

アパレル店長の愛さん(34)のコーチングは、もう1年半になる。スレンダーで美人な顔立ちの彼女の子供時代は目まぐるしい大人の事情で、決して幸せとは言えない環境だったそうだ。彼女とのコーチングによって、過去の捉え方を変えることで、エネルギーが高まる場所を目の前で見ることができた。セッションの度に捉え方が変わり、視点が、「今ある幸せ」を見ることによって、どう変わっていったのか？

はじめに

今まで何度、私は『変わりたい』と願ったことだろうか。
人と比べたり、環境のせいや親、友人、恋人、会社、世の中・・・
どれだけ**依存**して生きてきたのだろうか。

変わりたいけど変われない。
変わりたいけど変わりがたくない。

物事がうまく進んでいるときは、満足と思い込んで日々を過ごしていた。

しかし、壁にぶつかったときに、ぐるぐると同じことが頭の中を廻り
出口が見つからずにもがいていた。
そして時間が経つとまた同じ。
ぐるぐるぐるぐる・・・
同じ日々の繰り返し。

本気で変わりたいと痛切に願った時、コーチ・堀口ひとみさんとの出会いがあった。
その頃の自分は、その後に劇的な変化を体験するなんて、微塵も想像していなかった。

きっかけ

その頃の私はちょうど店長になって1年目。
アパレルのレディース新ブランドで、ブランドと新店舗の立ち上げと共に入社し、半年間をサブ（副店長）として働いていました。

その後、新店舗のOPEN ラッシュとなり、私も店長として異動となったのです。会社が一番期待し、力を入れていきたいという伊勢丹新宿本店への異動でした。しかも店長として。プレッシャーの塊だけでした。とにかく無我夢中だった事だけ覚えています。自分も会社も、『伊勢丹なら売れる』と誰もが思っていました。しかし、そんなに甘いものではありませんでした。セールスを上げること、スタッフとの関わり、会社の体質、百貨店との関係……。多くの問題にどうすればよいのか毎日毎日悩んでいました。

当時の私は『店長はすべてを完璧にできる立場』という考え方でした。なにもかも、すべてを一人で背負っていたのです。

1年経ってもセールスが上がらないことに焦りを感じていた頃です。このままでは本当にまずい・・・
とにかくこの状況から抜け出したい！！変えたい！！痛切に願っていた時でした。堀口ひとみさんの「アパレル店長カリスマになる！！セミナー【接客編】DVD」の販売を知ったのです。

堀口さんを知ったきっかけは、私が初めて社会人になったときに勤めたアパレル会社の社長から、「リステアの渋谷店の店長で堀口ひとみさんって人がブログをしているから絶対に見てごらん」と言われたのが最初です。その社長の会社は既に退職していたのですが、私にとっては大変多くを学び、社長をととても尊敬していたので、その後も食事などする機会を作ってくださいました。当時、リステアを「カッコイイショップだなあ」と思っていた私の気持ちを社長が知っていたこともあり、「リステアの店長」というだけで、私はカリスマ的なイメージを持ったのだと思います。

『コーチング』という言葉を知ったのも、その社長から教えていただきました。2002年くらいだったと思います。

「これからは絶対にコーチングスキルが必要になっていくよ」と。

堀口さんの名前を知り、早速ブログを拝見しました。

ちょうど、堀口さんオリジナルの pearl+ の BAG の販売が載っていた、2006 年頃のことです。その後は、気が向いたときにブログや HP を覗く程度でしかありませんでした。少し気になるセミナーなどのお知らせがあっても、結局行動できず、以前知ったコーチングも興味がありながら、やはり行動できずにいました。

そんな私がようやく行動したのが、堀口さんの DVD 購入でした。

伊勢丹の店長になり、多くの問題の中で、全く自分に自信をなくしていた私はまずは自分がセールスを上げなければと、多くのセールス本を読んだり、何か方法がないかと探していました。

