

「入社から3年目までの離職・転職」 自分編

◇今、会社に入ったばかりの人から3年目程度の人の転職率が高くなってきているようです。それは、どうしてなのでしょう。

仕事が忙しくて休めない、残業が多すぎる、給料が少ないなどといった理由はよく聞きますが、実際に辞める人の気持ち・考えはどうなのでしょうか……。

「辞める理由としてどのようなことが言われていますか？」

- ・やりたい仕事ではなかった
- ・一生やるべき仕事ではないと思った
- ・仕事がつまらない
- ・上司などとなじめない

等といった理由をよく聞きます。

「男女によって、悩みの種類は異なるものですか？」

比較的、「仕事が……」というのが男性で、「人間関係が……」というのが女性の方が多いように思います。

「会社に入社してから3年目までの人が特に多く辞めるというのはどのような理由があるのですか？」

入社した直後は、勢いがあることが多いのですが、自分自身で仕事の内容や周囲の状況に関わって出てくる自分の気持ちや感じていくことに気付いていないことがあります。

しかし、徐々に時間が経つごとに仕事や人間関係がうまくいっていないことに気づいていくことで辞めることや転職などに目が向いていくようです。

「辞めた人は、辞める前に誰かに相談していたのでしょうか。」

相談している人と、相談できる相手がいないというパターンがあります。ポジティブに転職をされた方は、相談できた相手から良き助言をもらえているようです。

しかし、就職に傷を負ってしまった方は、「相談したけれど、話せなかった」「厳しいことを言われただけだった」など、相談することで更なる傷を受けてしまっている方もいらっしゃいます。

「辞めたいと言う人がいた場合、周りの人はどのように声をかけたらいいと思いますか。」

「辞める」という決意をした人に対しては、何も言うことはできないでしょう。その決意に耳を傾けるのみです。

しかし、「辞めようか迷っている」という人でしたら、かける言葉はあるでしょう。「何かあった？」「どんなことを考えたの？」「何かしたいことがあるの？」

これらにはポイントがあり、「感情・思考・行動」のいずれかに焦点を絞って問いかけるといえるものです。

目的は「**思いを聴く**」ということですが、人にはそれぞれ話しやすい切り口があり、その入口が「感情・思考・行動」のいずれかになると言われています。とにかく話を聴いてあげることが大切です。



―入社したてのころから辞めるまでにどのように気持ちが変化していくのでしょうか。

新しいことを始める時というのは、「やるぞー」という気持ちで満ちていることが多く、ある種の万能感と、自己効力感（セルフエフィカシー）があります。「自分にはできる」という思いがあり、自信にあふれている状態です。

しかし、社会では、なかなか褒められる機会がありません。本人が持っていた万能感は傷つけられていくわけです。万能感があるだけに、うまくいかないのは大きなストレスになります。

また、「自分ではできる」という自己効力感にも傷を持ち、自信を喪失していつてしまいます。

その状態で次の仕事にも取り組んでいかなければなりませんから、次の仕事もなかなかうまくいかなくなりがちです。

他方、もともと自信を持っていなかった方の場合は、仕事や人間関係の困難さで自信のなさを確認して

いくことになり、気持ちが落ち込んでいくでしょう。

こういった悪循環（マイナス・スパイラル）が構築されることで悩みは増幅されていきます。そして仕事を続けていくエネルギーを失っていきます。

―辞めたい、辛いと思っているときには、体などにも症状が出てくると聞きますが、どんなことがありますか。

眠れない、体の調子が悪い、肩凝り、足の凝りといったことを訴える方が多いように思います。

また、不安や自分自身に対してのイライラが外側に向かうタイプと、内側に向かうタイプがあり、前者は怒りっぽくなるような印象を受けます。後者は、ウツのような意気消沈の印象を受けます。

日本には「沈黙の美德」という文化の背景から、内側に向かうタイプが多いように思います。

―仕事を効率よく進めていくコツというものがあつたら教えてください。

仕事というのは、食事や睡眠をとるのと同じように、生きていくのに必要なルーティンワークのひとつだと言ったこともできるかと思えます。日々あたりまえに、かつ楽に取り組んでいけるに越したことはないでしょう。

仕事でつまずきやすい人の共通点は「計画倒れ」してしまうことにあることが多いように思います。立派な結果を出すために、立派な計画を立ててしまいます。

仕事をうまくやりくりするポイントには、「立派な計画」を立てることだけではなく、「最低限ここまでやればOKだ」という「最低ライン」も定めておくことです。

まずは「最低ライン」を目指し、余裕ができれば立派な計画を目指すというやり方が、仕事に関わる心理的負荷を下げることでできるでしょう。

実は、立派な計画を成功させるよりも、ひとつの仕事を最小限の力で

こなすための工夫の方が、よりハードルが高く、かつ、後に役に立つスキルになることが多いです。

また、自分や仕事のメンバーが「リラックスした方が力が出るタイプ」なのか、「緊張した方が力が出るタイプ」なのかを把握しておくことは、仕事の進め方をより効率化させるのに役立つでしょう。

―「仕事に疲れたなあと感じたとき、ちよつとしたリラックス方法があつたら教えてください。」

トイレに行く頻度を上げるのがとても効果的です。用を済ませたときの「はぁ」という力の抜ける感じがとても大切です。

そのためには、水分摂取の頻度を上げるのがいいでしょう。ミネラルウォーターをちよこちよこ飲みましょう。大量に飲むのではなく、少量をちよこちよこ摂るのが健康にも美容にもいいですよ。



「橋本カウンセラーは体と心の両方からのアプローチをされていますが、両方からのアプローチとはどのようなことをされるのですか？」

心理カウンセリングで心へのアプローチをし、整体で身体を整えることで、身体を取り戻すというアプローチをしています。

具体的には心理カウンセリング40分、整体40分、フィードバックを10分という90分のセラピーを基本にしています。

もちろん、クライアントさんの要望に応え、心理カウンセリングのみの方も整体のみの方もいらつしやいます。

身体からのアプローチをしているセラピストの方の多くが感じていることだと思のですが、「手技ではなく、会話で癒したのではない

か？」という疑問を感じることはありません。実際、私も整骨院での修行時代にこれを感じました。

逆に心理カウンセリングは「何もできない」ことで癒すわけですが、「何かできることはないか？」という葛藤を感じるがあります。

この双方を併せて行おうというのが主旨です。

心理カウンセリングというのは、一見とても優しく接してもらえることが多い、優しいアプローチに見えます。しかし、問題に向き合っていくということは、心理的にとても辛い体験になることもあるわけです。

「自分自身に向かい合うための力を、身体を癒すことで得ていく」こんなことを考えながら施術を行って行っています。心理カウンセリング

のみを受けているクライアントさんよりも両方を行っている方が早くなるのが早いように思うことがあります。

（注）本文は、橋本カウンセラーのインタビュー内容です。（2009年5月現在）

◆電子書籍「販売の極意」



橋本カウンセラーは、カウンセリングを勉強している時、家電売り場で働いていたそうです。カウンセリングの勉強中に学んだ心理学の技法を販売に応用していたそうです。

物売りの秘訣というのは、お客様の話をよく聞くこと。その話をよく聞くコツを中心に書かれています。

このコツは、どの分野にも活かせる内容になっていますので、ご興味のある方はぜひご覧ください。最初の10ページは立ち読みができません。

<http://profile.ameba.jp/hashimoto-biz/>



カウンセラー 橋本 真利（埼玉県和光市）

hashimoto.biz カウンセリングルーム <http://blitzstorm.com>



（詳細情報）

