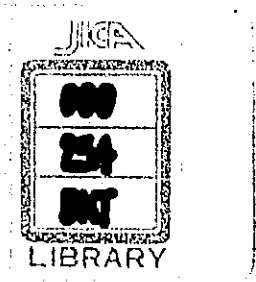


部内限

移 住 相 談 序 論

昭和 50 年 7 月



国際協力事業団東京支部

国際協力事業団	
---------	--

受入 月日	'84. 8. 20	000
登録No.	13180	23.4
		BKT

## 目 次

はじめに .....	1
I. 移住相談の分類 .....	2
1. 内容による分類 .....	2
(1) 初歩的相談 .....	2
(2) 可能性・具体性のある場合の相談 .....	2
(3) 可能性のない場合、望ましくない場合の相談 .....	2
(4) 移住申込後の相談 .....	3
2. 形態による分類 .....	3
(1) 手段 .....	3
ア. 面接相談 .....	3
イ. 電話相談 .....	3
ウ. 手紙相談 .....	3
(2) 面接相談の形態 .....	3
ア. 個人面接 .....	3
イ. グループ面接 .....	3
東京方式, 千葉方式, 横浜方式, 混合方式	
3. 回数による分類 .....	4
(1) 新規相談 .....	4
(2) 再相談 .....	5
II. 移住相談の手順 .....	5
1. 個人面接相談の手順 .....	5
2. グループ相談(東京方式)の手順 .....	6
3. グループ相談(千葉方式)の手順 .....	6
4. グループ相談(横浜方式)の手順 .....	6
5. グループ相談(混合方式)の手順 .....	7
III. 移住相談実施の心構え .....	8
1. 問題点の把握と方向づけ .....	8
2. 自己決定 .....	8
3. 来談者との関係 .....	9

4. 知識・情報 .....	10
5. 秘密保持 .....	10
6. 移住相談の特質 .....	14
IV. 移住相談の手法 .....	11
1. 受容 .....	11
2. 「まくら」 .....	12
3. 情報 .....	12
(1) 受入態勢 .....	12
(2) 対象者による話し方 .....	12
(3) よい情報とよくない情報 .....	15
(4) 説明のしかた .....	16
(5) 資料の渡しかた .....	17
4. 確認 .....	17
5. 明確化 .....	19
6. 質問 .....	20
7. 助言 .....	21
8. 面接の終結 .....	23
9. リレーション .....	23
10. グループ相談 .....	24
11. 電話相談 .....	28
12. 手紙相談 .....	28
VI. 付	
1. 移住相談の際多い質問事項	
<del>2. グループ相談の際の一般説明の例</del>	
<del>3. 移住相談票</del>	

## 移住相談序論

### はじめに

移住相談は、海外移住業務をかんずく国内支部業務の中で最も重要な分野といえよう。日本人にとって、国情、文化、風俗、習慣、ものの考え方などを異にする未知の外国社会へ移住を希望する人々から、その可否について相談を受けるものであるが、その相談結果は、本人の一生のみならずその子孫の運命にも影響を及ぼす重要なものであり、人間愛を基調とした国際的人生相談である。しかも、来談者の希望（移住先国、地域、就職先）と能力（年齢、経歴、技術・技能、語学力、資金、健康）、および受入側の諸事情（気候、風土、国民性、経済、社会状況）等々から個々の相談内容は千差万別なものとなる。従って、実際の相談実施にあたっては、画一的・定型的なものではなく、来談者の人物、希望、移住についての知識・意欲等々にあわせて、相談員が自己の持味を生かした相談を行なっているのが現状である。長年移住相談業務にたずさわっているベテラン職員は自己の体験を基にし各人各様に名人芸的方法で相談に応じているが、新規に国内支部に配置される職員（本部や海外支部勤務の長い職員も含め）の場合、慣れない相談業務に戸惑いを感じ、いかにして正しく、要領よく、上手な相談を行なうかに思い悩むこととなる。関係国の移住者受入状況や移住希望者の希望・考え方等の変化に対応し、より良き相談を行なうためには、常々、最新の、広範な情報の把握に努めることは不可欠であるが、従来実施してきた相談のやり方についても改善すべき点はないか謙虚に反省し、検討・研究すべきものと思う。

実際の相談実施にあたっては、相談員の豊富な経験および熱情を基にした応用編、高度の技術が必要であることは言うまでもないが、ここでは、移住相談についての基礎的なもの、序論的なものについてとりまとめてみたので、相談業務の専門家である先輩・同僚および関係者諸氏の忌憚のないご批判を賜わり、今後の相談業務の効果的遂行の参考に資したいと念ずるものである。

## I. 移住相談の分類

移住相談の実体について認識を深めるために、種々の角度から分類すると次のごとく整理することができよう。

### 1. 内容による分類

#### (1) 初歩的相談

どの国への移住が可能なのか、移住のためにはどんな職種、資格、要件が必要なのか、移住先での生活・労働の概括的状況はどうか、移住した場合移住先国との関係はどうなるのか等海外移住についての知識・理解が薄く、また移住希望についての気持ちも固まっていない場合の相談で、新規相談件数の大部分を占める。

来談者の希望国や経歴・経験あるいは移住に関する気持ち等から移住実現への道が困難な場合が多い。

#### (2) 可能性・具体性のある場合の相談

本人の希望国、希望職種、能力（技術）の度合、健康状態、移住意欲、引受者との関係等からみて移住実現の可能性のある場合の相談であり、新規相談件数のうち占める割合は多くはないが、国内支部職員がその知識と経験とを最大限に活用して対処しなければならないものである。

これらの中には、諸要件から直ちに移住手続を開始できる場合と手続開始までには若干の年月を要する場合とがあるが、いずれにせよ具体的・詳細な情報を提供し、移住意志の決定または断念、あるいは移住のための、準備のための助言を行なうものである。

これは、初歩的相談とは異なり、移住希望者の具体的状態に相応した説明や助言を要するものであり、個々のケースにより、その内容は千差万別ともいえるものとなる。

#### (3) 可能性のない場合、望ましくない場合の相談

来談者の中には、希望国、職種、能力（技術）、健康状態等から移住の可能性のないものまたは極めて困難な者も多い。

また、可能性はあるが、人物や健康面等から移住することが望まし

くないと判断される場合もある。

#### (4) 移住申込後の相談

移住希望者が移住を決意し、移住申込をした後においても、相談は継続的に行なわれることになろう。移住先・引受者の状況、携行荷物、財産処分、渡航手続（必要書類の取得）等々のほか移住意志の持続・変更についても相談を受けることになる。

