

・今回は、初参加の方を交えての練習会で、私は少し緊張してのスタートでしたが、メンバーが異なると新しく自分にはない視点などに接することができ、また新たな気持ちになりました。

自分がクライアント役では、ミスなどが続いた時に休日を楽しむことに罪悪感があり楽しめない、という相談をしました。

セッションの中で気がついたのは、

- ・自分を罰することでミスの埋め合わせをしようとしている
- ・でもそれは自分の中だけのことなので、誰にもわからない形になっている
- ・それをすることでメリットがあるのか？ない

ということでした。

冷静に考えると、気持ちとして何か埋め合わせをしようとしてこういう思考に陥っているけれど、何もメリットはなかった……むしろ休みに休めない、というデメリットだけで、ただの自己満足だったと気がつきました。

埋め合わせをするならば、行動(売上)で示した方が形として示せるので、次からは落ち込んだら何かしら行動に移すことにしようと思いました。

また、コーチ役からは、回答を誘導してしまうのではと怖かった、という感想があったのですが、一般論ならば思い切って伝えてもいい、という話がありました。

こういうセッションの時、自分の考えが一般論だと思える場合には、主観を伝えるのもありだと思って、対応してみようと思います。

他の方のセッションでは、相手や相手の状況に合わせてオープンクエスチョン・クローズクエスチョンを使い分けた事例がありました。

会話が弾まない・対話ができないことが商談中にあるのですが、こちらの質問が答えにくい場合もあるのかと思ったので、次に弾まない状況になったら、質問の仕方を変えてみて反応をみてみようと思いました。

(40代女性 栃木県)