

設問

[問い1] 今までの話とどんな質問ができますか

- 1) 冒頭の「何かうまくいかなかった」とはどのようなことか? (どうか?)
- 2) 一年間、元々張ってきた「自身」についてどう思われますか?
- 3) 「難しいけれどやっている方」とはどのようなことか?
- 4) 「勉強していて、あれと違う」とはどのようなことか? (どうか?)
- 5) リスティングのプロジェクトを始めた「会社」をどう思われますか?
- 6) 会社は何故、谷口さんにリスティングのプロジェクトを任命したと思えますか?

[問い2] 良い点と悪い点 (各2行)

良い点

事例IのCCt8 (相応しい・相応しくない)

理由: 相談者の「ちよとちよとやっている」という気持ちに寄り添い、傾聴したこと  
で「プロクチャー「かな」というリスティング」に対する思いを伺うことができた点。

悪い点

事例IIのCCt9 (相応しい・相応しくない)

理由: 相談者の現在と以前の仕事について質問した時、「やり返したい」と発言されたら、話が冒頭に戻ってしまったり展開がスムーズでなかった点。

[問い3] CLの主訴

冒頭では、「昨年の4月から新しい仕事を始め、自分なりに元々張ってきたから、ちよとちよとやっている」とのことだった。お話しを伺っていると、会社が求める新しい仕事について、「従事させられて」という発言があり、仕事理解不足が背景と思われる。また、「情報システム部門がしっかりしていかねば」という発言もあり、他部署等とのコミュニケーション不足もあるというのが現時点での相談者の主訴だと思われる。

[問い4] 今後の展開 (今後どう進みますか)

一年間で成果を出さないとプロクチャーに属している元々張ってきた相談者を、引き継ぎ信頼関係を構築する。そのうえで、会社が相談者に求める新しい仕事や役割、プロジェクト等について、改めて関係者に話を伺うことを提案する。そして新しい仕事も含めて今までのキャリアの相対しをし、今後へ活かせるよう内省を促す。情報システム部門や他部署と普段、どのようなコミュニケーションを取っているか振り返り、よいコミュニケーションのあり方を一緒に考える。相談者が前向きにリスティングに取り組むよう支援。