

CC1	こんにちは田中と申します。
CL1	佐藤です。よろしくお願いします。
CC2	今日はどうされましたか？
CL2	会社、仕事の事で、ご相談に来たんですけど。どうしていいか分からなくてですね。私浄水器の製造販売をしている会社に勤めてて、大学出て今10年ですかね、今32歳で、営業事務の方やってるんですね。今仕事も慣れているし、ある程度自分でほとんどこなせるし、先日上司の方から異動の内示を受けて、それでどうしようかと思ってる。
CC3	今浄水器の営業で10年ですか(私は)営業事務ですか。営業事務で10年。で、上司から営業に異動？
CL3	あの内示としてそうですね、今主に営業事務で事務を主体としてやってきたんですけど、上司の方からちょっと営業が足りないからということで、営業部門の方に今度1月に異動してもらえないかということで内示を受けたんですね。
CC4	じゃあ今回営業事務から営業に行ってくれないかっていう内示を受けて、(ビックリしてですね、私としては)ビックリというのはどういう？
CL4	何故私が営業なのということですか。したことがなくてですね、ちょっとビックリ、思ってもみなかったというか？
CC5	何故自分が選ばれたのか訳が分からん見たいな驚きと(そうです)嫌だなーという思いもあると思うんですけど。
CL5	もう当然嫌です。営業が嫌なので営業じゃない仕事職種を選んで今会社にいるんで、営業の仕事だったら他にもいろいろあったと思うんですけど…
CC6	ということは、営業と言われて、避けてわざわざこれを選んだのに、なんで自分がやんなきゃいけないのよ
CL6	そうですね、入社した時はそういう話はなかったもので、話が違うなど
CC7	騙されたみたいな感じもしてるんですか？
CL7	もう思ってます。それだったら他の会社をまだ選んでたかと思うんですね
CC8	昔そういう話だったら選ばなかったのにといい思いと、だとすると今転職しようという風に思ってるってことなんですかね？
CL8	いや。転職—も、少しは脳裏をよぎったんですが、言われた時に、だけど、営業に移ってって言われたことがもう驚きっていうかショックっていうかどう受け止めていいか。まあでもそうですね、辞めるってこともあるんですけど、まず辞めるにしても、会社に言われているので、嫌だったら、辞めないといけませんね…
CC9	嫌だと思ってそのままやる手もあるんですけど。
CL9	そうですね、辞めるのはあんまりかんがえて(そうですね)なかったのもあるんですけど、どうしても嫌だったらそうですね、辞めないといけませんね、会社の決定ですもんね。今それが嫌だって言って会社に変えてもらえとか、そういうことはまずないと思うんですねまずやっぱり。
CC10	営業には行きたくない、嫌だという気持ちはあるんだけど、まあ、だからと言って会社がそれを聞いてくれる感じはしないし(そうですねそれはやっぱり難しいですね)だったら辞めなきゃいけないのかなーと。
CL10	わがままになってしまうので、やっぱりそういうわがままを通す、通らないんですけど、そういうこと言ってしまうと、今後周りの会社に居づらくなりますよね。
CC11	今回どうしますかねー、今営業は嫌だー、っていう想いはすごくて、嫌だからどうしよう、転職も一応探すのかね、すぐには決めきれないと思うけど
CL11	転職って言ってもやっぱりこういった今こういった世の中の状況で、私は自分で自分がいいって事務職がいいって思ってたので、事務職なんて、もう30過ぎて採用してくれる会社もないって不安もあるので、やっぱりそれもあったのか、そうですね辞める、嫌だからと言って辞めるって頭がないのは、事務職ってなかなかないのかなーって思ってたんですね。今考えてみると
CC12	どうせ転職できそうもないから(そうですね)我慢してやるっていうのかね

CL12	それで嫌だったのかな、やっぱり。そうですね、確かに素直に受け止めたのかな、あの、はい次は営業1月からは営業だよ、嫌だ一て。あんまり転職、選択として考えてなかったの
CC13	じゃあ、ある意味嫌なんだけど、営業に行かざるとえないかなーと思っている。今日ここに来たのは、でもそのままじゃまずいから、何とかもうちょっと前向きにやれないかとかね、もっと営業うまくやれないか、こういう風なことを話に来たのか、それとも、変わらないかとか、会社に交渉できないかという話なのか？
