

・ 冒頭の時間に「理解したように見えるが行動が伴わない時どうするのか」という話題が提供されお題トークとなったのだが、私の中では陽子さんがいくつか段階を踏んで話を進めているところが印象的でした。新鮮だったというのがより正確かな。目的を確認して進める、一言でいえば簡単だけれども、相手が言っている目的ってどんな状態なのか。相手の語彙力その他で具体的にないところはこちらでも補ったりして具体的にしていける必要があることを改めて感じました。

私はやってみてから「あれ、思っていたのとは違う」となってしまって目的を達成できなくなってしまう、目的が自分の中で行方不明になってしまうというのはしばしばあります。そんな特性だからまずやってみるといえるのは私の中では大事なことのだけれど、しばしば面倒億劫に感じてしまうことがあります。そう思うのはしょうがないので、思った時にそれでもやるを選択できるような仕組みとかそういうのを整備するのも含めて努めていきたいと思う。

私がコーチのセッションではクライアントが会社の同僚の方に本音トークを求めただけだけれども、同僚の方はのらりくらりとかわすように聞こえる返答ばかり、というものであった。私はそもそもその同僚の方は本音トークに応えてくれるような人なのかな？と思って「普段どんな会話をしてる？」と聞いた。そのあとクライアントが話を展開してくれたのでよかったのですが、クライアントが求めてたのは本音の会話だったということを読み解けなかったのも、それがわかっていればもっとよかったかなと思う。私の中では本音トークをそもそもする人なんですか？そうじゃない→ 関係性を作ることが大

事じゃないですかねみたいに思ってたので結果的には筋が悪いわけではないと思うけれども、本音の会話がしたいという気持ちをもっと受け止めたかったな、が感想戦も含めて振り返っての感想。

クライアントのセッションではモヤモヤとしている部分について、自分で大事にしている価値観があるんじゃないですかね、とコメントをいただいた後に、自分が大事な価値観ってなんだろう、なんでモヤモヤとしているんだろう、と思ったことについてでした。最後に日常業務に対するうっすらとした不満が表面化したというコメントに確かにその通り、と思った。ただ自分の中では壁打ちをすることで自分では多分ここにモヤっとしているんだろうなという部分が見えてきた。あとコメントいただいたことで一つの方向性を持って考えられたのでお二人には助けてもらったなと思う。

また、「どうしたい」がない会話、「嫌なことを回避しちゃう会話」というのは日常生活でよくある。すごくやりたいわけじゃないけれどやらざるを得ないこととか。やらざるを得ないは「やりたい」ではないんですよ。積極的にやりたいと思えることはそんなにたくさんあるわけじゃないけれど、自分の気持ちを誤魔化すと話が迷走してしまうなと感じた。

(30代女性 千葉県)