

・今回私がコーチ役をやったセッションでのクライアントからの相談は、「同僚から愚痴を聞かされる」という内容だった。

その同僚はプライドが高く、自分の主張が1番正しいと思っているタイプ。部下とうまくやっていきたいと思っ
ているが、自分の主張を曲げるつもりはない。

クライアントがどうしたいと思っているのか、その同僚の力になりたいと思っているのか否かについて、セッションの後半で質問した。

すると、「力になりたいとは思っていない」という答えが返って来たので、それならもっと早くにこの質問をしていれば、「今後どうすべきか」に絞って話ができたとあという反省があった。

セッション終了後、陽子さんが今度はその真逆とも言える、同僚に焦点を絞ったセッションを見せてくれた。

---ここから続き---

私は同僚の話に深入りすると、クライアントがどうしたいかが見えなくなってしまうと思って、あえて同僚のことには詳しく触れなかつた。

最初は陽子さんのセッションの意図が理解できなかったが、後から話を聞いて、よくあるシチュエーションだからこそ、あえて同僚の話詳しく聞くことで、今後クライアントが同じ場面に遭遇した時に、解決策のパターンが立てられるんだということに気が付いた。

私は「クライアントが求めていなかった」という結論の、いわば型通りのセッションをした訳だが、昨年末のコーチング練

習会で陽子さんが「コーチングはもっと楽しいものだ」と言ってくれた通り、新しい選択肢を見せてくれたのだと感じた。

そして、他のメンバーが行った後輩の育成についてのセッションについては、陽子さんから「その組織にまだ慣れていない若い世代にとっては、当たり前前的感覚なんじゃないか」というフィードバックがあり、それによってクライアントが新しい気づきを得るという場面があった。

私はクライアントの話を、「クライアントの社会で起こっている話」として捉えていて、その後輩も同じ世界にいるという認識だった。セッションでコーチの視点をフィードバックするという発想がなかった。

むしろ、コーチの主観はセッションでは必要ないと思っていたところがある。ただ、コーチの主観ではなく、クライアントの視野が狭まっている時に、客観的な視点でフィードバックを行うのは、効果的なのだと学ぶことができた。

昨年まではコーチングの基本を体に覚えさせるような感じだったが、今年はするセッションが増えたように感じている。

マンツーマンで面と向かってセッションを行う機会は日常では少ないので、普段の生活の中でコーチングを活かそうと思ったら、色んなバリエーションを自分の中に持つ必要がある。基本プラスαを学ぶことで、実践で使える機会を増やしていきたいと思う。

(E.M 40代女性 埼玉県)