

日本コーチ協会・熊本支部 第5回 勉強会レポート

2008年4月19日(土曜日)に熊本市上通り 同仁堂スタジオライブにて
コーアクティブ・コーチの《エリザ上元》こと上元 斐侶子さんをお迎えし、
「これがコーアクティブコーチングだ ~口では説明できません~」をタイト
ルに、熊本支部第5回勉強会を開催しました。



参加者は35名。みんな今日は一体何が飛び出すのか、ワクワク感いっぱい
での参加です。

最初は自己紹介のアイスブレイクです。2分間でできるだけたくさんの人と「自分の得意なこと」
や「自分の好きなこと」をお話して自己紹介しあいます。そして2分間終了後「あのひと今日一
緒に過ごしてみたい！」と直感で感じた人と、今日のワークのペアを組んでもらうというものです。
みなさんすんなりとペアを組んでおられたのが印象的でした。

その後コーアクティブコーチングについて説明してくださいました。

- ・「コーアクティブ=協働的」と訳されるが、しっかりした定義
はなく、一言では言えないものである。
- ・その場に居合わせた相手とより良い場を協働的に作って
いく。取り繕わない100%の自分を出して100%の相手と
100:100で向き合い、共にその時間を作っていく。
- ・言葉ではなく、自分の直感を信じ、空気感をキャッチする。
そのためには相手に興味を持ち、お互いが納得する場を作ることが大事である。
- ・感情にスポットをあて、頭ではなく、心にとりにいく!。



等を、熱く語ってくれました。上元さんのコーアクティブコーチングにかける熱い思いがしっかりみな
さんに伝わっていたように思います。

そして次のような具体例を挙げてくださいました。

「例えば「お金持ちになりたい」人がいたとします。その方に「お金持ちになってどうしたいです
か?」と聞くと「海外旅行に行きたい」「家を建てたい」「おいしいものを食べたい」等出てくると思
います。そしてその結果何が得られるかと聞くと「余裕」とか「落ち着き」が得られると答えるかも
しれません。コーアクティブコーチングではそのまますぐに「じゃあ、お金持ちになるために何をす
る?」とは聞きません。「そういうものを手に入れたらあなたは、どんなあなたでいたい?」と聞
くのです。そうすることで本当の「なりたい自分」が見えてきます。そして「ここが実現できればお
金がなくなってもOK!」こういうことが起こるのです。「行動を起こしたい本当の理由」が見えてき
て「その人本来の輝き」が見えてきます。ここを掴んで離さないことが大事なんです。」

次にペアワークです。冒頭のアイスブレイクで組んだペアで、相互コーチングです。二人のうち今日早く起きた方が最初のコーチ役です。テーマは「自分の好きなこと」についてです。初回は自由にやってもらいます。

二回目は、コーチ役は「動作」「表情」「行動」の変化を捉えて言葉にする。そうすることでクライアントにどのような変化が現れるかを感じるというものです。

二回目の相互コーチング終了後、上元さんがみなさんに聞きました。

「初回との違いを感じた方？」 ...誰も手を挙げません。

「いないんかい！（笑）」と上元さんが言うと、お二人の方が手を挙げてくださいました。

「自分では気付かないしぐさを指摘されると、客観的に見てくれているなぁと感じました」

「話している途中の笑顔を指摘されて、褒められたようで嬉しい感じがありました」

上元さんからは「自分ではわからない表情やしぐさをF/Bされることで「共にいる」「自分のことをわかってくれる」と感じられるのです。表情や声のトーンの変化を捉えることが大事です。」とのコメントがありました。

さらに三回目です。「頭にとりにいかず、心にとりにいく」ために、

「～を思うとどんな感じになりますか？」

「どうして～なのですか？」

「今、何が起こっていますか？」

などとコーチ役が投げ掛けるといいます。



三回目が終了後、上元さんがたずねます。

「自分がクライアントのときにどう感じましたか？」

お二人の方が答えました。

「体験したことを伝えた際に「どうして...」と聞かれて、もう一段心の奥に入り込んだ気がします。どうしてだろう？なんでだろう？と自分の中を探るような感覚でした。」

「今まではこれが好きなんだと何となく思っていました、言葉で発することで本当にそうなんだと確信がもてました。」

上元さんからは、

「答えがあるものではないのです。今ここで起こっていることが答えなのです。」

とのコメントがありました。

そして、今日の目玉であるコーチングセッションライブに入る前に、基本的なルールの説明がありました。

①コーチは「誰ひとり間違っている人はいない」というスタンスでクライアントと向き合います。そうすることで、クライアントは「何を発しても良いんだ。何を言っても間違いではない。言っただけのことではないんだ。」と自分に対してOKを出す。それが100%同士の関わりを生むのです。