もともと私は服飾の専門学校を出た後、販売ではなく、企画や営業、パタンナーとして仕事をしていました。

「販売」を真面目に取り組み始めて、まだ4年目くらいだったと思います。

店長の経験は、別のブランドで1年間ありましたが、数字に対して、それほど意識しなくてもよい様な環境でした。

個人売り上げ一番にならなければ・・・

私の頭の中はいつもそのことでいっぱいでした。

なぜなら、どのショップも店長の個人セールスが一番だったからです。

毎週、全ショップの週間報告書が月曜日に FAX で流れてきますが、

そこにはスタッフの週間の個人セールスが記載されているのです。

それを全ショップのスタッフが見るのです。

会社も特に個人セールスを意識させる環境でした。

もともと私は「売り専」ではありませんでした。

どちらかというと、売り場作りやディスプレイ作りが得意で、さらに人間関係の橋渡しだったり、コミュニケーションを取ったりする事が好きでした。

なぜ店長に抜擢されたのか、当時は理解できませんでした。

単純に年齢やブランドのキャリアで選ばれたのだとその時は思っていました。

店長＝個人セールス N01。

しかし、私はだいたい売上 N02。

そのことが私の中で大きな自信のなさにつながっていたのでした。

接客の DVD なんて、聞いたことも見たこともありませんでした。

*** 3 時間であなたの接客が劇的にパワーアップ！**

*** DVD を見た翌日から 10 万 1 2 万 1 5 万とおまとめ買いのお客様が続出！**

買うしかない！！

到着してすぐ見ました。

たくさんの素晴らしい実践ノウハウがありましたが、一番印象的だった事は、

『私が接客するお客様は、すべて良いお客様』と毎日思うこと。

というマインドの部分でした。

そのころの私は完全にマイナススパイラルでした。

無意識にも、どこを一番最初に変えるべきか、と感じていたんだと今は思います。

翌日から自分には良いお客様しか引き寄せないと思いつけ、**なんとその日に大口のおまとめ買いとなり、即実践ですごい結果が出たのでした！！**

このことが、私の堀口さんへのイメージがさらに良くなり、その後の 2007 年 8 月の店長セミナーに出席することを決めたのでした。

セミナーに対するブロックもありました。

「セミナー」というと、志がとても高い人が行くところであり、自分のような無知の人間が行ったら恥をかくのではないか……。とか、仕事が休めないとか、お金が高い、etc。

しかし、DVD だけでこれほどまでに成功体験をし、実際に、本物の堀口ひとみさんに会ってみたいという期待と興味が大きくなったことは、行動できない私を行動させたのです。さらにこのセミナーには、ずっと気になっていた 30 分お試しのコーチングが特典でした。その後、ようやく『コーチング』を初体験することになるのです。

『コーチング』を知ってからすでに、5 年の月日が経っていました。

最初の変化

初めてのコーチングは、どんなふうに話していけばよいのかと、とても緊張しました。当時はとにかく、仕事のことでも悩んでいたため、どうすれば仕事が良くなるのか？一緒に働いているメンバーや会社に対して、どうやったら変えることができるのか？という話をしました。

さらに、今までの自分の人生についても後ろ向きな考え方でした。

そこで、堀口さんからのフィードバックは

「自分を認める」

「自分流のリーダーシップ」

「人を活かす」

「視点を変える→逆転の発想」

この言葉は、自分自身を見つめ直すきっかけとなり、とても心に残りました。

お試しの30分コーチングで、自分の中にあつた変わりたい気持ちが

いっきに強くなったのです。

以下が、初セッションを終えて、私が堀口さんに送った最初のメールです。

堀口ひとみ様

この度、初のコーチング体験をし、直後、目の前に見える景色がワントーン

明るく見える様に感じました！

また『習慣』の怖さも考えさせられました。

この世に生まれたときから全ては『必然』…視点を変える、逆転の発想！

この事に気付けた事でこれからの自分の行動が見えてきました。

電話を終えた時から、全ての習慣を変えていく事。

自分の生い立ちは、何か特別な存在だからなのでは！？

なんてことすら思っていました！大袈裟ですが…笑

プラスへ考え、行動するだけで結果が変わってくる…とてもシンプルで分かりやすいのに、それが出来にくい人間の思考って不思議ですね。

コーチング、そして堀口さんとお話が出来てとても嬉しく、貴重な時間を過ごさせていただきました。まとまらない感想ですが、変化がありましたらまたメールさせていただきます。

ありがとうございました！

この頃には堀口さんのブログは毎日チェックし、メルマガの「週明け読むサプリ」の登録で、毎週堀口さんからの視点を変えて、ポジティブになる習慣を実践し始め、HPの90日コーチングへの興味はMAXとなり、行動するまでのあと1歩は、お金ブロックだけでした。

