

- ・ 冒頭は「相手の大切にしているものを知るためにどうしているか」について考えました。相手の怒り、イライラから判断したり、普段の会話から繰り返し相手が言っている言葉を捨ったり、素直に聞いてしまったり、様々なアプローチの仕方があることが学べました。

また、すぐに自分の答えを言えるみなさんがすごいとも思いました。私は普段どうしているだろうと思い出して言語化するまで時間がかかり、結局その場では言うことができなかつたので悔しく思いました。私はどうだろうと焦ってしまうと言葉が出てこなくなってしまう。

落ち着いて考えると、私は相手の行動がどういう考えからきているのか分からないときは、自分の都合でとらえてしまうことが多いので、私よりその人のことを知っている第三者などに聞いてみて、まだ本当かどうかは分かりませんが、私はこうとらえたけどもしかしたら第三者の言っている部分もあるかもしれないという気持ちで接してみることもあるなと思いました。それを繰り返してだんだん視点が変わることもありま

した。  
なんでそうなるんだろうをしっかりと持ち帰って自分なりに解釈をすることが相手を知るには大切だと学べました。

私がクライアントとして話したのは本についての悩みで本屋に行く度に本を買ってしまい、読めていない本がたまってしまふという悩みを話しました。コーチの方から最初に読みたいのに読めないストレスは物理的なのか気持的なのかの確認をしていただいたことが印象に残りました。私は気持的なストレスだったので、私がコーチの立場だったらどこにス

トレスを感じているのか確かめずに自分の悩みと同じだろうと決めつけてしまいそうだと感じました。

また本を読みきるという私の中のゴールが最初から最後までしっかり読むことだと考えているということが明確になりました。こういう気持ちで読んでいるから余計に本がたまっていくのだと気付きました。気になった部分だけ読むなど本の読み方を増やしたいと思いました。

また同じ悩みでも異なったゴールの持っていく方法があるのだと実際にみることができました。気持ちの面にフォーカスする場合と、具体的にする場合とできると学びました。具体的に話すときは相手の状況、本をどれくらい買うのか、どれくらい読書の時間をとれているかなどを聞くことが大切だと分かりました。具体的にしていく中でクライアントの私の頭の中も整理されて、自分の読書に対する現状が見えてきて、改善した方が良い部分が明確になりました。2回のセッションでたくさんの気づきがありました。

成長していない年上の後輩の接し方についてのセッションでは、後輩本人は仕事ができなくても困っていないように見えるが、実際は困っているのでは？という視点で考えることも必要だということが印象に残りました。売上の数字が出ていない状況で困っていない営業はいないという一般的な知識と、人によって困っているということを周りに素直に言える人もいれば、困っている人ほどふてぶてしくみえてしまうような行動をしてしまう人ということが学びました。クライアントの話につられて考えてしまいそうですが、距離をおいて一般的にはこうだからもしかしたら困っているのかもしれないという視点でもみることはコーチとして大切だと思いました。

新しく入ってきた人の前で愚痴を言うのはやめて欲しいというセッションでは、私は聞いていてそれほど違和感を感じなかったのですが、みなさんは違和感を感じていて話が二転三転しているというフィードバックを聞いて、そこでやっとカラクリに気づけました。なぜ、私は違和感を感じる事ができなかったのか。ネガティブなフィードバックを言えるか言えないかという視点だけで聞いてしまっていたので気づけなかったのだと思いました。みなさんは言えるか言えないかという視点だけではなく、本当に言いたいのか言いたくないのかという視点でも聞いていたということが分かりました。そもそもの気持ちの部分を確認する必要があったのだと学びました。私がコーチだったらどうしたら言えるかという視点で進めていたと思います。言いたいと言っている風には聞こえないよという気付きをクライアントにしてもらえようようなコーチングをできるようにしたいと思いました。

普段の商談とコーチングと何がちがうのかというやりとりも印象に残りました。本質的な悩みを聞き出すということは同じだけれどコーチングは難しい...その難しさを陽子さんがスパッと言語化されていてすごいと思いました。一発でスッキリしました。

答えを教えるteachingにはない難しさ、相手の持っている答えを相手から引き出すことがコーチングの難しさだということが改めて気づけました。

今回もありがとうございました。

(20代女性 東京都大田区)