CL13	もし営業がどうしてもできない時は、やっぱり仕事を変えるしかないのかなというのは分かってるんですけど、なかなか難しいですけど、やっぱり、どっちがいいのかなーって、嫌な仕事、営業やるのか、違う会社でやるのか、ただ転職した時に、営業の仕事とかしかないのかなーって。
CC14	どうせ転職しても事務は難しくて営業に行くんだったら同じよね、て
CL14	気持ちもあります、なんか。友達とかもなかなか事務職って仕事ないんだよ一て聞くので、結局営業とかやっているってことで。
CC15	えっとー、今回佐藤さんにとって非常に大きな異動というのをきっかけに今後を考えるような、転機っていうか、考えなきゃいけない時期が来てしまったということですね、今後について。
CL15	そうですねー今までの仕事変わるって考えてなかったんですね。
CC16	これまでやってきた事務の仕事は自分は変わらなければならぬと思ったことはなかったってことですね。
CL16	ないですだって私はやっぱりきちんとやってきたつもりっていうかやってきてますし、やはりミスのないようにとか、ミスがあればなんで起こったかとか、いっぱいそういうこと検証して、今後ないようにとか、きちんとやっぱそういうことを自分でも考えるし、周り同僚にもきちんとそういうやり方とか方法とか提案したり、後営業の社員の方のサポートもやってきましたし、足りない、きちんと、今の仕事をやりましたから
CC17	できてないなら仕方ないけど、ちゃんとできてたはずなのになんでって、この思いが強いつてことですかね？
CL17	どうしてもあの異動となると、できないから変えられるというイメージがやっぱり私の中では持っているんで、どうしてかな、と。
CC18	ここで異動させられたのも、自分がこれまでの仕事をやれてなかったからだとされているような気がして、なんかこう受け入れがたいという感じなんですね。
CL18	なんかビックリしてます。行きたいといった訳でもないのに
CC19	無理くり変わられて言われて、納得できません、言いたいけど言えなくて困ってるんですね。
CL19	やっぱり、それは言いにくいというか、会社だからですね。
CC20	今回大変な状況乗り越える為に、いったんまずは自分自身を整理してみる、で今後の方向性を決めるっていうのが役に立つんじゃないかと思うんですけどどうですかね？
CL20	そうですね、自分ひとりで考えても嫌だしなくてですね、誰かに聞いてもらいたいっていうのもあったのかと思います。お話してですね。
<p>～以上「問題」の定義。ここで一度ビデオを止めて、自分だったらこの後どういう方法で問題を解決しようと思うかを検討してください。これが戦略です。 理論によって基本の進め方(戦略)が異なります。ここでは発達論的アプローチを進めています～</p>	
CC21	難しい状況乗り越える時に、自分自身が大事にしてるものとか自分自身について、あるいは状況について、自分のサポート、手伝ってくれる人たちについて、自分の戦略、どういことをすればうまくいかなー、こういうことを整理すると今後のことが決めやすいというのがあるんですけど、まずは状況についてはだいぶお話を聞かせていただきましたので、佐藤さん自身のことについてお話を伺わせていただきたいと思うんですけど如何ですかね？(はい)よろしいですか？
CL21	大丈夫です

CC22	佐藤さん自身はどういうことを大事にされてるのかなとかね、仕事のどういうところに喜びをかんじらっしゃるんですかね？
CL22	やっぱり、対お客様ですので、事務と言っても浄水器の方は新しい新築のおうちだったりとか、マンションだったりとか、個人の人がいれば対不動産屋さんとか会社とかあるんですが、やっぱりそういった電話とかやっぱりお客様会社ですけどお客様と接して、きちんと私は誠意のあるというか、本当のことをちゃんと情報開示じゃないですけど、いいも悪いも、間違っても間違っていないもいつも本当のことを言って、本音で相手の方と話をしてたんですね、やっぱり嘘のないように、心がけてやってたんですけど、うまく、仕事は自分でもそのように今後もやっていきたい。
