

・ 会社で50才男性が新しく入り、その方が教えたことのないタイプでどのように教えたらいいいのか悩んでいるというセッションでコーチ役をやらせていただきました。

今までの方とどういう違いがあるのかを明確にすることで50代の人ともどう接すればいいのかが今よりも前進するかと思いき、今までの人の分からないサインをどこの部分で拾っているのかを聞きました。自分から働きかけていなかったということを引き出すことはできましたが、この問いかけは自分の主観から判断して考えた問いかけだったとフィードバックをもらって気づきました。クライアントがその部分に対して曖昧そうだと判断しての問いかけなら成立しますが、私はクライアントの様子から判断して問いかけができていませんでした。コーチの主観とクライアントの主観をきっちり明確に分けることが大切だと学びました。

このセッションでは私の他に2人のコーチングを聞くことができ、色々なアプローチの仕方があるのだと学びました。私はクライアントから自分から働きかけていなかったと引き出した後、どのような流れにすればいいのか迷子になってしまいましたが、「自分から働きかけるのは何ができそうですか?」とシンプルに質問をすれば良かったのだと他の方のコーチングを聞いて感じました。オープンな質問をすることでコーチ側から答えを狭めてしまうことも防げると思いました。コーチがクライアントが納得していない様子を捉えて、「言いにくそう?」と

問いかけていたことも印象に残りました。私はゴールの設定を考えるのに精一杯になってしまっていてクライアントの変化や

納得いっていなさそう様子などを見逃してしまっていると思います。

陽子さんのコーチングでは、まず始めに50代の方のモチベーションを聞いていたことと、セッションの中で「覚悟」という言葉をチョイスされていたことに印象を持ちました。覚悟という言葉を使うことでやりきるにはそれなりのエネルギーが必要なことを伝えるための言葉選びでもあったと分かりました。

また、フィードバックで、お餅つきのようなリズムのあるシンプルな問いかけをすることで、クライアントが沢山喋れるようにされていること、沈黙(シンキングタイム)があったこと、は自分では気づけなかったポイントでした。私の質問は余計な情報をつけてしまって長くなってしまふことが多いので、シンプルな質問ができるように次の練習会では意識したいと思いました。

同級生の親との関わりで自分の意図が伝わらなかったというセッションでは、目の前の問題を解決することだけがコーチングのゴールではないということが改めて分かりました。根本的な心配を明確にすることで、いつもの自分の思考パターンだと気づいてもらうのがゴールでもいい時もあるのだと納得しました。何も行動しないという行動をするというゴールでもいいということが分かりました。医者経過観察と同じだと説明していただき、納得感が増しました。こういう風に似たような事を例えとして持ってくる事ができる陽子さんの引き出しの多さを感じました。

また、相手の分からないをピンポイントで拾って、答えるのは難しいことだと第三者で聞いていても難しいと感じました。

私がクライアントとして、工場長が新人に対して「あいつはやめるぞ」と表に出して言っていることに対してモヤモヤとするということを話しました。結局私はどう思ってるの？

と繰り返し聞いてくれたことが印象的でした。私は自分はどう感じると思って、自分の話しとして出したつもりでしたが、上の人はこうあるべきだという倫理観にとらわれていたのだと気づきました。自分の感じたことを言っているはすが、こうあるべきだよねとみんなが思うだろうことを表に出して言っただけでした。結局何が言いたいんだろうと相手を混乱させてしまうだけなので、線引きをしたいと改めて感じたセッションでした。

今回もありがとうございました。

(20代女性 東京都大田区)