### 2. 形態による分類

#### (1) 手段

##### ア. 面接相談

移住希望者と直接対面して説明をし、相談を受けるもので、最も普通の形態である。

##### イ. 電話相談

電話による相談で、長距離電話の場合もある。

##### ウ. 手紙相談

手紙・葉書による照会または相談で、資料送付依頼も多い。

#### (2) 面接相談の形態

##### ア. 個人面接

来談者と相談員とが、マン・ツー・マンで面接相談する場合で、支部における通常の形態である。この場合、事務室において第三者（または他の職員）環視の下に相談を行なう場合と、相談室（個室）において第三者から隔離された状態で行なう場合とがあるが、相談内容が個人のプライバシーにも触れる面があるので、後者が相談実施上望ましい場合が多い。

##### イ. グループ面接

1人の相談員が数名以上の希望者を対象に相談を行なうものであり、通常、「相談会」、「説明会」、「説明・相談会」と呼ばれるものである。グループ面接の方法には、支部や開催地により種々のものがあるが、大別すれば次の4つのものに分類される。

##### (ア) A型

相談会来場者を相談員の数のグループに分け相談を行なうもの

であるが、来場者が多数である場合、混乱をさけるために、おおむね来場者の着席のままの状態に基づきグループ分けを行なう。

従って、各グループのメンバーは、希望国、職種等の点で種々雑多であり、説明や相談は、一般的、幅広いものとなる傾向が強い。以下、このタイプを「東京方式」と呼ぶこととする。

(イ) B型

来場者が比較的に少ない場合、無駄な説明を省き、相談の効率を高めることを意図して、希望地域（北米、南米、その他・不明）や職種（農業、工業、その他）等により、来場者をグループ分けして相談を行なう。以下、このタイプを「千葉方式」と呼ぶこととする。

(ウ) C型

来場者全体に対し、移住についての説明を行ない、その後質疑応答を行なう。相談員数に比し、来場者が圧倒的に多数の場合は、この方法によらざるを得ない。以下、このタイプを「横浜方式」と呼ぶこととする。

「東京方式」や「千葉方式」は、マン・ツー・マン方式に比し困難な条件は多いが、相談に主眼を置くということである。

「横浜方式」は相談の前段としての説明に重点を置くものといえよう。

(エ) D型

来場者全体に対し、移住についての概略説明を行なった後、移住の具体性・可能性のある者のみ残留して貰い、相談を行なう。相談員数に比し、来場者が多い場合、特に、着席できない来場者が多数いる場合、この方式によることがある。これは、「横浜方式」と「東京方式」または「千葉方式」とのミックスであり、以下、「混合方式」と呼ぶこととする。

3. 回数による分類

(1) 新規相談

初回の相談で、新規相談または第一次相談という。



## (2) 再相談

2回目以降の相談で、再相談または第二次相談という。

移住決定までには、1～2回の相談で終るものではなく、通常数回の相談が行なわれるものである。

(注) 東京支部では、希望国・職種・経歴・移住意欲等からみて、移住実現の可能性のある者を、毎月特定の日に招き再相談を行なっているが、これを特別相談と称している。

## II. 移住相談の手順

### 1. 個人面接相談の手順

主として、支部事務所への来訪相談の場合であるが、新規相談か再相談、来談者数の多寡、事務室内の構造等々により各支部での手順あるいは、相談員各自による手順には相違点もあるが、概して次のごときものとなる。

- ① 来訪者に対し、職員が用件を聞き、移住相談ということであれば、移住相談票に関係事項を記入して貰う。  
(再相談の場合は、既提出の相談票をとりだす)
- ② 移住相談票を受取り、来談者を相談室に案内し、簡単な資料を渡し、暫時資料に眼を通させ、若干の予備知識を持ってもらう。その間に相談票をチェックし、希望国、職種等をみて相談員を決める。
- ③ 相談員は、相談票を持ち、相談室に入る。姓名を名乗り、お互いの位置につく。
- ④ ウォーミング・アップを行なう。(本論に入る前に、いわゆる「まくら」をのべて親しみをわかせる。また、来談者の秘密を守る約束をする。)
- ⑤ 相談票を見ながら、未記載事項や希望、等につき質問する。
- ⑥ 相手が知りたいことにつき要領よく説明をし、疑問点等につき質問させる。

- ⑦ 必要と思われる事項につき質問し、相手に話してもらおう。
- ⑧ 以上のことから判断して、助言を与える。
- ⑨ 聞き落したことにつき質問させ、言い残したことを話してもらおう。
- ⑩ 以上の要点につき確かめる。
- ⑪ 面接を終結する。(必要に応じ、今後のつながりを確保する。)

## 2. グループ相談(東京方式)の手順

- ① 来場者に対し、会場入口にて資料を渡す。
- ② 映画を上映する。
- ③ 主催者代表(事業団または都県の職員)が、簡単な挨拶を行なう。相談会の進め方等についても説明する。
- ④ 相談員(若干名)が来場者に対し、相談票(および必要あれば鉛筆)を渡し、関係事項を記入してもらおう。
- ⑤ 各相談員は、来場者の各グループの席に着く。(各グループは、来場者の着席のままの状態で相談員数に応じ区分けするが、必要に応じ、説明・相談し易いように席の配置、移動を行なう。)
- ⑥ 相談員は、姓名を名乗り、いわゆる「まくら」をのべる。
- ⑦ 相談員は、相談票を回収し、関係事項をチェックし、必要事項については質問し、相談票に記入する。各相談票に眼を通し、各人の希望、経歴等の概略を把握する。
- ⑧ 移住に関する一般的、共通的事項につき説明し、疑問点等につき各人から質問させる。
- ⑨ 必要と思われる事項につき質問し、回答してもらおう。
- ⑩ 一般的な助言および個々に対する助言を与える。
- ⑪ 面接を終結する。(必要に応じ、今後のつながりを確保する。)

