

・今回はセッションが3つありました。

1つめは他の部署の人には力を貸し借りできるのに同じ部門の人には特にしていない、できるようになりたい、という話でした。私はコーチでもクライアントでもなく、ただただオブサーバーだったのですが、借りたいといいながらなんか具体的にこういうことというのが出てこないし、同僚の方の長所についてクライアントはいいながらも借りる気があまりなさそうでちょっとわからないなど正直思ったところではあった。借りるのは癪だという多分元々のクライアントのくせみたいのが明らかになり、確かにそういう感想ってもう習慣みたいなものだから一回コーチングしたからと言って代わる類のものでもないよな、ここはコーチングでなんとかするのは無理と潔く諦めるのも大事だなと感じた。

2つ目は管理職になりたいという話。基本的には具体的にしていくことが焦点のセッションのように感じた。管理職になつてどうしたいの、というのをひたすら質問していく話。曖昧な部分と思ったらひたすら突っ込んでいく。最近曖昧な言葉に振り回されることが仕事で多かつたので躊躇せずに質問していけるようになりたいと思った。

最後のセッションではコーチに指名されてお話を聞いていたのだけど、多分クライアントと周りでその業務に対しての熱量に差があるんだろうなあと思った。必要性を説くというのももちろん大事だと思うのだけれども、そもそも今の状態でそんなに問題がないんだろうなと思ったことを言ったら想定外に納得してもらえて意外なところで刺さるもんだ…と正直思った。言ってみるものだなと思った。ただ、この熱量の差にクライアントは耐えられるのかなあとも思ったので、振り返り

の時に陽子さんが言葉にして言ってくれて助かった。もちろん逆にクライアントの部下がいなくなる可能性というのもあると思うが....。

3つのセッションともに勉強になる部分が多くかったです。ありがとうございました。

(30代女性 千葉県)