

・私のコーチングの弱点の一つとして感情的になってしまうことを挙げました。

皆さんも感情のことを話されていて、感情と向き合うことが難しいことがより分かりました。

私は相手が怒っているときにはただ共感してしまいそうだと思います。

「何かあった?」とワンクッション入れたり、笑いに持っていく話し方をして一度怒りの感情をリセットする方法があると知れました。以前のコーチングでも、話したいことは話せた?と相手の話したいことを待つと相手の余白ができて話がしやすいということも学びました。相手の頭の中をリセットする方法は色々あるのだと勉強になりました。

感情はコーチングの弱点だけではなくて、情報を決めつけてしまう原因にもなってしまふことに最近気づきました。特に苦手な相手に対してはより感情の方が勝ってしまうので、どうしてそうしたのかという理由も聞かずに自分の中だけで決めつけてしまう時が多いです。コーチングにおいても、普段のコミュニケーションにおいても決めつけてしまうのは話のすれ違いに繋がってしまうので、感情に負けて決めつけてしまふことに気をつけたいです。

漠然とした不安を明確にする方法が分からず、自分から教えるという結末になってしまうということをクライアントとして話しました。陽子さんに学生さんの漠然とした不安に対して西原はどう思ったの?と聞かれたとき、そのように聞かれると思ってなかったので驚いてしまいました。驚いた時点で自分の考えが足りてないことが分かり、またかという気持ちになり

ました。漠然な不安に対して、漠然な質問を繰り返していたら明確にできないのも当たり前だと気づきました。次に同じような機会があれば、漠然とした答えに対して自分なりに考えてどう感じたかを伝えて具体的な質問ができるように意識したいと思います。次の課題の「若い人と話す」という課題でこの部分を意識して取り組みたいと思います。また、優秀な兄がいることに対してプラスな面でしか感じる事ができなかったのも、比べられるというマイナスな面もあることにも視点を変えた選択肢として持つようにしたいです。皆さんのオーディエンス時の意見を聞いて自分が感じた点と異なる視点に気づけるのでとても勉強になります。

「教えること=コーチングとしてやってはいけないこと」としてネガティブなイメージを持っていましたが、全てを教えるのではなくて、突破口を伝えることはteachingにはならないと分かりました。柔軟に考えて、ここまではteachingにはならないから伝えようと自分の中でラインが引けるように意識したいです。

成果を上げることができない後輩の接し方について、私だったら今の営業のやり方の部分で問題点を探してしまいそうだと思います。そもそもこの仕事の価値はなにか?という根本的な部分が実は分かっていなかったということは意外と多いように思います。そもそもその部分が曖昧のまま、解決しようとするすると解説方法も曖昧になってしまいそうだと思います。根本の部分から考えることはコーチングにおいても重要だと思います。

営業はお客様のことを思って提案してくれているかどうかの方が大切で、性格は関係ないという話が印象に残りました。大

人しい人は営業向きではないのかなというイメージを持っていたので、また自分の中で決めつけていたと気づきました。

何のために仕事をしているのか分からないと言われたら、私だったら何があったのかを聞いて、マイナスな面を深掘りしてしまいそうだと思います。陽子さんがすぐに何のために仕事をしているの?と聞いていたのが印象的でした。言われた言葉に引っ張られずに、全く分からないわけではないのだと余白のある受け取り方をするようにしたいと思いました。マイナスな部分に行きがちなところをプラスの面もみてもらうように視点を変えること、答えを言うタイミングも重要だということ学びました。

ありがとうございました。

(20代女性 東京都大田区)