

- ・ 今回、みんなが取り組んできた宿題は、「言いたいことが分からない、と伝える」でした。

私も残業したくないと言いつつも、仕事を抱え込んでしまう部下に対して実践してみました。言動の矛盾を指摘するような言い方になってしまいました。

これに対しては、「分からない」は、相手の本音を引き出すための前振りだから、この言葉の強さをもっと上手く使ってほしかったとフィードバックをもらいました。

このフィードバックをいただいてから、考えてみると、コミュニケーションに対して「言いたいことを言えたら、目的達成」と思っていて、自分のアクションによって、相手から本音を引き出そうとするとところまで至っていないと気がつきました。

過去、勇気を出して、相手に自分の気持ちを伝えたつもりでも、受け取ってもらえなかったように感じていたのは、自分の方にも相手から出てきたものを何でも受け取ろうと思っていなかったことが原因だったと考えることができました。

ようこさんがコーチ役のセッションでは、尊敬していた先輩が転職することを知り、モヤモヤしている話が印象にのこりました。

クライアントにさまざまな思いが去来するけれど、それはセンチメンタルなのか、引き止めたい気持ちなのか、クライアントからは明言がない中で、ようこさんが断定していましたが、もし自分がコーチ役だったら、その確認は絶対に必要で、だとすると5分では足りなかったらと思います。

時間が限られる中では、日頃の相手の考え方から推察して、ある程度断定して話を進めることも必要なのだろうと感じました。

その辺は、自分にとっては何段階も先の話になるのだろうと思いますが、いつかはこうした手法にも挑戦してみたいと思います。

また、クライアントに「先輩に話を聞くことはできないの？」と、ド直球で質問していたのにも、少し驚きました。

要するに「聞けば解決するんじゃないの？」と言っていて、全く正論だけど、聞けないからモヤモヤしている、と言っている相手の悩みを否定しているとも取られかねないので、これも自分だったら発言するのに勇気が必要だったと思いますが、相手が最初から考慮に入れていない選択肢も示してあげるのが、コーチの意味でもあるんだな、と思いました。

今回も、ありがとうございました。

(M 50代女性 広島県)