

冒頭は前回宿題をもらった「チームとして成し遂げたいこと」について話し合った。私はやりたいこととやりたくないことの区別がついていない時があるので、改めてお互いのやりたいことの手助けができるような関りを重点的にしたいと挙げた。他のメンバーからは、「遠慮なく指摘できる関係」、「弱音を言える関係」、「言いたいことを言える関係」という意見が出た。みんな理想として考えていることは共通しているが、そういう関係を実際に作ったことがないため、どうしたらそうなれるのかわからず、想像で止まっているのではないかと陽子さんがコメントをくれた。

みんながやりたいコミュニケーションは、相手の思考や行動の変化を促すような関わりだと思うが、それには時として棘が伴う。でも、それは本当にみんながやりたいと思っているコミュニケーションなのか？という問いが投げかけられた。ここでいつも私たちは止まってしまっている。

陽子さんから「とりあえず妄想レベルでいいから具体例を挙げてみよう」と言われ、みんなで思いつくままに口にしてみたが、意外と具体例が出なかった。

その話の中でメンバーの1人から、チーム活動に取り組んでいるメンバーのことを「3人の世界」と指摘をもらった。ピンと来た部分もあれば来なかった部分もある。「3人の世界」と言えるほど結束できているとも思っていない。ただ、陽子さんが補足してくれた「空気を読むことが結果として足を引っ張り合うことに繋がっている」という言葉は、その通りだと思った。誰か1人でも抜き出ればみんなそれに続くだろうに、そうい

う存在が1人も出ない。上にも下にも均衡を崩そうとしない。「気持ち悪い」と言われたのは、そういう部分なのだと思う。一人一人がやりたいことをやれば、もっと個が際立ってくるはずなのに、外から見ると3人共同じように見えるのだろう。まだ全員で何かを成し遂げる段階にはいないため、「個に集中する」というキーワードをもらったが、その意味も含んでいるのだと感じた。

そして、前回の年始スペシャルで出た「日曜何をしていたのか陽子さんに聞かなかった理由」について。次回の個別フォローで話そうと勝手に思っていた。陽子さんがせっかく撮ってくれた音声をお蔵入りにさせてしまい、すぐにジャーナルに投稿したメンバーAさんも巻き添えにしてしまった。相手を見ておらず、自分1人で勝手に完結している。そもそも人をリスクだと判断している時点で、自分しか見ていない。口では関係を作りたいと言っておきながら、行動が伴っていないことがショックだった。しかも指摘してもらうまで気付いていなかった。陽子さんに限らず、私は周りの人全員にそう接しているのだと思う。今日のアドバンスクラスでも、自己研鑽の場と日常の境目をなくすという話があったけど、日常にこそ実力が出るのだと思う。陽子さんの「やりたいことしかできん」という言葉が1番心に残った。

最初のセッションは、会社のあるプロジェクトに手を挙げなかったことについて、参加している同期を見て心がざわついたというものだった。コーチ役のAさんが、クライアントが「選びきれないからではないか」とストレートに伝えていたのが良かったと思った。感想戦では陽子さんから、同期が経営層に入り込めば自分のやっている分野に予算を付けてもら

える可能性や、自分の代わりに後輩を送り込むなど、自分が直接経営層に入らなくても、自分のやりたいことを実現できる方法があることが伝えられた。まさにクライアントの視野を広げるフィードバックだった。

続いてのセッションは、会社の上司を10年プロジェクトでは「先輩」と称していることについて、実は不満が隠れていたのではないかと最近思い、先輩に対する感情を整理したくて、クライアントとして話を聞いてもらった。話している内に自分でも何がしたいのかわからなくなってきたのだが、Bさん、Aさんの2人にコーチをしてもらって、そもそも自分の考える「いい上司」に当たったことがないのだから、比較のしようがないということに気づいた。今のマネジメントスタイルだからこそ受けている恩恵もあるのだから、整理して考えてみようと思った。

今回2つのセッションは似ていると最後に陽子さんがまとめてくれた。2人とも何が言いたいのかよくわからなかったと。それに対してコーチのAさんは、戸惑いながらも頑張って会話を繋げていてくれていたのだが、日常がそうだから今日の前で起きている会話が違和感として感じないのではないかとというフィードバックが陽子さんからあった。

私もコーチ役の時に、相手の話がわからないと、「自分の理解不足なんじゃないだろうか」と思うことがある。でも、わからないと言わなければ、相手にも伝わらないし、結局わかり合えないまま話が進んでいく。わからないと正直に伝えることが実は1番誠実で、わかり合うための近道なのだ。また、共感や理解をしようと思って聞く必要はないけど、共感や理解

があった方が相手は話がしやすいという話があった。それは結果としてクライアントの話しやすさ＝本音を引き出すことに繋がる。共感や理解がベースにあった上で、何を聞くのかが大事なのだなと思った。

普段のセッションに加え、目標や人間関係の話まで、今回もたくさんのお話をありがとうございました。

(E.M 40代女性 埼玉県)