

今回の個別フォローは、実家に帰って久しぶりに弟と話を
して、弟の変化を感じたという話を聞いてもらった。陽子さん
からは、「Eちゃんの変化していたら、弟も変化しているはず
だと素直に思えるはず」と、フィードバックをもらった。それ
については、私も10年「10年プロジェクト」で自己研鑽を続け
て来たので、変化していないとは受け入れがたかったが、自
分の弟に対する見方が変わっていないという部分について
は、その通りだなと思った。職種や環境、わかりやすく自己
研鑽に取り組んでるとか、そういう材料でしか判断していな
かった。もっと言うと、弟のことを下に見ていたから、「変化し
ているはずがない」と思い込んでいたのかもしれない。

「もっと早く弟の変化に気付けてたら」と思ったけど、陽子さ
んに「気付いてどうしたかったの？」と聞かれても、答えが出
て来なかった(汗)この10年不測の事態もなく、自分も弟も求
めていなかったから今の関係が成り立っていたのであって、
ある種自然な結果だったのだなと思った。

そして、「Eちゃんてそういう反省の仕方が多いよね」とも指
摘してもらった。たしかに感傷的に反省をすることで、罪滅ぼ
しをしているところはある。思考のパターンになっているのだ
ろう。そして、そういう話をする、人からは一定の理解を得
られてしまう。「で、どうしたいの？」と聞いてくれるのは陽子
さんくらいだ。いい加減自分でセルフ突っ込みでできるよう
になりたいし、そうすれば思考のパターンも変わって来るはず
だと思った。

弟のことを恥ずかしいと思っていたことを、「その感覚はすご
くわかる」と陽子さんが共感してくれたことで、気持ちが軽く

なった。「40過ぎて定職に就いてなくていいことなんて1個もないじゃん」、「いいことがひとつもないことをポジティブに思う方が無理だから」と。母親と同じことをしていたと罪悪感を感じていたけど、感情を抜きにして、事実として考えた時どうだろう？と、客観的な受け止め方を示唆してもらったように感じた。

そして、クラスAで取り組んでいるジャーナルの書き方について、詳しく話を聞いた。

「ジャーナルのすごい簡単な書き方を言うと、“今日はどんな1日でしたか？”に答えることだ」とアドバイスをもらう。試しに「今日はどんな1日だった？」と聞かれて、午前中に行った商談の話をする。私は枝葉の部分を細かく話してしまったけど、陽子さんに質問をもらったことで、「私は提案する商品の準備には時間をかけていたけど、初めて商談する相手に対して、どう接しようかという関係作りの準備を全くしていなかった。」という反省に辿り着くことができた。

でも、個別フォローで話さなければ、反省までいかず、今日という1日には関係のない、枝葉の部分をジャーナルに書いて終わっていたと思う。こうやって深めていかないと(日記のようなジャーナルを書き続けても)成長はできないのだということがよくわかった。

そして、仕事の話から、「Eちゃんは企画を練り上げることや、いい商品を探して来ることには自信があると思うけど、Eちゃん自身を売ることとどっちが自信があるのっていったら、前者だよな」ともフィードバックをもらった。バイヤーの采配で

枠が決まるようなものは、関係作りが大事だと思っているけど、今回のように商品で採用が決まるところに関しては、商品が主役で、人間関係は二の次だと思っていたところもある。でも、営業という仕事において、“自分自身”で売れる人間が1番強いなと思う。今後扱う商品や業種が変わっても、どこでもやっていけると思うし、“自分自身”は他では売っていない。メールじゃなく、商談にわざわざ行くというのは、「関係を作りたい」という気持ちがあるからだ。自分をいきなり主役にはできなくても、付加価値としてプラスする意識を持ってやっていこうと思った。

また、私は仕事のトラブルをジャーナルに書くことが多いのだが、陽子さんから「それって怒るところなの？」と質問をもらう。たしかに起こった出来事に対してというよりも、販売先に頭を下げることや、それに付随して発生する作業の数々や、事の深刻さを取引先が理解してくれないことに対して腹が立つことが多い。陽子さんは自分の仕事を例に出しながら、「理由を聞けば納得できることの方が多い」と話してくれた。トラブルが起きた時、取引先に理由を聞くと、大体毎回「人がいなくてダブルチェックできていなかった」というお粗末な答えが返って来るのが定番で、「またか・・・」となるのだが、自分自身納得できているかと言ったら、できていない。もっと突っ込んだ話をして、ダブルチェックができない背景や理由を知れば、自分自身納得できたり、根本的な解決策が考えられるのかもしれない。

あとトラブルも売り上げに繋がることであれば、私はポジティブに受け止められるが、売上げに繋がらないこと(むしろ販売先からの信用が下がって、手間だけかかるみたいな)に

は、テンションが下がるのだが、陽子さんはトラブルはトラブルであって、理由によって受け取り方は変わることはないと言っていて驚いた。また、トラブルの原因がケアレスミスの場合と、誰がやってもそうなったよね(避けようがなかった)という場合とでも、私は受け取り方が変わるのだが、陽子さんはこれにもあまり左右されないという。何が原因であっても対処することには変わりはないのだけど、私の場合そこに感情をのせてしまっているから、受け取り方に起伏があるのだと思った。

今回も家族の話から仕事の話まで幅広く聞いてもらいましたが、いつも陽子さんは自分の話を例にして話してくれるので、それによって自分の思考の癖や、特異性に気付くきっかけとなっています。フラットな物の見方を学びながら、自分自身の癖を取り除いていきたいと思いました。

今回もありがとうございました！

(E.M 40代女性 埼玉県)