

分野：企業分野

事例相談者のタイプ：関係重視型

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) 業績が上がらないのは、主任に昇格した時に、父親の怪我や入院があって、落ち着かなかったからだと思っている。
 - ・ (事例相談者視点)
 - ①自己理解不足：店頭販売の時に経験したことを法人営業に活かしていない
 - ②仕事理解不足：企業営業のやり方についての知識不足
自分の仕事の成果が出さないのに、後輩の指導ができないとの思い込み
 - ③コミュニケーション不足：父の介助について、妹や行政機関とのコミュニケーション不足
法人営業のやり方について、上司や同僚とのコミュニケーション不足
 - ④長期のプラン不足：個人の業績と後輩指導の役割等、今後の見通しが見えない
 - ⑤思考の傾向：仕事に自信がもてなくなって自己効力感が下がっている
-

問 2 システマティックアプローチの視点で記述する

-
- ・ ①相談者の気持への応答が少なく、相談者が訴える問題を的確に把握できていない
 - ・ ②相談者が抱える問題の本質的理解を促進しないまま (事例相談者視点の問題を的確に把握しないまま)、自分の勝手な判断に基づく提案をしている
 - ・ ③面談の目標と方策について、相談者との合意がないまま勝手に進めている
-

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

-
- ・ 相談者の話を傾聴することで、相談者との関係構築を行い、相談者視点の問題を把握する⇒相談者の自己理解・仕事理解などを促進する⇒目標と方策について、相談者との合意を得る⇒相談者が今後の働き方について意思決定できるように支援する
 - ・ 具体的には、
 - ①場面設定
 - ②関係構築による相談者視点の問題把握
 - ③事例相談者視点の問題把握
 - ④目標の提案と共有
 - ⑤方策の提案と共有による実行
 - ⑦以上のことを通じて、相談者が法人営業部での働き方について適切に意思決定できるように支援する
-