

・宿題のシェアで「後輩は忙しそうな先輩に声をかけづらい」という話が出ました。若い人の立場からみてどう思うかをその場で話しましたが、うまく答えられなかったのもう一度改めて考えてみました。私は先輩が忙しそうだったから聞けなかったというより、うまく伝えられるかが不安・怖くて聞けなかったのではないかと思います。怖くて聞けなかった言い訳として忙しくて聞けなかったと言っているときもあるのではないかと思います。私はどうして怖いという感情に負けてしまっていたのか考えると、先輩と価値観が全く異なっていたことに原因があるのではないかと思います。

入社したての頃は自分視点で何事も考えていました。自分の目標時間内に仕事を終わらせることができた自分視点で満足してしまっていました。それを会社が利益を得るにはどうすればいいかという広い視野で先輩がみると時間がかかりすぎ判定だったということがありました。そもそもの視点が違うのでどうして先輩がそういう態度になるのか、そういう言い方になるのか入社したての頃は分からなかったです。伝えたいことが伝わらず、先輩から注意をされることもあり、話すとどう捉えられてしまうのかが分からず怖いという気持ちになりました。

以前ほど怖いという気持ちが少なくなったのは会社視点でのモノの見方がだんだん理解できるようになり、先輩の言動の意味も分かるようになったからだと思いました。先輩の中には会社視点の軸が根底にあって、さらに大切にしている部分がある人が所属する立場によって異なるので、その人の価値に合わせた伝え方を考えるようになりました。

また、伝え方は一つではなくて工夫をすればさまざまな伝え方ができると気付けた点も大きいと思います。

仕事ができる人は自然と忙しくなるイメージが私の中にあります。いつでも声をかけられる暇そうな先輩にはなりたくないと感じます。では、忙しい中でどうすれば話しかけやすい先輩になれるのか考えたときに、いつでも聞く姿勢をとることなのではないかと思いました。陽子さんはいつ質問等に行っても必ず今やっている作業を中断して話を聞く姿勢をとってくれます。忙しそうにしているけれど、いつ行っても話を聞いてくれるという安心感があると忙しい先輩でも話しかけやすいという印象になると思いました。後輩が私に話しかけてくれる時は、自分の作業をとめて聞く姿勢をまずつくることを意識します。

私は若い人と話す課題で、相手の中にある漠然とした内容を自分の中で具体的に考えて提示してみるということを目指に取り組みました。話を聞きつつ、これってこういうことかな？と考えながら、相手の言ったことを自分の解釈した言葉で聞き返すことを意識しました。私が考えすぎな時があったり、逆にそこまで考えてたんだと驚く時もあり、発見がさらに増えたと思いました。ただ、相手の漠然とした内容を明確にする目的がいつの間にか自分の中のモヤモヤを明確にすることが目的になってしまっていました。話し終わった後、私はスッキリしているのに相手の状況は漠然としたままになってしまいました。一番大切な目的は見失わないようにするという新たな課題が見つかりました。

オンライン上で話した相手とオフラインで会うとより親しみをを感じるというセッションで、当たり前に分かっている部分は前

提として、他に納得のできるもので話すというコーチングの仕方に印象を持ちました。

確かに当たり前のことを明らかにしても納得まではいかないような気がします。当たり前のことは一般的にみんなが思うことで、「じゃあ自分のモヤモヤはどこなのか」を知るところまでいくと初めて納得できるのではないかと思います。コーチとして話すときのゴール設定のときに意識しようと思いました。1つの物事に対して、さまざまな角度から見れるようにならないと、他に納得できるものを探すのも大変そうだと思います。当たり前のこと以外のゴール設定は選択肢が多すぎてとても難しく感じます。

セッションで第六感という言葉が出てきました。オンラインとオフラインでは五感の中で何を重要視しているかでも人によって感じ方が違うかもしれないとも思いました。私は聴覚よりも視覚の情報に頼っていることが多いので、どう感じ方が違うのかまでは答えがでないですが、他の五感を重視している人は私とは違う捉え方をするのではないかと思います。

辞める方に対して前ほど寂しく思えなくなったというセッションでは短い時間でゴールにたどり着いていて驚きました。軽く何度か会話をしただけで相手のモヤモヤを明確にできるコーチングの重要さが分かりました。

オーディエンスとして聞いていて私は本音では相手のことをあまりよく思っていないのではないかと選択肢が真っ先に出てきて、自分の引き出しの少なさに悔しく思いました。こういう引き出しの少なさが物事を決めつけてしまう原因の1つなんだろうなと思いました。みなさんの話を聞いて、同業他社に転職する真相など新しい引き出しを得られました。

本音を聞き出したいのに冗談をいわれたように感じたというセッションでは、聞いていてオープンクエスチョンという言葉が浮かびました。私はオープンクエスチョンに対して苦手意識があります。半年たったけどどう?と聞かれると何を話そうと迷ってしまいます。

しかし、クローズクエスチョンで相手の答えを狭めてしまうと、その答えが本当に相手の中で一番の悩みなのかが分からないなと思いました。でもオープンクエスチョンだと自分が聞きたい答えが帰ってくる可能性が低くなるので、使い分けがとても難しいと思いました。今回のセッションでは仲良くなりたいという気持ちがあったのかというそもそもの部分がゴールになっていました。私はランチに行っても聞いてるので仲良くなりたいという気持ちはあると思ってしまいました。こうしたいとこうするべきだの判断が難しいです。

いつのまにか自分の問題として考えてしまうことは、意識しないと多いように感じます。他人との開きに敏感になるよりも、こうしたい自分との現実の差の開きを問題視するべきだという陽子さんの言葉に印象を持ちました。問題ですと言われてそのまま鵜呑みにしないように意識して課題にも取り組みます。

今回もありがとうございました。

(20代女性 東京都大田区)