

- ・ 今回のアドバンスクラスはセッションを3つ行いましたが、最初からセッション時間に入ったので一つ一つのセッションについてじっくり考察できる時間がありました。

最初のセッションは私がコーチ役に指名していただけました。「仕事において人の力をもっと借りたい」という話題でした。現在地としては、違う部署の人の力を借りることはできているが、同じ営業部署の人の力を借りられていない状況で、まずは業務内容の違いが力の借りやすさの基準になっていると思いました。具体的に今後力を借りたい同じ部署の人達の強みが明確になれば、どんな場面で力を借りれば良いのかわかるかもしれないと思い、同じ部署の2人の強みを聞いてみたのですが、1人はクライアント自身が力を借りたいと思えないのが本音と気付きました。「力を借りるのは癪だ」という発言も出てきたので、もう1人に絞って話をした方が良いと判断しましたが、5分間の中でその人にどう力を借りるのか明確にするまでたどり着けず、力不足を感じました。

シェアの時間で、クライアントが「やりたい」と発言したことでも、本音は必要性を感じていないことに早い段階で気が付けばもっと効果的な時間の使い方ができたと気付きました。強みを聞いた段階で、私が意図した「自分とは違う強みを明確にしてどの場面で力を借りれば良いのかを決める」という目的が達成できていないのに、話を流してしまいました。コーチとして自分が決めた方針に最後までこだわり、クライアントの返答が本質からずれていたらもう一度踏み込んで聞くことが必要だったと思いました。

私がクライアントをしたセッションでは陽子さんにコーチ役になつてもらつて、管理職になりたいという気持ちが自発的なものなのかな、周りの期待に応えようとしているだけなのかなを明確にするお手伝いをお願いしました。

「なぜ管理職になりたいと思ったのか」を何段階か深めて聞いてもらつたことで、話しているうちに自分が管理職になりたいと思ったきっかけを思い出すことができました。最初は自発的になりたいと感じたことでも、周りの発言や行動によつて流されて、本来の目的を見失つてしまうことが私にはよくあります。もっと自分と対話することで自分のやりたい気持ちを思い出すことができるので、周りに流されず目的を見失わずにいたいと思いました。

次のセッションは、収益性は低いけれど長期的に意義のある仕事を波及させるためにどうしたらよいか、というテーマでした。コーチ役に指名された方は顧客の属性が同じ仕事をされてきたので、他の人にはできないセッションだったと思います。結論は「必要に迫られているからやる。やらなくていい状況ならやりたくない」という話でしたが、クライアントが自身の置かれている環境を客観視できる良いセッションになっていました。一般論として、会社が大きくなればなるほど、余裕が生まれて結果としてやる気のない社員が増えてきます。その環境を自分がどう思うのか、どう捉えるのか、という問題を自分のストックとして持つていれば対応ができるようになるのかなと思いました。

今回は3つとも仕事に関する内容でしたが、会社の規模も仕事内容も異なるメンバーが集まって行つてゐる練習会だから

こその、色々な気付きもあった内容だったと思います。今回
ありがとうございました。
(A.K 40代女性 富山県)