

特集論文:大会報告
ーワークショップ参加体験報告ー

ピーター・ザボ先生によるワークショップ

成長が長続きするブリーフコーチング

～効果的な解決志向コミュニケーションを定着させるために～

石丸雅貴¹⁾ 長谷川明弘²⁾

¹⁾金沢工業大学 ²⁾東洋英和女学院大学

ブリーフセラピーネットワーク

(ブリーフセラピーネットワーク・ジャパン)

第16巻, 2013, pp.1-5

ISSN 2185-1530

特集論文：大会報告

—ワークショップ参加体験報告—

ピーター・ザボ先生によるワークショップ

成長が長続きするブリーフコーチング

～効果的な解決志向コミュニケーションを定着させるために～

石丸 雅貴

長谷川 明弘

(金沢工業大学)

(東洋英和女学院大学)

I. はじめに

ブリーフセラピー・ネットワーク・ジャパン第17回大会は Peter Szabó 先生をお迎えして、2012年10月13日(土)と14日(日)に石川県金沢市で開催された。

著者らは、Peter Szabó先生のお名前を「インスー・キム・バーグのブリーフコーチング入門¹⁾」という本で存じ上げてはいたが、それ以外のことは全く知らない状況であった。

その一方で、第1著者は Solution-Focused Approach (以下 SFA)を教育場面に適用した Working on What Works (以下 WOWW) プログラムに関心を持っていたため、コーチングとの親和性があるのではないかという期待感もあった。

以上のような期待と不安の入り混じる中でワークショップに参加した。まず驚いたのは、Peter 先生は詳細な資料やスライドを使用せず、唯一用意されたのが20枚程度のカードであるということだった。その場でのライブ感を大切にされているような気がして、素晴らしい実践家であると感じた。

¹⁾ Berg, I.K., Szabó, P. 2005. Brief coaching for lasting solutions. New York: Norton. (長谷川啓三監訳 2007 インスー・キム・バーグのブリーフコーチング入門 創元社)

著者らにとってこのような形式のワークショップは初めての体験であったため、ノートも取らずに Peter 先生の話に夢中になっていた。そこで、著者らがノートに残した僅かな記録とおぼろげな記憶を糸口にして、ワークショップを受講して感じたことや気づいたことなどを振り返りながら考察を加えてみたい。

II. SF コーチング初回セッション (1日目)

会場に机はなく、大きな1つの円を作るように多くの椅子が並べられていた。どうやら、体を動かしたり、実際に何か体験したりする内容が多く取り入れられたワークショップになりそうである。聞くところによれば、机を外して欲しいと準備中に Peter 先生から指示があり、急遽円形にレイアウトしたという。

開始時刻よりも少し前に Peter 先生が来られた。Peter 先生はシャツとスラックスを着て、裏地が赤色の黒いジャケットを羽織っていた。とてもオシャレな格好だった。それでいて、親しみやすく柔和な印象を受けた。

ワークショップに対する期待が増してきた。この段階で、不安よりも期待感の方が大きくなっていった。

ワークショップが始まる時間になった。まず、大会委員長である第2著者（当時は、所属が金沢工業大学）より Peter 先生と通訳の西田博明さんのご紹介がなされ、お2人からの挨拶があった。Peter 先生と西田さんは、何度もペアでワークショップ等をやられているそうで、お二人の息が合っていた。また、Peter 先生はスイスのご出身であり、日本とスイスの共通点や類似点をお話しされた。

そして、Peter 先生のワークショップが始まった。SF コーチング（以下、SFC）の初回セッションについて、肌を通して体験することとなった。

1. 関係作り編

Peter 先生はまず「隣の人とペアになって、SFA について知っていることを5つ話し合うように」と言われた。時間は約5分。続いて、「今話し合った人とは反対側の人とペアを組み、今話した5つの中から1つ選び、話し合うように」と言われた。その後、数名が、どんな内容を話し合ったのかを発表し、会場全体で共有した。

Peter 先生の狙いとしては、今回のワークショップに参加している人が、SFA についてのくらい知っているのかを確認したいということだった。

このとき行われていたことは、ジョイニングだと感じた。日本とスイスの共通点や類似点を紹介されたり、SFA に対する知識を共有したりすることで、Peter 先生と会場全体の関係性が構築されたのではないだろうか。