②守秘義務を守る。(ここでのセッションでのプライベートな部分は持ち帰らない)

実際のセッションに入る前に、「体を動かす」ことが「心に結びつく」ことを体感して頂くための簡単なワークがありました。

最初にしゃがんで小さくなって「頑張るぞ」と声を発すると、立ち上がって両手を広げて空に向かって「頑張るぞ!」と声を発することの違いを体感すると、しゃがんで小さくなって「自分の未来」を想像すると、立ち上がって両手を大きく広げ、空を見上げて「自分の未来」を想像するときの違いを感じるというものです。

多くの方が、それぞれの「違い」を感じているようでした。

そしていよいよコーチングライフです。今回はUさんと、Mさんのお二人にご協力頂きました。

セッションの内容は詳しくは書けませんが、少しだけ。 伝わるかな...

□ Uさんの事例

上元さんがUさんの斜め前の空を掴んで質問します。「ここに何がある?どんな自分が見える?」Uさんには「周りの笑顔に包まれた、幸せそうな笑顔の自分」が見えているようでした。



他の参加者のUさん、
て輪になって手を繋
上元さんはその間、
ものを掴み取ろうと

Nさん、Mさんも一緒になっ
いでコーチングは続きます。
一生懸命Uさんの心にある
しているようでした。最後に、

今ここでの気持ちを何か持って帰れるようにとの、ある宿題が出されて終わりました。

Uさんの「こういたい自分」を自身で見つめているときの純粹できれいな涙と、心からのとっても幸せそうな笑顔が、すごく素敵で印象的でした。

□ Mさんの事例

Mさんには「物」ではない手に入れた「もの」があります。その「もの」を手に入れたときにはとても充実した幸せな気分になるそうです。上元さんはそれを「物」と結びつけてコーチングをしていきます。今のその「もの」との距離感を「物」に置き換えてはかっています。

Mさんには、その「もの」をすんなり手に入れない自分の心の中の葛藤があるようです。だから、その「もの」を象徴する「物」が隠されて見えなくなったとき、不安感よりむしろ安心感をあおえると言います。こんな感じでコーチングは続いていきます。



それにしても M さんの「もの」との距離感に応じた、表情の変化が印象的でした。とくに安心しきった素敵な笑顔が印象的でした。

二例のコーチングを終え、最後の時間は F/B と質問の時間です。

Q: コーチングに際しての戦略とか、意図とかは持っているのですか？

A: 戦略や意図はありません。クライアントの感情の表れかたがすごかったので、すべてその人への好奇心から出てきた行動です。

Q: M さんのコーチングの際「もの」を隠された時、嫌な気持ちになられるかと思ったらそうではありませんでした。そうなることも予想されての行動なのですか？

A: 頭で考えてこうかな？ではなく実体として捉えたとき「物」に気持ち移ります。そして距離感を実際の「物」ではかると「もの」との距離感が再確認できます。「嫌だ」という気持ちになるのでは？等の予想や意図はありません。瞬間瞬間をクライアントとともに作っていく、そんな気持ちでやっています。

Q: 普段接しているコーチングとは全く違うものでした。一体感があり、イメージの世界で自分と向かい合う、価値観と向かい合う、そんな感じでした。この短い時間でどうしてあそこまで入り込めるのかと思いました。人には色々なタイプがあります。フィーリングや視覚的なものを大事にする人や、理屈が得意な左脳優位の人とか... そのような人でも入っていきけるのでしょうか？

