

・ 前回までの宿題だった「自分の問題を、相手の問題にしていることを自覚する」について、冒頭あった西原さんからの事例のシェアでは、私も友達のプレイ感を感じてしまったのだが、そこから陽子さんが、西原さんののが本当に取りたいコミュニケーションとは？時間の使い方は？という部分にまで踏み込んで会話していたのが、印象的だった。5分間のコーチングでは、その詳細にまで話を詰められる訳ではないが、クライアントが気付いていない課題にまで問いを投げかけていたところに、コーチの愛を感じた場面だった。

そして、自分がクライアントのセッションでは、先日の目標設定会から、ゆうちゃんとの関係について、今回のテーマでもあった自分の問題を相手の問題と考えていたことに気付いたという話を相談した。具体的な話を質問してくれた後に、「明日からできることって何だろうね？」という問いをもらった。質問としてはものすごくオーソドックスなものなので、陽子さんから出て来る質問としては意外だった。

問題意識を持っていないゆうちゃんと、変化を望んでいる私という現状認識をした後に、それを埋めるために何をするか？という部分に焦点を当てての質問だったことを、セッションの後の感想戦で知った。その場で具体的な答えが返って来るのが目的なのではなく、まさに「問いをもらった」と感じた。

あゆみさんのセッションは、子育てに関するものだった。あゆみさんの過去の経験に焦点を当てて質問をすることで、自分も苦手だったことを思い出し、子供への期待が大きかったと自覚するという、5分間でゴールに着地した理想的なセッ

ションだった。その後の感想戦で、陽子さんから、子育ての話は大抵「遺伝です」で、解決するという種明かしがあったが、「遺伝です」と言われても、簡単に受け入れられない場合もあるだろう。クライアントの納得感を引き出すための、過去の話だったのかと合点がいった。

三島さんのセッションは、よく話題に挙がる会社の先輩氏の話だった。毎回内容こそ違えど、三島さんが先輩氏に感じている問題の根幹は同じで、根本的な解決は難しいと感じることがある。(起こったことをもぐら叩きのように潰していても、解決にはならないような感じだ)今回は、「でも、何だかんだで先輩氏はうまくやれちゃってるんでしょ？」という言葉がターニングポイントとなったセッションだったと思う。この言葉は、最初三島さんとしては不本意だったと思うけど、「小さな会社って、そういう人も許容していかなければならない現実があるよね」と、会社の状況として伝えたことで、納得感が生まれたように見えた。小さな会社だからこそその話は、身に覚えがあり過ぎて、非常に共感できた。会社の規模によって異なる状況があって、不満も満足もトレードオフの関係だというのは、自覚しておこうと思った。

麗子さんの事例は、「女性って感情的だよな」とラベリングされることへの違和感についてだった。陽子さんは、共感を示しながらも、途中で「私の意見を言っていていい？」と前置きを挟み、「雑な捉え方ではあるけど、相手にはそうラベリングするだけの根拠がある」と、一般化して話をしていたのが印象的だった。女性側に立って共感したところで解決にはならないし、かといって男性側に立ってもクライアントは満足しないだ

ろう。以前麻美さんのセッションでも、似たような場面があったことを思い出した。

クライアントの納得感をゴールに設定して、そのために、どこにフォーカスするのがベストなのかを、陽子さんが都度選択していたことが、最も心に残った。5分という時間の中でどこに落としどころを持っていくか？

クライアントの話を聞くというのがコーチングの鉄則ではあるけど、時には話題となっている相手の話を中心に、もしくはどちらにもフォーカスせずに、一般化して話をするすることで、納得感を引き出していた。今回のあゆみさん、三島さん、麗子さんのセッションは特に、陽子さんのストックの多さが、コーチングの方向性に大きく関わっていたと思う。ストックの量＝選択肢の数と言ってもいいだろう。私はストックが少ないという自覚があるので、ストックを増やすことを一か月意識してみたいと思う。

(E.M 40代女性 埼玉県)