

自分の面談の傾向と改善する点を把握する個別レッスンゼミ

自分の面談の傾向を知ると、後進指導がよりの確になり、面接試験合格に近づきます

2025年7月6日(日) 13:30~16:30		会場：全労連会館 お茶の水	受講料 会員価格(税込)	17,300
			受講料 一般価格(税込)	19,800
内容	<p>このゼミでは、自分の面談の傾向(強みと課題)を理解して、足りない点を改善する方法を知ること、1級指導者としての的確な指導(スーパービジョン)を行う方法を修得します。(ゼミ形式1クラス3名)</p> <p>ゼミでは、自身の面談の進め方が「問題を解決してあげたいタイプ」か「関係を重視したいタイプ」か見極め、自身の面談の強みを活かすとともに、不足する部分を改善する方法をお伝えします。</p> <p>問題解決するタイプは、事例相談者の問題を解決してあげたいという意欲が強いため、良かれと思って解決策を実行しようとしてします。そのため、事例相談者の気づきを促すことよりも、自分から問題点を指摘したり解決策を提示する傾向が出ます。これに対し、事例相談者は、面談で行ったことを承認してほしいと思っていたり、次の面談をキャンセルされてしまったという不安な気持ちに寄り添って欲しいと思っていますので、なかなか提案を受け入れてくれないという状況に逢着します。せっきやくの提案を受け入れてもらえるようになるには、どこに気を付ければ良いかを理解します。</p> <p>関係重視するタイプは、事例相談者の話に耳を傾けてくれます。ラポールを形成することで事例相談者の不安な気持ちに応答するので、困っていることやキャンセルされたことなど相談者に寄り添った面談をします。これに対し、事例相談者は、自身の面談のやり方のどこが問題だったのかを把握し、それを改善するためのスキルを身に付ける方法を知りたいという目的で指導面談を受けに来ていますので、物足りなさを感じてしまうという状況に逢着します。せっきやく築いた関係性を活かして、面談スキルを改善・向上してもらうためには、どこに気を付ければ良いかを理解します。</p>			
役立つスキル	<p>自分の面談の強みと課題を知り、まずは自分らしい強みを活かすこと。そして課題を改善するための方法を理解することによって、1級面接試験の面談のやり方や口頭質問での回答(課題を自己研鑽する方法)にも役立てることが出来ます。</p> <p>自分と同じタイプの事例相談者とは意思の疎通がしやすいのに対し、違うタイプの事例相談者に当たった場合には、なかなかお互いの溝が埋まらずに苦勞することがあります。</p> <p>自身と相談者それぞれの面談タイプ、自身の得意なタイプと苦手なタイプを知って、対策を用意しておくことが合格への近道です。</p>			
午前中の丸わかり講座のご受講もご検討ください。				