

・今回のコーチング練習会では、冒頭にメンバーがした質問に対して、最初の質問では相手に意図が伝わらず、その場を締めくくろうとしたところを、陽子さんが「まだ聞きたいことがあるよね？」と言ったことで、話が進展したという場面があった。

この時質問をしたメンバーが「まだ聞きたいことがある」のだと私には察知できなかった。

質問の意図はどこにあるのだろうと、考えながら聞いてはいたものの、質問者が「ありがとうございました」と結んでいたのもので、目的は達成できたのだと思ってしまった。

陽子さんの「まだ聞きたいことがあるよね？」に類似した問いかけは、個別フォローでも頻繁に行われていて、陽子さんのコーチングの肝とも言える部分だ。

クライアントが満足しているかいないか、言い足りないことがあるかどうか。これに気付けるか気付けないかで、その後のコーチングは大きく変わってくる。

こういう時、陽子さんが口にする言葉は、「他に話したいことがある？」とか「何か言い足りないことがある？」といった、問いかけ自体は非常にシンプルなもので、これ事態を言うことにめちゃくちゃスキルが必要かといえそうではない。「気付けるか、気付けないか」の違いなんだと思う。

自分の個別フォローを振り返ってみると、自分の視野が狭まっている時、陽子さんに問いを投げられることで、新たな選択肢に気付くことが多い。

クライアントの視点が変わることで、話が大きく前進する。そのためにはコーチが複数の選択肢を持っていることが前提となる。自分の中に選択肢のあたりがないと、クライアントの言いたいことはもっと別にあるのではないかと、気付くことはできないのだと思った。

そして、今回メンバーがした質問に対して、聞きたかった答えが返ってこないという状況を客観的に見ていて、2人の認識の違いをリアルに感じる事ができた。

質問したメンバーは、「答えにくいのかな」と推察して一度は質問を引っ込めてしまったけど、答えたメンバーはというと、突然質問を振られたことに驚いて、答えていないことに気付いていなかった。

こういうすれ違いは日常生活に五万とあるだろうことが想像できる。

すれ違いを防ぐために、「質問はひとつに絞る」、「繰り返し聞く」、「伝わったかどうか確認する」と、努力できることがあることを学んだ。

今までは、「何で伝わらないんだろう」と歯痒く思うこともあったけど、伝わっていない可能性があることを念頭に置いて練習していけば、「答えが返ってこないことに妥協する」ことも少なくなっていくのだろうと思った。

コーチング練習会は、生きた学びが得られるのが醍醐味だと思っているが、今回は特に実践的なやり取りから学ぶことが多かった。質問してくれたAさん、答えてくれたMさん、ありがとうございました！

(E.M 40代女性 埼玉県)