

アドバンスドクラスでした。まずこの勉強会の直前に起こった出来事について話し合う時間がもたれた。結局「コーチングが必要なほどに追い詰められていない」という話だったのだが、これは他のことにも言えると感じた。

また、他のメンバーが起こったことについて1人で納得してしまったことに対し、コーチである陽子さんがいやいやまだみんなは納得できていないよ？というふうのような意味合いを込めて「それだけ？」とコメントをしていた。

この一言だけでもコーチングが作用しているなど私も思ったし他の人も思ったが、コーチはクライアントがいうゴールというものに惑わされずに、そこはゴールではないことを伝える必要がある(場合によっては伝え続けないと理解してもらえないこともある)。これを常に自分の中で考えるためには「たとえば制約条件とかを考えずにやりたいこと」とかを考えていくのが一つの手なのかなと思った。また、自分が思っていることが相手と同じか確認するためにはどういう質問がいいんだろう？を相手にぶつけて反応を見るのを怖がっちゃいけないと思った。もちろん考えるのは大事なわけだけど、相手の反応があってこそその会話なので。

また、クライアントが言葉に詰まっていったときは私はどうしても制約条件を強めていくような、クローズドクエスチョンに近い形で追加の質問をしていくことが多い。これは質問が曖昧すぎたかな？みたいなことが気になるので狭めていつている。半分自分の恐怖みたいな部分もある。もちろん狭めない方がうまくいくというパターンは少なからずあるのは当然だ。相手がどっちの方がよく喋ってくれるのかを察知しながらオープンクエスチョンとクローズドクエスチョンをそれぞれ重ねられるようにしていきたい。

各セッションにおいては「もっと目線を上げてほしい」というわかりそうでわからない気持ちに対して、クライアントとコーチが微妙に意味しているものがずれたまま話が進んでいってしまっていた。会話でお互いにあれ？なんか違うな？と思うことはまああるのだけれど、一旦話を途切れさせても一度確認することが大事だと思った。確かに確認をしにくい部分はあって「物分かりの悪い人」と思われるのが嫌、という気持ちは少しあることはあるけれど、まあそれは「物分かりの悪いような話しかできなかつた相手も悪い」ということもできるわけで、お互いが会話を建設的な感じに終結させるためにはちょっとした痛みを少し考え方を切り替えていく必要があるものだと感じた。

(30代女性 千葉県)