

・ 今回のメンバー希望の冒頭のテーマは「フラットな人間関係」についてでした。

私自身は「フラット」ということがいまだにあまりわかっておらず、基本的に自分を下にしてコミュニケーションをとっている。それはおそらく、上限関係や知識量の差、一般的なのか正しいのか、そういった諸々を考えて自分が「下・間違っている」前提で考えていたことが理由だと思う。やっと最近、それが一般的なことではなく、フィフティフィフティで思っているいとわかりつつある。ただ、まだまだ自分の中の「フラット」は明確ではない。

参加メンバーの意見や、陽子さんの話を聞いて感じて一番印象に残ったのは

「人間関係に緊張感を持ちすぎ」

ということ。

白黒志向の私は、人間関係は一度きりのものと考えている節がある。一度壊れたら元には戻せない、という気持ちが強い。その時の一瞬で判断してしまう。

今分かり合えないから「戦略的撤退」みたいな感覚はなく、それで終わりと考えてしまう。だから、お互い分かり合えない場合どうなるのだろう、という悲壮感みたいなものを抱えている。だから「失敗できない」「間違えられない」→「その場の正しい答えを探してしまう」「自分のいいたいことを言えない」に繋がっていく。

これは、私が自分含めて「人は変わる」ということを信じられていないのかもしれない、と思った。言葉ではわかっているつもりでも、実際はそうではなかったのだと気がついた。

今は難しくても、時間やお互いの経験の積み重ねの結果、未来では分かり合える時がくると「信じる」ことが、「フラットな人間関係」を築くための前段階での私に必要な準備なのだと思う。

自分がクライアントの事例では、嘘をつかれた人とのその後の人間関係を元に戻すためにはどうしたらいいか、という話をした。

自分の中ではもう決着がついていて、今後をどうするかを考えていたけれど、セッションの中で気が付かされたことは、

- ・相手からのアクションを求めている時点で、決着などつけられていないこと

- ・「普通」に戻りたいためどこまで自分で動けるか、覚悟はないこと

だった。

こちらの疑問に対してはぐらかされて明確な回答はなく、それについて本人に自分の考え・感情を伝えることなく私は諦めてしまった。決着をつけたのではなく、ただ流してしまっただけだと思う。自分の感情を相手にぶつけることはよくないけれど、私自身が悲しかったり裏切られた気持ちだったことは伝えてもよかったのだろうか、と今では思う。

自分がコーチ役の実例では、クライアント役の方の話がスムーズだったこともあり、時間よりも少し早くまとまってしまう、逆に動揺してしまった。

練習会でこういう風に進んでまとまることなく、最後のまとめを自分なりにどうするか考えることが今後の課題だ。

また、セッションの中で私は「もやつく」気持ちについて深掘りをしていったけれど、その後の意見交換の中で「営業としての矜持」の視点でのセッションについての意見もあった。私自身も営業だけれど、営業成績への思いや営業としての矜持が強くない分、その視点は避けてしまっている部分がある。コーチ役の時は、自分のこととは切り離して話す練習に取り組みたい。

参加者の事例では、自分がコーチ役だったら戸惑っていただろう事例だと感じた。

相手の話をそのまま素直に聞いてしまったり、あいまいな部分にきがつかなかったり、と小さな違和感に気がつかずに進めてしまうことが多い。あいまいな部分をほりさげていくことには慣れてきたけれど、視点を変えたりするセッションはまだ自分には難しい。

練習会に参加して得たことをもっと日常生活の会話で、少しずつでも活用してもっと自分の中に定着させていきたいと思う。

(40代女性 栃木県)