

- ・ まず勉強会の冒頭で、「相手の価値観を前にして固まってしまう時」というのがどういうものなのか、認識合わせをしていたのが印象的だった。

「相手にとっては大事だけど、自分にとっては大事じゃない場合、どうする？」というゴールを共有することで、参加者の目的意識が揃ったのが、傍から見ていてよくわかった。

そして、共感はできなくても、メカニズムがわかれば対処の仕様があるというのは、コーチング練習会でもよく言われることだが、私の場合、相手の価値観を受け入れられない時というのは、「自分が正しい」と思い込んでいる時だから、聞く耳を持ちたくないというのが本音なのだろうと思った。

ただ、今回の勉強会で1番学びになったのは、「ありえないと思ったら負け」という言葉だった。

陽子さんの職場の後輩の話にもあったが、「今日は社長の機嫌が悪い⇒運が悪かった」で終わらせたり、自分と真逆の価値観に触れた時、「ありえない」と憤慨して終わることは、よくある。

でも、それは思考停止で、それじゃ何にも物事が前に進まないんだということがよくわかった。

「ありえない」で終わらせず、「相手はなぜそういう言動に至ったのだろうか？」と考える。観察する。最も建設的な対処法だと思った。

そして、具体と抽象の行き来の話について。勉強会でも話題に出してもらったように、抽象化が相変わらず苦手なのだが、具体例を出してもらったことで、抽象化とはこういう風に

するものなのか、これならできるかもと自分の中でイメージすることができた。

抽象化とは、物事を仕組みや構造として捉えることなのかもしれない。私はこの部分がすごく感覚的なのだと思う。言語化して、仕組みで類推できると、色んなことに応用ができるんだらう。

価値観の勉強会で、抽象化の話になると想像していなかったが、概念を理解するという意味では、通じているんだなあと思った。

まずは「ありえない」と思う瞬間があったら、そこで思考停止しないこと。抽象化しようというアクションに繋げることを意識していきたいと思う。

(E.M 40代女性 埼玉県)