

・今回の宿題「若手と話す」について、陽子さんから受講生の多くがベテランクラスになっている状況でありながら、若手が分かっていないことへの強い感情の動きがないことへの危機感が示されました。

それは、勤務年数や人生経験から、本当は存在しているはずの違いを意識せずに過ごしているということなんだと思いました。

また、若手からの「忙しそうだから話しかけづらい」というコメントについて、若手が触らぬ神に祟りなし的な、角を立てない言い回しとして選んでいる場合もあるという話もありました。

怒りに任せた言い方は若手からその後の報告もしづらくなるということで、感情に任せた言い方を目の前で相手にしないというのは後々のためにも大事だと思いました。

私がクライアントのセッションでは、10プロメンバー含めてコロナ禍以降のオンラインの付き合いの人に会う機会が増え、そこで感じた高揚感への不思議について話しました。

オンラインでは分からない感覚(例えば、全身が見えるとか立ち居振る舞いが見えるとか)があるからというのはその通りなのですが、オンラインが主流で無かったコロナ禍以前のつながりの人に高揚感を感じるかというところでもなく、不思議な感覚がありました。

陽子さんから「会うことで相手が何を考えているかが分かった」から安心したんじゃないかという見方を示されましたが、一方で、相手も自分の考えが分かったとなっているのか確認することの重要性も話されて、そう言えば私は相手の言葉の断片からしか安心感を計っていないなと思いました。

次回以降会う機会がある人、特に会う機会が少ない人には、その場での確認を忘れずにやろうと思いました。

短時間で結論に達したセッションでも、その裏にはメモ書きにあった「個別に報告がなかったこと」「以前は退職者がいると寂しく思ったこと」を最初に持ってくるのではなく「同業他社への転職」への嫌悪感を最初の質問に選んだところに、陽子さんのコーチ経験やクライアントを長年見てきたからこそこの質問だと思いました。

その他、職場での20代パート社員との会話の中で、はぐらかされたようにクライアントが感じた「食欲の話」について、陽子さんが職場で若手から食欲の波に関して聞いてきたからこそ、実は(重大かどうかは別として)本当に悩みなんじやないかという見方を示してくれました。

コーチング練習会の宿題だからという観点で粘って取り組みがちですが、改めて「納得するまで話す」という人間関係の基本を続けたいと思いました。

最後のセッションでは、職場の人が愚痴を言っていることは、本当にクライアントが困ることなのかという問いかけを陽子さんが続けていたように思います。

他人の問題をあえて収集することで自分の問題にしているということを伝えていました。

途中で「(クライアントは)パニックからどう抜け出したの？」とクライアントが愚痴の多い相手に提示する解決策へのヒントと、クライアントの相手への関わり方のヒントを伝えていたのも印象に残りました。

相手の問題が本当に問題なのか、疑う客観的な目を持ってまた次の練習会まで取り組みたいと思います。

(A.S 40代女性 北海道)