

・今回、2つのセッションの解説で「納得」という同じキーワードが出てきた。

1つは、子どもの学校の役員の話で、もう1つは、会社のプロジェクトの話で、全く違う内容だったが、説明の言葉は違ったが、どちらもクライアントが納得しているかどうか解決の条件と解説されていたように私は感じた。

コーチは相手の悩みの詳しい内容を知っている必要はない、と以前教えてもらったのは、こういうことなんだな、と目の前で見せてもらったと思う。

コーチングでクライアントの置かれた状況を変えることはできないのが現実だけど、クライアントがコーチの質問を受けて、自身の本当の気持ちに気がついて、「こうなれば、納得できる」と思えて、「そのために、こんな行動をしよう」と決められることが、コーチングのゴールのように感じ、自分も身近な人に対して、そのような会話ができるようになりたいと思った。

私自身は、「こうあるべき」とらわれて、納得いってないのに、我慢して受け入れた現状をベースに「どうにかしよう」と考えてしまいがちだ。

でも、心のどこかで納得していない気持ちがあるので、うまくいかない時は、相手のせいにしたくなる。

でも、他責とか被害者意識というものは、現状に受け身になっているので、行動の原動力にならないのだと思う。

日常生活では「こういうもの」とか「いつもこうしている」という言葉が当たり前のように飛び交っていて、違和感を感じるこ

ともないが、それこそが自分の退化であり、思考停止だろう  
と思った。

そういう世間体の皮をひっぺがして、「結局、どうしたい？ど  
うなりたい？」とまずは自分にも周りに人にも問いかけていく  
ことが、コーチングなんだろうと、今回の練習会では強く思っ  
た。

(M 50代女性 広島県)