

- ・ 宿題「自分としてはこういうことにしておきたかった」のシェアタイムでは、悲しさや怒りという原感情を一次情報として受け止めることの大切さを改めて知りました。

若手社員の方の「空気を壊すのが好きじゃない」という感情に対し、10プロメンバーからチーム活動の中でリアリティをもって感じた、本音で接することのメリット(心から感謝される、相手に変化を起こす)を聞き、いつか若手社員の方が「このことだったのか！」と思える日が来るといいなと思いました。

一つ目のセッションでは、最初の数量を問う質問の意図が分からなかったのですが、セッション後の質問回答で、今後同様の事例が出てくることを見越しての対策のための質問だったと気付くことが出来ました。

途中の極端な例示に対しても、気付きを与えるためかなとも思いましたが、クライアントが腑に落ちていなさそうだったこともあり、最終的に外面の条件に焦点を当ててゴールに向かったのだと、最後に話を聞いて納得できました。

二つ目の事例では、クライアントの理解度を分かった上で、5分間で話を進めるために直球で答えを言っていたのだと知りました。

最初は良かったことが良くないというすれ違いはよくある題材ではありますが、それ故に心の中で相手を位置づけているスタンスが透けて見える(そのことが相手の怒りを拡張させる)ということ、第三者的な目線で理解することが出来ました。

三つ目の事例は、勉強会後の追加解説時間まで使って理解に努めましたが、一番難しいセッションでした。(つい、教え諭したくなってしまう)

オーディエンスの感想で「陽子さんの口角が下がっている」というものがあり、あえての意図的な口調と一緒に、意図が表情にも表れているものなんだと思いました。

コーチとクライアントが同じ熱意で会話しても理解できない時は、クライアントの意志が見えない状況で、コーチングセッションとしては終了していると勇気を持って判定するという応用的なコーチングスタイルを知ることが出来ました。

今回の勉強会では、たくさん質問をして小さな疑問点も無くすことが出来ました。ありがとうございました。

(A.S 40代女性 北海道)