

■技能士の社会的な役割・立場・そして活動は如何にすべきか。

プロとして知名度確保と仕事への対価が必要!

仕事への対価がハッキリしているのが「プロ」でしょう。(無資格者や標準レベル以上の対価が必要)

専門家と言えるためには月給20万円以上は必要。

どのようにして「報酬を得るか」(自らの努力と技能士会・行政機関のタッグ)

対価と知名度アップがポイント

キャリア・コンサルタントが主役となるTVドラマができるといい。(願望)

後進指導は我々が!

学ぶ環境の提供
ケース・スタディやグループワークを実施する勉強会を実施する

キャリア・コンサルタントになりたい人を育成する。

FPなどほかの資格者との協働でシナジー効果を引き出す(提案)

「検定」結果を踏まえた活動を!

私がなぜ合格できたかよく分からない

試験の採点基準や合格基準が明確になればよい

合格によって専門職としての意識が生まれた

でも 自己への問いかけが大切だ。

場・分野・領域を広げて仲間と共に

企業の中に活動の場を広げる。

その分野で仲間と共働。

地域のために根差した活動を実践する。

こうなしてほしい

標準レベルと熟練レベルの違いを可視化して欲しい。

ジョブカードなど専門的な業務が拡大して欲しい。



■技能士と技能士会はこれからどうあるべきか。



●技能士ネットワークを創る!

地域のネットワークを創って継続的学習を行う。(PR活動も)

各地域でサークルを結成して、技能士会の支部にする。

講演会・勉強会を行って、入会促進のきっかけとする。

情報交換が必要だ。(地方グループから全国の人に報告を)

多くの技能士に呼びかけよう。

地域のハンデを無くすために、中央と地方の交流を活発にする。

●広報が大事!

技能士会も独自にかつ積極的に広報活動をして欲しい

技能士全体の知名度アップに向けた予算措置が欲しい

大学や企業に対して技能士の活動をアピールしてほしい。

国や公的機関、地方団体を巻き込んだ活動が必要である。

業務独占を目指した地道な活動が必要である。(広報活動がポイント)

●打って出よう!

「ファイナンシャルプランナーの日」になって、「キャリア・コンサルタントの日」として無料相談会を催し知名度をアップする。

技能士会としての活動を前面に押し出す

子供の頃からキャリア・コンサルティングってなに、となるようにしたい。

●絶えざる学び

継続学習ができるような制度を構築して欲しい。各養成団体共通ポイント制にしてほしい。

質は量に関連するので。これから受検する人に学習の場を提供したい。

継続的な学びや実践のための講習や情報提供を望む。

●枠組みとプライド

1級を目指したい。

「標準」との違いをはっきりさせるために熟練レベルがわかる事例集などを作りたい。

(国に対して) 制度の創設だけでなく、発展に向けた方策を採ってほしい。

伊藤室長フォロー講話済み