

解説: 構造的アプローチ

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

・今回の異動を受けるか受けないか迷っている
(今後自分が何を中心に生活していくのか仕事していくのか考えていなかった)

CLが訴えた問題以外(CC視点)の問題把握

・会社が異動を決めたのであれば(例外はあるが)基本はやれると思っているし、やれないのと分かれば配置換えをする
・短大率+15年=35歳であれば、やる気さえあれば新しいことを学ぶのは十分可能
・転職のリスクが問題なら、一旦異動したとしても辞めずに転職先を探し、希望の会社が手に入れば転職するし、ダメなら当たられた仕事で頑張る方法もある(リスクなく転職検討できる)

何を目標に

・まずは今回の異動を受けるかどうか決める。
(その後、今後の道筋、もっと長いスパンで考えていく)

どんな方策を実施

・自己理解
どんな仕事の時に生きがいやよかったと感じたか?(動機づけ要因)
(感謝される、効率化、認めてもらう、コミュニケーション、顧客視点)
ないと困る事(衛生要因)
(今より低くない収入=年収400万円超)

能力

(効率化、顧客視点、コミュニケーション、目標指向性)

・仕事理解

「営業もできる人」と情報提供
(専門性知識不足・勉強が不安点)

宿題

職務経歴書書いてくる。社内で営業に必要な力ヒアリング

次回(マッチング)

社内で営業に行くか、転職するか考えていく

面談の結果 (価値・変化)

・今の会社いい会社だと思った。
・自分の強みから今後がはっきり見えてきた。
・自分の可能性なことが分かってちょっと気持ちが楽になった。

(関係維持)