: none">社内で与えられた役割と自身の能力ギャップいい人、便利な人として振る舞っている本当は飛び出して、自分の力を試したい

After

<ul style="list-style-type: none">自身がぬるま湯に浸っていたと自己認知自己変革プランをプ譜として作成退職意向は消失
<ul style="list-style-type: none">自身の弱みや課題について言語化ライフテーマを再認識その実現ステップとしての現行業務を再定義
<ul style="list-style-type: none">やりたいことのテーマは明確化社内で叶うかどうかは未知数いったん、会社に踏みとどまると判断

その他、フリーランスプロフェッショナルPMの方、社会起業に挑戦中の主婦の方、弁護士の先生など、幅広い方々に体験いただき、どなたからも高い満足とコーチング以上の価値があるとお言葉をいただいております。

ご体験いただいた方からの声

壁打ちを通して得られたのは、明らかな心の安寧。

常に、あれもやらなきゃ、これもやらなきゃ、でも、できていない、もっとアクションが必要・・・
という焦燥感があった。

常にあたまのどこかで、ぐるぐると悩みが回っていた。
あたまの裏側で、バックグラウンド処理がずっと動いている感覚があった。

ブ譜の純粹壁打ちは、

- ・ 解決に至る策が見える化される、やっていくステップが形になるのがすごく良い
- ・ 道筋が見えている安心感が得られる
- ・ いっこいっこ、やればいい いますぐじゃなくても、ゆっくりやればいい という気持ちになれた

メッセージ

法人、個人を問わずこのサービスをお求めいただける切り口として、よい方向性やアイデアを探索しております。

(イメージ案)

法人向け

「業務・業績に効果をもたらす、カジュアルEAP」

「マネージャの負担を軽減する、1on1代行」

「ジェネレーションギャップを解消する、新しい形での業務オンボード手法」

「業務の意義と意味を見出す、ジョブ・クラフティングの実践手法」

個人向け

「ステイか、転職か、それとも独立か・・・？ミドルのための、LifeとWorkの棚卸し支援」

「やる気がでない、でも本当は出したい人のためのセッション」

「育休、産休など、キャリアの悩みに直面した人のための人生戦略見直しサポート」

本資料では詳細を割愛しておりますが、ブ譜のAIレビュー機能や公式アンバサダー「Wallmen」との連携など、クライアント様の満足度向上とともに、事業としての独自性、スケールアップを実現できる要素が豊富にあります。

このような企画に関しまして、実証実験の場や販売協力企業様、あるいはご一緒に活動してくださる未来の「ウォールメン」候補のかた、あるいは直接的ではなくとも応援してくださる方、あらゆる角度、方向性で関わってくださる方を募っております。ぜひ、なにかしらの示唆やアイデア、お力添えを賜れますと幸いです。

Q&A

セッションのコンセプトは？

「色々と試行錯誤しているが、
どうもうまくいかない」という方に

解決策ありきではない
原因を理解するための
壁打ち、始めました。

不調の根本原因と、本来の目的が
言葉になったら

悩みや迷いは、おのずと解消する。

私事で恐縮ですが、40歳になる手前あたりから、「軽微なだけで、持続すると辛い体調不良」（耳鳴りが気になる、とか、なんだかちょっと眠りづらい、など）をちょこちょこ新規獲得してきました。

その度に、結構あわあわしながら対処してきたのですが、駆け込み先は、標準治療だったり、ときに保健外の漢方だったり整体だったり。最初に駆け込んだ先で一発で良くなることは少なく、色々試していくなかで、解決してきました。

根本原因に辿り着くと、だいたい冷えだったり、姿勢だったりして、薬で治すよりは、生活習慣を改善したほうが早くよくなった、というオチとなることが多くありました。（たとえば、急に舌の調子が悪くなって、その原因が冷えて、最初は高い漢方で治していたけど、最終的に、夜寝るときに、首にタオルを巻いたら良かっただけだったとわかった・・・みたいな）

