

・アドバンスクラスでは毎回冒頭の30分程度、参加者でひとつのテーマについて話をする時間があるのですが、今回は一人の参加メンバーに対して陽子さんが本音を引き出す問いかけをしていたのが印象深かったです。「以上です」と話を切り上げた参加メンバーに、陽子さんはなぜ話を聞きたいと思っているのか、話をすることでどんな効果が生まれるのかについて話をしていました。その後も「それだけ？」と一言聞いたことがきっかけとなって深い部分の本音が引き出されていました。「ここで終わりではない、もっと聞きたいと思っている」としっかり伝えること、何でもよいから頭に浮かんだことをただ話してもらいたい場合には、限定した質問ではなくひとこと続きを促すような問いかけをした方が有効であることなど学ぶべきところが盛りだくさんな会話でした。

私の日常でここまで相手の本音を聞きだす会話はできていません。まだまだ相手を信じる気持ちがい足りないのだと思いました。

私がクライアント役をやったセッションでは、私の説明のあいまいな部分だったり私自身が納得していない部分を陽子さんが拾ってくださり、何が問題になっているのかがクリアになりました。言葉の選び方や態度にあらわれる本音をしっかりとキャッチできるとそれが糸口になることが多いと思うので、日常会話の中でも見つけられるようにしていきたいです。ベーシッククラスでも以前宿題になった部分ですがまだ私はその部分が弱いと感じました。

また別のセッションでは、クライアントに対して新しい視点をどう提示するかが話題になりました。「ひとつ質問してもいいですか？」などコーチが話す順番を取り戻すきっかけになる

ひとことを入れることだったり、時にはコーチ自身の体験談を伝えてみることも有効だと知りました。クライアントが主役という思い込みがあるとなかなかコーチが自分の話をするのに抵抗を感じますが、クライアントに今必要な助けは何なのかを考えること、コーチとクライアントが50／50の状態を作るために足りない部分を補うという視点で考えることが私にとっては新たな学びでした。

今回はひとつひとつのセッションに対してしっかり深掘することができた回だったと思います。ありがとうございました。
(A.K 30代女性 富山県)