

・ 自分がクライアント役のセッションでは、売上につながらない割と面倒な案件への対応を最低限にする話が理屈ではわかるけれど心情的に切り捨てられない、という話をしました。

セッションの中で

「やらないことで文句をいわれること、と、目標を達成すること、どちらが大事」という質問をされた時、私は「文句を言われること」と返答しました。

その後続けて自分の中で徐々にわかってきたことが、心情的に悪いと思って切り捨てられないと言っていたけれど、実際は自分が文句を言われることが嫌なだけ、ということでした。

いい人ぶっているだけで、本音が「文句を言われることがいや」なら、その時点で相手を切り捨てていることと同じなのだと気がつきました。

また、以前から指摘されていたのですが「目の前の緊急性の高いものにひっぱられてしまう、ことも一因」と指摘されました。

目の前の煩わしさに気を取られて、目標を達成することを見失っているのだと思います。

これに限らず、目先のことに振り回されずに、自分がどうしたいのかを考えながらアクションをとるようにしたと思います。

自分がコーチ役のセッションでは、クライアントが陽子さんで、自己肯定感が低い若手の子がもっと気楽に過ごすためにはどうしたらよいか、という話でした。

私は、若手の子について色々聞いてしまったのですが、「気楽に」の定義を最初に確認した上で、彼女ではなくクライアント役を主に持ってセッションした方がよかったと後で気がつきました。

全体を通じて感じたことは、今回の勉強会では「どちらが大事？」に辿り着くセッションが多かったです。

セッションをするうちに問題が細分化されて「どちらが大事（どちらを選択する）」という状況が見えてきて、その選択が明確になると解決の糸口が見えてくるので、この手法は自分の中でしっかり取り込んでいこうと思います。

(40代女性 栃木県)