

私は新卒で25歳の時に某財閥系の不動産会社に入社しました。もともと営業の仕事我希望していましたが、入社して管理職になるまでは仕事が大変面白く、がむしゃらにやってきました。全国上位表彰も受け、最年少で管理職を拝命することとなり、いきなり年上

ナビゲーター

の部下も含めて15名の支店の拠点長を任せられることになりました。最年少の拠点長として周りからチヤホヤと持てはやされ、役員からは将来の役員候補だとも言われました。そして自信とやる気に満ちあふれ、有頂天で舞い上がっておりました。自らの信念で自分の価値観に基づいた店舗運営を図り、拠点長拝命1年半後には最下位店舗が全国ランク上位に

32

産業カウンセラーの現場から

相談者の思いに共感して相感して伴走する

自信あふれる最年少拠点長

入り、2年後には全国トップになりました。のちにわかったことですが、同期や拠点長仲間からは相当の嫉妬と反感を買っていたようでした。しかし周囲の反応に対して私は無意識で自覚することなく、部下たちにとってかなり過酷な職場環境を作っていたようでした。

しかしそのような順風満帆な状態は長くは続かず、3年目を迎えた4月に、部下たちおよび部下たちの家族から本社に苦情が入りました。部下は仕事に対してポイコット状態で、全く收拾がつかなくなりしました。そしてその時は、自分一人で解決しようとして誰にも相談することができませんでした

私の失敗談と気づき(上)

た。

常に上を目指し人一倍仕事をこなし、実績を上げることが従業員の幸せにもなると信じていた部下たちや、あの時あれほど褒めてくれていた役員からも運営のやり方を否定、非常にネガティブな意見を言われました。同僚や先輩からも非難の目を向けられ、孤立無援立ち往生です。

その後、不本意ながら別の店舗の拠点長として転動しました。二度と同じ過ちはしないと誓い、また、何が足らなかつたのか自問自答しました。模索する中でたどり着いたのは人の気持ちを知ること、また自分自身のメン

タルを知ることの大切さでした。そこで組織論をはじめ、効果的な表現法や説得、交渉、心理といった実践的と言われる書籍を読みあさっていききました。それらは拠点長として多少の役には立ちましたが、自分自身が感じる疑問点を解消することは出来ませんでした。

そんな時、偶然にも「日本産業カウンセラー協会」の存在を知り、藁(わら)をもつかむ思いで、当時の労働省所管の公的資格であった「産業カウンセラー」の資格取得の研修に参加することにしました。そこでの学びは、その後私に気づきと組織運営のヒントを与えてくれることになったのです。

【日本産業カウンセラー協会中部支部事業推進部長、産業カウンセラー 古市吉輝】

(火曜日掲載)

