

・前回宿題(家族や親しい人とのコーチングを意識したコミュニケーション)の報告にて、私は親戚の集まりでコーチング的な会話は上手く行かなかったなと思ったエピソードを披露したのですが、自分の意見を主張する人ばかりの中で問いかけてくれる人は貴重だという言葉を受け、「そうなんだ！」という発見がありました。

親戚だからこそ、今後のつながりもあるので、継続的にフラットな立場として関わっていかうと思いました。

5分間コーチングで、私が出したテーマは「自己投資の範囲とそれを薦める一部の講師陣への違和感」でした。

陽子さんが伝える「自己研鑽」の内容とほぼ同様のことを言っているのに、他のある講師の方に感じる違和感は何なのかと考えていました。

---ここから続き---

講師の方の外見による「誰が言うか問題」までは想像していたものの、それ以上に感じていた違和感は、自分の仲間と思っていた「ワーキングマザー」の方々が、桁違いのお金を投資していることが伺えた際に、教えてもらう内容以上に「上納金」感を感じていたからでした。

他の方のセッションで共通していたテーマは「混乱」でした。

先の見えないテーマに向けてどう進めばよいのかという問いに関して、陽子さんが出された「まず一段登って見たら？」という問いかけと、その後、クライアントの反応から更に丁寧に「一段」とは何なのかというやり取りをしていたのが印象的でした。

相手が混乱している時には、答えをまず伝えて落ち着かせようしたり、サラッと流してしまったりする失敗例を積み重ねがちで、その対応には経験と相手に解決させるというスタンスが必要だと思いました。

混乱している人に接すると、自分も一緒に混乱してしまうことがあるので、相手の混乱に早く気づき、その混乱を落ち着けるための声掛けのパターンを沢山見つけられるように宿題に取り組みたいと思います。

(A.S 40代女性 北海道)