

・2024年最初のベーシッククラスということで、冒頭それぞれコーチングの目標を共有し合った。それぞれ年間目標にも関わりのある目標であることが窺えて、コーチング練習会の場でも意識してフィードバックができるような聞き方をしたいと改めて思った。

最初のセッションは、後輩の本音に辿り着くのに時間がかかってしまったという内容だった。最初に「その理由に納得している？」という質問を挟んだ後に、「私の個人的な意見なんだけどね・・・」と、二度クッションを置いてから、自分の考えを伝えていたのが印象的だった。クライアントが本音に辿り着いたと思っているものを、いわば否定することになるので、どのタイミングでどのように伝えたらクライアントが納得するのかを、探るための質問だったのだと理解した。セッションでも日常生活でも、相手を否定することには遠慮があるが、こうやって段階的に相手の状況を探って、納得してもらえるポイントを見極めてから伝えるんだなあと勉強になった。

自分がクライアントのセッションでは、最近感じている仕事のストレスについて話をした。完璧な対応を求められることにストレスを感じていたが、完璧な対応をしなければと思っているのは自分自身だと気が付いた。しかし、具体的にどうすれば良いのか見えていなかったなので、相談したかった。

陽子さんにまず言われたのが、「最低限やらなきゃいけないこと」だった。答えていく中で、自分でコントロールできるものであればストレスに感じないこと、自分でコントロールできないことにストレスと感じているのだということがわかった。

感想戦で、「完璧」ということばの曖昧さについて指摘があった。曖昧な言葉を突っ込んだところで答えは出て来ないが、「最低限」であれば誰でも話ができる、と。解説を聞いて、なるほどなあと思った。クライアントが曖昧な言葉を使うことはよくあるが、それを明確にするのは時間がかかるし、5分間では答えが出て来ない可能性の方が高い。あえてそこには触れずに、話ができる話題を振ってみるというのも、一つのスキルなのだと思強になった。

また、途中で私が答えを訂正する場面があったのだが、それも陽子さんの織り込み済みだったというから驚いた。いやはや、それ程までにわかって頂いてありがとうございます、という(笑)

質問に対して否定させた方がよく話すというのは、陽子さんが20代の頃から使っているテクニックなのだそう。たしかに同意の時は話がイエスで終わってしまうけど、否定する時は、理由も含めて自分の考えを話すことになる。話を否定させるのは、高等テクニックだと感じたけど、しっかり覚えておこうと思う。

続いてのセッションは、クリスマスにどこにも出かけず、彼氏と家で過ごしたという友人が、他の友達からそれを否定されたという内容だった。状況説明で3分が経過し、「クライアントから見てその友人はどう見えた？」という質問に対し、「満足しているように見えた」という回答だったので、そこから、「本当はこんな可能性もあったんじゃない？」と、色んな視点を投げかけていたのが印象的だった。

感想戦でも伝えたように、コーチが自分の意見を述べることは、クライアントを誘導してしまうんじゃないかという不安がある。しかし、今回もクライアントは全く気が付いていなかったのので、そこまで心配する必要はないのだと思った。それよりも、最終的にクライアントが自ら答えを口にすることができれば、その他の枝葉の部分は、こちらからヒントを提示しても全く問題がないのだと、腹落ちできた。

最後のセッションは、振り返りが苦手だという相談だった。以前10年プロジェクト内で振り返りの勉強会を開いてもらったことがある位なので、陽子さんは振り返りを重視していると思っていたが、セッションの途中で「外注しちゃえば？」という予想外の答えが出て来て驚いた。ただ、そこは、外注させることが目的なのではなく、あくまで呼び水というか。クライアントから次の話題を出させるためのものなののだと思った。

また、振り返りはあくまでPDCAを回すための手段なので、良いPLANが立てられるなら振り返りはマストではないという話は、非常に本質的だと思った。本質に照らし合わせて、自分が大事に思っていることであっても、クライアントによって変えられる柔軟性があるから、相手の心に届くのだなあと考えた。

陽子さんからは、ベーシッククラスはコーチングスキルの宝庫だから、もっともっと捨てる意識を持ってほしいと、年間通しの課題を提示してもらった。捨てるしなければ、自分に取り入れることはまずできないだろう。まずは捨てるのがスタートだと肝に銘じて、**2024年**は今まで以上に捨てることに集中して参加したいと思った。

今回もありがとうございました。
(E.M 40代女性 埼玉県)