

・ 先月、出された「沈黙を経験してくる」宿題で、自主練習会の時には、「私が黙っていたら、話の長い部下がいつまでも話し続けて、沈黙にはならなかった。失敗だったけど、相手は満足そうだった。」という微妙なシェアをしました。

しかし、自主練習会の後、部下の様子を観察していると、長い話をしなくなったところか、私の忙しさを気遣ってくれるようになり、大抵のことは処理済み案件として報告してきてくれるようになりました。

私がやったことは、最後まで話を聞いただけなのに、こんなに変わってくれるものなんだ！と驚いていたら、次の練習会でまだシェアをしていないのに、「その人は、まだ長い話をしてくる？もうしてないと思うけど？」と陽子さんに言い当てられて、さらに驚きました。

私としては、「なんで部下は変わったの？」と謎だらけだったのですが、「最後まで話せたことで、相手に私に対する安心感が生まれた」と解説してもらって、謎が解けました。

あっちこっちに飛んでいく話をじっと黙って聞くことは、効率が悪いように思いますが、そんな時間の比じゃないほど、得られるものが大きいのだと、すごく勉強になった経験でした。

実は、この練習会の翌日、別の部下が途中で自分から話を引っ込めたので、それが気になり「本当は話したかったことがあるんじゃないの？」問いかけました。そうすると、「気持ちを汲み取ってくれて、ありがとうございます」と何度も言ってくれました。

以前から、陽子さんはコミュニケーションの目的は情報伝達じゃなくて、意思伝達だと言ってくれていましたが、「効率よく情報を伝えてほしい」ではなく「あなたを知りたい」と思って聞

くことがコミュニケーションなんだなあと思い知った経験でした。

今回、宿題のシェアで時間をいただいたので、クライアント役に手を挙げるのをためらってしまって、その結果、消極的な受講姿勢になってしまいました。今後は改めたいと思います。

自主的に助けを求めてこない人たちに悩んでいるというクライアントとのセッションでは、思わずクライアントの気持ちに同調してしまいたくなりましたが、それではクライアントの出した結論を越えられない、ということ学ぶことができました。確かに、共感してもらえると一瞬気持ちは浮上しますが、現実は何も変わりません。

クライアントの考え方に同調せずに、それをひっくり返すような質問を繰り返すことで、クライアントの表情が変わっていくのが印象的でした。

これは、自分には、まだまだ難しいやり方だと思いますが、クライアントが「～すべき」と言ったときには、いつだって噛み付いていいと陽子さんが言われていて、私の場合は自分自身がべき論が強いので、自分で「～すべき」と考えた時は、立ち止まって考えてみようと思います。

別のセッションでは、クライアントの立場に立たず、コーチが「私も(あなたの価値観が)わからない」と言われていて、これも難易度が高いと思いましたが、クライアントが「そう言ってもらって、視点が切り替わった」と言われていたので、強い言葉だけど、正しく使えば、とても効果があるのだと分かりました。

最後のセッションでは、あえて解決を目指さず、クライアントの納得を目的とした会話を見せていただきました。

どのセッションでも、結論を出すことではなく、クライアントが前に進めることが目的だったということでした。

良さそうな結論を無理やり捻り出して、なんかやった感を出したくなりますが、それでクライアントが変わっていかないのであればコーチの自己満足でしかないのだと思います。

結果を出す、成果にこだわる、というのは、こういうことなんだと知った**90分**でした。今回も、ありがとうございました。

(M 50代女性 広島県)