

- ・ 今回のアドバンスクラスはいつもより人数が少なかったこともあり、ひとつひとつのセッションについて、コーチ役を変えて別の切り口からやってみたりとじっくり学ぶことができた回でした。

最初のセッションは、クライアントの会社に最近入社してきた50代社員が、仕事を十分理解していないのに質問をしてくれない、という内容でした。まず「クライアントの思考を明確にするのがコーチングであり、コーチ役が疑問に思うことを聞くものではない」という原則を再確認しました。その後私がコーチ役で追加セッションをしたのですが、そこでは「クライアントがどうしたら自分から行動に起こせるのか」をテーマにしました。最後陽子さんがコーチ役を見せていただいたのですが、同じテーマでも色々な切り口があることを実践で体験できたのは今回ならではだったと思います。

普段アドバンスクラスでは陽子さんのコーチングを見ることはあまりないのですが、今回同じテーマでコーチ役をやってみたことで、自分と陽子さんとの違いがはっきりしました。例えば陽子さんの質問は短い言葉で本質を突いているのですが、私はだいたいまわりくどく話をしていて、クライアントは何を質問されているのかわからなくなってしまう可能性があります。質問したことに対して答えが返ってこないと感じることがあるのですが、質問が長いことが原因かもしれません。「餅つきのリズム」と陽子さんが表現されていましたが、あくまで主役はクライアント、クライアントがメインで話すのが本来のコーチングセッションであり、短い言葉で簡潔な質問を出せるよう練習したいと思いました。

また陽子さんはクライアントが考えを引き出すための沈黙を有効に使っていました。私のセッションではほぼ沈黙の時間がなく、クライアントが自分の考えを深いところから引き出すことがないまま終わっているように思います。自分がクライアント役の時に深い納得感を得られるのは、セッションの前に自分の中には存在していなかった考えをコーチからの質問をきっかけに引き出した時で、そのためには時間が必要なのだと今回実感しました。

私がコーチ役をしたセッションでは途中で方針が迷子になってしまったのですが、最初に意識したクライアントを主役にした質問をブレずにやり通せたら良かったと思いました。今回もありがとうございました。

(A.K 30代女性 富山県)