お給料はほとんど生活費でなくなり、貯金もない私にとって、10万円近い支払はとても勇気のいる事でした。

人生の中で、「自己投資」なんてしたこともなく、今までせいぜい本を買うくらいで1度に使っても数千円くらいでした。

今ではコーチングを始めて続けていることが、これほどまでに自分の変化に影響していることが分かっていますが、当時はまだ「コーチング」というものへの理解もままならないなか、10万円はとてつもなく高く感じました。

自分の住んでいる月の家賃より高いんですから！！

しかし、お試しコーチングの最後に、私が堀口さんに

「じつは90日コーチングも受けてみたいと思っているんです。」

と伝えたところ、

「じゃあ、このまま継続しましょう。」

と、堀口さんの一言でその場で申し込みが終了してしまったのでした。

やりたいけど、どうしよう・・・。

行動できずにいた私の背中を、堀口さんが最初に押してくれた時だったのです。

90日コーチングを申し込んで、オリエンテーションの日程を変更していただいたときの私の返信メールです。

お忙しい中、変更していただき、ありがとうございます！

明日28日21時にお電話いたします。

今日のサプリメール、『不幸のどん底にいる人は超ラッキーです』の言葉、ズシッと胸に落ちました！初コーチングから2週間強、初めの熱い気持が少し薄れてきてしまっていたのが正直なところでしたが、以前とは間違いなく、受け止め方、次への取り組み方は違ってきています。日々のメールとコーチング、本当にありがとうございます！

明日からよろしく願い致します！

90日コーチングスタート

オリエンテーション当日。
はじめに考察のための質問がありました。

Q.なぜコーチを雇うのでしょうか？

A.自己の本来の姿を知り、人生の目的を見つけること。(私の答え)

他にも5つの質問がありました。
この時、現状の自分を見つめる最初のきっかけとなり、漠然としていたこれからの自分の人生を考え始めた時でもありました。
以下が、オリエンテーションを終えた後の私の感想メールです。

昨夜はありがとうございました。愛です。

電話の後、再度自分を振り返ってみました。今まで人に流されながらの経験をしていた事が明確になりました。しかし流されていった経験は自分にとって必要であったと、再認識いたしました。流されて…と言うと、あまり良い傾向ではない様にも感じましたが**必要な経験や気づきを得られたことは、流されたことも、そうなるべくしてなった事とさえ感じました。**

そして経験できたことに**感謝の気持が自然に湧いてきました！**

これから始まる90日コーチングで本当の自分の中にある目指すところを明確にしていきたいと思えます。よろしくお願いします！

そして、90日コーチングがスタートしました。

最初の頃のコーチングでは、自信のない自分の話を延々していました。
結果が出せない自分に全てが否定的だったのです。

「どうしたらわかってもらえるか」「相手をどう変えようか」
どれだけネガティブだったことか。

コーチはいつも承認してくれました。「それでいいですよ。」
ねぎらいもありました。「それだけやってきたんですね。」
アドバイスや否定はありませんでした。

店長になってから、結果を出さなければ会社から評価されませんし、褒められることもありませんでした。部下が店長をねぎらうことも普通、ありえません。

コーチから私のやってきたことを承認されることで、
自分の中で最初の変化がありました。

今までやってきたことを、自分が自分を認めることができるようになっていきました。
やってきたことをねぎらってもらうことで、
自分が満たされ、少しずつ自信を持てるようになっていったのです。

「どうしたらわかってもらえるか」

「相手をどう変えようか」

そんな自分の考え方に

「依存していますね」

「それは依存的な考え方ですね」

コーチからのフィードバック。
これは私にとって大変な気づきでした。

過去の解釈を変える

自信がない自分。

私にとって、自分に足りていないものを補うことが、自分に自信がつくことだと
ずっと思っていました。

ないものにフォーカスするのではなく、あるものを伸ばしていく。長所＝短所＝強み

このことに気づくことで、過去の出来事を振り返り、解釈を変えていく。

それは、過去の蓋をしてしまった出来事をあけるという作業。

この作業は私にとって、とても辛く、勇気のいる行動でした。

ある日のセッションで、ようやく私は腹を決め、

自分の過去の話堀口さんに始めました。

私が幼かった頃、すでに父は一緒に暮しておらず、母と二人の母子家庭でした。親の都合で、小学校、中学校、高校と、私の卒業証書はすべて苗字が違ったのです。

実の父の苗字は大変珍しい名前でした。

小学校の頃でしたから、その苗字はからかわれる恰好の標的となりました。本当は学級委員もやってみたかったし、手をあげてたくさん発言もしたかった。そんな思いとは逆に、私はどんどん目立たないように引っ込み思案になり、自分という存在自体が「だめな人間」と思うようになっていきました。

