

面談セルフチェックシート

A	キャリアコンサルタント(CC)とクライアント(CL)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るかどうか)はどの程度でしたか? ●
	ii : それは、具体的にCLのどこ(応答・態度)で推測しましたか? ●⇒□
	iii : CC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CL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っとよい面談になりそうですか?)
B	問題(CL視点/CC視点)の理解
	i : CL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CLのどこ(応答・態度)で推測しましたか? ●⇒□
	iii : (面談・ケースが続く場合)CLはこの後、どういう問題を進めたいと考えていますか? ●
	iv : それは、具体的にCLのどこ(応答・態度)で感じましたか? ●⇒□
	v : CCはCLの問題・課題についてどういふことを感じましたか(CL視点以外に)? ●
	vi : それは、具体的にCLのどこ(応答・態度)で感じましたか? ●⇒□
	(v : オブザーバーはCLの問題・課題についてどういふことを感じましたか?)
	(vi : それは、具体的にCLのどこ(応答・態度)で感じましたか?)
C	問題への対処(戦略)
	i : CCはその課題を理解した上で、どんな行為を行いましたか?(あるいは行わなかったですか?) ●
	ii : (行った場合)結果、CCがやった行為は役に立ちましたか? それはCLのどこでそう判断しましたか? ●
	iii : 今考えてみると、CCとして、上記問題をどう選び、どういふ戦略で進めるとよいと考えますか?
	vi : それは、なぜですか? その理由を話してください ●⇒□
	v : 次回もこのCLが来る可能性を考えたとき、このCLに対しどういふ戦略で進めたいですか? ●
	(vi : オブザーバーの方は、次回どういふ戦略で進めたいですか?)
D	面談の評価
	i : CL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っとよい面談になりそうですか?)
<参考>	
●	CCに質問し、CCが答えてください
□	CC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