

分野：企業分野

事例相談者のタイプ：問題解決型

問1 「根拠」を必ず示したうえで、相談者視点と事例相談者(CC)視点で記述する

-
- ・(相談者視点) 実家に「すぐにでも戻りたい」と思うが、「仕事や家族のことで気になることが」ある。
 - ・(事例相談者視点の「根拠」の例)
 - ①自己理解不足：法人営業の経験があるので「何とか仕事は見つかるのではないか」としている。
 - ②仕事理解不足：「向こうで新しい仕事を探すとすると、今は全く手がかりがありません」としている。
 - ③コミュニケーション不足：「会社も家族もなかなか分かってくれません」としている。
「家内も娘も自分たちが一緒に行くことには反対しています」としている。
 - ④長期のプラン不足：「自分には兄弟」もいないので、「何としてでも早く戻りたい」としている。
-

問2 システマティックアプローチの視点で記述する

-
- ・①相談者の気持への応答をほとんどしていないため、相談者との関係構築が深まらず、相談者が訴える問題を的確に把握できていない。
 - ②相談者が気づいていない問題を本質的に解決するために必要な事例相談者視点の問題に焦点を当てた問いかけをしていない。
 - ③面談の目標について、自身の価値判断に基づく提案をしており、相談者の問題の本質的解決につながっていない。
 - ③問題を解決するための方策について、相談者の問題を解決するために適切なものとなっていない。
-

問3 問2の面談技法上の問題点を改善した上で、問1の相談者Aの問題を解決する方法を示す

-
- ・相談者の話を傾聴することで、相談者との関係構築を行い、相談者視点の問題を把握する⇒問題の本質的解決をするために必要な、相談者の自己理解・仕事理解・中長期のキャリアプラン・コミュニケーションの促進に向けた支援をする⇒目標と方策について、相談者の問題を解決するために適切なものを選択し、相談者との合意を得る⇒相談者が今後の仕事のやり方や働き方について適切に意思決定できるように支援する。
 - ・具体的には、
 - ①場面設定
 - ②傾聴による関係構築を深める。
 - ③事例相談者視点で捉えるべき問題の本質的解決に向けた方法を具体的に記述する。
 - ④以上のことを通じて、相談者が今後の仕事のやり方や働き方について適切に意思決定できるように支援する。
-