

・ 自分がコーチ役セッションでは、クライアントの曖昧な言葉に気付かず、無意識に想像で補うという悪い癖が出てしまった。「後輩に目線を上げてほしい」というのがクライアントのゴールだったものの、それが具体的に何を指すのか確認しないまま話を進めてしまった。セッションが終わった後に、陽子さんから説明を求められて話したところ、私の解釈していた「目線を上げる」とクライアントの「目線を上げる」は中身が異なることがわかった。セッション自体は一見まとまったように見えたけど、その実、話が食い違っていたことに気が付いた。

そして、再度3分時間をもらってセッションをやり直してみたものの、その後陽子さんが示してくれた解釈には遠く及ばず。陽子さんが「あなたと私は違うというのは具体的に何が違うの？」と質問したことをきっかけに、新しい視点が生まれ、話が一気に展開した。

今回のセッションで学んだことは2つ。

クライアントの曖昧なところ、納得していないであろうことは見逃さずに聞くべきだということ。

クライアントが考えられていないところ、曖昧なところは、コーチが質問して補っていくことが大事なのだという。これは個別フォローで毎回陽子さんにやってもらってることだ。

以前「自分が曖昧だと他人の曖昧さにも気づけない」と教わったことがあるが、今回この言葉を反芻するように思い出した。

そして、話を具体的に聞きすぎると、視野が狭まってしまうようなイメージを持っていたのだけど、クライアントが納得していないであろうことは聞いた方がいいというのは学びだった。

曖昧さに比べると、納得していないことの方が表情や声のトーン、語尾などから読み取れる部分が多いので、ここは拾えるよう注意していきたいと思う。

自分がクライアント役のセッションでは、電話を取らない新人について話をした。

途中で感情が高まってしまい、途中「なぜ電話を取らないのか理由を聞いてみたか？」というコーチの質問に気付かずに話を続けてしまった。その後コーチが再び同じ質問をしてくれたから良かったものの、一度目の質問で答えていたら、もっと早く話が展開したと思う。

その新人は、前職をメンタルを病んで休職しており、周りが必要以上に気を遣っていることを疑問に思っていた。ただ、セッションを終えてみて、担当直入に聞けないのは、そう思いながら私自身気を遣っているのだということがわかった。ストレートにぶつけて圧と受け取られた嫌だと言う気持ちがどこかにあったのだろう。

そして、自分も実際に電話を取るのが苦手だという三島さんからは、苦手な理由や、職場で克服するために練習したというエピソードや、陽子さんの職場では、まずは社内の人からの電話を受けるというように、段階を踏んで工夫しているというエピソードを教えてもらった。

私は前職が電話のオペレーター業務を兼ねた職場だったこと、また、今の会社でも電話に積極的に出る人が多かったので、電話を取ることを当たり前のように思っていたところがある。

でも、そうやって他の人のエピソードを聞くことで、自分の狭い視野に気付くことができた。

クライアントを誘導することになりそうで、コーチとして主観を話すことに迷いがあるのだが、こうやって自分がクライアントの立場になって経験すると、とても効果的だということがわかる。

コーチの主観を話すという練習をセッションの中で重ねていきたいと思った。

今回は一つ一つのセッションを深掘りしてもらったことで、気付きが沢山あった。来月も楽しみにしています。ありがとうございました。

(E.M 40代女性 埼玉県)