母は私のことを、とても厳しく育てました。

「だから片親の子供なんだ」と言われないようにと、世間体をいつも気にしていました。子供のころから私は母の顔色をいつも伺い、いい子を演じていました。私は母に、「母が喜ぶことだけを話そう」と子供ながらに決めたのです。

そして、母が再婚。

私が中学3年生の頃に弟が生まれました。

思春期だった私が義理の父親とうまくいかず、母は弟の世話で毎日イライラし、私との関係も悪くなっていきました。

高校生になり、私は家を出ました。実家のすぐ目の前にあるアパートです。

この頃の私は「自由になった!」「自分の居場所ができた!」と毎日楽しく過ごしていました。お小遣いがなかったので、毎日アルバイトの日々でした。

そのうち学校にも行かない日が増えていきました。母のためにと頑張って入った進学校。成績はみるみる下がり、成績が悪くて学校から母が呼び出されることもありました。そんな事が続き、母との関係はどんどん悪くなっていったのです。

そして母の再婚相手との離婚。

その後も、当時の私には受け止められないほどの出来事が、続いていきました。

堀口さんはただただ聞いていました。

私がずっと蓋をしていた過去。見ないように、忘れようとしていたこと。

それを開けて、ただ「コーチ」というだけの相手に全てを話したのです。

いえ、「コーチ」ということではなく「堀口ひとみ」という人だから、話すことができたんだと今は断言できます。私は言葉と共に、涙があふれ出して止まりませんでした。こんなに泣いたのは、いつの事だろう……。ここ数年なかった事でした。

「大変な人生でしたね。」

「それは、それだけの人生を乗り越えられる愛さんだから起きたんですよ。」

「その出来事があったから、今の愛さんがいるんですよ。」

過去の出来事は変えられない。でも、過去の解釈は変えられる。

私は鉛のように重く背負っていた何かを降ろしたような、体が軽くなるのを感じました。

それからも依存の本当の意味をコーチングによって理解できるようになっていきました。見返りや変化を相手に求めたり、環境や状況のせいにしたり、他と自分を比べて嘆いたり・・・外に向けていた矢印が、自分に向けられるようになっていきました。今まで「ないもの」に焦点が当たっていたのが、「あるもの」に焦点を当てた捉え方に変化しはじめたのです。

すべては『捉え方』。

物事が自分の捉え方だけで、すべて劇的に変わっていったのです。

仕事やプライベートでマイナス的な要因があったとき、堀口さんは

「それは気のせいですよ。」

と一言。

「気のせいですか！！！」

この言葉にどれだけ助けられたことでしょうか！

それから、この「気のせい」は、私の元気になる魔法の言葉となったのです。

この時の堀口さん宛てのメールです。

先日のコーチングを受けてから、物事の視点を変えて見るよう意識して過ごしました。

『気のせい』と気付かせていただき、全てをプラスの発想に！

すると信じられない程に毎日の結果が変わったのです！

モチベーションに影響がある事は想像できていましたが、

周りの環境や結果まで変わってくるなんて…本当に驚きです！

たまに拝見する野口嘉則さんのブログにあった『心眼力』ととても重なる事もあって、

今の私にとっても重要な部分なんだと感じています。

今日のサブリメールにありました『90歳のライフプラン』を

次回のコーチングに活かせるよう立ててみます。

素晴らしい気づきを、ありがとうございます！またメールさせていただきます。

その後も堀口さんの

『毎日がメッセージセミナー』

『天使トークセミナー』

と参加することで、どんどん考え方、捉え方が変化していきました。

なぜなら、毎日一緒に働いているスタッフや友人、そして今では何でも話せる

素敵な関係となった母からも

「最近変わったね～～！！」

と、自分の周りの人たちが私の変化に気づき、驚き始めたからです。

さらに、セミナーに出席することで志が前向きの方と多く出会い、異業種の方とも

話すきっかけとなり、井の中の蛙的な自分に気づくきっかけにもなりました。

セミナーでは直接堀口さんとお会いすることになるので、電話コーチング以上のパワーを感じ、私は完全に『堀口ひとみ』のファンになっていったのです。

もっと変わりたい！もっと輝きたい！もっと知らないことを知りたい！

ポジティブな自分がそこにいたのです。

奇跡の体験

2007年の9月の最終日、ショップの予算達成するためには今日一日で絶体絶命の80万円。なぜなら、平日の売上平均は20～40万円、土日でも80万円は繁忙期の月に、1日取れるか取れないか、というのが今までの実績だったからでした。