## 3. グループ相談(千葉方式)の手順

- ①～④ ⑧～⑪は東京方式と同じ。
- ⑤ 希望国(南米、北米)、職種(農業、技術)等により来場者と相談員数に応じ区分けし、各相談員は各グループの席に着く。

## 4. グループ相談(横浜方式)の手順

- ① 来場者に対し、会場入口にて資料とアンケート用紙を渡す。

- ② 映画を上映する。
- ③ 主催者代表（事業団、県または海外協会の役職員）が挨拶を行なう。
- ④ 事業団職員が、アンケートにつき説明をし、来場者全員に関係事項を記入してもらった後同用紙を回収する。
- ⑤ 映画を上映する。その間、回収したアンケート用紙に眼を通し、来場者の希望図、職種等につき概略を把握するとともに、同用紙記入の質問事項を検討する。
- ⑥ 事業団職員が、来場者全員に対し、移住に関する一般的事項につき説明した後、提出済みの質問に関連して補足説明をする。
- ⑦ ④の質問事項のほか、質問を受け、回収する。言い残したことにつき説明する。
- ⑧ 移住の可能性のある人、関心の強い人は、事業団事務所を来訪して相談を受けるよう呼掛けて、説明を終結する。

5. グループ相談（混合方式）の手順

- ① ②（東京方式と同じ）
- ③ 主催者代表（事業団または都県の職員）が簡単な挨拶を行なった後、移住に関する一般的事項につき説明する。
- ④ 同上の説明をふまえ、移住の可能性のある人等で相談を受けたい人は残留するよう呼掛ける。来場者のうち一部の者は退場する。
- ⑤ 相談員（若干名）が残留者に対し、相談票（および必要あれば鉛筆）を渡し、関係事項を記入してもらう。
- ⑥ 残留者をグループ分けし（東京方式または千葉方式による。必要に応じ、相談し易いように席の配置を行なう。）、相談員は各グループの席に着く。
- ⑦ 相談員は、姓名を名乗り、「まくら」をのべる。
- ⑧ 相談票を回収し、関係事項をチェックし、必要事項については質問し、相談票に記入する。各相談票に眼を通し、各人の希望、経歴等の概略を把握する。
- ⑨ 来談者が知りたいであろうと思われる事項につき説明し、疑問点等につき質問させる。

- ⑩ 来談者各人の希望，経歴等につき確かめる必要があると思われる事項につき質問する。
- ⑪ 一般的な助言および個々に対する助言を与える。
- ⑫ 面接を終結する。（今後のつながりを確保する。）

### Ⅲ. 移住相談実施の心構え

移住相談にあたっては，次の諸点に留意することが必要であろう。

#### 1. 問題点の把握と方向づけ

WHAT：来談者が，人生計画をたてるにあたって，何をしようとしているのか。移住希望と計画はどうか。

（パラグアイで牧場主となる。ブラジルで当初は会社勤務で将来は小さいながらも工場経営主になりたい。カナダでレストランを経営する。アメリカで自分ができる仕事なら何でもする。外国で何となく2～3年生活する。……）

WHY：そのような行動をしようとする動機・理由・背景は何か。

（広い天地で働いてみたい。日本の社会では実力を発揮できない。外国で資金の効率的運用を計りたい。若い間に外国生活を体験してみたい。家庭的事情から日本を脱出したい。何となくカナダが好きだ。現地を旅行して気に入った。英語圏だから言葉の点で何とかやれそうだ。……）

HOW：来談者の希望・計画は実現可能か。その解決のために相談の内容・手順をどう進めたらよいか。

来談者のWHATとWHYについて，実情を把握するよう努め，来談者が真に求めているものが実現可能であるか否かを判断し，それに対応するHOWを考える。

#### 2. 自己決定

来談者の意志，行動を決定するのは来談者自身であり，相談員は適切な情報を提供することにより，来談者が意志決定をするための補助的

役割を果たすという認識の下に、相談にあたるとともに、その旨を来談者にもよく理解させる。

相談の過程において、来談者の意志は、不安、迷い、周囲の反対、受入側の状況変化等によって試行錯誤をくりかえすこともあろうが、最終的には、来談者自身が移住を決意、または断念し得るよう辛抱強く援助・協力しなければならない。

### 3. 来談者との関係

進学、就職、結婚等は、誰しもが必然的に考え、その達成のために努力することは当然のことであるが、「海外移住」は、日本の現状では偶発的要素が強い。移住の存在を知り、移住に関心を持つきっかけは偶然の出合い(たまたま、移住に関する新聞・雑誌の記事を見た。テレビで知った。知人から話を聞いた。)が多い。従って、偶発的チャンスを積極的に活用することが肝要である。

来談者が移住についての関心を深めるか否かは、相談員の最初の応待、説明、助言によって左右されるものといっても過言ではないであろう。移住の資格要件に該当し、かつ移住適格者と判断される場合には、移住についての関心を持続させ、強化させることを考えるべきであろう。

海外移住は観光旅行等とは全く次元を異にするものであり、移住しようとする人にとっては、生涯の大事業であり、子孫の運命までも決定する重要なものである。従って画一的、事務的に説明や相談を教科書的に行なえば良いという態度ではなく、来談者の希望・経歴・能力・資金・家族関係・性格等を十分勘案し、その人にマッチした説明や相談を親身になって行ない、移住を決意するも、断念するも、その人のために最も良いと思われる方法や手順を考えてあげることが肝要である。

来談者に対する説明や助言にあたっては、一方的なおしゃべりや意見の押しつけということではなく、相談員と来談者との間の自由な二方交通という姿勢でなければならない。そのためには、自信ある態度、誠実な態度で応待し、提供した情報については責任を持つという態度により、来談者に信頼されることが基本となる。

事務的な説明・助言をこえ、人間的ふれあひが必要となる場合も多い。

特に継続的に相談を行なう過程において、プライバシーに関することに言及したり、種々の問題点を解決しなければならぬ場合の助言の場合、来談者の相談員に対する信頼が不可欠である。すなわち、初対面の場合とはともかく、2回、3回と回を重ねるうちに、お互に何でも打ちとけて話しあえるという雰囲気が必要であり、意志決定直前の段階では、お互に手をにぎり肩を叩けるとか、夜家族全員に来てもらって打ちくだけて家族的な話し合いが出来るという移住相談の究極ともいべき人と人とのつながりにより移住が実現するという状態が望ましい。

