

・ 今回のアドバンスクラスでは冒頭の時間で「相手が理解したように見えたのに行動が伴わない時どうすればいいのか？」を質問してみました。コーチングの目標とするところは「クライアントが一步前に進める対話」とされていますが、その場の会話自体はうまくいったように感じて、クライアントが行動できなければその会話は成功していないのだと思います。参加メンバーの皆さんには、その場では納得して行動しようと思ってもいざやってみようとしたらうまくいかず行動できなかった経験などをそれぞれの立場からシェアしてもらいました。その場でコーチングセッションもやらせてもらって、日常の職場での会話との違いを経験できました。経験できたからこそ、そもそもコーチング以前に自分が相手をフラットに理解しようという姿勢を持っていないことにも気が付けたし、相手の理解レベルに合わせた具体的ステップを考えられていなかったこともわかりました。そして、陽子さんから、最初にクライアントと共有したゴールを何度も確認することが大事という観点を伝えてもらい、自分も相手もゴールを見失うから話がかみ合わなくなっていくのだとも思いました。明日からの会話で早速実践してみたいと思います。

自分がコーチ役セッションではまさに私自身のコミュニケーション上の弱点が現れてしまったと思います。相手に真剣に向き合うということは、相手の行動に対して怒ったり毅然と注意することでもあると思うのですが、私自身のコミュニケーションの選択肢にそういったものが存在していません。偶然にもクライアント役をやってくれた参加者の方も似た状況だったために、セッションでは本質的な解決にたどり着くことができませんでした。「愚痴を言われているということは相手から下に見られている」という観点は、たしかに日常で

も納得いくものでした。上下関係が逆転して下に見られている以上、相手を褒めたり承認することはまったく効果がないわけですが、私は普段でもこういった意味のないことを自覚なくやっているなと感じました。以前搾取されていることに無自覚であることが話題になったこともありましたが、同じ構造なのだろうと思います。こういった日々のコミュニケーションの課題がコーチングの場面でも出てしまうのだとよくわかりました。

自分がクライアントのセッションでは「自分がどうしたいのか」を全く話せていないことに無自覚でした。コーチ役だったりオブザーバーであれば真っ先にそこを見つけようとするのが基本なのに、クライアントとして話をすると客観視できずその視点がすっかり抜け落ちていました。自分自身が困りごとだと感じたときに、自分でコーチングをしているつもりで振り返ってみたいアウトプットしてみるという習慣がやはりまだまだ必要なのだと感じた瞬間でした。

今回は課題が見えた部分ばかりでしたが、どれもセッションを経験したり発言したことで見えたことです。失敗することでしか学べないことも多いので、これからもより多くのトライアンドエラーを繰り返して学びを積み重ねていきたいと改めて感じました。

ありがとうございました。

(A.K 30代女性 富山県)