

設問

[問い1]

- 1) 典型的な営業職というのはどのようなお仕事なのでしょうか。
- 2) 上司の無理な販売方針に対し藤原さんが進言した時、上司の反応はどのようなものでしたか。
- 3) 未だ今回の総務への異動打診の話が誰にもしていないのは何かあるのでしょうか。
- 4) 藤原さんが出来ない人が多いと考える総務で頑張っている先輩はどんな方でしょうか。
- 5) 先程今の営業部署を異動しても良いと言う一方で、営業の仕事は向いているとも。どういって(ょう)か。
- 6) 毎月の販売ノルマに対し無理してお客をこらめてでも売れという上司を見てどう思いますか。

[問い2]

良かった点

事例IのCct11 (相応しい・相応しくない)

理由: CLのお話しに言語的追跡を心がけ傾聴を続けることにより、  
来談目的から少しづつですが信頼関係を築けてきたと感じられたことが良かった点です。

悪かった点

事例IIのCct11 (相応しい・相応しくない)

理由: 悪かった点は、面談中の私の焦点のあて方が適切でなく、少し偏りがあり  
上司との関係性に関するお話が面談15分の最後によりやく出てきて展開が遅かった点です。

[問い3] CLの主訴

CLは冒頭で総務への異動の打診を受けて不安であるというところから、お話を伺って行く中で、総務は仕事が出来ない社員が行くところという思い込みもあるようである。また現在の上司とも相性が合わず、営業の仕事に対する考え方も違い上司の考え方も受け入れられていない。このような中でCLは今回の異動の打診について自分自身の中で未だ整理ができていないというのが現時点での主訴。

[問い4] 今後どのようなやり取り展開をするか

まずCLに営業での仕事について話を伺い、自身の仕事に対する考え方や求める働き方について内容を促し整理していく。また仕事を通じた上司とのやり取りなどについても伺い上司に対する理解も深めてもらう。そして総務についての思い込みも解消してもらえるようCLが評価する総務の先輩の仕事や仕事ぶりなどについても質問する。これをふまえ、CLが総務への異動も含め今後CLが自己肯定感をもって自らが求める働き方を選択できるように支援していきたい。