・今回、要らない遠慮をまた発動させてしまい、待ちの時間をしばしば作り、陽子さんが進行しづらい場を形成したこと、申し訳なかったです。

宿題のシェアでは「沈黙に耐えて待つ」の効果で、相手に話し切った感覚があれば、何度も長時間話すという現象は起きないという話がありました。
待たずに口を挟むことで、十分に聞いてもらえていない感覚、今聞いてもらえないといつ聞いてみらえるか分からないという不安感を抱かせてしまっているという説明が陽子さんからありました。
客観的に聞くと納得出来る理屈ですが、自分が当事者となった時に出来ているか？と思うとまだまだと感じました。

今回の5分セッションでは、「他部署を手伝わない方がよいのでは」というクライアントの話に対して、「言わなくても助けてもらえるって思われちゃうの？」という驚いたような声色で、クライアントの気持ちに揺さぶりをかけるコーチング手法が新鮮でした。
べき論（一般論にも通じるかもしれない）で確信度が高いクライアントに対して、気付きをどう与えるかというのは難しいと思います。
まずは「何でもいいから崩す」という、初心者向けのコーチング手法も教えて頂き、自分がこれはべき論だと気付くことが最初だと思いますが、次のステップで口に出来るようにしたいです。

転職してきた年上の社員が業務上必要なソフトウェアを覚えようとしない話については、早い段階で陽子さんから「ほっておけば？」という言葉が出てきました。
この言葉の意図が気になったのですが、その後の解説で、クライアントが世話を焼きたい気持ちの裏にある打算や、クライアントの立場からは想像しづらい、年上社員の経済的な重荷のある立場から取るであろう行動を想定しての言葉であったことが分かりました。

ペナルティを受けている後輩にどう接するかのセッションでは、クライアントが普段の会話よりもどぎつい単語を口にしていたことが印象的でした。
言葉の端々から陽子さんも同じ様に業界の慣習を感じ取って「私も分かんないな」と率直にクライアントに伝えたことも印象的でした。
後輩の置かれた状況を具体的に感じ取って、後輩を応援するかのようなやり取りが印象的でした。

私が持ち込んだ話題は陽子さんがコーチングが効果的ではないとして、ある程度の必要悪として認めざるを得ない話として、私の気持ちが前向きになるようなやり取りをしてくれました。

最後の宿題でも、何も考えずにただコーチングの手法を適用するのではなく、コーチングが本当に効果的なのかどうか考えたうえでコーチングの可能性を追求し、自分のやり方のどこが弱点なのかということを見極める夏休みにしたいと思います。

（A.S 40代女性 北海道）