

・今回の宿題では、クライアントが明確じゃないときに、そこに気づいて何が言いたいのか分からないと言うことが目標でしたが、私は逆に言われてしまい、それがとても印象に残りました。

私の中では不安な部分を明確にしたいという目的があって陽子さんに質問に行ったのですが、何が言いたいのか分からないと言われてそのときはとても驚きました。

しかし、陽子さんが言ってくれたことで、私が知りたかったことを知るにはこの方法ではないと気付いて、不安な部分がさらに明確になりました。

会話上では成立してしまうので、気づくことが難しいのですが、何が言いたいのか分からないと伝えることで、伝えた側だけでなく、言われた側も自分の目的が明確になるので、コーチングではとても重要なワードだと感じました。

「何が言いたいのか?」と言われたときに私もとても驚いてしまったようにパンチがある言葉であると確かに思いました。場合によっては、相手を怒らせてしまう可能性があるのも、「何が言いたいのか分からない」はあくまで本心を知るための手段の一つだということを忘れないようにしたいと思います。

今回は、コーチングの基本の構成のことを意識して聞くようにしました。

現在地の把握は聞いていて抜き取ることができたと思いますが、目標設定を抜き出すことが難しく、その人にとってどこが目標なのかが聞いている時には明確にできなかったで

す。クライアントがどうしたいのか、何を明確にしたいのかを抜き取ることを次回は特に意識したいと思いました。

本来は自分で考えることが重要であるから、コーチが必ずしも相手の答えを知っている必要がなく、分からないと思ったら分からないと素直に伝えていいということが分かりました。

私だったら分かるまで一緒に悩んでしまいそうだと思います。そうすると答えがなかなか出ずに、ずっとグダグダの会話を続けてしまいそうだと思います。

第三者であるコーチが分からないと反応することで、クライアント側が違う視点になる気がすると思いました。

今回のコーチングでも、「ねじ曲がった考え方だったのでは?」と感想でおっしゃっていたことがあったように、もしかしてこの考え方がそもそも違うのかもと視点を変えて考えるきっかけにもなると思いました。相手の答えが分からないほど、クライアントと距離を、保って第3者の視点で見ることが大切だと感じました。

「自分の考えというものは、まず自分の頭の中で考えて、話して直してを繰り返すうちにだんだん馴染んでいくものだ」ということがとても印象に残りました。

私は物事を考える上で常識にとらわれがちで、平和的に解決するためにも常識的な行動や解答をすることを自分でも気づかないうちにやっていたと思います。

陽子さんに、西原はどうしたいのかと聞かれると戸惑ってしまうのはそれが原因だと思います。自分の考えが不安だとなおさら常識にとらわれてしまうと思います。そうすると自分

の考えなのか、常識を言っているだけなのか自分のことなのに自分でも分からなくなってしまう。

陽子さんの面談で、自分はどう思うのかを考えて話して、また考えて話してを繰り返すうちに自分の中だけでは気づけなかったことに気づけたり、さらに明確になることが多いです。

それを普段から意識して、自分の力でも自分の考えを構築できるようになりたいと思いました。そのためにも沢山のお話を聞いて自分はどう思うのかという視点で考えたいと改めて思いました。

今回も沢山のお話を聞けて、私自身も考えるきっかけになりとても勉強になりました。ありがとうございました。

(20代女性 東京都大田区)