

1 Mさんは、ITベンチャー企業の社長兼SEです。プロジェクトの都度チームを編成し、システム開発をしています。忙しい日常に奔走されています。彼の夢は、システムで世界中の人を幸せにすることですが、忙しい毎日の中、どうしたらその夢に近づけるのか悩んでいます。ボランティアで始めたPTAメールサポートシステムが、そんな彼のモチベーションの源泉で、現在は、いくつもの学校で役立っています。

2 Yくんは、15人規模の店長です。指示命令型の体育会系で育った彼は、相手に考えさせようとしても、結局指示命令型のコミュニケーションになります。辞めるスタッフを引きとめることもできません。この先、スタッフにどう接したらいいのか悩んでいます。

3 Yさんは自宅でピアノ教室を開いているが、今教えている生徒たちは、趣味で楽しくピアノが弾ければよい、という生徒ばかりで物足りなさを感じている。

Yさんとしては、もっと生徒同士が高め合って切磋琢磨するような体質の教室づくりがしたいという。その第一歩として、近々生徒の一人をコンクールに出場させることになっている。結果はどうあれ、これを良いきっかけにして教室を改善してゆきたいのだが、どうしたらよいか。"

4 Kさんは体育会系を絵に描いたような商品開発マネジャーです。無理なスケジュールにも敢然と立ち向かい、なんとかこなしてきました。上司も高く評価していたのですが、部下が不満を上層部に訴えたことにより一気に問題が表面化してきました。無理なスケジュールを受けることにより、もっと詳細に検討すべき試験項目が簡略化されているということです。

何より部下のモチベーションが下がりメンタル疾患も目に付き始めました

5 Hさんは他部署から異動してきた商品開発部隊のマネジャーです。優秀な技術者ですがこの部隊のテーマに関しては詳しくありません。部下に極めて優秀な技術者がいてメンバーも頼りにしています。この部下がHさんを上司として信頼してくれずどう対応したらいいのか悩んでいます。

Hさんは技術専門職よりも管理職としての道を選ぼうとしているのですが、この部下との関係から管理能力を問われています。"

6 Uさんは約30名の部下を持つ部長さんです。部下の一人を役職者昇格推薦しようとして意思確認すると、喜ぶどころか迷惑そうな顔をして、「周りの管理職を見ても魅力を感じないので考えさせてくれ」と言われました。確かに管理職に昇格しても、仕事や責任が増え、しかも残業手当がつかない分実質年収は下がるのが実態ですが、昇格を断る部下がいるとは思っていなかったもので、どう指導すればいいか悩んでしまいました。

7 Nさんは一般事務職として10年の経験を持っています。子供の手も少しずつ離れてきたのでそろそろ自分のキャリアアップを考えています。上司のアドバイスでいくつかの自己啓発テーマをこなし、手ごたえも感じています。上司からは「そろそろ次のテーマを自分で考えろ」と言われているのですが、何をしたらいいのか見当もつかず途方に暮れています。"

8 大手企業に勤務18年目・課長のAさん。
今までは、少ない人数でなんとかやりくしてきたが、人事異動があり、今まで頼りにしていた部下がほかに異動になり、代わりに、うつ病にかかり、社会復帰してきたリハビリ期間のBさんが配属になりました。この先、どのようにBさんを扱いながら、他の人をマネジメントしていいのか悩んでいます。

9 Aさんは、化粧品訪問販売店のベテラン販売員です。固定客も増え、支店の売り上げにも貢献しています。この支店が別に店舗を出すことになり、その店長候補に選ばれました。が、直属の上司との折り合いが悪く、話が潰れそうです。実力も功績もあるのに認められないこの状況を、どう打開すればよいのか悩んでいます。

10 Tさんは百貨店のフロアマネージャーです。テナント各店舗の売り上げが上がらず、停滞しています。店舗の店員のモチベーションをあげ顧客満足度を向上させることで、売り上げ増につなげたいと考えています。どのように進めればよいか思案しています。"

11 Iさんは、ドラッグストアチェーンの社長です。就任して約2年です。会社は2度の合併、数々の経営危機を経て、ここでスーパー部門を切り離し分社しました。これを会社の"第3の創業"と位置付け「原点回帰」「お客様へより近づく」を合言葉に全社員に意識改革を促しています。しかし、社員の反応はいまひとつピンときていないように感じてます。社長の考えを浸透させ社員一人一人の意識改革を実践にはどうしたらよいでしょうか。

12 Tさんは、建具店の二代目社長です。最近の住宅市場の低迷により、売上が低下しています。今後、ホームページをリニューアルしたり、店の看板を目立つようにして集客して売上を伸ばそうと思っています。しかし、売上目標2.5倍を三カ月後に達成は難しいので、ほかに、なにをすべきかあせっています。

13 Eさんは、通信販売会社に勤める主婦です。会社で何人か苦手な人がいて自分の率直な気持ちを伝えることが、うまくできません。円滑なコミュニケーションをとることを目標にいろんな試みしましたが、うまくいきません。今後、どのような行動・試みをしたらよいか悩んでいます。

14 AさんはIT関係のプロジェクトマネージャーです。マネジメントの中でも、部下の育成に頭を悩ませています。部下には思い切って仕事を任せたいと思っていはいるのですが、どうしても思うようにできません。部下が作成したプログラムの仕様や設計について、レビューを行うとどうしてもその質に満足することができません。「自分だったらこんな作り方をしない」「なぜもっと勉強しないんだ」と感じてしまいます。

