

・宿題「相手の言っていることが分からないとフィードバックする」の報告では、相手の質問そのものに答えることがゴールではないという事例が紹介されました。

相手から提示された疑問にストレートに対応する回答を返しても、相手が満足していないそぶりが見えた時に、本心を引き出す言葉としてフィードバックを返せるか、それは「知りたい」という気持ちを伝えきれるかというところに鍵があるんだなと思いました。

私がクライアントになったセッションでは、世話になった上司の退職の噂を聞いてモヤモヤした自分の気持ちの分解を行いました。

自分で決められない事柄に対してモヤモヤを引きずっていることが嫌でセッションをお願いしたのですが、寂しさよりも、数少ないロールモデルの消失という裏切られた感や怒りの感情を感じているのだと認識できました。

今は何段階も上の役職となってしまった上司ですが、退職の前には短い期間ですが同じ事務所で働く機会を持ってそうなので、どこかのタイミングで直接話そうと思います。

他の方のセッションでは、聞きながらクライアントが責任を問われたと感じている理由がつかめないまま終わった回がありました。

客観的に問われる明確な理由はなくとも、前もって申し訳なさを埋め合わせているような感覚を持ったのです。

多分私がコーチ役をやっていたとしたら相手が明確に認識していないことに対して何故？何故？と問い詰めてしまう様な回になっていたと思います。

一方で陽子さんは、クライアントとの関係性あってのことだと思いますが、さらりと話が理解できないことを伝えていて、自分の見立てへの自信が持てるから言えることなんだなと思いました。

別のセッションでは長時間の沈黙があり、相手のペースがゆっくりめであることを把握していても、私はすぐに次の話題に進行させてしまうだろうと思いました。

でもこれは、あと少し待つだけで得られていたかもしれない相手からの本音や信頼を失いかねない行動と思い返しました。

同じセッションでは、そもそも「自分の考え」とは何かという話も聞くことが出来、一般論も含めて他者の意見で相対化しないと、自分の考えって何なのかすら分からなくなるのだと思いました。

最後のセッションでも、相手を取りたくないであろう選択肢について、意図的に笑いをおりませるようにちょっと横道にそれることも計算の上でセッションが成り立っていることに驚きました。

いきなり核心を突く言葉を選んでも、コーチの言葉に会う様なセリフを言わされているような感覚に陥ってしまうという話があり、ストレートに気付きを与える効率重視のコーチングだけでは成り立たないのだと感じました。

これが「ちょっとだけでも前に進めたらよい」という5分間  
コーチングの肝だと思いました。

(A.S 40代女性 北海道)