

1級キャリアコンサルティング技能検定

9人の合格者の 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



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	システムティック 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 り、指示的で質問 していく自分の面 談スタイルを把握 したうえで、指導 と説明の章節を理 解できたり、逐語 点に気づき、逐語 で自分の言葉を振 り返えるなど、具 体的方法をつか きた。
2	相談のために 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 きるけど、相談者に 寄り添ってほしいな いとおもってな ります。上ねても 私は寄り添うこ とつもりですが、Cさ のニーズをこんなに 思っているのに、 寄り添っていない なんて…。」	CC視点の問題 把握	システムティック 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つ出来てい たので、残りのあ と2つは何がある かと一緒に考えた こと。	自己見立てへの 気づきがなかなか 得られず手間ど 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 きく気にまで行か ないでほどのこ とや研究職に就きたい という価値観に対 応した事例相談者	相談者の思いを大 きく気にまで行か ないでほどのこ とや研究職に就きたい という思いを大 きくにして欲しかった という自分の価 値観で面談を進め る。	「どうですよ。良 かれと思ってのこ とです。夢の実現 が目の前にあるの 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 のか分からなかっ たので、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 聴姿勢に気づく。	事例相談者の發 言に共感と承認が 足し抵抗に落ちた ことから、共感を 後押ししている 自分に気づき、文 容と重複する重 要なステートメント ために、面接ト レーニングの作成を すること。
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 ボールは作られて いたと考え、相談 者の希望を第一に 考えている。 何度も抵抗する。	「だって無理じゃ ないです。難問 試験だから、だっ たら他の資格で… ダメですか？ どうせやりこ ないんですから！」	CC視点の問題 把握	相談者が抵抗した のはCC視点で から、相談者の発 話をCC視点で どのように捉える かを考えていきま しょう。	事例相談者の想 いからCC視点 が抜け落ちている 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	相談者の問題を把 握できたので、自 身が考えた之後が したい事例相談者	事例相談者は傾 聴不足の状況であ が問題把握は出来 が、精神検査 を受検することに どうしたかよいが かからない相談者 に対し、適性 検査をして就活の ミスマッチを避ける 考え方で面談をす める。	「合意を取たのが 質問されました が、精神検査を受 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 者の上手くいった ところを認め、課 題となるところを 考えてもらった 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。

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
6	相談者との関係構築ができたので、自身の解決策を提案した事例相談者	傾聴は出来ていると思いつ込み、もつたいないという自身の価値観で面談を進める。CC視点とCL視点の違いが分からないでいる。	「やっていません。先生がフォローすると思って。特にここがと思うところがある訳ではありません。特に何も対応していません。(消極的な反応が続く)」	CC視点の問題把握	本人の気がついていないCC視点の問題を1つずつ検証していくために必要なものは何かを確認する。	具体的な展開力の指専企画や理論的明確化、方策の実行さらに、専門的介入に即づく解答をしており加点を促した点。
7	相談者の不安な気持ちに寄り添えていると思い、抵抗を続ける事例相談者	相談者の気持ちに寄り添うことの意味を理解できていない。気持ちの整理より早く就職することを第一に考え、CC視点の問題把握ができていない。	「私の場合、提案すると10人いたら全員納得してくれます。」「私はこんな落ち込んでいる人が何が初めてですか?でも落ち込んでいる方に大してよく頑張ってなってくれないと反抗が続く。」	CC視点の問題把握	CC視点の問題を目標にしたが、合意が得られず、その後相談者視点を目標にする具体的な方策はなくとも合格に至ったケース。	問題把握に手間取り、目標の達成に得たが具体的な方策の時間が取れなかつた。しかし、口頭試問で、本当は○○をしようと思ったと説明できることで、試験官は面談の流れを見て、自分の面談を俯瞰し、指導方策を有していたと理解した点。
8	自身の面談支援は正しいと思う事例相談者	面談後半までずっとしゃべり続け自分をやめてきたことを聞かせるのよう答える。今まで自分の考えで面談を進めてきた自信家。質問すると分からず、どうしたらよいかと逆に質問してくれる。	「良かれと思って支援したつもりで」	CC視点の問題把握	相談者には自分の考えで面談を進めてきたという事例相談者に、CC視点の見立てを考え視野を広げることで自己に合意は得たが指導する時間が足りなかつた。そこで視点の見立てを目標にしたがそれが相談によるもの。	事例相談者の「緊張」と「」という、相談者が不安の解消を第一と考え傾聴から離れたこと、相手の不安の解消や自己開示につながったこと。教育的指導関係を築き、専門職としての見立てを広げる面談ができたことを口頭試問で説明できたこと。
9	相談者との関係性が深まらないまま、自身の価値観で面談を行う事例相談者	傾聴不足の関係が深まらないまま相談者の所持してアドバイスをしている。	「だって、友達の人生をよくいく対応の仕事違つた道に進み方そなうと言つてあれば、と、と思ったんです。」	相談者が納得する前に相談者の気持ちに寄り添う、非言語を意識すること。	一方的なアドバイスの前に相談者の気持ちに寄り添う、非言語を意識すること。	自分の価値観を目標にするのは難しいが、相談者にも価値観があることを伝え、そのためには関係構築が重要だと答えたところ。