

【当会講座履修者で1級実技試験合格者の傾向】
 当会の講座で学んだことと試験の場で実践した7つのポイント

当会の講座を受講され、合格された方の傾向を以下に分析しましたので、ご参照下さい。

①	「1級事例指導」の目的を正しく理解して対応している
事例指導の目的は、相談者の問題を解決したり、ケースの素材となった相談者（AさんやBさん）とのやり取りにおける課題を解決する（事例検討）のではない	
★つまり：1級指導面談（1級技能検定の面接試験）は、「相談者へのより良い支援と、事例相談者のキャリアコンサルタントとしての成長」のために、事例相談者の面談技法上の問題を解決するために行われることを理解して対応していた。	
②	ロールプレイの中で、評価区分で求められることを実施して、試験官にアピールできている（行うように努力している姿勢を見せられている）
試験官は、面談を自分の価値観で、勝手に採点しているのではない	
★つまり：採点の基準・項目である「評価区分」の内容を熟知して、それぞれに加点してもらえるように対応していた。	
③	「事例相談者の問題を解決するための面談」ができている
自分の実力（面談スキル）を誇示するための面談ではない	
★つまり：自分の実力を示すための面談ではなく、「相談者のための面談」ができること	
★つまり：予め用意してきたシナリオに事例相談者を当てはめるのではなく、目の前にいる事例相談者の話を傾聴し、事例相談者の問題が何かを見立て、それを解決するためのプロセスを行って練習をし、試験の場で実践した。	
④	自身の「カウンセリング力」を示し、試験官にアピールできている
自分の「指導力」をアピールするための機会ではない	
★つまり：場面設定での関係性の構築の意味（ラポール形成の意味）、事例相談者の話を傾聴することの意味（事例相談者が話したいこと・相談したいことを話してもらおう意味）を理解し「傾聴力（基本的態度と関係構築力）」があることを試験官に理解してもらおうよう意識して対応した。	
⑤	目標設定と合意のプロセスができている（試験官にアピールして評価を得ている）
目標と方策のプロセスは、事前に準備してきた自身のシナリオに当てはめ、そのスキルを提示するものではない	
★つまり：事例相談者との人格的相互関係の中で事例相談者が訴えた問題や事例相談者が気付いていない問題に気づいてもらい、それを解決するための目標を提案している。	
★つまり：目標の提案について、事例相談者に合意してもらおうためのプロセスを踏んで、その過程を試験官に評価してもらおうよう意識して対応した。	
★つまり：目標の提案について、事例相談者がどの程度合意してくれたのかを「心証」として把握しておき、口頭試問の回答で試験官に伝える目的を理解して対応した。	
⑥	一つの理論や技法に固執・拘泥せず、事例相談者の問題解決に即した臨機応変な対応ができる
自分が事前に準備してきた解決のためのシナリオ、自分の成功体験がある理論や技法による展開に事例相談者を当てはめて問題を解決するのではない	

★つまり：指導面談の目標と方策は、事例相談者との面談の中で構築されていくものであることから、いくつかの可能性や方法を考えておき、面談の流れの中で見出した「最適解」を提案し、合意を得たうえで、面談を実施した。

⑦ ロールプレイの内容・状況と口頭試問での回答が一致しており、口頭試問で加点を得ている

口頭試問は、試験の重要な一部であることを理解した対応（応答）ができていない

★つまり：口頭試問は、面接試験の重要な一部として、評価区分の理解を確認することで受検者の実力を測ろうとするものであるという趣旨を理解し実践していた。

★つまり：自身が行った指導面談を客観的に振り返り、できたところとできなかったところに関し、評価区分に示された用語を用いて回答するよう日頃から心がけて準備し、試験の場でも対応した。

★つまり：試験実施概要と評価区分の内容を試験直前まで目を通し、内容を理解したうえで試験に臨んだ。

★つまり：口頭試問での聞かれ方（発問の表現）や質問の順番が違っている場合であっても、質問が評価区分のどれを確認しようとして発せられたのかを考えて、その評価区分で求められている用語で表現するよう努力し、試験官に伝えた。