しかしながら、来談者との交際の範囲にはある限度があると思う。事務所内では、本人のみならず、その妻・親・子等とも打ちとけて話しあえるまでの雰囲気やある程度奉仕的なサービスというものが必要になるが、事務所外での交際にまで拡げる必要はないと思う。この点は、来談者のかかえている問題や問題処理のための諸条件にもよるが、各相談員の物の考え方や行動のしかたにより異なるが、組織人として、また公的機関の職員として常識的範囲内であればよいであろう。

#### 4. 知識・情報

来談者に対し、海外移住に関する要件・手続や受入国・受入先についての諸状況等について適格なる説明をし、来談者の質問に回答するとともに、来談者の希望・経歴・能力・性格等を勘案して適切な指導・助言をするためには、間口が広く、奥行の深い知識が必要であり、かつ、受入国側の諸状況の変化をたえずフォローする情報が必要である。各種各様の相談に完全に対応するには個人の知識や情報では限界があるので、組織の力による情報の収集・整理を図るとともに個々の相談にあたっては、各相談員の知識・経験を相互に活用するよう協力しあうことが必要である。実際的には、各相談員が、基礎的知識は勿論、より多くのより新しい情報を絶えず得るとともに、一般的事項については的確に理解しやすいように説明しうるように、努めることが肝要である。

#### 5. 秘密保持

海外移住は、営業や勤務先をやめ、家族・友人・隣人と別れることになるが、希望すれば必ず実現するものではなく、実際上は来談者のうち

移住実現に遑する者の率は低く、また移住実現までの間長期間を要し、迂余曲折をたどる場合もある。従って移住決定までは移住したいということ周囲の人に知らせたくないと来談者が考えるのは当然のことであり、相談員は来談者個々人のデータや相談内容を第三者に漏らしてはならない。来談者の居宅や勤務先への連絡にあたっては、来談者に移住の希望があることを関係者に悟らせないよう配慮することが必要である。

また、適切な指導・助言を行なうためには、来談者の経歴・家族関係・健康状態・資金等について正確なことを知る必要があるが、来談者が相談員を信頼しているということ、特にプライバシーに関することについては秘密を厳守してくれるという安心感が不可欠である。

#### 6. 移住相談の特質

移住相談が他の進学相談、職業相談、結婚相談等々と根本的に異なるのは、相談内容の範囲と対象地域の点においてであろう。すなわち、他の相談は一般に同一国内（日本国内）における問題であり、かつ相談内容もある程度限定されたものであるため、焦点をしぼり易いが、移住相談の長は、人生全般に関するものであり、また、国際間にわたる問題であるためあらゆる要素が含まれていること、ならびに来談者が自己の目で活動の場を確認することが困難であること（最近では事前に現地を視察する者もいるが、その数は極少である）である。

従って他の相談に比し、相談員の来談者に及ぼす影響は大きいので、その点を十分に留意して対処することが必要である。

### IV. 移住相談の手法

#### 1. 受 容

来談者のものの考え方や性格は各人各様であり、一方通行的説明や助言ではなく、来談者にも自由に話をさせ、うちとけた相談を行なうためには、相談員は来談者の価値観（イデオロギー、信仰、信念、倫理、人生観、移住に対する考え方等）に理解を示すことが肝要である。これは

来談者の価値観を是認するというのではなく、相談を円滑に実施するために、来談者と共通の場があることをゼスチュアとしても示すということである。

来談者の価値観を是認できない、または嫌いだという理由で拒絶的態度をあらわせば相談にはならない。しかしながら、受入国が認めていないケース、あるいは移住すると周囲の者に多大なめいわくを掛けると判断されるケースについては、拒絶的説明や態度も必要となろう。

## 2. 「まくら」

来談者に自由にものを言う雰囲気をつくりあげるために、本論に入る前に若干の「まくら」ことばを交すことが有効であることが多い。

「水戸のご出身ですか。今ごろは梅の花は満開でとてもきれいでしょね。」

「松本からいらっしゃったのですか。遠路ご苦労さまです。スキー客で汽車は満員でしたか。」

.....

「まくら」ことばはあくまでも対話の糸口であり、長々と述べるものではなく、時間を有効に使うために、素速く本論に入ることが望ましい。

(場所、雰囲気等から不必要と判断される場合には省略する。)

## 3. 情 報

### (1) 受入態勢

来談者に種々の情報を提供する場合、来談者がその情報を受入れ、消化しうる態勢にあるか否かが問題となる。初歩的相談者、または関心の薄い人に多量の詳細な情報を提供しても消化不良や混乱を生ずることとなり、時間的にもロスとなる。また、カナダ移住希望者にポリビア移住の話をして聞いてくれないであろう。

従って、来談者の状態(関心の度合、知識の度合、希望国、希望職種等)に応じて、段階的に、的をしぼって要領よく情報を提供することが肝要である。

### (2) 対象者による話し方

来談者は、年齢、職業、政治的立場、宗教、教育程度、社会的地位、



既婚，未婚，男女，移住に対する考え方等々千差万別であるので，相談員の持ち味をいかして説明や相談を進めるにしても，具体的には，やはり，相手によって応待のしかたや話し方を変化させねばならない。すなわち，相手の年齢，性別，知識の度合等に応じて進め方を考えるべきであり，人を見て法を説くということが必要となる。

一般的には，できるだけうちとけた雰囲気をもっていくために，くだけた調子が望ましい。また，事業団そのものについて無知の場合もあるので，必要に応じ，国際協力事業団の性格や業務の概要について説明し，公的機関であることおよび情報提供や相談は無料で行なうことを説明する。対象者による話し方の点で次のごとき場合は留意すべきであろう。

#### ① 移住知識の度合

現地事情や移住について詳細な知識がある者に対しては，相手が知りたいと思う事項を的確に把握し，一般的説明は省略し，必要事項について説明するとともに，間違った知識，誤解している点については訂正するよう努める。