CC23	ひとつは仕事に対して自分は誠実にやらなきゃいけない。嘘をつかずに正直に商売したい、こういう思いがあるということですね(はい。あります)。そういう意味では今回の異動の内示も理由も言わずに言われたんで納得いかないという感じがされてるということですね。
CL23	そうですね。あ、できるのかと
CC24	ちゃんと誠実にやっているんだったら誠実に返事をしてほしいけど片方であつたってことですかね？
CL24	そうですねーやっぱり。ただねその内示で営業ね、ていうのは(納得いかんと)そうですねーやっぱり。たくさんまだ他にいるのに(なぜ自分が選ばれたのか)そうですね。大体男性の方が多いんですね。やっぱり(営業は?)営業の人っていうのは、女性の方がいないので、前例がないのでちょっと抵抗があるっていうか
CC25	何故自分を選んだのかしかも女性なのにと。おかしい分からない理由を説明してくれという感じですね。
CL25	そうです男性の中で一緒に対等にやっていかなきゃいけないという不安もあります。
CC26	さっきの誠実についていうと、男性中心の営業でやるんだったら自分も男に負けないように、同じようにやらなきゃいけないとそういうような思いもあるということですかね、営業やるにあたって。
CL26	そうですねやっぱり、与えられたらきちんとやりたいというはあるので、営業って言われてすごく負担っていうか、重荷っていうか、できないんじゃないか
CC27	それでいうと、与えられたものはきちんとやらねばならぬという気持ちで片方で仕事に思っているんですかね、自分の価値観として
CL27	そうですねやっぱり、お金を得て仕事報酬を得てやってることなので、きちんとしないとイケないかな。
CC28	きちんとやんなきゃいけない。他にどうですか、自分自身仕事についてこんな思いがあるとかね、こういうこと大事にしていますとか。
CL28	やっぱりあの一周りの人と楽しくじゃないですけど、気遣いながら、気持ちよく仕事の時間はすごしたいなというのあります。ぎくしゃくするの嫌だし、やっぱりある程度常識の範囲内で、仲良くやりたというか
CC29	なんか敵対的な関係じゃなくて、仲良くコミュニケーションとりながら仕事をしたい、これを大事にしたいなーと 思ってるってことですかね
CL29	そうですね、そうすることによって自分がなにか足りなかったり間違った部分も支援してくれるというか、協力してやっていきたいというのあるので
CC30	お互いに支えあうような、協力し合う組織がいい組織だと思っていると
CL30	そうですねー私は多分事務的なことが中心だったので、
CC31	どうでしょう他に、自分として、仕事だけじゃなくてこういうの大事ってのは、どうですか、プライベートを含めてなんですけど
CL31	そうですね、今の仕事をそのままするのもいいんですけど、もうそろそろ結婚もしたいなーとか思うんですけど、相手がいればすぐにするんですけど、すぐについていうわけはまだそういった状況じゃないっていうか、いないので、そういったことも考えていくこともあります。
CC32	という、今の話は結婚とかいうことを考えると、あんまり仕事どっぷりとうのも如何なものかと思われてるってことなんですかね？

CL32	今の仕事だったら終わって、仕事終わって自分の事が費やせるんだけど、営業となると、意外と時間が拘束されるというか、大変、自分の時間が少なくなるというので、やっぱりプライベートの時間が持てないとか、そういった不安もあります。
CC33	そうですね、営業やると、慣れてない分特に長時間働かなきゃいけないんじゃないか、そうするとプライベートもなくなりそうで、ちょっと大変そうだなと感じがしてるということですかね
CL33	朝から晩まで会社の人だけと会うというイメージ。対お客さんで相手の人と会うこともあるんでしょうけど、会社中心の人生になっちゃうかな。
CC34	会社中心の人生はできれば避けたいかなということですね、今のメッセージは
CL34	そうですね。会社中心、自分のプライベートも充実してこそ、きれいごとですけど、仕事もできるのかなー(いいですよ) 思ってます。
CC35	きれいごとかもしれないけど、本音でいうとどうですか(はい)本音でいうとプライベートがちゃんとないと頑張れないよねと思っている。どうですか、収入とか、福利厚生とかね、自分としては収入高くないとダメだとか
