

今回の宿題「新しいことをする、さらにこれまで何故その選択をしなかったのか考える」のシェアの中で、「これまであまり話さなかった同僚に問いかけをすることで会話が盛り上がり得られたものがあった」と話すクライアントに対して、「上手く行かなかった場合にはその後どうしてた」と問いかけることで、「挑戦しない」という選択肢を選んでいたのではと言う気づきを与えていたのが印象的でした。

クライアントが満足している時に、もう一段上の気づきを与える問いかけをするのは、更なるクライアントの成長を信じているからこそその働きかけだと思いました。

5分間コーチングセッションでは、10年プロジェクトでのゴールデンウィークの企画について、言語化と思考を深めたいけれど、具体的にどうするかという相談から始まりました。

早速、陽子さんが「深める」とは何を指すのか、「言語化」とは何をするのかと手法や数値の方向性を具体化していたのが印象的でした。

私からは会社ではよくある「他人の手柄を自分のものにする」上司について話しました。

"よくある話"と分かりつつも、上司に対して常日頃疑問を抱いていたからこそ、心の中に引っかかりがありました。

また皆さんのフィードバックを聞いている中で、その上司は業務実績や営業成績についても同じようなことをやっていたこと、でもそこには私自身は執着がなかったので気にならなかったことを思い出しました。

陽子さんからはちょっと笑いも浮かぶような表現でセッションの緊張感を和らげて突破口にしてくれました。

これまでもコーチングにおけるストックの話をされていましたが、今回の宿題の取り組みも含めて、皆が聞いて「なるほど」と思う面白さ(あそび、余裕)も含んだ表現をストックしたいと思いました。

最後のセッションでは、悩みのポイントが次々と移動していくようで、私はセッション中、クライアントの主たる悩みをなかなかみ取れない状況でした。

日頃のクライアントとの関係性による情報を基にした陽子さんの整理のおかげで、主たる部分は「後輩のミス」というシンプルな話に落ち着きました。

セッションで当初多くを占めていた先輩達の苦言の部分に関しては、話していた時間が長かったとしても、クライアントの価値観ではそれほど重要な点ではなく、論点整理となったセッションでした。

(A.S 40代女性 大阪府)