

分野：需給調整機関分野

事例相談者のタイプ：指示型・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）営業成績が上がらない理由が経営知識の不足にあると思い、会社を辞めて海外で勉強に集中した方が良いかどうか悩んでいる。
 - ・（事例相談者視点）
 - ①自己理解不足：営業成績が上がらない原因と自分の経験についての理解不足
 - ②仕事理解不足：営業成績を上げるための方策についての理解不足
 - ③長期のプラン不足：キャリア・ライフプランの不足
 - ④コミュニケー不足：社内と奥さんとのコミュニケーション不足
-

問 2 システマティックアプローチの視点で記述する

-
- ・①相談者の問題把握ができていない
 - ②事例相談者視点の問題把握ができていない
 - ③会社や奥さんとのコミュニケーションの問題に取り組んでいない
-

問 3 問 2 の問題点を改善したうえで、問 1 の相談者 A の問題を解決する方法を示す

-
- ・関係構築を行い、相談者視点の問題を把握⇒相談者の自己理解・仕事理解を促進⇒コミュニケーション⇒スキル習得の方向性を決定できるように支援する。
 - ・具体的には、
 - ①場面設定
 - ②関係構築
 - ③相談者視点の問題把握
 - ④事例相談者視点の問題把握
 - ⑤目標の共有
 - ⑥方策の実行
 - ⑦相談者が自ら意思決定できるように支援する
 - ⑧面談の終了
-