CL35	今の会社はそこそこきちんとお給料もいただいているし、福利厚生とかもきちんとしてます。安定しているの、申し分はないんです、不満とかはないんですそういった部分では。逆に転職したら不安があるかもしれないです。
CC36	今ぐらいの給料今ぐらいの福利厚生でいいんだけど、営業としてはどうですか？今ぐらいの給料、営業になって給料は上がるんですか？
CL36	上がると思、細かいことまで聞いてないんですけど、やっぱり歩合、売上っているのありますので、当然上がりますし、ボーナスに反映されるんです、そういった実績が、年収として100万から200万というのは、差が、増えると思います。
CC37	それはどうなんですか、いいことなのか、100万とか200万増えるんだけど、ストレスとか時間がとかね、自分の中でどう感じてらっしゃるんですか？
CL37	それぐらいの金だったら、私はプライベートの時間を取りたいです。
CC38	正直ベースでいうと、収入がこれ以上高くなるよりも、今ぐらいの気持ちいい働きの方が自分は向いてるんじゃないかなと思ってるってことですかね
CL38	そうですね、でも、営業をもしやって、私が女性として、実績が残せば、他の女性社員の、道も切り開けるのかなーっていう想いも、今、今そういったことも
CC39	私の中でさっきの文脈からは飛んでる感じがするんですけど、あの結構結婚もあるからのんびりって言ったかと思っただんですけど、でも、これで営業で頑張ることによって、女性が上がっていく道ができる、女性が年収が上がっていく道ができるっていうのは、いいことじゃないかなーと思う自分がいるってことですかね？
CL39	そうですねー。うん前向きに考えれば、営業の事受け入れれば、そういう風に考える方法もあるのかなーと。
CC40	営業の事を受け入れれば、というのは、うまくいく気がすればということかな。
CL40	そうですね、やっぱり不安の方が大きいからですね、ただ、全く知らない仕事じゃないので、やっぱりずっとサポートしてきたので、会社の事、商品の事そういう知識はあるので、素人ではないというのはあります。
CC41	先ほどからちょっと自己の話、自分自身が、という話をしてましたけど、自分自身がという時に、知識とか能力とかそういう部分でいうと、意外と商品知識は持ってるし、周辺情報も持ってるし、そんなに営業に行くからと言って、全部が全部足りないというわけじゃないと感じてるということですかね
CL41	そうですね今話してみて、確かに全く知らないことではないので、まああの、不動産会社とかも親しくお話ししてる会社もありますから、最初はそういったところから慣れさせてもらうというか
CC42	これまで人間関係がある不動産とかそういうところを使いながら、最初やれば、意外と入口はドキドキしないで入る道もあるかもしれないということで合ってます？

CL42	そうですね、それと後今まで営業の人のデメリットというかミスとかどういったことでそういうことが発生したとか、そういったことも分かってますので、そういったことに気を付けたりとか、そういったことは(プラスの面もあるそうですね)そうですね、といったこともありますね
CC43	そういう意味では、できる場所もあるという話なんですけど、ここが不安だってね、不安の対象がはっきりすると対処もはっきりしてくるんですけど、やったことがないから不安だというのはありますね、これはやってみたくて分からないんで
CL43	そうですね、私営業をやってないので、不安はあります。
CC44	でも仕事、商品が分からにもなさそうだって話だったら、何が特に不安でしょう？そこがはっきりすると対処がはっきりするんですけど
CL44	外に出ることが・・・
CC45	外に出ることは、別に休みにだって外に出るわけだから、外に出るどんなことが不安ですか
CL45	やっぱり営業で外に出て、やっぱり結局は成績とか数字とかがあるんで、やっぱり残さなきゃいけない、外に出てるのにそういったのが伸びてないってなると、やっぱりやってないんじゃないかなーって
CC46	外に出るというよりは、外に出てるにもかかわらず業績が上がってない、目標とか数値へのプレッシャーということなんですかね？