A: 理屈や理論や説明することが好きな人は確かにいます。でもそれは慣れの問題であり誰も感情は必ずもっています。ただそこにスポットをあてるのに慣れていないだけ。人によっては時間の掛かる方もいます。でも今までできなかった人はいません。人によっては「弱みを見せちゃいけない」とか心にフタをしまっている方もいます。その薄紙を剥がしていくのです。意図があるとすると、その薄紙を剥がしていくと、その人にどれくらいの可能性があるのか？と好奇心を持つことです。隠している感情とか、つらい部分とかにクライアントの了解を得て入っていきます。コーチはクライアントがたとえどん底を味わったとしても必ず這い上がれると信じています。もしコーチがその気持ちを持てなくなったら、関係を解消します。言葉で表現できればそれで良いし、言葉にしなくても良いのです。コーチはただ感じるだけで知る必要はないのです。ただただ一緒に寄り添うだけです。

Q: 今回は 15 分ずつのコーチングで間を空けずに実施されて、きちんと切替えが出来ていたように思います。どうやったらのめり込まずに向き合えるのでしょうか？

A: 「ウテです！(笑)」

正直一つのセッションが終わるとぐったりします。コーチングの間はクライアントの隣にずっといる感覚です。でもその人と同化はしません。クライアントはどこにいて欲しいのか、直感で感じます。自分が抱えているのと同じようなテーマだと自分の意識と同化してしまいがちです。その場合はその感覚を一旦捨てます。これは訓練で身に付くものであり、慣れです。もし自分で処理できない場合は、それを口にしてしまいます。「今こういうことが起こっています」と。とにかく空気感が大事でそれを感じ取るには資質もありますが、トレーニングが必要です。感じたものを大事にして下さい。空気感で会話すると、面白いコミュニケーションが生まれると思います。

Q: 何をやりたいかが、何となくぼやっとしていることが、はっきりと見えることによって、行動に移りやすくなることがわかりました。ところで、私は普段は声のトーンも明るくて、雰囲気は暗くならないようにと考えています。でも今日のセッションでは必ずしもそうではなく、声のトーンが低く

なっていたときもありました。それは何故でしょうか？

A:わかりません。その場がそういう空気だったということです。例えば、目の前に総理大臣がクライアントとしているとき、コーチであるあなたはどのようなポーズをとりますか？そういうときにコーチであるときの自分が出ます。その場が楽しければおおいに笑うし、今日のクライアントとの空気感がそうさせただけだと思います。100%の私がそこにいるのです。

Q:Mさんへの質問です。「○○」という言葉がセッション中2回出てきました。「○○」への思いが強かったのだと思います。その思いはセッション後にどう変わったのでしょうか？

A:今までは自分の欲しい「もの」を放っておいて「○○」を優先していたように思いますが、あくまで「○○」が優先でその次に自分の欲しい「もの」と言う感じです。でも今は自分を大事にして。まず自分の欲しい「もの」を手に入れることで自分が安らぎ、その結果「○○」も大事にできる気がしています。(※この会話はセッション時のプライベートの内容を含みますので、少しぼかして表現しています。)

最後に上元さんの言葉です。

「コーチングを前提として、その人の人生を扱います。「自分らしさ」「あなたらしさ」そこだけを扱うのです。クライアントの中でなりたい姿が明確になれば、答えは自ら作りだせるのです。自分をもっと好きになる、そんな変化が見えるのがコーチングとして楽しいのです。クライアントが「一歩踏み出した瞬間」、「自分を認めた瞬間」に立ち会えるのがコーチの特権です。やめられません！！」

まさに、コーチングであり、そしてアクティブなインパクトのあるコーチングセッションでした。上元さんのだ〜い好きなコーチングに掛ける、熱〜い思いが、良〜く伝わってくる勉強会でした。そしてきっとこの人は「ひと」と、そして「ひと」と関わるのが本当に好きなんだな〜と思いました。そんな上元さんのことを素敵だな〜と思います。

コーチはクライアントを信じて寄り添う。言葉にするのは簡単だけれど、実践するのは簡単ではありません。今回の勉強会ではまさにそれを実践して見せていただきました。空気感のある、文字通りライブなコーチングセッションでした。ありがとうございます！

その空気感を言葉にするのはとても難しいのですが、これを読んでくださった方に少しでも伝われば幸いです。

文責:日本コーチ協会・熊本支部・運営委員 知識 茂雄

(追記)

日本コーチ協会・熊本支部では、これからも皆さんのお役に立つ、多様な内容で勉強会を開催していきます。どうぞご期待下さい！