

- ・ 今回のベーシッククラスの宿題のシェアでは、最初に発表できたおかげで参加者のみなさまからの意見をたくさん聞くことができありがたかったです。

後輩との対話でコーチングを意識したかかわりをしてきたものの、後輩の設定する目標が低く、なかなかやりたい気持ちを引き出すことが難しい、という内容をシェアしました。

諦めて一線を引く、や会社としての現状や状況を伝えてみたり、一つ上の立場だったらと目線を上げるような質問を試みるなど自分ではなかなか思いつかない意見が出てきました。

陽子さんが言ってくださった「自分を主語にする」という方法について「私はこういう期待をしている。これくらいはできると思っているよ」と会社としてではなく私個人としての期待を伝えることが相手に響くかもしれないと思いました。

私自身も上司が期待をしてくれたことで「この人のために頑張りたい」と思ったことがありました。

一方で参加者の一人が指摘してくれた「自己肯定感の低い人にとっては期待が重荷になることもある」という部分も念頭に置く必要があると気付かせていただきました。

セッションでも後輩へのかかわりを相談させてもらったのですが、具体的な方法論ばかりを考えていたところに「そもそもどうしてこの仕事をしているのか」を質問するというのは想定外でした。相手の仕事に対する価値感を聞いてみること、やりがいを感じているのか聞くことがまず第一にすべき

ことなのだ。たった5分のセッションで答えをいただくことができました。

コーチ役の陽子さんが、ご自身のお仕事は全く違う業種にもかかわらず、私の仕事のやりがいや価値を理解してくださっていたことにも正直驚きがありました。クライアントの視点や環境を想像する思考の積み重ねや日々の幅広いインプットの成果なのだろうと感じました。

また、参加者の中で若手の方のセッションの時に、コーチ役の陽子さんが答えを言ってしまうのかな？と感じた場面があったのですが、クライアント役の方は答えを言われたと思っていなかったことが驚きでした。

答えにたどり着くための方向性を示しただけで、そのあとはクライアント自身が考えを進めていけたことで答えを言われたと感じずに答えにたどり着ける実例を見せていただきました。

コーチ役は答えを言ってはいけないという固定観念に縛られている部分があるので、別の視点を提示するような問いかけは有効に使えるようになりたいと感じました。

今回はいつも以上に多くのパターンのセッションを見ることができ充実した時間となりました。ありがとうございました。

(A.K 30代女性 富山県)