

- ・ 自分がクライアント役のセッションでは、「本音を聞いても、本音が返って来る訳じゃない」のを実感した出来事について話をした。

先月のセッションで話した営業から部署異動をすることになった同僚Tさんについて。周囲からではなく、Tさん本人から直接話を聞いていなかったなので、Tさんの本音が聞きたいと思って、残業で人が少なくなったタイミングで聞いてみた。「営業を辞めて異動することに未練はないのか？」と。Tさんからの返事は「特には・・・」という短いものだった。続けて、「30年近くずっと営業畑でやって来たのに、営業にこだわりがあったんじゃないですか？」と投げてみたが、答えは変わらなかった。Tさんからこれ以上話したくないオーラを感じて、そこで会話を終了した。

Tさんから「未練がある」という答えが返って来るとは思っていなかったし、そう言わせたかった訳でもない。また、次の部署で頑張ります的な前向きな答えを期待していた訳でもない。じゃあ、何を目的でその話をTさんにしたのかと考えると、営業を辞めること、異動することについて何かしら思うところはあるだろうから、そういう迷いや過程の話を、Tさんの口から聞きたいと思った。

コーチ役の方から、「Tさんは普段はどんな会話をしてるんですか？」と聞かれて、「無駄な雑談ばかりしてる」と答えたのだが、この質問をきっかけに話が展開していった。

セッション終了後に陽子さんから「本音を話すっていうのは、10年プロジェクトでは基本的な概念だけど、ものすごく特別な会話で、そういう習慣のない人も多い」とフィードバックをもらった。

Tさんとは席が隣で、営業同士同じ温度感で話ができるので、日常会話はよくしている。軽い気持ちで聞いた訳ではなく、自分の中では多少勇気が要る質問だったので、本音を全く話してもらえなかったことが少なからずショックだった。私の質問の仕方が悪かったと思っていたけど、そうフィードバックをもらって、実はTさん自身が「本音を言う」関りに慣れていないのかもしれないと思った。

「Tさんと本音の会話はできない」と決めつけてしまいかけたが、慣れていない相手から突然本音を聞き出せる訳もなく、そういう会話を繰り返して、Tさんに慣れていってもらうことも大事なのだと、気付きをもらった。

また、自分がコーチ役のセッションでは、クライアントが話す“嫉妬”というキーワードに、“転職”や“外資”といったわかりやすいエピソードを結び付けて話を進めてしまった。

しかし、こちらもセッションが終わってみると、日常生活の不満に端を発したものだっただけで、それが表面化したのが転職の話ただだけで、そこが原因ではない、と。このフィードバックには、なるほどなあともめちゃめちゃ納得した。クライアントが話すわかりやすい問題にコーチは飛びつきたくなってしまいうけど、「普段から違和感や不満があったのではないか」という視点をコーチが持っているのといないのとでは、話の展開が全く変わって来る。クライアントも無自覚であ

ることが多いから、尚更だ。コーチの視点の数が話の広がりを決めると言っても過言ではないだろう。こうやって毎月コーチング練習会で生きた事例を目の前で見せてもらっているのだから、毎月ひとつでも新しい視点を持ち帰りたいと思う。

また、他のメンバーのセッションでは、クライアントがどうしたいのかを確認しないまま話を進めるという場面があった。感想戦で陽子さんに「何が違ったと思う？」と聞かれて、答えが出て来なかったのは、反省である。「**どうしたい**」がない会話に違和感を持てなかった。ゴールのない会話が難しいというのは、コーチングに関わらず日常生活でも同じだろう。クライアントの「**どうしたい**」を確認する。コーチングの基本を再確認するいい機会となった。

(E.M 40代女性 埼玉県)