

今回は冒頭にあゆみさんが「フラットな人間関係」というテーマで話し合いの場を提案してくれた。フラットでないとは、簡単に言うと禁止事項が多い状態だ。参加者からシェアされた、フラットでない関係が多かったのは、上下関係を気にしたり(こんなこと言って上から目線だと思われなかな)、自分の能力を気にして発言できない(できていない自分が言っているのかな)というものだ。

例えば会社の上司との関係について、役職に就いてるから上なのではなく、役割は役割であって、それ以上でもそれ以下でもない。相手の理解はある程度は必要なものの、フラットに伝えられないのは「自分の問題」だという。

今回陽子さんからもらったのは「人が変わると思えるかどうか」という新しい視点だった。自分も成長するし、相手も成長する。だから、“今は”言えないと思ったとしても、それが未来永劫続く訳じゃない。「言えない」と即座に判断せずに、「いつか言える時が来るかもしれない」と、大らかに構えることも大事なのだと思った。

そして、1番心に残ったのは、「ダメを知ることも大事」だという言葉だった。言わないという判断をしたところで次に繋がらないけど、ダメだったという経験は次に繋がるという。「言わない」はプラマイ0だけど、「言ってみただけどダメだった」はプラスになるんだなあ。フラットに言えない時は、自分の内側に原因を探して、構造から理解するよう努めたいと思う。

自分がコーチ役のセッションでは、「嘘をつかれた相手と普通に接したい」というクライアントの言うゴールに沿って話を

進めたところ、最終的にクライアントが納得がいていないことがわかった。セッションとしては大失敗だったなあと思う。

嘘をつかれたことに対して、本当にクライアントは納得がいてるのか、その相手とどうなりたいのか。冒頭にクライアントに確認したところ、「普通に接したい」という答えが返って来た。社会的にそれをするのが正しいかどうかわからないが、自分の主観を排除して、「普通に接したい」というクライアントの気持ちに沿って話を進めたつもりだった。

今回私は、クライアントの納得のいてない様子が全く拾えていなかったなので、そこは大いに反省である。

クライアントも、納得がいてないことに自分では気付いてなかったのだろう。現に私とのセッションでは、最後納得しかけてるように見えた。ただ、クライアントは未消化の気持ちが残ったままで、問題が解決できた訳じゃないから、後からもやもやするパターンだと思う。

セッション終了後の感想会で、「普通に話したい」→「話せばいいじゃん」→「話せない理由が何かある？」→「悪いことしたのは向こうなんだから、向こうからアクションを起こすべき」という気持ちがクライアントの中に潜んでいることがわかった。同じ社内で事の重大性がわかるから、向こうの気まずさも理解できる。それが、本音を覆い隠していたのだとわかった。

クライアントが納得がいてないであろうことは、徹底的に聞いた方がいいというのは勉強になった。クライアントが言う目的が達成できなかったとしても、納得できていないことの構造が理解できれば、それはコーチングとしては大成功だろう。

私はどうしてもクライアントの言う目的を真に受けてしまうところがあるので、それとは別に、コーチとしてのゴール(指針)を設定することが重要なかもしれない。

また、クライアントとの付き合いが長いからこそ、できるコーチングがあると陽子さんにアドバイスをもらった。過去にクライアントが、嘘をついた相手と同じようにきまづい立場を経験した時、自分はどう周りにフォローしてもらって抜け出せたのか。その時のことを思い出させるのも一つの手法だと教わった。コーチング練習会のセッションは、毎月決まった顔ぶれの中で交代して行っているので、過去の経験値をセッションに活かしていくことも、そろそろできるようになりたいと思った。

自分がクライアント役のセッションでは、同僚のTさんが、営業数字が芳しくないことから、他部署にコンバートされることになったという話を聞いてもらった。行き詰まった時に他の道が用意されている方が組織としては健全だと思う。ただ、Tさんが逃げるように見えること、後に引き継ぐ人のために、最後まで努力を続けてほしいと思っているのだということがわかった。

「組織の中で営業が1番だと思っている?」、「営業の借りは営業で返せと思っている?」など、オーディエンスのみんなから色々な視点をもらって、もやもやの原因を特定することができた。

コーチングは、うまくいったと思うと、次のセッションではうまくいかなかったり。まさに三歩進んで二歩下がるような感じなのだが、こうやって毎月得た学びを、一つずつ日常生活に変

換していけるよう練習を続けていきたい。今月もありがとうございました。

(E.M 40代女性 埼玉県)