しかしその日の朝礼で私は絶対に今日は予算取って、月予算達成すると決めて発表しました。

その時の空気は今でも覚えています。

誰一人として「無理」とか「駄目だ」と思っている人も、口に出す人もいませんでした。

そして、なんと見事に月予算達成8坪のショップで1000万の月予算を達成したのです！コーチングを始めて、ちょうど1カ月継続した頃のことでした。

この時、私のメンタルな部分は完全に「出来る」しかなかったのです。

コーチング継続、セミナーを経験し、毎週のメルマガと、毎日自分でも少しずつセルフコーチングができるようになっていき、良い考え方の習慣が出来るようになっていったのでした。

さらに、11月には単日でなんと売上140万円と、Sale以外の日で100万円以上の売上を初めてとることができたのです。その後わかったのですが、全店舗で今まで単日の売上が、歴代No. 1という実績だったのです。さらに素晴らしい結果となったのです。チームワーク素晴らしさに感動し、今でも☆『奇跡の日』☆としてショップでも語り継がれています。

堀口さんへ報告すると、同じように一緒に喜んでくださいました！

そして、どんなことをしたのか聞かれました。

細かい事柄もありましたが、大きく2つ。

売上を個人予算から店予算へシフトしたことで、スタッフが、ストック整理や裏仕事に対してもお店の売上に関わっている、お客様へのサービスに繋がっているという認識となり、接客出来ない、たとえ個人売り上げが0の日があっても、モチベーションが下がらなくなった。

また、個々のスタッフとミーティングをし、それぞれの得意な事を承認。

さらに、「Aさんは〇〇が苦手だから得意なあなたがフォローしてあげてね」

と、苦手なところは得意な人に任せる、それぞれが相手をフォローする事で、チームワークの団結力がとても良くなった。

この出来事は、私に多くの学びと自信につながりました。

そして、なによりもスタッフはもちろん、コーチや自分の周りの方たちへの

たくさんの感謝の気持ちがあふれてきました。

なぜ奇跡が起きたのか。

私に取り組んだ大きな2つの事柄は、コーチングによって気づき、

自分の強みを活かしたからでした。

コーチングを始めてすぐに堀口さんから1冊の本をプレゼントしていただきました。

『ストレングスファインダー』～5つの強みを見出し、活かす～

個別化

目標志向

責任感

達成欲

共感性

これが私の5つの強みでした。

コーチからのフィードバックで、
「スタッフの得意とする事や、性格をいつもよく解っていますね。」と。
私の強みである個別化がまさにそうだったのです。

その時から、私の中でショップはチームであり、店長である私は監督。
そんなイメージが出来上がりました。

監督であれば、一人一人の個性や強みをどう活かすかが大切。
そしてチーム全体で結果を出す。
それが、売上を個人予算から店予算へシフトすることだったのです。

さらに、野球であれば、ピッチャーやバッターなど攻撃力と、内野・外野の守り、
サッカーでもバレーボールでもチームプレーには、それぞれ一番得意とする
ポジショニングにつき、それが1つのチームとなり、大きな結果を出す。
それと同じようにスタッフ個々の強みを活かし、さらにそれぞれがフォローする
という環境をつくっていきました。

そんな考える力を持つきっかけとなったのが、コーチからのフィードバックでした。
コーチからの問いかけは、自分で考える、自分で気づく投げかけでした。
そして問題に対して前向きに向き合う、前向きに捉える言葉かけでした。
コーチングは、自然に自分で考える力を付けていくものなのだと
コーチングの深さを感じ始めたころでした。

継続

90日コーチングの後も、月に1度のコーチングは現在も継続しています。
たった90日で激動の変化を体験したのです。
人は貪欲なもので、もっともっと変わりたい、それが私の本音でした。

<コーチング継続1年の振り返り>

- ・捉え方が変わった。
- ・むりやりのポジティブ思考がなくなった。
- ・受け止めることができるようになった。
- ・承認されることで、気持ちが解放されることになった。
- ・同情的なことはしなくなった

