

9人の合格者の の 逐語記録

(受検者はこの対応で1級面接試験に合格しました)

自学自習のための教材

逐語の音声を聴きながら、事例指導者の発話が
評価区分のどの内容と紐づけられているかがわかる。

同じケースでも様々な対応をして
合格をしていることがわかり、対応力がアップする。

発話がどう評価されるかを学ぶ教材



リスニング用
DVD付

一般社団法人 1級キャリアコンサルティング技能士の会

1級キャリアコンサルティング技能検定 実技（論述・面接）試験合格

検索

9人の合格者からのメッセージ

発話の中で受容と共感的理解を意識した関係構築を行うとともに、理論を活かした方策を実施しました。

抵抗ばかりする事例相談者でしたが、抵抗してくるには理由があると学んでいたため、落ち着いて対応し合格できました。

厚労省の報告書から、事例検討はスーパービジョンではないと学び、勉強し直しました。

傾聴を目標にすると「出来ています」と答え抵抗されたので、CC視点を目標に変更して合意を得ました。

正しいフィードバックを受けることで、ロールプレイが上達し、合格に近づきました。

傾聴だけをしていれば合格できる試験ではないので、問題把握力を強化し、方策の引き出しを用意したのが合格の要因です。

評価区分と試験実施概要を試験会場でもう一度読み直して確認しました。

私が合格できた理由は、システマティックアプローチを意識してロープしと口頭試問に臨んだことです。

傾聴に自信があったのですが、自分本位の質問ばかりしている自分に気づき、修正して対応したことが合格に結びつきました。



9本の合格者の逐語記録の面談の流れとポイント

No.	テーマ：	実際に現れた事例相談者の状況	事例相談者からの抵抗の内容	目標	方策	口頭試問で加点されたと思われる点
1	相談者の気持ちを共感的に受け止め、最優先に考え対応した事例相談者	気持ちを最優先と考えているが、「相談者は方向を見失っている」ので、提案をしている。CC視点での問題把握不足で主訴の解決に対する提案を急いでしまう。	「キャリアコンサルタントの役割である相談者の意思決定の支援は難しくありませんか？」	CC視点の問題把握	システマティックアプローチのプロセスにより事例を活用し、CC視点の問題把握と紐づけてCC視点の問題把握ができるようになること。	解決を急ぐあまり、指示的かつ誘導している自身の面談スタイルを把握し、指導と説明の章を整理できたこと。改善点に気づき、逐語で自分の面談を振り返ると、具体的な方法を明確できたこと。
2	相談者のために助言したが、納得してもらえない事例相談者	自身の価値観に基づく目標の提案で、相談者の合意を得られない。	「私は提案ができるけれど、相談者に寄り添ってはいないという事になりますよ。私も私は寄り添っているつもりです。だってCCさんのことをこんなに思っているのに、寄り添ってないなんて・・・」	CC視点の問題把握	システマティックアプローチのプロセスの問題把握でCC視点の問題把握が2つ出来たので、残りのあるか？2つは何かあるかを一緒に考えたこと。	自身の見立てへの気づきがなかなか得られず、間違ったことの認識、および、そのことが自己開示を促すための傾聴不足から生じたという要因分析ができたこと。
3	相談者の思いを大切にしてほしいという価値観で対応した事例相談者	大学院まで行かなくてもいいことや研究職に就きたいという思いを大切にしたいという自分の価値観で面談を進める。	「どうですよ。良かれと思っていることです。夢の実現が目にあるのに事務職なんてもったいないじゃないですか。」	CC視点の問題把握	何がよくなかったのか分からないので、事例相談者の助言と相談者の相談したかったこととの乖離を埋めること。その後、傾聴が促しに気づく。	事例相談者の発言に共感と承認が不足し、抵抗があったことから、共感を後回ししている自分に気づき、内容と共感という重要なスキルを学ぶために、傾聴トレーニングと逐語作成をする。
4	相談者の問題解決のために様々な情報を提供した事例相談者	事例相談者の主訴を愚痴と捉えてラポールは作られていたと考え、相談者の希望を第一に考えている。何度でも抵抗する。	「だって無理じゃないですか。難関試験がし、だって他の資格って・・・ダメなのですか？どうせ受かることはないから・・・」	CC視点の問題把握	相談者が起訴したのはCC視点で、だから、相談者の発言をCC視点でどのように捉えるかを考えていきましょう。	事例相談者の思い込みからCC視点を受け落れていると捉えた指導方針をどの質問にも一貫させていたことから、見立てと気づきを促す姿勢が評価されたこと。
5	相談者の問題把握できたので、自身が考えた支援したい事例相談者	事例相談者は傾聴不足の状況があるが問題把握は出来た。どうしたらよいか分からない相談者に対し、まず適性検査をして就活のミスマッチを避ける考えで面談をすすめる。	「合意を得たのが質問されたことが、私は適性検査を受検することについては、合意を得ましたけど！ちゃんとやっています。」	面談を協働で進めるために関係を維持する力を身につける。	マイクロカウンセリングをベースに1つずつ傾聴についてレッスンをする。	面談の進め方を図で示し、事例相談者の上手いところを認め、課題となるところを考慮してもらったが、誘導している自分に気づき常にセルフモニタリングを行い逐語を作成し研鑽していくと説明できた。

