

- ・ まず自分がクライアント役のセッションでは「気分の浮き沈みの大きい後輩とどう接してよいのかわからない」という話題を出しました。

コーチ役の陽子さんが状況をしっかり確認した上で「放っておいてもいいんじゃない」という結論を最後に出してくださいました。

自分にとっては意外な結論でしたが、言われてみれば確かに数字への焦りでネガティブな気持ちになること自体は健全な危機感とも言えるし、**ネガティブ＝悪いことという思い込みがあったことに気付くことができました。**

また「先輩から言われた発言がどうして出てきたのかわからない」というクライアントに対しては「私が思ったこと言っている？」と前置きしたうえで陽子さんの考えをクライアントに伝えていました。

コーチングの基本では「答えはクライアントが持っている」というのが原則ではありますが、今回のように本当にクライアントが考えてもわからない状態であると判断したときは、前置きのひとことを入れたうえで自分の考えを伝えるのが有効であるという一種の発展形を見せていただきました。

次のセッションでは「有資格者しかできない仕事の依頼が直前にくるのが困る」というクライアントの話で、本質は「クライアント自身が軽視されている」だったのに対し、クライアントは「自分の持っている資格を軽視している」と考えていました。

クライアントが資格を大事に思っている理由は「自分の努力で手に入れたものだから」という点が大事な気付きだと感じました。

解説していただいたように、生まれつき持っているものや与えられたものより自分の努力で手に入れたものの方が大切に思っているというのは誰もがそうだと思います。コーチングセッションだけでなく日々の会話でも頭に入れておきたいです。

最後のセッションでは「新入社員にどこまで説明して良いのかわからない」というクライアントに対して陽子さんがクローズドクエスチョンでクライアントの状況や考えを確認していました。

あとから解説されていたように確かにクライアントが答えやすいように、あえてオープンクエスチョンは使わないで話を進めていました。年齢が若めのクライアントや話すことに慣れていない場合には有効な方法だと覚えておきたいと思います。

今回もありがとうございました。

(A.K 30代女性 富山県)