まさしく、我々に馴染みがあるやり方での初回セッションが始まった。

2. 未来像・目標設定編

Peter 先生は「先程、話し合いをした人以外の人と4人グループを作るように」と言われた。

そして、4人の内、1人がコーチ役、1人がクライアント役をし、4人で順番に体験した。

Peter 先生が普段行っている目標設定の仕方を紹介され、コーチ役の方は以下のように質問するように言われた。「このワークショップを受けることで、あなたの望むことが起きるとしたら、それはどんなことですか」約10分間、グループでワークを行った。

続いて、「このワークショップを受けて、72時間以内にどのような変化が起きていますか」という訊き方もあると目標設定の質問を紹介され、これについても同様に4人でワークを行った。

その後、会場全体で質疑や意見交換を行った。先の「・・・あなたの望むことが起きたら・・・」は多くの可能性がある未来を創造し、後の「・・・72時間以内に・・・」の方は範囲が決められているため、もう少し具体的な未来像が考えられるといった意見があった。

3. コンプリメント編

関係作り、目標設定ときたら、SFA ではクライアントの話を聞き、コンプリメントを行うように心掛ける。その方法の一つとして、リソースゴシップという方法を紹介された。

リソースゴシップとは、1人だけ離れて座ってもらい、他の4、5人がその人のリソースを噂話のように話し合うものである。もちろん、離れて座っている本人にも話は聞こえるが、聞いていない振りをしてもらう。

リフレクティング・チームをアレンジしたものであると考えられる。

リソースゴシップを実際にやってみるために、Peter 先生がコーチとなり、会場からクライアント役1名、Peter 先生と一緒にリソースゴシップを行う4名がそれぞれ選出された。

まず、Peter 先生とクライアント役の人が25

分前後面接を行った。その後、クライアント役の方は少し離れた位置に座ってもらい、Peter先生と先程選ばれた4名でリソースゴシップを開始した。

Peter先生が中心となり、他の4名がそれぞれクライアント役の方のリソースを囁く様に話し合っていく。それを聞いたPeter先生は面接の内容と照らし合わせ、まとめながらリソースゴシップを進めていた。

最後に、クライアント役の方から意見を聞くと、自分で分かっている面もあるし、言われて初めて気づいた点もあったということが語られた。

もしかすると、直接、面と向かってコンプリメントされる場合と、リソースゴシップのように間接的にコンプリメントされる場合では、コンプリメントの受け入れやすさに違いがあるのではないだろうか。とても興味深い体験となった。

4. 面接体験編

1日目のワークショップの最後に、唯一事前に用意されていたカードを使って初回面接のワークを体験した。カードにはSFCの質問が順番に書かれており、順番通りに進めると初回面接の流れができるようになっている。

まず、二重の円を作るように椅子を並べ、内側に座っている人がコーチ役、外側に座っている人がクライアント役となり、カードの順番にしたがってロールプレイを行った。

ただし、条件が1つあり、質問を1つするごとに、コーチ役は右側に席を1つ移動し、異なる相手とロールプレイをする。つまり、話の内容や流れが分からないまま、面接を行うことになる。

SFAは問題やその原因に注目するよりも、解決構築に重点を置くため、カードに沿って質問を行うことで、話が展開していくことを

実感した。解決に着目するSFAの特徴を改めて再認識できた。

しかし、相手のことをほとんど知らない状態で面接を行う、やりにくさも同時に感じた。やはり、ワークショップの中で体験してきた関係作りや目標設定などを丁寧に行うことで、良い関係性を築き、面接の方向性を明確にしておくことも大切であろう。

一方で、やりにくさの根底には、一般的に心理療法やカウンセリングに馴染みがある「ラポール」を一切排除して、その場で話題にされたことに焦点を当てて面接を進めながら関係を構築していくという試みを取り上げられていたからだと考えられた。

ここで1日目のワークショップが終わり、楽しい懇親会へと続いた。

III. ボディワークとSFAの効果 (2日目)

ワークショップ2日目の始まりである。

Peter先生はコーヒーを片手に、前日同様に爽やかに登場された。この日は手持ちの鐘をお持ちであり、叩くと低音の心地よい音が残響豊かに鳴り響いた。ワーク中の設定時間がきたら鐘を鳴らして、そのワークの終了を知らせるといふ。会場全体が鐘の音に聴き入ることによって一体感が生まれ、前日の雰囲気そのまま持ちこまれたかのような印象を受けた。

