

・今回の課題を取り組んで、それが本当に自分の問題なのかを疑うことが私は難しいと感じるのだと気づきました。宿題ということもあり、友達との会話の中で愚痴があると飛び付くように問題を探してしまっていたのも原因だと思います。陽子さんと話しているときもそれは西原の問題ではないと言われたこともあり、他人の問題なのに自分の問題にしてしまっていることは思っている以上に多いのだと今回の課題から気づくことができました。相手と自分のラインをしっかりと引いて、本当に解決すべき問題を解決することに時間を使えるようにしたいです。

今回の課題で相手がどう思うかは相手次第なのに、どう思われるかを自分の問題にして伝えたいことを伝えられず、無駄なLINEのやり取りを続けてしまっている友達のことを話しました。私自身も友達のペースに合わせてLINEを返し、自分が取りたいコミュニケーションができていないということにも気づきました。友達には私には思いつかないような面白い視点でものをみる部分に刺激を受けることもあるので、相手のペースに自分が合わせることもあれば自分の刺激になるようなやりとりもあり、これからはコミュニケーションは50:50なのだときちんと意識して行うことを大切にしたいと思いました。

夫婦の関係を良くしたいというセッションでは、相手はどう思っているかと視点を変えていた点が印象に残りました。いきなり自分から相手に視点を変えるのではなく、ワンクッション入れることで違和感なく自然と相手に視点をむけさせるコーチングの流れに驚きました。確かに2人以上の問題解決の場合は相手との問題意識の擦り合わせがないとそもそ

も問題解決のスタートラインにもたてていないのではないかと思いました。

自分だけ問題として取り組んでいても相手が問題としていなかったら、片方が不満になるだけで確かに何も解決しないと思いました。

このような相手がいる場合の悩みのときは一度視点を相手に向けさせて、意識を擦り合わせる必要があると分かりました。

クライアントのお子さんについて話すのかと思ったらクライアント自身にも焦点を当てるコーチングの流れの切り替わりにとっても驚き、ゴールがどこになるのかも分かりませんでした。クライアント自身も同じような性格だと確信をもたなければ、このコーチングのやり方は自分だったらできないなと思いました。陽子さんはどこで確信したのだろうと不思議に思いましたが、子供は親の遺伝を引き継ぐという一般論から来ていたことが分かり、新しい知識として得られることができました。子供の悩みは自分自身を見つめ直したり、知ったりすると解決できることもあるのだと新しい発見になりました。自分自身を知ることは様々なところで活かせるので、日頃からもっと自分を知りたいと思いました。

1つの単語に独自の背景を入れて話す職場の先輩に対してイライラしてしまうというセッションでは、初めの導入部分をオーディエンスとして聞いていてクライアントにどんな問題があるのかを私だったら聞きたいと思いました。陽子さんはきっぱり「気づかないと思う」と言っていたことに印象を持ちました。ある程度会話があるうちは、本人はコミュニケーションがうまくいっていると思ってしまうのも自然のことで、その

状態で気づいてもらうことは難しいことなのだと思います。会社全体で対応しなければ効果がないことを、クライアントが努力しようとしてもさらに疲弊してしまうだけなので、そこをコーチとして気づくことは大切だと思います。中小企業は人を排除することが難しいという一般論も学びました。また、クライアントの疲弊度によってゴール設定も変えるときもあるのだと、新しい視点も知ることができました。

女性は好き嫌いを持ち込むと言われたことに対するモヤモヤのセッションでは、「自分の意見を言っている?」とワンクッション入れている部分に印象を持ちました。コーチングの場面で自分の意見をいうのはイレギュラーであることと、自分の発言を軽くさせることであくまで答えにたどり着いたのは自分自身だと納得してもらう意図があったと分かりました。また、相手にも事情があるのかもしれないという視点で見れると納得できる部分を見つけることができることも知り、私も不満を感じる時があったら何か事情があるのかもしれないという視点でも考えてみようと思いました。

今回のコーチングは一般論を沢山知ることができました。もっと自分の中のストックを増やしてコーチングに活かせるように、日頃からアンテナをはっていたいと思います。ありがとうございました。
(20代女性 東京都大田区)