

解説: 発達論的アプローチ

関係構築

真の問題を把握する力

問題を適切に対処する力

(関係を作る力)

CLが訴えた(CL視点の)主要な問題共有

- ・営業事務から営業に異動と言われ、嫌。
- ・どうしても営業できない時は転職するしかないけれど難しいし、転職しても営業やるしかないのではと思うので八方塞がり

CLが訴えた問題以外(CC視点)の問題把握

- ・職種転換を発令したからと言って騙したように感じるのはいかがでしょうか？(辞めさせた方が言いわけではないだろうに)
- ・辞めないで事務の転職先を探し条件を見て決める方法もある
- ・異動はできないから異動させるだけでなく能力開発やできると評価して異動させる場合もある(異動させたからできないと評価されたは決めつけ)

何を目標に

- ・今の苦しい状況を乗り越える

どんな方策を実施

- まずは自分自身を整理してみる(4Sのフレームで)その後方向性を決める
- ・状況把握(関係構築の会話で大枠確認)
- 会社の事、商品の事の知識はあるし人脈もある
- ・自己
- 仕事への信念(誠実・嘘をつかず正直、きちんとやらなければならない、周りと仲良くやりたい・協力してやりたい)
- プライベート(いい人がいれば結婚もしたい、プライベート充実してこそ仕事もできる)
- 衛生要因(給料、福利厚生が下がると不安)
- その他(100-200万円給与アップぐらいなら今ぐらいがよい⇔反面女性のモデルになりたいという気持ちも)
- ・サポート
- モデルになる先輩の男性
- ・戦略
- 最初に慣れた会社から、目の前の営業を観察

面談の結果(価値・変化)

- ・営業が嫌だという不安が少なくなった
- ・嫌だ→何もやっていないのに嫌だとか甘かったと恥ずかしくなった
- ・嫌→頑張ってみます

(関係維持)