

・今回のコーチング練習会では、冒頭に「会社で不機嫌を撒き散らす人の心理を知りたい」という話をさせてもらった。

彼女が何かアピールしたいことがあって、それを察してほしいためにそういう態度に出ていることはわかっていた。ただ、「子供じゃないんだから、ちゃんと自分の口で言おうよ」というのが私の言い分で、彼女に歩み寄る気持ちにはなれなかった。

ただ、共感はできなくても、今後のためにどうしてそうなるかを理解したいと思って、お題に挙げさせてもらった。

今回みんなに話を聞いた結論として、「本人が自分で気付くしかない」という部分が、1番納得できた。

あるメンバーの会社の中にも、同じようなケースがあって、上司から「気持ちはわかるけど、その言い方じゃ伝わらないよ」というのを、何度か伝えているものの、改善は一向に見られないという。

私としては、ベストに近い、愛のある関わりだと思ったが、その人が求めている対応ではないから、聞く耳を持たないということなんだろう。

そして、陽子さんが言っていた「文句を言う人は自分ができることがわかってない」と言う言葉は、自分にもあてはまるなあとドキリとした。私も自分の正義感全開で言うてしまうことがあるので、戒めとして持ち歩こうと思った。

そして、「視野の狭さ」や「自分ができていないこと」に、彼女が

自分で気付くような関わりとは、どんなものか考えてみようと思った。

そして、他のメンバーの会社でも類似のケースがあり、上司やチームで「抑え込んでいる」という話が参考になった。

彼女がどういう時に不機嫌になりやすいか傾向はわかるので、それを周りで共有して、そうならないよう予防することはすぐに実践できそうだなと思った。

先週このことがあった時は、「腹立つわ〜」だったけど、みんなに話を聞いたことで、どういう関わりをしていくか打ち手が決まって、スッキリすることができた。

ストレートに真正面から伝えるでもなく、我慢するでもない。

「本人が自分で気付くしかない」というのは、コーチングのセッションでもコーチがクライアントに対して理想とする関わりで、改めて物事の本質なんだろうと感じた。

自分がコーチ役セッションでは、クライアントが途中で自分で問題に気づいて、後半は具体的な解決策についての話のできたので、コーチとしてはやりやすいセッションだったのだが、「クライアントの問題」が、精神面でのハードルなのか、それとも方法論の問題なのか聞いても良かったね」と、最後に陽子さんからフィードバックをもらった。

たしかに後半は解決策の話が中心だったのだが、単なる方法論の問題なら、今回のクライアントは自力で答えに辿り着けた

だろうと思う。

クライアントが班活動を共にする仲間だったので、それを加味すると、もっと内面のことに触れても良かったなあと後から思った。

振り返って思うのは、方法論の話の方が自分にとっては、しやすいんだろうということ。

内面に迫るのは、誰が相手でもまだ緊張感がある。でも、クライアントの課題の本質は、内面に潜んでいることの方が圧倒的に多いと思う。

ここをよほど意識してセッションに取り組まない限りは、なかなかクライアントのコアには辿り着けないだろうと思った。

自分がクライアントの時には、「失敗から改善策を立てることで、業務量が増えていく」という相談をさせてもらった。

自分の中では、相手を信用できていないから仕事を任せられないんだろうと当たりをつけていたのだけど、失敗した時のリスクが高い仕事については、渡す手前に段階がいくつかあって、それをクリアしていくことが最初にやるべきことなんだと気がつくことができた。

「信用していないから任せられない」と安易に結論づけるのではなく、「何ができるようになったら任せられるのか？」と、細分化して考えていくことが必要だったんだなあ。逆に今の状態で仕事を投げるにはリスクがあるので、私の危機管理能力は正しく

作動していたとも言える。

この辺りが自分のことながら理解できていなかったなあと思わせられた。

実は前はクライアントとして相談したい内容がまとまってなかったんで手を挙げるのが遅れ、コーチ役しかできず、もったいないことをしたと思っていた。

当たり前だけど、コーチ役、クライアント役、両方経験した方が得られるものが大きい。今後も積極的に手を挙げる姿勢で参加していきたい。

(E.M 40代女性 埼玉県)