

・ 自分のコーチのターンは、相手の方の職場の悩み事についての話だったのですが、あれ？問題点気づいててコーチング用にそうじゃないふりをしている？と少し悩みながら聞いていました。結局気づいていないという話だったのですが、5分というのは短いのもっと早くに結論に向かえるような話に持っていければと思いました。時間感覚が緩いと自分でも感じる人が多いので、5分でどこまで話を進めるか、自分の中で自覚的に進めていくことがいまできることと感じました。

一方でクライアントのセッションでは初めてコーチをする方のクライアントで、自分が出した内容が抽象的で悪いなあ、と思いつつ、自分でも具体的にしながら進めることを心掛けたので、自分でも問題点を再確認することができました。

また全体的に感じたのは私含めて同じようなパターンでつまづいていることが多いということ。この人が苦手なシチュエーションなんだろうなと感じる。大概本人はあまり気づいていないので、外から指摘するというのも大事だと思うが、この勉強会に参加している人は多いと指摘を受けるだけの下地があるので言うこともできる。ただ、そうではない人に対してどうやって気がついてもらうかは、また別に考えないといけないと思う。

途中で承認欲求の内容の話が出た。相手の承認欲求を満たすために向こうが満足するまで話を聞いてあげる話があった。話を聞いてあげたいなと思う人は大概承認欲求が満たされているので、全然聞くのが苦痛ではないか、**そうでない人に限って話を聞くのが苦痛だったりするので、余計なところに惑わされずに話を聞くことも大事だと感じた。**

(30代女性 千葉県)