

・ まず「沈黙を待ってみる」という宿題のシェアの時間では自主練会でも話に出た「相手が一方的に話し続けていた」という事例を取り上げていただきました。

私は様子を聞いていて「いつも話を聞いていたら仕事が回らなくなるのでは？」とってしまったのですが、後日談を聞いたところその後は長々と一方的に話をすることはなくなったのだと言います。

一度しっかりと話を聞いてもらったと相手を感じる事ができれば、不安がなくなって焦って話し続けるような行動はなくなるのだと学びました。

自分の日常でも「話の長い人」が存在しますが、それは私がしっかり話を聞く前に結論を出してしまうことがあり、自分の行動が話の長い人を作っている部分もあるのだなと発見でした。

セッションでは私がクライアント役をしたときに「それは私もわからないな」と言ってくださり、自分が説明しているつもりになっているけど相手が理解できていない、認識にギャップがあることに気付きました。

長く会社にいると社内での常識が作り上げられてしまい、会社にいる人は全員共通言語で話せるつもりになってしまいますが、入社して日の浅い社員はそれについていくことができないこともあるのだと思います。相手の理解度を確認して、それに合わせた説明をもっとしていかなければと学びました。

他の方のセッションではクライアントの話に対して揺さぶりをかけるような質問をしている部分が印象的でした。クライアントに迷いがないうときにはクライアントの話したい話そのまま

乗っかって話をしてしまいそうですが、それだと本質にはたどり着けなくなってしまうわけで、「本当にそう？」とクライアントに揺さぶりをかけることが必要なのだと見せていただいたセッションでした。

自分にできるかというとまだ難しく感じましたが「べき論」の話が出てきたら一度疑ってみるというスモールステップをまずは意識していこうと思いました。

最後の宿題についての部分はまさに自分に当てはまる話だったとされていて、これだけ長い間コーチングを学んでいるのに日常の会話で手ごたえが感じられていないのは相手の答えを待つことができない自分に原因があると思います。それは陽子さんがおっしゃったこと「自分の不完全さを意識できていない。自分が正解を持っている、自分のアドバイスは有効であるという思い込み」だと思っています。質問や相談にきたときに「相手は私の答えを求めてきているのだ」と思い込んでいます。

そこで相談に来た相手が答えを持っていると信じられること、それが相手の気づきや成長に一番繋がる部分なのだと思います。今回は6週間という時間があるので、しっかりと成長した実感を感じることができる時間の使い方をしたいと思っています。

今回はクライアントの募集の時に お見合い状態を作ってしまった積極的な姿勢を見せられなかったこと、申し訳ありませんでした。話したいことはたくさんあるし、陽子さんに話せば必ず糸口を見つけることができるので他の人のことは気にせず貪欲に学びを取りに行きたいと思っています。今回もありがとうございました。

(A.K 30代女性 富山県)