

・ 勉強会の最初のテーマとして「良い格好しい事例をもっていたら教えてほしい」とお願いをした。Eさんから事例を共有してもらったが、私はEさんの話をきちんと理解できていなかった。これは陽子さんから指摘をもらうまで気づかず、自分の中ではわかったつもりでいた。

この時、話が続けば追々話が噛み合わなくなって、わかっていないことに気づけたかもしれないが、その機会がなければわかったつもりになって終わっていた。

私は表面的な情報だけ拾って満足してしまっているのだと思う。背景や理由を疑問に感じず深ぼって考えない、なんとなく聞いてしまっている状態なんだとわかった。自分のスキルが低いからとは言え、これはとても相手に失礼だと思う。

ただ、今の自分の聞く力、理解する力からいったら、この「わかっているつもり」は日常적으로おきていそうだ。

相手の話を聞くところから変えていかななくてはいけない。そうそう簡単に深ぼった質問をできるようにはならないと思うので練習をしていく必要がある。

---ここから続き---

まずは自分が理解した内容を伝えて、答え合わせをしていこうと思う。おそらく私の場合、答えを伝える段階でしどろもどろするだろう。この、しどろもどろする姿を見られたくなくて、答え合わせがストップしてしまいそうなことが予想つく。でもここは恥をかく覚悟で練習していきたい。

私がクライアントのセッションでは、自分が行動を起こそうとしていないことがよくわかった。

やりたいと思っても行動をおこそうとしないことは、以前からも指摘されていた。自分なりに頭では理解できていたつもりでいたが、心底わかってなかったんだと思う。今回はオーディエンスのメンバーからのアドバイスや質問の力添えもあって、今の自分がそういう状態にあることに気づけた。

うまく言えないのだが、このわかった感覚は、次に自分が同じような思考に陥ったときに、気づきやすくなるように感じている。陽子さんがよく例に挙げてくれる、自転車の乗り方はうまく説明できないけど、一度乗れるようになってしまえば乗り方は忘れないという感覚に近いと思う。

とは言え、私の行動しない思考は、自分で自分をラスボスする強烈な思考。油断せずに、行動する思考になれているか確認しながらやっていこうと思う。

コーチングはクライアント自信が考えて動くということが大前提だ。それなのに、私は行動するという視点が欠落していた。これはではコーチングもなりたたない。陽子さんが見せてくれた、話を聞くのをやめるという関り方は納得いったし、そのことでクライアントが考えるきっかけにもなると思った。

2022年最後に大きな気づきをもらいました。「まずはやってみる」を前提において、やっていきたいと思います。ありがとうございました。

(さちえ 40代女性 東京都)