無知または知識の非常に少ない者に対しては，基礎的なことについて解り易く説明するとともに移住や移住先について関心をもたせるよう努める。

#### ② 関心の度合

移住とはどういうことなのかよく理解していない者や永住の意図がなく1～2年程度外国で就職，研修，留学または生活してみたいという人が相談に来る場合もある。この場合，移住の意図があるか否かを確かめることが先決である。また，現在は移住の意志はないが，将来の問題として検討してみたいという者に対しては，初歩的知識と資料を与え，関心が深まった時点で詳細な説明や資料により相談に応ずる旨を述べる。関心の強い人には，的をしぼってさらに関心を深めるよう濃密，詳細な説明をする。要は，来談者の関心に見合った話をすることが基本である。たとえば，北部ブラジルで農業をやりたいという人にカナダのことやサンパウロ市内のことを喋

っても、一般的には意味はない。

### ③ 海外経験の有無

来談者の中には、移住、赴任、研修、留学等で移住希望先国に相当長期間居住したことがある者もいる。また、観光旅行や視察で短期間ではあるが海外旅行の経験があるものも増加している。特に、アメリカやカナダへの旅行経験者は多い。従って、これらの人々に対する説明や相談にあたっては、現地事情について相当の知識があるという前提で、移住するための方法や手続面にポイントをしぼることがよい。(あらかじめ、海外経験があるか否か、どんな活動をしてきたのか等を聞き出すことが望ましい。)

また、来談者の中には、相談員に対して「あなたは、その国に行ったことがありますか。」という質問をする者もいる。相談員は、自信をもって説明や相談を行ない、来談者は相談員の言うことを信用して話を聞いたり相談しようということが肝要である。そのためには、たとえ該当国での勤務の経験がなくても、同国の諸事情について適格な知識を持つことに努めることにより自信を持って相談にあたることが不可欠である。前記の質問に対しては、例えば「私は、北海道に行ったことはないが、北海道についての諸事情については十分勉強しており、北海道に長年住んだ人の話も種々聞いているので、短期間北海道を旅行した人以上に、北海道についての説明は出来ると思う。」というようなことを述べるのも一法であろう。

### ④ 精神異常者の場合

数多い来談者の中には、精神異常と思われる者も現れる。(特に春の季節に増加する傾向がある。)来談者の態度、話の内容等から精神異常と思われる者に対しては、移住希望や相談に来ることを断念させるようにする。その場合、正常者とは異なった応待のしかたが必要になることがある。軽度の異常者の場合は、当初その異常性に気付かぬこともあるので、若干の異常性を感じたときには、正常か否かを判断するよう留意する。また、精神異常ではないが、言動が極度に非常識な者に対しては、移住を断念させるような話をする。

精神異常者または非常識な言動をすると判断される者については、他の職員にもその旨連絡し、その後の来訪にそなえる。

#### ⑤ 移住有資格者の場合

来談者の経歴・希望職種・希望国等から移住の資格・要件に該当する場合には、移住についての関心を強化・持続させるよう努める。また、来談者の希望はカナダであるが、職種上ブラジルの方が望ましい場合には、ブラジルの話もしてみる。南米移住を希望するが、カナダの方が移住実現の可能性が強い場合には、カナダの話もする。来談者の希望国の選択が、希望国以外については無知であることによるものであるとか、場合によっては他国への移住を考えても良いという場合には、比較検討の糸口を与える意味でも、関係国について若干の説明を行なうことは有意義であろう。

#### (3) よい情報とよくない情報

どの国であろうと「金のなる木」があるわけではないし、日本とは全ての点で異質の外国社会で労働に従事し、生活することになるのであるから、日本の国内にいては想像できないような種々の困難に遭遇することはさげられないうし、移住すれば必ず成功するというわけではなく、苦しい状態が続く場合もあるし、不幸な状態に陥ることもあり、挫折感におそわれることもある。しかしながら来談者の中には、海外移住や外国での勤労・生活を非常にロマンチックに楽観的に安易に考えているものも多い。従って来談者に対し、海外移住は決して安易で気楽なものではなく、不慣れな異質社会において幾多の困難を克服してはじめて安定発展への道につながることを移住意志決定前によく認識させることが極めて重要である。

どの国、どの地域、どの職業、どの職場にしても長所・短所、良い点・悪い点があり、また突発的に悪い現象や事件がおこることもあり得ることなので、来談者に対し、よい情報のみならずよくない情報も提供すべきである。要はその情報の与え方およびタイミングの問題である。一般的には、よい情報は先に、よくない情報は後にということであろう。移住の知識や関心の薄い人に初めから悪い情報をまとめて

話すことは、折角関心を持ちかけた人に水をさすことにもなるので、良策ではないであろう。実際的には、来談者の関心の度合、知識の度合、性格等を考慮し、よい情報とよくない情報を取り混ぜてタイミングをみはからって提供する。特に移住の気持がつのり、過熱状態になっている場合には、よくない情報やきびしい話をして冷却させ、冷静な状態で判断、決意させることが必要である。意志決定前に悪い情報を担当提供して、移住の心構えを強固にしておくことは移住後のためにも重要である。

また、移住のきびしさを知り、かえってその困難性に挑戦しようという気構えが高まることもある。

#### (4) 説明のしかた

説明のしかたは、相談員の個性により異なる。資料・写真・数字等を駆使して客観的説明を行なう人、自己の体験を主体にして述べるもの、信念に基づいて感情に訴えるもの等々種々の方法があるが、来談者の性格、移住適格性、関心度に応じた説明のしかたも必要であろう。

しかし、一般的には「……については知らない。」とか「……と思います。」という表現は、来談者にその相談員は頼りないと思わせることになるのでさけるべきである。記憶できない詳細な部分・専門的分野については、資料・法令・統計等を手許において説明を行えば良い。専門的なことで詳細・正確な説明を要する事項については、「更に詳細なことについては、〇〇職員が詳しいので同職員から説明してもらいましょう。」ということによってトントンタッチするか、「その点については調べておき次回にお話ししましょう。」ということが良いであろう。また、現地支部からの情報や新聞記事等によって得た情報について忘れないうちに、来談者に話をしておくことは、知識や情報を身につける点では効果がある。

新規相談者については、相談票の職種、職歴、年齢、家族構成等をみながら説明をすることになるが、たとえば、農業を希望し、携行資金を約1,000万円準備できるという場合、パラグアイのイグアス移住地とかアマゾンのトメアスー移住地またはブエノス近郊での花卉栽培を頭に置きながら説明をする。新規相談で知識や関心度が少ない場合は、一方交通の話になることはやむを得ないものであり、移住の機会があることを理解させ、移住について関心を強化させることに重点を置く話し方で良いのではなからうか。

