

・今回のコーチングでは、「相手が何を伝えたくて話しているのか」を意識して聞くようにしました。

これは私の課題の一つですが、前回同様に聞いているだけで精一杯になってしまい、何を伝えたいのかまで考えることができませんでした。日常から意識して聞くようにして相手の伝えたいことを自然に拾えるようにしたいです。

次回もここを意識してまずは話についていけるようにしたいです。あと、この言葉は本当に本音で話している言葉なのかという視点でも聞くようにします。

宿題の共有では、自分の本音は簡単にその状況によって都合の良いものに移り変わってしまうと改めて気がつきました。

その中で、同族嫌悪という言葉が印象に残りました。陽子さんとの面談で一度聞いたことはあるのですが、どういうことだ?となってしまったので、もう一度考えてみます。

今回クライアントで話したことは、私の中では価値観が違う人と付き合うのは難しいと思った出来事だというテーマで話しましたが、私が相手のことを軽んじてしまっていたという結果でした。私自身は軽んじているつもりは全くなかったのですが、お金と時間の価値観以外に原因があるとされたときは他に何があるの?と驚いてしまいました。

オーディエンスの皆さんの感想を聞いて、陽子さんが答えを言ってくれていることにも全く気づきませんでした。普段の面談でも答えを言ってくれていることが多いのではないかと思います。

いました。まだまだ、自分の力で答えに結び付くのは難しいことが多いのだと悔しい気持ちにもなりました。

皆さんの話を聞いていてついていけないことが多いのは、陽子さんがあまり答えになるようなコーチングの話し方をしていないからということもあるのかなと感じました。

本音を言えないことは時によっては、相手のことを軽んじていることに繋がるのではないかと思いました。相手のことを軽んじている行動になってしまっていないかという視点でも意識したいです。

怖いからとか雰囲気壊すからと、正当な理由で言わないと決めているつもりでもたんに怖かったから言えなかったと後から気づくことが私は多いです。怖いから言えてないんだということをリアルで感じられるように意識したいです。

コーチングは必ず何かしらのゴールがあると思っていたのですが、ゴールを設定できない場合もあるのだと知りました。

仕事なのだから熱心にやるべき、リーダーがやるべき、ミーティングをやるべき、と一般的なべき論に埋もれてしまい、自分の本音がどこかに行ってしまうのは私も起こりうることだと思いました。コーチングではべき論にとらわれずに相手の本音を聞き出すことが大切だと思いました。

聞いていて仕事なのにミーティングに参加しない人がいるんだと驚きました。

私がコーチ側で聞いていたら、なんでその人たちはミーティングに参加しないんだろうという疑問が出てしまい、クライアント自身の本音をみれないような気がしました。コーチング

はクライアントとある程度距離を保つ必要があって、寄り添いすぎてはいけないということが改めて分かりました。

参加しない人たちとどうしたいのかという視点で考えるようにしたいです。自分が何をやりたいのか、どうしたいのかが自分でも分からなくなってしまうのを気を付けたいと思いました。

(20代女性 東京都大田区)