不調のときに、初手で根本原因がわかったら良かったのになあと思うのですが、これがなかなか、わからないものです。

あれこれ試すなかで、あ、これだったんだ、とわかる展開が多いものです。

経営課題や業務課題も、プロジェクト課題も、実は同じなのだと思います。解決策を探すより、原因を探すのが、鉄則。とはいえしかし、分析には常に限界がある。分析には常に時間もコストもかかるし、全部が全部は、わからない。色々試してみて、良くなって初めて、ここだったのか、と、わかる。

例えば、医療でも、内科、外科、心療内科、漢方、リハビリ、耳鼻科、整体とか、そのように分岐しない形での、純粹診療が、あり得たりはしないだろうか？と思うことがあります。投薬にしろ施術にしろ、あるいはカウンセリングその他も含め、なにかしらの手段がその事業の仕組みに組み込まれていると、どうしても、手段ありきの診断となってしまいます。思い切って、治療はしない、診療だけのサービスがあっても良さそうに思うことがあります。

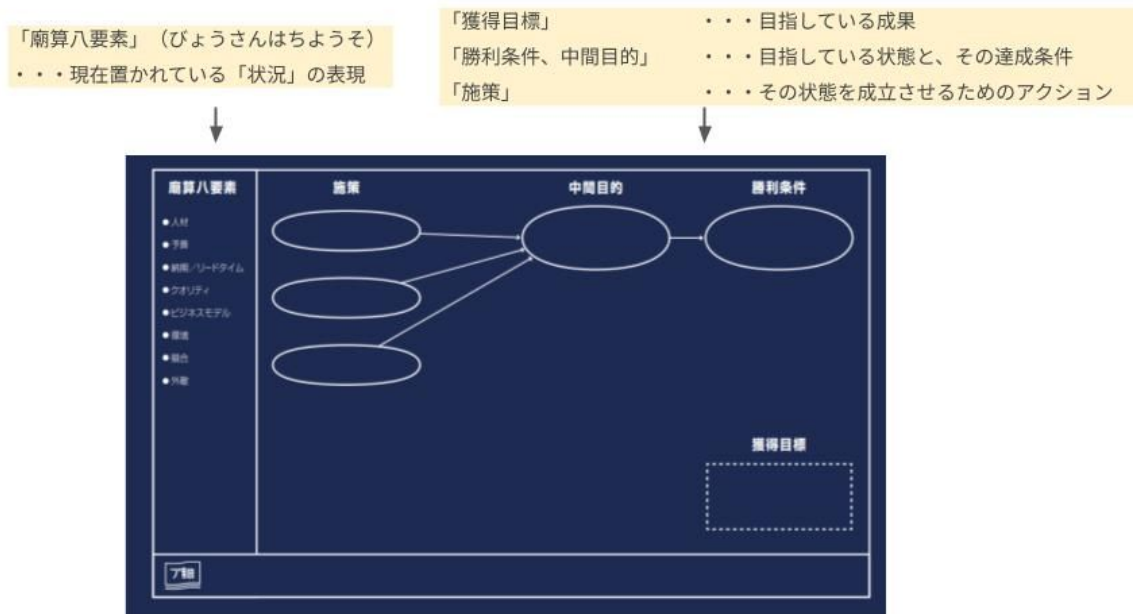
特に、日常で困っている不定愁訴やストレス疾患、それこそ不眠だとか、耳鳴り、手の痺れ、とか…色々回ったけど、よくわからない、というやつ。人間ドックをいくら受けても、腰痛の治し方はわからない。

こういう話は、個人の健康も、ビジネスやプロジェクト上の問題も、同じだと思っています。

そこで発案したのが、解決策を売りにしない、焦って解決しようとしなくて、ただただ原因だけを理解するためのだけの、純粹壁打ちでした。究極の根本原因が見えてしまえば、ものすごく安価な手段で、悪いところは、自分で解決できる。見立てをつけるところだけを、徹底的に、寄り添う。そんな壁打ちがあってもいいじゃないか、そう思って、始めることにしました。

