

- ・ 前回の宿題「ストックを見つけて、使ってみる」のシェアでは、感情的になっている営業先に対して、「感情論で返す」と話していた意味を陽子さんがしっかり確認していたのが印象的でした。

他にも上司層の年休への価値観についての話でも、そもそもどういった価値観で休みを捉えているのかといったところに立ち返っているのも、人の見方のストックを増やしているように感じました。

私の話した、企業規模による失敗の捉え方の違いについて、小さな規模の企業ほど挑戦を重視するという私の見方に対して、陽子さんから「小規模ほど個人の裁量が大きくなり、その分、失敗も仕方ないという受け止め方がなされている」という話がありました。

これは実際にその規模での運営に携わっている陽子さんならではの生の声だと思いました。

他社での実情は利害関係もあつたりでなかなか収集出来ないのも、この会の様に色々な立場の人が集まる貴重な場を様々な会社での事例収集としても活かしたいと思いました。

また今回は少人数の参加だったからこそ、密度の高いやり取りになったように感じました。

自分の甘さについて話すクライアントに対して、「日本の学校教育のせいってこと？」という気付きを与える問いをされていたのが印象的でした。

べき論にしていることで気付きを与えるという"テンプレート"と陽子さんはおっしゃっていましたが、自分もストックとして会話に使っていきたいと思いました。

また、「友人たちは戦略的にサボっていたのでは」という切り口も、クライアントの認識に揺らぎを与えるようなセリフだと感じました。

別のセッションでは、後輩との関係性作りについて「承認欲求」を満たしたいのかもという言葉が私がコーチだとしたら深掘りしたくなりましたが、陽子さんは5分間と言う時間の制約を念頭に、あえて具体的に後輩とのミーティングを設定するように話を詰めていたのが印象的でした。

他にも、憧れられる存在になるためにはという問いがありましたが、クライアント自身の憧れ像をまず確認していたのが印象的でした。

最終ゴールの「憧れられる人」をいきなり目指すのではなく、クライアントが納得した「憧れへの一歩目」に落ち着けていたのも印象に残りました。

この憧れの話は、次の会に向けての深掘りを自分でも続けていこうと思います。

私からは現在進行形でモヤモヤしていた後輩のことについて話しました。

自分が何に困っているのか見えていなさ過ぎて、時間を相当押してしまいましたが、陽子さんは私が思いもよらなかった「産後うつ」という可能性を伝えてくれました。

皆さんからの質問で、コーチの問いが当てずっぽうでもよいという話を出されていたのも、自分の会話のストックにしたいと思いました。

オーディエンスの皆さんからも奥さんの就業形態への疑問を伝えられたこともあるので、自分の知識のストックも増やしていかないとも思いました。

(A.S 40代女性 北海道)