

・ 冒頭では、10プロメンバーの退会について、私がどう思っているかをシェアして欲しいという話があった。最初自分の考えを話したけれど、「それだけ？」と繰り返し問いかけられて、やっと私は自分の「感情」を話すことができた。

これもコーチングの手法の一つで、私のように考え慣れていない人には、的外れでも考えを絞り出すことが話を引き出すことに効果的で、だからあえて限定せずに「それだけ？」とオープンクエスチョンで問いかけたとのこと。

確かに、最初の私の「～以上です」は、自分の薄い部分の考えのみで、そこに付随している感情やドロドロした気持ちはオープンにできていなかった。

自分も含めて、自分の周囲には自分の考えを言語化したりオープンにしたりできない人が多い。こういう手法もあると身をもって体験したので、「もう終わり」と結論づけるのではなくもう一声問いかけをしていこうと思う。

他の方のセッションでは、クライアント役の曖昧なワード「目線をあげる」をコーチ役が補完してセッションを進めた事例があった。

私自身も、一瞬ひっかかりながらも自分の経験値の中で補完してセッションを聞いてしまっていた。その後の追加のセッションでは、「目線をあげる」についての明確化から、さらに突っ込んだ内容のセッションになり、クライアントの中の考えが明確になるところまで辿り着けていた。

以前の勉強会でも、ひっかかりを感じたところを切り込んでいく、というアドバイスがあったけれど、今回は「曖昧さ」という引っ掛かりがポイントだったのだと思う。

自分で聞いていて一瞬ひっかかりを感じながらも補完して流してしまっただけで、コーチングに限らず、引っかかった部分を丁寧に確認するという作業をもっと大切にしようと思う。

私がコーチ役セッションでは、相手の話に圧倒されてしまい、問いかけの時に自信のなさが思い切り出てしまい、またコーチ役側からの質問もほとんどできずに終わってしまった。

セッション後に、自分のターンにするためにどうしたらよかったか？という問いかけに対して自分が気がついたことは、

- ・共感の言葉をかけてから質問をして自分のターンに切り替える  
だった。

今回の場合、相手の考えを受け止めた意思表示をしないまま、いきなり問いかけをしてしまったことも、クライアントの勢いを増してしまった原因だ。

日常生活で、友人でも営業先の方でも、私の場合相手が一方向的に話していることが多い。これも同じような原因と、また問いかけが言葉足らずすぎることにも原因があるようにも感じている。

問いかけに対して答えが返ってこなかったことに対して、再度同じ質問を繰り返したことは自分でもよかったと思ったけれど、二回目は言い方を変えた方が効果的だったとも感じた。

今回のセッションで気がついたことは、日常生活で自分が困っていることを解決できる糸口にもなると思うので、早速試してみたい。

(40代女性 栃木県)

