

面接完全マスターコース知識・理解 編

(5)

具体的展開

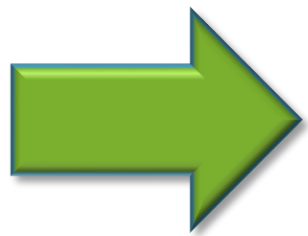
1

2021/8/14 更新

Neoキャリアアカデミー

2級 具体的展開力: *キャリア協の面接の説明より

相談者との関係性を意識し(関係構築)ながら面談を進め、相談者の訴えを理解(第1段階と第2段階)した上で適切な目標を設定し(第3段階)、キャリア・コンサルタントとしての対応を適切に選択し、対応できること(第4段階)で、相談者に気づき(第3段階)、変化(問題に対する認知の変化、自分または重要な他者に対する認知の変化、自己の表面的な表現から内面表現への変化、具体的行動や意欲の変化など)が起こる(第4段階)こと。



具体的展開力とは、面接の初めから終わりまでをシステマティックに段階を進めていくこと、またそれを相談者にも常に共有して進める力。

注: 上の赤字はNeoキャリアアカデミーが基本の形と照らして補足注釈

具体的展開

①相談をよく聴く

②相談への理解深める

③関係構築を行う

④CC視点の問題を考える

⑤気づきを促す

⑥目標設定

⑦具体的な提案・協議

⑧相談者の意識・行動の変化

第1段階

第2段階

第3段階

第4段階

国資ではここまで
できれば展開はOKです。
基本の形・流れに忠実に

この差は大きい

2級はさらにここまで
求められます。。

言葉表現 フレーズ

その目標(問題解消)の為にどんなことができるか一緒に考えていきましょう。

何と云っても、〇〇さんと私でその〇〇理解不足の状況を振り返り、整理していくことが大事だと思います。
よろしいでしょうか？ (相談者) はいお願いします。

ではその方向で具体的に考えてみると、

例:ご自身の仕事経験や能力・スキルの棚卸と理解を深めるためには、ジョブカードという厚労省も認めている、大変良いツールがあります。それを使って一緒に記入作成を行っていく中で、考えをまとめたり、将来のやりたいこと、ご自身の強み弱みなども明確にできるようになります。
このジョブカードを使って進めていくことに関してはどう思われますか？ (注)黄色部分は1つの例です。

(相談者) やってみたいと思います。

それはよかったです。

早速、詳しく説明していきたいところですが、今日は初回面談でそろそろお時間ですので、あらためて面談のお時間とりたいと思います。次回はいつ頃がよろしいでしょうか？

相談をよく聴く

相談への理解深める

関係構築を行う

CC視点の問題を
考える

気づきを促す

目標設定

具体的な提案・協議

相談者の意識・行動
の変化

具体的展開

CCが考える問題に対する具体的な方策

問題大分類	CC視点の問題	基本行動	具体策1	具体策2
自己理解不足	自分の過去の仕事経験・能力 理解不足	まずはCCと と一緒に	ジョブ・カード	職務経歴書
	自分のコミュニケーション力 理解不足		周りに聞く	アサーション
	自分の今の仕事能力 理解不足		周りに聞く	ジョブ・カード
	自分の適性・潜在能力 理解不足		VPI職業興味検査	ジョハリの窓
	自分のやりたいこと、目指すもの 理解不足		キャリアシート	キャリアアンカー
	自分の行動力不足		行動の価値理解	意思決定期待理論
	自分の決断、判断力不足		意思決定支援	メリットデメリット作成
仕事理解不足	上司(役割、実態)というものの理解不足	〇〇〇の 理解不足に について 状況の振り 返りと 整理をする	周りに聞く	コーチング
	組織、チームの役割等の 理解不足		周りに聞く	チームビルディング
	会社に対する 理解不足		上司等に相談	会社四季報
	仕事 そのものの 理解不足		上司等に相談	自己啓発、セミナー
	職業理解		職業情報提供サイト(日本版O-NET)	
	自分を取り巻く周り (家族、?)理解不足		家族との相談	ワークライフバランス
思い込み	相談内容により いろいろ	論理療法	イラツジョナルビリーフ	

第四段階 具体的展開 ロープレ例

			CCのフレーズ例	CLの応答例
第4段階 具体的展開	第4段階の開始のフレーズ	41	◎ まずはお自身の振り返りの中で生かせる経験、強み弱みなどの理解を深めることをはじめの目標に具体的に進めてみることはいかがでしょうか？	???
		42	○ (受け止め、受容共感)	
	具体的展開1 CCガイド	43	◎ 一人で自分自身の振り返りはなかなか難しいので、私もそこは協力するのでご安心ください。	
	具体的展開2 CCガイド・質問	44	◎ その為のジョブカードという仕事・キャリアを整理する良いツールがあります。ご存じですか？	いや、知りません。大丈夫ですか？
	CCガイド	45	○ 初めてでも大丈夫ですよ。ご説明をしながら進めますのでご安心ください。	
	具体的展開3 CCガイド・質問	46	◎ 転職状況や求人に関する理解その後で行いましょう。混乱しないように1つずつですね。その中でHWや自治体の支援メニューも理解しましょう。	
	具体的展開4 CCガイド・質問	47	○ 1つ確認ですが、以前は正社員で今はパートですが、雇用形態に関してはこだわりがありますか？ それにより働き方がだいぶ変わりますから	
	CCガイド	48	○ 今日は初回面談でそろそろお時間が来ていますので、この続きは早速次回の面談のお時間をとりたいと思いますが…	ぜひ
	面談振り返り質問	49	○ ここまで今日の面談を振り返っていかがですか？ 気になることがあれば何でもおっしゃってください。	少し、何が問題が見えてきた気がします。
	面談クロージング	50	◎ それはよかったです。今回のご相談はもちろんですが、今後のキャリア、ワークライフバランスなども大事にしてにに継続してご支援したいと思います。次回もよろしくお祈いします。	今日はありがとうございました。来てよかったです。次回もよろしくお祈いします。

2-15 この相談の最終ゴールはどこで、 初回面談ではどこまで行うか

1つの相談のゴールは**この**相談の解決です。解決とは相談者の訴えていた問題が解決する又は問題ではなくなることです。ここまでは初回面談、2回めの面談、これ以降も複数面談が必要場合もあります。では初回面談はどこまで本来行えば良いのでしょうか。それは、CC視点の問題に相談者が気づき、その問題の解消を初めの目標に設定して行動を起こそうという行動の変容まで進むことができれば初回面談としては成功と言えるでしょう。もちろん全てがこう進む訳ではありませんが、本来のあるべき姿と言えます。

2-16 試験の面接での終わり方どうすればよいか

実際の試験ではどう考えるかと言いますと、2級の場合は問題把握、具体的展開の段階まで進めば十分です。結果として相談者が同意して行動の変容まで進むことは理想ですが、そこまでは行かなくともその段階まで進めれば十分合格の範囲に入ります。国試15分では問題把握の前の信頼関係構築で十分です。あとは口頭試問でカバー出来ます。また試験の終了は試験管が時間になれば「そこで止めて下さい」と言いますので、ロープレの途中で終わることの良いのです。時間ぴったりに終了すること自体無理で不自然なことです。