

- ・ 自分がクライアント役のセッションでは、部下とのコミュニケーションの取り方について相談しました。

セッションを通して「愚痴を聞かないといけない」という固定概念が強く「私がどうしたいのか」が見えにくかった、と指摘がありました。

自分がどうしたいのか、がないから自分が部下に対して線を引けず、罪悪感と共感で付き合い続けてしまった結果が、今の状況に繋がっているのだと思います。

まずは、自分が

- ・彼女の愚痴の多さに対してどうしたいのか
- ・ミーティングなどで少しでも時間をとって改善策をとれないか

を考えながら、対応していきたいと思います。

自分がコーチ役のセッションでは、上司との面談で問われた自分の長所についての回答にどうしたら自信をもって話せるか、というクライアント役の相談でした。

自分の中でぼんやりと「クライアントの『長所』の定義は何なのか」を確認したい気持ちがあったのですが、事例の情報を意識してしまい質問がぼやけてしまった感じがありました。

セッション後の意見交換の中で、陽子さんから攻略法の一つとして

「得意のレベルなのか、プロレベルなのか、クライアントが考える長所の定義を明確にする」

という話があり、自分が思う方向性は間違っていなかったけれど、それを言語化した質問が自分の中でなかったと思いました。こういう一つ一つの事例を自分の中で一つでも多くストックしていく大切さを実感しました。

今回の勉強会全体では、

・よくあるパターンの話では、コーチ役としての攻略法を持っておく

が自分としてはポイントだと思いました。

人によって定義が変わるものについては定義の確認を、感情的な話の時は同族嫌悪の可能性があるのでそこを確認すること、など自分がクライアント役の時に何度かこの攻略法を受けたと思います。

自分がコーチ側の時でも、この点に注意をしながら掘り下げる質問にチャレンジしたいと思います。

(40代女性 栃木県)