それから2セッション経過した頃、コーチから

「そろそろ目標をかえませんか？」

と提案がありました。

私のコーチングのセッションは今までずっと、仕事のことばかりでした。特にスタッフへの関わりについてです。店長としての仕事が少し楽に感じてきていました。キャリアのあるスタッフとの関わり方。新卒で仕事そのものが初めての経験のスタッフとの関わり方。どうしても諦めなくてはならない時もある事など、多くの経験をしていくことで、慢性的なスタッフ不足のショップが多い中、私のショップは新店長が誕生したり、継続しているスタッフが多いという実績も出せたことで、会社から教育担当として一目置かれるようになったのです。それはもう店長としての仕事はできている、ということ。コーチはすでに見抜いていたのでした。

コーチ「愛さん、もっと広い世界をみましょう！」

コーチ「何をすることが好きですか？」

私 「私は人の相談にのったりする事が好きです。」

⇒応援していく人を増やそう

⇒自分の使命を果たしていこう

次回までの課題でした。

次のステージです。

ブログデビュー

応援する人を増やす・・・。

そこで私が頭に浮かんだのがブログでした。

ブログは堀口さんと出会ってからずっと頭の片隅にありました。

堀口さんといえばブログといっても過言ではない、そんな堀口さんがコーチであれば、ブログを始めていないクライアントは稀少かもしれません。

以前は、自分がブログを始めようなんて考えもしませんでした。
私のブログなんて、誰も興味ないであろうし、つまらない日々の出来事を日記に綴る
なんて、意味がないように思っていました。
自己満足か、特別な人が世の中に発信するものと思っていたのです。

ブログを始めるにあたり、パソコンに詳しくない私は、ブログコンサルを申し込みまし
た。コーチである堀口さんが、ブログコンサルをしていたので、それは必然でした。

自分で試行錯誤しながらブログを立ち上げることもできましたが、
すぐにでも始めたかったので、プロに任せる事を選択しました。

この選択は大正解。
初めてのブログは自分が想像していた以上の素晴らしいものが出来上がり、
そのおかげで、毎日更新するモチベーション維持に繋がったのです。

以前のネガティブな私が変わった事実を伝えることで、同じように自分らしさを
模索している方へ、何かきっかけになればと決意しました。
それが応援する人を増やすという私の1つの行動でした。

友人や、同じアパレル店長からのフィードバック、そしてコーチ堀口ひとみさんの
ブログから見にきてもらった方々からの応援コメントもとても励みとなり、
読んでいる人がいるという喜びと感謝で、楽しく続けることができます。
「毎日更新」を宣言！！まだ2ヶ月強ですが、現在も継続しています。

I changed the world around me by changing myself
私は自分が変わることによって自分の周りの世界を変えた。

私のブログの題名です。
堀口さんが私の想いを言語化し、本気で考えてくれた題名です。

変化していく自分を残し、さらにこれから成長していく自分の成長日記。

まだまだこれからです。

ようやくスタートラインに立ったような感覚です。

それは、コーチングによって変化した自分が、本来の私の姿に戻ったから。

まるで、まがった姿勢が矯正されて、まっすぐ前を見えるようになったように、曇っていた眼鏡のグラスをきれいに拭いて、かけ直すとクリアに見えるように、濁りのない心の目で見える準備ができたからです。

新しい自分の人生のスタート。

現在もブログを毎日更新続けています。

コーチングも続けています。

私はこれだ！

と言い切れる自分を見つけること。

本当にやりたいことを見つけること。

自分の才能と使命を見つけ、人生の目標を明確にし、行動し、

物心両面の豊かさを手に入れること。

現在進行形の課題です。

最後に

- 自分を受け入れること
- 視点を変えること・捉え方を変えること
- 依存から矢印を自分へ向けるようになったこと
- ブロックがどんどん外れていったこと
- 人の応援を心からしたいと思ったこと

コーチングを継続した私の大きな変化。

私が本気で変わりたいと思ったあの時、

変わるための要素がすべて目の前に揃っていた。

それをやるかやらないか。行動するかしないか。

とてもシンプルであり、すべては自分次第。

『堀口ひとみ』というコーチと出会い、私の視界は劇的に変化した。
私は自分が変わることによって、自分の周りの世界を変えたのだ。

そしてこれからも・・・
私のひとみずむはこれからも続いていく。