2～3回目の相談になってくると通り一べんの話ではなく、具体的なことに触れ、現地の生活状況、子弟の教育の問題、営業の問題であるとか、当初計画された携行資金が予定どおり調達可能であるか否か、家族の中に健康状態が思わしくないものがあるのではなからうかという問題についても入っていき、その間一方交通の説明ではなく、相談員と来談者とがお互に話し合いながら進めることが肝要である。

#### (5) 資料の渡ししかた

前述のごとく、情報は来談者の受入態勢のととのっているときに提供すべきであり、新規相談者に資料を無暗に渡しても無意味である。

初歩的相談には、基礎的資料(「海外移住のしおり」、「工業技術移住のしおり」、「カナダ移住のしおり」等三つ折程度の簡単なリーフレット)を渡し、次に、来談者の関心度がある程度高まった段階で、希望国、希望地区、職種、資格要件に応じて、「花卉・野菜栽培青年移住案内」、「雇用農就労先地域の概況」、「ブラジル工業技術移住案内」、「イクアス移住地案内」、「あなたのためのカナダの生活」等の資料を選択し提供する。更に詳細な資料が必要と思われる場合には、適切な専門的資料を提供する。

要は、来談者の受入態勢に応じた資料(パンフレット、写真、統計、図書、法令等)を段階的に提供し、閲覧させることにより、関心度を高め、理解を深めさせることである。一度に多量の資料を提出すると関心度が高まらないうちにすててしまおうとか、サーッと眼を通して自己流に解釈して全て理解した気分になり、相談に行かなくても良いということになりかねない。十分消化しうる程度のもので、若干疑問が生じるという程度の資料であれば、この点を質問してみよう、こういう問題を相談してみたいということになり相談員とのつながりが強まることとなる。

#### 4 確 認

来談者が、移住に関心を持ってから移住の決意をするまでには、種々のためらい、迷い、不安等で迂余曲折があるのは当然であり、一たん移住の決意をし、移住の申込をした後でも、周囲の反対、あっせん結合の遅延、繁雑な渡航手続、受入側の状況変化等により、決意がぐらつくこともある。

来談者自身が意志を決定するということが前提であることは前述したが、不安や動揺の多い時は、自己の意志を明確に決定できぬことがある。

特に、このような場合、相談員が信頼感に基づき、問題点を明確にし、それに対する来談者の意志を明確にするための質問や状況説明をすることは、来談者自身の迷いをとりさり、自己の進むべき道を一步一步確認させていく点で有効である。

来談者の意志決定や行動を阻害している問題点は来談者より、また段階により異なるものであるが、一般的には、次のごとき点は確認（来談者自身が）しておくべきものと思われる。

- 何のために、誰のために移住するのか。
- どの国へ、どの地域へ移住したいのか。
- 移住してどんな仕事をしたいのか。
- いつごろ移住したいのか。
- 妻子や両親は同意しているのか。親や兄弟姉妹の積極的同意が得られない場合、将来おこりうる家族的問題について適切な処置がとりうるのか。
- 健康状態は良好か。自信があるか。
- 性格の面で問題はないか。
- 犯罪歴はないか。
- 移住先の諸事情について十分納得したのか。
- 自己の能力、技術、体力等について自信があるか。
- 移住後種々の困難に遭遇しても克服していく覚悟ができたか。
- 携行資金は計画どおり準備できるか。
- 家族同伴で移住するのか。家族を残留させる場合その理由は何か。いつごろ渡航させる予定なのか。
- 移住先の就職はどうするのか。事業団のあっせんを希望するのか。あっせんが困難な場合はどうするのか。
- 本当に永住する気持があるのか。
- 移住の意志は固いのか。途中で辞退することはないのか。
- 相談票記載事項（学歴、職歴等）に間違いはないか。

以上のごとき点について、相談を重ねるうちに、折にふれ、状況の変

化に応じて、確認していくことが望ましい。また、移住の決意をためらわせているのは何なのか。何が不安なのか、どんな情報を知りたいのか等について機会をみて聞き出すことが望ましい。

## 5. 明 確 化

来談者自身、移住の問題や現地の事情を理解したり、移住先の選定や移住の決意をするにあたって検討を要する問題点について、必ずしも明確に認識しているとは限らない。また、相談員の説明や関係資料について誤解したりあるいは自己に都合よく解釈している場合もある。従って来談者の知識、関心度等に応じ、検討すべき点を示唆したり、明確に認識しておいてもらう必要がある点については十分理解させる必要がある。

### (1) 明確にすべき点

- 移住の決定または断念は来談者自身が行なうこと。
- 意志決定にあたっては、種々の問題につき十分検討・研究し自身が納得し、家族の同意も得ること。
- 海外移住は、来談者が希望しても、受入国の移住者受入の資格要件に該当しなければ不可能または至難であること。
- 相談はあくまでも相談であり、相談票を提出しても移住申込ではない。移住意志決定後移住申込書ほか必要書類を提出し、移住を申請すること。
- ブラジル、アルゼンチン、パラグアイ、ボリビアへの移住希望者のうち当該国が認めている職種・要件を具備し、かつ、あっせんが可能な職種に該当する者については、来談者が希望すれば事業団が現地支部を通じ移住のあっせんを行なうことができる。その場合でも希望職種や経歴等によってはあっせんが長期化または不可能となる場合もあること。
- 上記以外の国（カナダ、アメリカ等）への移住については事業団は原則として移住のあっせんはできないこと。
- 事業団扱いの移住申請については、事業団の支部および本部で選考を行なうこと。
- 移住査証取得に際しては、受入国の機関による審査があること。犯

罪歴や健康上問題がある（場合によっては、本人のみならず家族についても）ときは移住できないこと。

- 外国へ行っても「金のなる木」はないこと。能力（技術・語学・経  
営力・資金）と努力が不可欠であること。
- 外国での生活や勤労であるから、相当の苦勞があり、種々の困難を  
克服していく覚悟が必要であること。
- 現地において事業団がなしうる援護の実状（対象地区、方法、程度  
等）