1. 通訳の西田さんのワーク

Peter先生から、西田さんは身体を使って面白いワークをするから午前中はお願いすると言われ、西田さんのワークが始まった。

西田さんは合気道を長年経験されて、心と身体をつなぐに関心をお持ちで、SFAの哲学との共通点を取り上げたボディワークを体験した。

まず、2人1組でペアを作り一方の人が利

き腕を床と平行になるように上げる。無理に力を入れようとはしない。そして、その腕をもう一方の人が下に戻すように押す。すると簡単に腕が下がってしまう。

次に、目標を一点決め、そこを指差すようにして腕を上げる。その腕を先程と同様に、下に押す。そうすると、目標を決めているときの方が、他者によっても腕が下げられづらくなった。

目標を定めることで、身体にも変化が出るという体験であった。

今度はペアの一人が、もう一人の人を後ろから羽交い絞めにするようなイメージで腕ごと抱え込む。この状態で、抱え込まれている人は前に進もうとする。後ろの人は動かないように体重をかけて制止する。抱え込まれると、全くと言ってよいほど動けない。

次に、前に進もうとする人は、あそこに向かって進もうと目標を定めて動いてみる。すると先程と比べて楽に進むことができた。目標を決めることで、身体も目標に向かって推進する力が高まるというワークであった。

続いて、前に進もうとする時に、楽しかった出来事を思い出しながら動いてみる。今度も最初と比べて、いっそう簡単に進むことができ、これによってポジティブ感情が身体に作用することを実感した。

さらに、次は前に進むとき一息に進もうとするのではなく、その場で足踏みをしながら、少しずつ前に進んでいくようにしてみる。そうすると、やはり最初に比べて無理なく進むことができた。まずは自分のできることから始めて、その行動を目標につなげていくことで、スムーズに進んでいけることを学んだ。

西田さんのワークによって、SFAの基礎的な部分を、身体を使って体感することができた。

2. SFCの波及効果

昼休憩をはさみ、午後はPeter先生からSFCの波及効果の紹介があった。特に、企業で行われているSFA的な取り組みの紹介であり、日本のある株式会社の取り組みが紹介された。

この会社では、「もともと自分たちの中にSFA的な考え方があり、誰だって仲良く一緒に達成感を味わいたい」という考えのもと、取り組んでいる。そして、お互いの肯定的な面に注目したコミュニケーションやO.K.メッセージを交わしているという。

このような取り組みによって、活力が生まれること。企業目標を達成するためのアイデアが数多く提案されること。自発的な改善行動が増えること。その結果として、会社の風土改善や目標達成が行われたこと、などが紹介された。

また、この事例は、特に企業でSFAを活用されている人たちが集う「J-SOL」の大会で発表されているという話も伺った。

著者らは、臨床現場や教育現場でSFAを活用することが多い。そして、ワークショップに参加されていた皆さんも、そのような方が多かったように思う。そのため、企業での活用方法の一端を知ることができ、SFAの適用範囲の広さを改めて認識することができた。

IV. おわりに

Peter先生のお人柄を少しだけ。懇親会するとき、Peter先生にサインとツーショット写真をお願いした。快く引き受けていただき、1ページを使ったメッセージ付きのサインをいただいた。また、写真には2人でピースをしながら満面の笑みの姿が写っていた。

また、金沢観光をされたおり、兼六園ではなく金沢城跡に長時間滞在して写真撮影に没頭し、後日、兼六園を観光されたり、鈴木大

拙館内の池の畔に胡坐に座って、水面に浮かぶ景色や周りの音や景色をじっくりと味わうように長時間佇んで、時折シャッターを切っておられた。その様子を同行された奥様が待っておられて微笑ましかった。

ワークショップに参加する以前は、期待と不安が入り混じっていたが、終わってみると Peter 先生の SFA に対する考えや、効果的なコミュニケーションを取るためのコツなど数多くのことを体験し、学ぶことができたように思う。

そして、特に、リソースゴシップは教育場面や WOWW プログラムに応用できるのではないかと感じた。グループで活動することが中心であるため、グループの関係性を良くするためにも活用できそうである。

最後に、ワークショップ全体を通して多くの豊かな体験とアイデアを教示していただいた Peter 先生に深甚なる謝意を表したいと思う。

(2013年3月7日受稿,2013年5月13日受理)