15 Aさんは、老舗食品メーカーの経営戦略プロジェクトチームのリーダー。ここ数年は、売上げが右肩下がりの状態。現在の枠にとらわれない自由な発想から10年後の会社のあるべき姿を描きたいと自ら志願し、有志でメンバーを募ってプロジェクトチームを結成、1年間かけて企画案を作り上げた。内容には自信があるが、社長プレゼンを1ヶ月前に控え、不安を感じている。他の役員は常に社長の顔色を伺っている様子。

16 "Aさんは、女性の営業マネージャーです。マネージャー歴は3年になります。Aさんのチームは5人と少数精鋭で、メンバーは全員10年選手です。そんな中、先月部内に若手（女子入社3年目）が配属されました。彼女は今までの部下のタイプとは違い、いわゆる指示待ち型で、掲げる目標も低いです。そんな彼女に、自立的人材になって欲しいと考えておりますが、どのようにサポートしていけばいいのでしょうか？"

17 "Fさんは大手の広告会社に就職して7年、営業のリーダーとして多忙極める日々のなか、素晴らしい成績を納めてきました。この度10月から新しい地域での展開を担うマネージャーとして着任する予定です。この先、今までの勢いだけ、いきあたりばったりだけのやり方ではうまくいかないのでは・・・という不安を抱いており、新天地へ赴くにあたって何をしておくべきか、悩んでいます。"

18 "Mさんは48歳の女性。夫の母が経営する酒屋が赤字のため、FPの資格も取って店の経理を見ている。高齢の義母はボケてきているが、近所の人とのネットワークが密で、店が交流の場で生きがいでもある。初めは義母のためだったが、店のHPを作ってリアルでもバーチャルでも楽しめるものにし、酒屋にとらわれない「場」としたいと考え始めて、Mさんは自身の起業したい思いを活かせると感じ始めた。今後の方向性は？

19 "Nさんはコーチになりたくて会社を辞めコーチングの勉強を学びはじめました。やっていくうちにあれもこれもとセミナーや研修に参加して今まで使った費用は300万円を超えました。ところが一向にコーチングの依頼がなく貯金も底をついてしまいました。このままでは生活も厳しくなります。この先どのようにしたらいいのか困り果てています。"

20 Nさんは定年後再就職で、これまでの経験（1部上場）を買われて印刷会社（50名）の工場長（取締役）に就いた。3ヶ月の間に、いくつか改善策を提案するも、その内容すら理解しようとならない状態。が、業績30%アップ、考課表作成、製造部門の組織改革と仕事は山積み。どうしたらいいのか、頭を抱えている状態。

21 "A子さんは30代前半、派遣社員として働いています。このまま同じ仕事をしていくことに不安を覚え、将来仕事に活かせるようにと最近2つの資格を取得しました。しかし何となく取ったもののこれらの資格は全く違う分野のもので、具体的にこれから何をどう仕事していきたいのか、全く見えないでいます。振り出しに戻ってしまいました。"

22 "高校の教師として18年携わってきたクライアント。今までは自分のことだけに一所懸命に取り組むことだけでよかった。それなりに成果もだせ満足をしている。しかし、2年前に学年の主任を任されることとなった。実績が認められ自分としても、やりがいを持って取り組んできたが、周りは年上の人ばかりで戸惑うことが多々ある。進学校として実績を残す責務もあり、主任として何とか役割を全うしていきたい。自分もクラスを受け持ちながらの中、何とか成果が出せるような取り組みがしたいと思っています。"

23 NさんはIT会社の社長です。3年前に前社長が急逝し今の社長に就任しました。前社長はワーマン経営者だったため、社内のルールが確立しておらず、試行錯誤しながらの会社経営が続いています。幸い明るい性格なため、社内の風通しもよく、社内の雰囲気は良い状態です。しかし、これから先、会社をどのようにしたら良いのか、どんなビジョンを作成したら良いのかを悩んでいます。

24 "保険業界に転職して4年目になる営業マンのTさん。モチベーションも高く会社の目標達成のために日々頑張っています。何とかこの業界で生き残り成功したいと思っています。これからはFP等の資格取得も考えていますが忙しくてなかなか勉強に手がつきません。早く顧客に信用される営業マンになりたいと思っています。どのようにしたらこの業界で続けていくことができるか悩んでいます。"

25 Aさんは、研修会社のセールスパークソンです。2010年4月入社の新入社員です。やる気もエネルギーも日々高く「営業は楽しい。」と日々言葉にしています。ただ、経験がないという意識が強く、月15件の受注という目標にどうしたらいいかわからず、手当たり次第行動をしている状態です。

26 Bさんは、ある企業の副社長です。Bさんのお父様が現在社長であり、次期社長を任される立場でもあります。現在の目標は自律的社員の育成をすることです。何もかも自分に指示を求めてくる部下にBさんはやや疲れ気味。この先、どのように進めたらいいか悩んでいます。

27 Cさんは、ある塾でお勤めの塾講師です。生徒さんやそのご両親からも信頼を得て、担当する生徒さんも増えてきました。また、Coach 21のCTPを受講してコーチングを現在学んでいます。将来は、塾を自分で経営したい願望と、コーチとして独立したい願望もあり、この先どうしたらいいか悩んでいます。

28 Dさんは、ある病院のお医者様です。転院されて2年になります。収入も2倍になり、職場にも慣れ、仕事も落ち着いてきて日々充実しています。ただ、将来父親の病院を継ぐのかどうか実は悩んでいます。今現状に満足しているのですが、今後どのようにキャリアを積んでいったらいいのか悩んでいます。