## (2) 検討すべき点

- 希望国の選定は、来談者の考え方・能力や受入側の状況からみて妥  
当か。
- 来談者の移住計画は、資金・稼働力等の点で実施可能か。
- 移住のための準備としての実務経験や語学の習得はどのように行な  
うか。

## 6. 質 問

来談者の希望や実状をよく把握し、問題点をあきらかにし、適切な助言をすることが相談業務であるから、その目的にそうものであればどんな質問をしても構わないであろう。ただし、プライバシーに関する点については、来談者の相談員に対する信頼度や第三者の面前か否か、すなわちタイミングと場所について配慮する必要がある。

移住の資格要件に該当する者については、来談者の説明では不明の点については、積極的に質問する。たとえば、次のごとき点について質問する。

- 家族の状況はどうか。何か特殊事情があるのか。
- 家族や親は移住についてどう思っているのか。
- どこで、どんな仕事を、どれ位やってきたのか。
- どんな仕事が得意なのか。どんな資格、免許を持っているのか。語学力はどうか。
- 学歴、職歴、技術等について証明書を取得できるか。所得はどれ位か。携行資金はどれ位準備できるか。



- 現地事情についてどの程度知っているのか。
- どんな移住計画をもっているのか。
- 現地に親戚・知人がいるか。

来談者の性格や信頼度にもよるが、質問事項によっては、当初は明確な回答や説明が得られない場合もある。YESやNOでは答えられないような質問（たとえば、「結婚していますか」という質問ではなく、「ご家族の状況は？」という質問）により、来談者にいろんなことを喋らせ、その話の中に真実や問題点を察知するよう心掛けることも一法である。

## 7. 助 言

全てのことを一度に助言するというのではなく、段階的に、問題点に順繰りに助言することが望ましい。また、相談員が助言を一方的に押しつけるという態度ではなく、来談者がその助言を気兼ねなしに拒否しうるような状態が望ましい。すなわち、一方的な助言で空回りしたり、あるいは反対の方向に行動するという結果になることをさげねばならない。相談員の助言を来談者が納得するか否か反応をみながら一步一步と目的達成のために努めることが理想的である。

また、助言にあたっては自信と責任をもってあたるべきであるが、相談員は万能ではないから、助言できない事項、情報のない事項については、無責任な発言や「そんなことは知らない」というごとき発言はさげ、他の専門家の意見を求めたり、他機関を紹介または示唆することが肝要である。

具体的な助言は、来談者の希望・実状・問題点・段階により異なるが、たとえば次のような助言は必要であろう。

### (1) 初歩的相談

まず、来談者の移住希望国、希望職種、経歴等から移住の可能性があるか否かの判断をし、可否が明瞭な場合にはその旨明言する。なお、希望国または希望職種の点では可能性はないが、他の国または他の職種であれば、可能性があると判断される場合には、その旨を説明し希望変更を検討するよう示唆する。

希望国、職種の点で可能性はあるが、実務経験不足の場合（含学生）

は、希望を持ち資格要件がそなわるまで待つこと、またその間移住希望国の諸事情の把握、語学の勉強等の準備をするよう示唆する。

また、移住の可能性の可否の判断がつきかねる場合には、即答または明確な回答をさげ、他の職員と相談のうえ意見をいうか、確認のうえ回答する旨述べる。

#### (2) 移住の資格要件に該当する場合の相談

農業移住を希望する場合、地域の選定については、来談者が移住計画主体として考えている作目に基づき助言する。観念的に収畜をやりたいとか、広大な面積を耕したいとかの希望がある場合、実際に抵抗なく牛豚等を取扱えるのか否か、奥地型の農業や生活環境に適するか否か、携行資金をどの程度準備できるのか等を確かめ、来談者の希望が実行可能か否かを判断して助言する。

雇用農を希望する場合、雇用期間中は研修と考えるべきであることを納得させ、来談者の性格を考慮し、やや内向的と思われる場合には、日系人の多い地域への移住を考えるよう示唆する。

#### (3) 近き将来移住の可能性が生ずる場合の相談

技術移住を希望する場合には、現地の雇用慣習から実力主義であることをよく説明し、単に理論・知識のみならず実務経験に基づく技術力が評価の基本になることならびに最も得意とする種類の仕事に就労できない場合もあることから、専門分野内で幅広く応用がきくよう実務経験をつむよう努力する。また、仕事の面のみならず生活の面でも言葉は重要であるので自己のために勉強するよう努めるよう示唆する。

#### (4) 可能性がない場合、望ましくない場合の相談

希望国や職種等の点で移住の可能性がない場合、事情をよく説明し、たとえ移住意欲が旺盛であっても、移住を断念させるよう助言する。その場合、短期間の海外就労の希望があれば、青年海外協力隊、農業研修生等について紹介する。

希望国や職種、経歴等の点で移住の可能性はあるが、人物、健康等の面で移住させることが望ましくない場合は、事情を説明しまたは種々理由を述べ、移住を断念させるよう示唆する。

## 8. 面接の終結

説明・相談は時間が長い程良いというものではない。来談者の関心度、理解度、適格性に応じて時間をかけ、適当な頃合をみはからって面接を打切ることが必要である。ただし、適格者と判断される場合には、今後のつながりを確保することを意図してしめくりを行なうことが肝要である。たとえば、「以上で一応の説明をしたが、資料も読んでもらい、検討してもらいたい。そうすれば疑問点が生じるであろうし、また疑問が生じなければ駄目と思う。移住に関心があれば、また是非来てもらいたい。その際ゆっくり話し合いをしたい。」

「来週月曜の夕方6時から農業移住の映画を上映しますから、見に行きましょう。ご都合はどうですか。」

「今日はこれから外出しなければなりませんから、来週ゆっくりお話ししましょう。何日に来れますか。夜間ならば火曜の8時ごろまでならば構いません。それでは来週火曜の7時にお待ちしています。」

「今日は移住の条件やアルゼンチンの一般的な事情をお話ししましたが、更に詳細についてはアルゼンチンに勤務した〇〇職員がお話しますので質問事項を整理しておいて下さい。〇〇職員の都合を聞いてみましょう。15日の午後如何でしょう。」

