

今回のベーシッククラスの宿題のシェアでは、「職場の人が本音を話してくれた」という事例が印象的でした。「今回はうまくいったと思うけど、仮にうまくいかなかったとしても次やりますか？」という質問を陽子さんがしていて、たしかに相手の反応によって成功や失敗を判断し、その結果によって自分が次行動するかどうかを決めています。本来は失敗だと思ったとしても次やれば成功する可能性もあるし、相手を知らない状態のままいるデメリットの方が大きいのだと気付きました。苦手な人までいかなくとも何となく積極的に関わろうとしてこなかった人もいるのですが、それでも話してみれば必ず発見があるのだらうと思えました。

セッションでは手柄を横取りした上司の話について「おむつを変えてやったんだ理論」という陽子さんの例えが秀逸でした。クライアントが納得いかない感情を抱えている時に、ユーモアを交えて一般化できるフレーズが思いつけば納得感が得られるとわかりました。日常でも多くあるだらうと思います。今回これが宿題にもなりましたが、なかなかネーミングするのは難しく、日常のあらゆる出来事を自分なりに消化する習慣が必要なのだらうと感じているところです。

次の目標の立て方についてのセッションでは、かなり早い段階で具体的なアクションプランに進んだこと、コーチ役が具体的な行動目標を提案していたところが印象的でした。最初にクライアントが何気なく発言したであろう「深めたい」という言葉について「深めたいとは？」と質問していたのも、聞きたいことを明

確化するためにとっても良いフレーズだったと思いました。曖昧な言葉を自分で勝手に解釈してしまいがちですが、クライアントが何を意味してその言葉を使ったのか立ち止まって確認する必要があると思いました。

またその後のフィードバックの時間に出てきた「やれと言われたことしかやらない人」については、自分に自信がない可能性があり、どんな人でも成長したい気持ちは持っているという前提を持つことという陽子さんの話がとても大事なことだなと思いました。やる気がないように見えてしまう人も多いのですが、それでも「成長したい気持ちは持っているはず」という気持ちで関われば別の面が見えてくるのだらうと思います。私は早い段階であきらめてしまっていることが多いと思いました。

自分が相談したセッションでは、支離滅裂な話になってしまったのですが「ブルドーザーのような女性のロールモデルがいなから理解されない」というフレーズでしっくりきました。対処しなければいけない問題を優先して取り組みつつ、周りの戸惑いについてもセッションを経て理解できる状態になりました。今回もありがとうございました。

(A.K 30代女性 富山県)