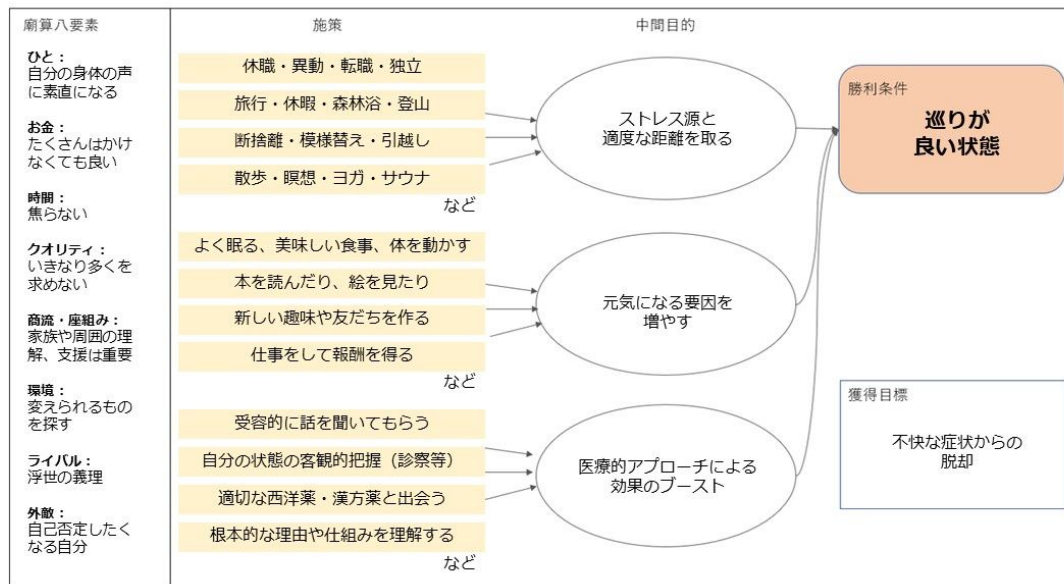
ブ譜とは？

「ブ譜」とは、プロジェクトをどう進めるかの戦略を直感的にあらわすための「譜面」（音楽家にとっての楽譜、棋士にとっての棋譜のように、「意図や動き」をあらわすもの）です。「プロマネ」というと、作業工程や期日、担当者をあらわす「WBS」がよく知られていますが、そういうものではなく、どんな方向を目指して、誰がどんな動きをとっていくか、ということ表現する方法です。



未病とは？

東洋医学に「未病（みびょう）」という概念があります。未病とは、健康と病気の間にある「病気ではないが健康でもない」状態を指す概念です。自覚症状があるのに検査では異常がない、症状はないのに検査で異常値が出るなど、放置すると病気に進行する可能性が高い段階を指します。早めに状況を客観視し、問題があったら早めに取り除く。これこそ人生の達人の生き方といえます。



このプログラムの費用対効果は？

効果

■組織・育成戦略への寄与

(当事者)

- ・自分ごと感の向上、就労意欲や自己啓発意欲の向上

(経営側)

- ・数字では見えない、定性的な現場メンバーのパフォーマンス状況やポテンシャルの把握
- ・活躍状況、不活性状況を把握したうえでの教育、アサイン調整

■ピープルマネジメント面での効果

- ・もっと残って欲しい人、活躍して欲しい人に、その場を結びつける
- ・そろそろ次のキャリアを、という方に、その道も示唆
- ・問題行動が多い人は、その真因を理解し、解消へのきっかけに

■事業戦略への寄与

- ・自社の顧客への提供価値の本質を理解する一助に

・業務効率、粗利率向上

・健全な組織の新陳代謝

・人件費の資本効率向上

・採用企画や経営企画

→ 調査検討期間、コストの低減

費用

■師範ウォールメン

45,000円／時間

※所定の条件を満たし、プロフェッショナルとして認定

■黒帯ウォールメン

25,000円／時間

※20名以上の提供実績とクライアントからの推薦の声を有する

■プロボノウォールメン

無料

※ふさわしい見識や経験を有し、ノウハウを共有

導入や運営の流れは？

- STEP① 導入の目的、期間、規模、体制のご相談
- STEP② 対象者の確定
- STEP③ セッション日程の調整
- STEP④ 事前案内
- STEP⑤ 実施の開始