

<面談セルフチェックシート:面談振返りの視点例>

A	カウンセラーとクライアントの関係構築の程度
	i : 関係構築の深さ(ラポールができていくかどうか)はどの程度でしたか? ●
	ii : それは、具体的にクライアントのどこ(応答・態度)で推測しましたか? ●⇒□
	iii : カウンセラーは関係構築の為にどんな行為を行いましたか? ●
	(iv : その行為は役に立ちましたか?それはクライアントのどこでそう判断しましたか?◇)
	(v : 次回どんなことを意識するともっとよい面談になりそうですか?◇)
B	クライアントが「最も強く訴えていること」の理解
	i : クライアントが「最も強く訴えていること」は何ですか? ●
	ii : それは、具体的にクライアントのどこ(応答・態度)で推測しましたか? ●⇒□
	iii : カウンセラーは「最も強く訴えていること」を理解した上で、どんな行為を行いましたか?(行いませんでしたか?) ●
	(iv : その行為は役に立ちましたか?それはクライアントのどこでそう判断しましたか?◇)
	(v : 次回どんなことを意識するともっとよい面談になりそうですか?◇)
C	クライアントの本当の課題(見立て)について
	i : カウンセラーはクライアントの本当の課題を何だと感じましたか(見立て)? ●
	ii : それは、具体的にクライアントのどこ(応答・態度)で感じましたか? ●⇒□
	iii : カウンセラーはその課題を理解した上で、どんな行為を行いましたか?(今後行くと役に立つと思いますか?) ●
	iv : (行った場合)結果、自分がやった行為は役に立ちましたか?それはクライアントのどこでそう判断しましたか? ●
	(v : オブザーバーはクライアントの本当の課題を何だと感じましたか(見立て)? ←時間のゆとりがある場合にやってください)
	(vi : それは、具体的にクライアントのどこ(応答・態度)で感じましたか?)
	(vii : その課題を理解した上で、どんな行為を今後行くと役に立つと思いますか?)
	(viii : 次回どんなことを意識するともっとよい面談になりそうですか?◇)
D	面談の評価
	i : クライアントは面談の前と後とでどんな変化がありましたか?(わかったこと、感じたこと、気づいたこと、行動できたこと等) ●⇒□
	ii : 結果として、この面談は意味があったと言えますか? ●⇒□
	(iii : 次回どんなことを意識するともっとよい面談になりそうですか?◇)

<参考>

●	カウンセラーに質問し、カウンセラーが答えてください
□	カウンセラーの答えを聞いて、根拠として妥当か?別の根拠がないか?等まわりの方がコメントしてください
◇	自宅でゆっくり考えてください