

2級18回 論述 回答の考え方と回答例

問1：相談者が相談したい問題の組み立て過程

- ① 相談者が一番相談したい結論を見つけ出す。

「私はこれからどうすればよいか悩んでいる」■これが核心、一番訴えていること。

- ② 次にその結論になるまでの説明を要約する。すべては書けない。分かりやすい流れ重視。

2年前に希望が叶い、営業から研修企画部に異動になって、満足している中で、新しく拠点を立ち上げる仕事への異動の話があり、仕事は営業と総務。これでは自分の目指している研修のスペシャリストになるキャリアにならず、思い描いていたキャリアの道が断ち切られた思い。独立してフリーになるには経験も浅いので

- ③ 次に①と②を合体させる。

2年前に希望が叶い、営業から研修企画部に異動になって、満足している中で、新しく拠点を立ち上げる仕事への異動の話があった。仕事は営業と総務で、これでは自分の目指している研修のスペシャリストになるキャリアにならず、思い描いていたキャリアの道が断ち切られた思いで、独立してフリーになるには経験も浅いので、これからどうすればよいか悩んでいる。 166文字

- ④ これでは166文字で多すぎる。そこで120～30文字くらいになるように説明の部分で流れを変えずカットできる部分をカットする。又は言葉を短くする。

その結果

問1 解答例

希望で営業から研修企画部に異動になり満足だった。今度の異動で新拠点立ち上げ部署になり、仕事は営業と総務でこれでは自分の思い描いていた研修のスペシャリストキャリアの道が断ち切られる思い。一方独立するにも経験も浅いので、これからどうすればよいか悩んでいる。

- ⑤ 以上で126文字くらいで解答用紙に書ける分量になる。②の部分は人によりまとめ方要約の仕方は異なってもよい。要は結論に至るポイントと流れがあればよい。

問2：CCが考える問題

●思考過程

要はこれからどうすればよいかと悩む原因になっている相談者の内在の問題を考える
逐語を読むと、次の4つが相談者に内在している課題・問題

- 1) 営業と総務を何でも屋で今までの経験が生きないと思込んでいる

- 2) もしかしたら自分は研修スペシャリストの適性がないと思われていると心配している
- 3) 異動理由を踏み込んで聞く勇気を持っていない
- 4) 上司は自分のことを分かってくれていた。その上司が顧客をよく分かっている人が必要だ、期待している。リーダーとしての仕事を考えると、上司の深い思惑配慮があるかもしれない。ことに気づいていない。

問2 解答例 1

次の3つの問題があると考えます。1) 自分の適性に自信がなく不安を感じている(自己理解不足)。2) 仕事では自分の考えだけが正しいと思い、柔軟性が持てていない(仕事理解不足) 3) 上司に今回の異動の詳しい背景や理由を聞いていない(必要な行動がとれていない)

125文字

問2 解答例 2

相談者の一番の問題と考えられることは、今回の異動の背景や会社の意図に不安を感じていたり(仕事理解不足)、自分の研修スペシャリストに不安(自己理解不足)を感じているにも関わらず、その解決の為に上司に正面から聞くという行動がとれていないことと考えます。

124文字

問3 解答例 :

① 目標

自己理解不足や仕事理解不足が今回の悩みの根本原因にあるが、それを解決するためには上司との相互理解が不可欠である。そこでまず上司に正面から聞く・話す(コミュニケーション)行動をとる勇気を持ち実行できるようにすることを目標に置く。 113文字

② 具体策

- 1) 上記の目標を達成する為に次の5つの順で具体的に働きかける
- 2) まずCCの助言に素直に心を開く前提として信頼関係作りに努める
- 3) その上で相談解決のためには自己理解と仕事理解が不十分なことを気づかせる
- 4) この不十分を埋める為には今回の異動の背景理由を上司に聞くことと理解させる
- 5) その上でCLが言う「踏み込んで聞く勇気がない」を変えさせ聞く気持ちにさせる
- 6) 上司に聞く行動を支援して、聞いた後に自ら方向性を見出せるよう解決支援する

214文字

以上