

2級28回5 ケース対策(2) 更新版

【前提】

- この5 ケース実践対策は「面接の基本の形 4 段階+フレーズ」が基礎になっています。これと以下の5 ケース対策を合わせて完全な面接対策と練習が可能になります。
- 今回は速報版で今後、改訂(確定)版では変わる部分があります。

【相談事例2:】

竹田陽介(39歳 営業部課長代理に4月に昇格)さん相談(7月)

【相談に対する初めの印象、着目点】

- 1) 商学部卒業でメーカーの生産技術本部 16 年間、理系でないのに技術系? どんな仕事?
- 2) 上の関係で「出向」もどこでどんな仕事か、押さえておく必要がある
- 3) 39歳で初めて営業部に異動、めったにないこと。上司に異動の理由や説明どう聞いているの?
- 4) 同時に課長代理に昇格とは、左遷ではなさそう。会社からは何らかの評価、理由があるはず。
- 5) 「営業の仕事もよくわからない」という意味? 馴染めない、向いていない、なら分かるけど。
- 6) ここまでの流れでは「課長代理の役割も果たせていない」と感じるのはそうだろう。
- 7) 続ける自身がない から一気に転職した方が... は飛躍しすぎ、会社(の人)にいろいろ相談したか
- 8) 簡単に転職というが、自分が転職できる人材か考えているのだろうか? なさそう。
- 9) また同時に、家族のことは考えているか? 奥さんとよく話し合っ理解得ているのか?

以上がざっと考える「着目点、疑問点」。これらがあって「そこをもっと知りたい、解明したい」の質問になる。

【CCが考える(仮説)CLの問題】

上記の着目点の中から相談の原因になっていると仮定できる問題を2つに絞り込む。

他にもあるが2つで十分。

- 1) 自分がなぜ営業に異動で課長代理に昇格したことについてその意味や理由を十分理解していない。 (本人は会社・上司から何らかの説明は受けても、納得していない理解していない。)
- 2) 転職を考えているが、自分の転職価値(売り)の理解、さらに家族とも話し家族のことも十分理解していない。

(注)ここでは安易に自己理解不足、仕事理解不足の言葉でくくらない。いろいろ複層している。

以上の2つのCC視点の問題を確認する(探る)仮説的検証質問を第二段階の質問に中で自然な形で入れ込む。

【第2段階で当然聞くメイン質問項目】

- 1) 上記の着目点の1)~3)は仕事からみなので、メインテーマ1は「仕事について」で考える。

メイン質問1(例):

まず初めにお仕事について伺いたいのですが、生産技術本部 13 年間と出向 3 年間の仕事の内容についてお聞かせいただけますか?

→「CLの談者の答え」 → 「受容共感 大事」 → 「追加関連質問(気持ちをよく聞く)」

メイン質問1の追加質問例:

追加質問1: そうすると大学は技術系でしたか? (答え NO) では、なぜ生産技術へ?

追加質問2: 生産技術の仕事にはどんな思い、やりがいを感じてきましたか?

追加質問3: 今後の仕事人生はどんな風に思い描いていたのですか?

2)【仮説検証の質問(1)】

なぜ竹田さんが選ばれて営業に異動と課長代理に昇格したのか、どう考えていますか?

→「CLの談者の答え」→「受容共感 大事」

追加質問例:

追加質問1: 上司からの話は聞いていると思いますが、どう思いましたか理解しましたか?

追加質問2: 部門は違いましたが、営業に生かせる経験や適性については考えましたか

3) 転職について

転職した方がいいと」言われてますが、いろいろ考えたと思いますが、そこを詳しくお聞かせください。

→「CLの談者の答え」→「受容共感 大事」→「追加関連質問(気持ちをよく聞く)」

追加質問1: 転職先はどんな会社、職種を考えていますか? 実際に求人はありそうですか?

追加質問2: 転職に関しては奥様とはお話しされていますか? 奥様は何といわれていますか?

4) 仮説検証の質問(2)

転職に求められるものに対して応えられるものが必要ですが、ご自身のアピールポイントについてはどうお考えですか?

転職はリスクも伴うのでご家族の理解が欠かせないと思いますが、そこはどうお考えですか?

以下は第二段階(15分まで)で時間に余裕があれば聞く質問

5) 今回の件を前の上司や先輩など信頼できる方に相談はされましたか? 何と言われましたか?

6) 竹田さんは、将来の仕事での目標やこれだけは譲れない等どんなお考えをお持ちですか?

7) ここまでお聞きして私も大分理解が深まってきましたが、他に何か気になることはありますか?

【第三段階でのCCが考える問題への気づきを促す話し方(問題1)】

1) ここまでお話を聞いてきていくつか気になったことがあるのでお話ししてもよろしいですか?

2) 今回営業への異動と昇格人事には竹田さんはご自身では気づいていない、可能性や生かせる経験・能力・持ち味があるのではと感じました。そこは人事も見ているんだと思います。

3) そこで私と一緒に振り返り理解を深めると自信の回復につながると思いますので、まずここから見直してみることを竹田さんはどう思われますか?

【第4段階での話すポイントへ】

そこに少し気づいていただきよかったです。では具体的には、私との面談による振り返り経験能力の棚卸で営業への適応性、またジョブカードを使ってより詳しく自己分析を行いましょう。いかがですか。

➤これ以降は「基本の形のフレーズ」につなげる。

【第三段階でのCCが考える問題への気づきを促す話し方(問題2)】

- 1) 次にもう一つ気になったことがあるのでお話ししてもよろしいですか？
- 2) 転職を考える前に、自身の市場価値、すなわち、求人職種に対する自分の売りは何か？
やご家族の理解が得られるか この2つは欠かせないので、まずはここをよく考える必要があると思いますが、竹田さんはどう思いますか？
- 3) お一人では難しいのでもちろん私も一緒に考え支援しますよ。

【第4段階での話すポイントへ】

そこに気づいていただきよかったです。

具体的には、どの職種で転職を考えるか、そこで求められる経験能力、それにどの位専門性をもって応えられるか、を具体的に考えていきましょう。またご家族との話し合い、うまく行かなかった場合も想定してリスク管理も大事になります。このような進め方でよろしいですか？

➤これ以降は「基本の形のフレーズ」につなげる。

以上