

・今回のアドバンスクラスでは冒頭のディスカッションの時間に10年プロジェクトのGW企画の振り返りを提案させてもらいました。

取り組み直後に陽子さんも含め全員が集まるタイミングだったので、ここでやっておかなければという気持ちが強かったです。

取り組みは各メンバーの投稿に対して他のメンバーが質問し合い、最終的に納得するまで質問を繰り返すというものでした。質問した意図がなかなか相手に伝わらず、回答が噛み合わないことが各所で見られ、なかなか本質を突いたコミュニケーションができていませんでした。

メンバー全員で具体例も出しつつかみ合わなかった原因を探っていく中で、私が個別フォローを受けた時のことを例に出して陽子さんが解説してくださいました。**私は一般論とか他の人の話をしている時は通常の思考スピードや反応をしているのに、自分自身の話になると思考スピードも落ちるし反応が薄くなるのです。**それについては自覚がなく、前回陽子さんと個別フォローで話して気付いてくださったのですが、それが他のメンバーにも言えることなのではと。**周りの人は「当然本人は自覚しているはず」と思うようなことでも、当の本人は全く意識できていないことがある、それくらい自分自身についての解像度が粗いのだと気付きました。**

実際に会話の中であるメンバーの時間の使い方や優先順位の話が具体例として出てきましたが。その会話の中でもまたま出てきた具体例に飛びついて会話をしてしまうことが

ありました。本質について本人が気が付いていなかったり、そもそも考えていない状態だと質問をしても噛み合わない状態が起こりやすいとよくわかりました。

また、質問に対して答える側が即レスしてしまって本質を考えられていないことがGW企画ではよく起こっていて、クラスAで毎日質問の練習をしているわりには外していることが多く恥ずかしい限りです。

この半年間やってきて質問の数自体は相当増えてきたけれど、相手の本当に言いたいことを考えながら質問するという原則が頭から外れてしまっていたと思います。

伝える側についても、解像度が荒い状態で質問するとストレートな言葉にできないために質問の意図が相手に伝わりづらいことがありました。陽子さんは「9割の気持ちなら9割の言葉で伝わるけど、7割の気持ちだから言葉も7割になる」と表現していましたが、曖昧な思考のままで質問していることは自分にあると思いました。また、私自身は9割の気持ちがあっても伝える時に不安な気持ちが湧いてマイルドな言葉にしたりオブラートに包むような話し方になってしまうことも自覚しました。これも伝わらない原因の一つだと思います。「率直に言って良いですか？」と前置きを挟むなど一工夫することでもっと明確に相手に伝えることができるかもしれないと思いました。

セッションではGW企画でコメントしてもらった方をコーチ役に指名し、私がクライアント役をしました。

「母親のようになりたくない」と強く思いすぎて、結果として同じ選択をすることに過度に敏感になっていると指摘しても

らったのですが、そのことをきっかけに思い出した子供の受験についての不安を話しました。

まずは子供の希望を聞くこと、今住んでいる地方以外の東京で生活している同年代の子と会わせるなど、違う刺激を受けさせることで変わる部分もあるとまず思いました。また、私が「母と同じ」を大きく捉えすぎていて、どこまでが押し付けになるのか明確にできていないことも自覚でき、とてもすっきりした気持ちになりました。

次のセッションではクライアントが父親に対しては美化している特別な感情があるけど母親に対してはそれがない、という話でした。最終的にはクライアントが母親に対して「小馬鹿にしている」という本音に気付いてセッションが終わったのですが、これまでの言動からクライアント自身が全くその本音に気付いていなかったというのは少し驚きもありました。前半部分で話したように、自分の感情には自分でなかなか気づかず、周りの人の方が気付いていることが多いものだなど学びました。

今回はセッションは2つでしたが、GW企画での大事な気付きと今後の課題が見えたので非常に有意義な時間になったと思います。ありがとうございました。

(A.K 40代女性 富山県)