

今回のアドバンスクラスは、冒頭ズレの話からスタートした。同じ“会話”と言う言葉でも、まるっきりの雑談と、コーチング的な対話とでは、会話の質が全く異なる。これはクラスZがスタートして、今まで思っていた“考える”という言葉の定義が違ったことにも言えることだ。

10年コーチングを習って来て、成長が緩やかなのは、目的意識があるかないかの差だと。陽子さんは自分自身昭和のリーダーシップであるという自覚があり、それを補完するためにコーチングを身に付けようと思ったという経験談を話をしてくれた。私の場合、「コミュニケーションが本当にうまくなりたい」と思ったのがコーチング練習会に参加し始めたきっかけだった。その気持ちは今もあるけど、うまくなった先にどうしたいのか、どうなりたいのかが、具体的に描けていなかった。「うまくなれたらいいな」という習いごと感覚で、切実さが足りないという指摘は、その通りだと思う。

アドバンスクラスが終わってから、コーチングがうまくなりたい理由を改めて考えた。クラスZで毎日ジャーナルを書きながら、結局は仕事のトラブルもほとんどのことが人間関係に起因していると思うようになった。トラブルがあっても、協力し合える関係ができていれば、トラブル自体は苦ではない。社内の人や取引先から協力を得られなかったり、人間関係で苦労するから辛いのだ。トラブルは防げなくても、トラブルを円滑に対応できるようにするための、努力や工夫はできる。まずは、社内の人と協力関係を築くこと、メーカーとの関係を作ることを目標に、コーチングが使えるようになりたいと思う。

また、今回は年始のアドバンスクラスで、チームの理想をみんなで掲げたことについて、数ヶ月経っても進捗がないことについても話し合った。結局自分たちの力では、満足のいく話し合いができず、陽子さんの力を借りることになってしまった。

陽子さんからもらったフィードバックの中で、「“どんな関係性になりたいのか”がなければ、明日からの行動は変わらない」という言葉が1番心に残った。クラスZで毎日もらっているフィードバックも、言われていることは同じだ。やりたいことがどれだけ具体的に描けるかなのだ。描けないものを実行できる訳がない。

陽子さんから、「このメンバーだから話したいことってあるの？」と問われて、以前アドバンスクラスで話した会社の同僚Wさんのその後について話したけど、それ以外は出て来なかった。人間関係を作る上で、「聞いて、聞いて」(この人に話を聞いてほしい)という欲求が原点なのだと思います。それがない状態では、やりたいことではないのだから、続かないよと言われた気がした。

そう考えると、アドバンスクラスで話した「チームの理想」は、全員お気持ち表明の枠を出ていない。「ないものねだりだった」と認めたくなかっただけなのだと、今振り返って思う。それに付き合わせてしまったことを申し訳なく思うし、本音を自覚していないばかりに巻き込んでしまうのはもう何度目かと自分でもがっかり来る。

今回アドバンスクラスの中で、陽子さんが投げかけてくれたのは主この2つだった。「具体的に何をやるのか」、「それを通して何がしたいのか」。自分自身セルフ突っ込みできるようになることもそうだが、お互い聞き合えるようになれば、コーチングが上達することはない(ここ止まり)と思った。

陽子さんから、次回から「うまくなりたいた人がうまくなる」、「結果を残すことにコミットする」と方針を変えていくという説明があった。これは、「このままでいいのか?」と問いを投げられたのだと思っている。今のままで良いとは到底思っていないので、目的を考えること、相手にも自分にも具体化を問うことに取り組んでいきたいと思う。

今回もありがとうございました。

(E.M 40代女性 埼玉県)