

私は現在、主に学生や若年者を対象としたキャリアコンサルタントディングやセミナー、キャリアデザインの講義などを担当しています。また、他のキャリアコンサルタントから事例に関する相談を受

ナビゲーター

けることもあります。昨今、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、働き方の変化だけでなく、いままでの仕事のやり方では通用しない状況や、採用試験がオンラインに変更されるなど、思いがけぬ変化に不安を感じて相談

理論と私の実践 産業カウンセリング

◆ 38

に求められる方も増えていいます。キャリアコンサルタントとして支援する側も、社会の変化のみならず、人生100年時代、働き方改革など、これまでの経験が役に立つかどうか不安なまま、手探り状態でとまどっている場面も見受けられます。

キャリアコンサルタントは、相談者と信頼関係を構築し、相談者が抱える問題を把握し、具体的にどのような取り組みでいくのかを相談者と一緒に探していきます。支援

信頼という力

の中で助言や情報提供をすることもありますが、実際に意思決定し、方策に取り組むのは相談者自身であり、相談者の気づきや行動変容などにつながる支援が必要と考えます。

その中で特に私が重きをおいていることは、相談者の心の奥にある「実は…」という本音をお話しただけの信頼関係を築くことです。一例として「転職の相談に来た」相談者を挙げてみます。その相談者の心の奥には「『実は』

いままの仕事にも職場にも愛着があまり本当は辞めたくない、でも新しい上司と合わず、こ

れ以上続けられない」という苦しさから「転職の相談」として来られたかもしれません。この場合、相談者が本当に望んでいる支援は「転職のための情報提供」でしょうか。相談に来られる方は、結論を急いでいる方もいらっしゃると思いますが、だからこそ、心の奥にある「実は…」をお聴きすること、相談者が本当に望む支援を確認共有することが第

一步と考えています。傾聴を通して信頼関係を築き、「この人になら話せる」と感じていただける関係づくりはキャリアコンサルタントの土台と私は理解しています。このことは、カウンセリングの場面だけでなく、キャリアコンサルタントとしての役割全般に通じることだと感じます。

最近では、キャリアコンサルタントに限らず、一般の会社で働く人にも傾聴の重要性が知られ、それをビジネスに

相談者の心の奥にあるもの

生かすことも多くなりまし

た。しかし、傾聴のスキルの部分だけに注目されることもあり、懸念しています。私自身は、目の前の相談者と関わる時、「少しでも、この方の役に立つ何かにつながりますように」という気持ちで臨んでいます。このようなキャリアコンサルタントの「心の態度」のあり様を、相談者の方は感じ取っているということに刻んで、日々、相談者の支援に取り組んでいます。

【日本産業力ワンセラー協会九州支部会員・1級キャリアコンサルタント】

本村恵美子
(火曜日掲載)