CL46	そうですね、やっぱり、ちゃんとしないとイケない
CC47	先ほどからやるからにはちゃんとやらなきゃいけないとおっしゃってますからね、そのところで自分がそれができるかが不安って感じなんですかね？
CL47	そうですね、だけど今、お話を聞いてたら、全く知らないものを扱うわけじゃないので、その点ではあの、少しは有利かなーと思いました。
CC48	その不安なところで目標とか数字とかどうやって売るとかね、そういうのを全部やったことないのに自分でやるのは難しいので(そうですね)サポートでね、誰か手伝ってくれる人いないかなー、何か参考になりそうな人いないかなー、こういう人を味方に引き込むことができると楽になるんですけど。
CL48	はあ、ま、当然営業にもいつもみなさんと接してて、やっぱりあの成績を上げてる男性社員の方がいらっちゃって、上げるからには事務的なことが増えてよくその人接することが多いし、私もいろいろサポートしている部分もあるので、やっぱりなるんだったらそういう人になりたいとか、その先輩の男性の方いるんですけど、ああいう風に仕事がこなせればなあ、という人はいます。でお話も、一番話しやすく、もしするんだったら分からないからお願いしますって、言える人です、その人が。
CC49	そうですねある意味自分のサポートとして、けっこう能力もあるし、仲のいい人もいるなということですね。
CL49	と思うんですけども、まだ言ったことがないんですけど、そうですね、そうですね、その人たち、そういう人もいます理想ですね。
CC50	最後さっきの整理でいうと、戦略なんですけど、今後どうすると、自分が営業に行かなきゃいけないんだったら、どうせだったら前向きにやるために、何をしとけばいいかなーとかね、どうすればうまくいく可能性が高いかなーと。理想でいうと自分が成功して、女性社員がそれに繋がるようなね、その可能性を高める為にやっという方がよさそうなことは何かイメージできますか？
CL50	そうですね、やっぱりあの今皆さんが、営業の方たちがやってることを、やっぱり自分でも見て、やっぱり成績がいい人悪い人とやっぱりあると思うし、やっぱりそこがどういったところが違うかとか、やっぱり自分で参考についていうか、そういったこと目の前に題材はありますね。
CC51	今回ですね、まずは整理をしてみてその後どうするか考えましょうかという話をさせていただいたんですけども、一度整理してみてどうですか、来た時と今とで何か変化ありましたかね？

CL51	<p>そうですね、営業するってまず考えてなかったの、内示を受けて、もう嫌だということ、でもずっと話をしたら、何が嫌なのか、自分ひとりで考えてたもので、他にも同僚とか会社の人ともお話をしてとか、お話を聞いてもらったりとか、あの不安が、営業が嫌だという不安が、あのまだ残ってるんですけど、やっぱりそれが少なくなりました。</p>
CC52	<p>まあやってみないと分からない事いろいろあるんで(そうですね)しよせんやってみるまでホントにできるか分からないんですけど、そういう近くにいる人たちとかうまく使いながら、人は成長できるので、ここでまた営業できるようになると新しい自分ができてくかもしれませんから、頑張ってみようという気になれますか？</p>
CL52	<p>1回やってみないと分からないので、当然最初はできないと思うんです、それでやってみて、やれそうだったらいいと思うし、やっぱりホントにやれそうもない時にまたどうしたらいいかというのを、考えたらいいいのかなと、そうですね、何もやってないのに、嫌だとかは、やっぱり自分の甘かったのかな、甘えかなという風に恥ずかしくなりました。</p>
CC53	<p>じゃあ、まずはやってみて、どうしてもだめだったらもう一度ご相談に来ていただくということでよろしいですか？</p>
CL53	<p>そうですね、その時はもうホントどのようにしたらよいか相談させていただければと思います。</p>
CC54	<p>やれそうですか？</p>
CL54	<p>はい。ありがとうございます。なんか、</p>
CC55	<p>じゃあ、はいありがとうございました(頑張ってみます)お疲れ様でした、頑張ってください。</p>