なお、「いつでも良いから来て下さい。」という言い方よりは、来訪の日時を指定する方が、心理的に拘束力もあり、関心度を高めることにもなり望ましい。

また、特に来談者が多数の場合は、事前に時間を予告し(たとえば、1時間とか3時までとか。)、時間内に要領よく説明・質疑・助言をするよう心がけることも必要である。再相談の場合でも、相談時間は1~2時間を限度とし、100%の話はさしひかえ、若干余韻を残す程度で打切ることが望ましい。いずれにせよ、面接終結のイニシアチブでは相談員がとることが良い。

## 9. リレーション

移住相談は、一般的には、相談員と来談者との偶然的結合と人間的なふれあいによって進められていくものであるから、移住適格者と判断さ

れる場合には、相談員はマン・ツー・マン的意識の下に来談者と連絡をとることが理想的である。

特別相談会、現地事情説明会、講演会、写真展その他行事の案内や資料の送付、求人がある場合の連絡等により、継続的に刺激を与えることにより、関心の持続・強化を図るとともに相談員に対する信頼感を高めるような努力が必要であろう。

相談が継続される過程において、必要な情報はほとんど全て与えられたと判断される場合であっても、なおかつ来談者の意志決定ができない場合には、情報不足ではなく、他に阻害要因があると考えられる。来談者にとって、その時点で、真に必要なものは何なのかを探知し、所在する問題点に肉迫し、それに対応する適切な処置をとることがポイントとなる。もとより、そのためには相談員の責任感と来談者の信頼感との裏付けが必要になる。

#### 10. グループ相談

以上個人面接の手法につき述べてきたが、ここで、グループ相談について特に留意すべき点をあげる。

##### (1) 東京方式

###### ア. 主催者あいさつ

限られた時間を有効に使うために、抽象的あいさつはできるだけ短くすることが望ましい。主催者名、事務所所在地、事務所における相談時間、相談会開催の趣旨、相談の進め方、相談票記入依頼等について言及する。

###### イ. 相談員の位置

机、椅子の配置状況、来訪者数、相談員数により、必ずしも理想的な形にはならないが、相談員は各グループ内の全員の顔が見える場所、対話しやすい場所に位置する。必要、可能であれば、机・椅子を移動させ対話しやすい場をつくる。

###### ウ. 相談票記入

個人面接の場合と異なり、相談票への記入をちゅうちょする者もいる。従って、最初は、気楽に記入するように「書けるところだけ

で構わないから」という呼かけをする。また、「個人の秘密は守る。希望国・職歴・希望職種等について記入してもらえれば、それに書いて具体的な話ができる。」旨を述べることは、効果的であろう。未記入事項については、相談員が適宜質問しながら書込む。

来訪者の中には、「一寸様子を聞きに来ただけだから」と言って、相談票を提出しない者もいるが、提出を強要せず、説明・質疑・助言の過程で関心を強化させる。「求人を受けた場合には、資格・要件等で該当する人に対しては、当方から電話または手紙で連絡する」旨の発言をすると、関心が高まってきた場合には、「それでは、相談票を提出します。」ということになることもある。

#### エ. 導入.

相談員は、姓名・勤務先等につき自己紹介し、できるだけ柔かな雰囲気をもっていざよひな「まくら」ことばを述べ(場合によっては、「まくら」は省略する)、すぐ本論に入る。

#### オ. 一般説明

最初40分間程度、「移住とはどういうことか」、「移住できる国」、「移住の形態」、「可能な職種」、「南米と北米との相違点」等基礎的なことを中心に一般的説明をする。来訪者各員の希望国、職歴、希望職種等を提出された相談票により把握し、共通事項、関心の多い事項につき重点をおき説明する。来訪者の希望を無視して、相談員の得意な分野の話ばかりすることは避けるべきである。

各グループにより、その構成員の内容が、希望国(カナダ、アメリカ、ブラジル、アルゼンチン、オーストラリア、スイス等)や希望職種(農業、技術、経営者、一般事務員、主婦、学生等)の点で広く分散する場合とあるものに集中する場合とがある。集中する場合には、希望国や職種についての説明に濃淡をつけ、あるいは希望のない事項については省略する。ただし、希望国がカナダ・アメリカのみのグループの場合でも、南米について無知による無関心の場合もあるので、南米移住についても若干の説明をするよう心掛ける。希望国が分散する場合には、各国別の資格要件を明確に区分して説

明する。

また、相談員は、グループ内の特定の人のみに語りかけるという態度ではなく、各人に視線を移しながら全体に語りかけ、各人の反応をキャッチするよう努めることが肝要である。

#### カ. 質疑と補足説明

一般説明を行なった後、自由に質疑させ、回答するとともに、各人の質問事項に関連し、関心の深そうな事項、言い忘れた事項等について補足的に説明を行なう。

来談者の中には、一人で質問を独占しようとする人もいるが、特定の人のみとの質疑応答では、他の人々は嫌気をさすことにもなるので、一人の人から質問が続くようなら、「他の人にも発言してもらいたいから、あなたの質問は暫く待って欲しい」ということで抑え、他の人に質問させる。質問が少ない場合、「あなた方も私も貴重な時間をさいているのだから、なにがしかでも勉強して欲しい。どんなことでもよいから」と呼びかけ、各人の相談票記載事項に関連して質問するよう水をむけることも一法であろう。

また、移住資格に該当する者については、さしつかえない範囲（他人の面前でもあるからプライバシーに関するものはさける。）で、相談員が適宜質問することにより、同人の関心度、希望等について把握するよう努める。

#### キ. 助言

グループ相談であり、時間的制約もあるので、来談者各人に明確な助言を与えることが困難な場合もある。個々人に対する助言でなくとも、一般論としての助言でも可であろう。

また、移住資格に該当する者に対しては、可能性があることを明言し、更に事務所にて話し合いをする機会を持ちたい旨述べることが望ましい。

#### ク. 終結

相談会の場合、会場側の都合により時間的制約があるので、どんなに熱が入ってきても、ある時刻がくれば相談を終結せざるを得な

い。事務所での再相談または特別相談会への来訪を促し、今後のつ  
なかりを考慮して、終結に持込む。

(2) 千葉方式

東京方式の項で記述した以外で留意すべき点は、次のとおりである。

ア. グループ分け

来場者があまり多くなく、会場の広さ、相談員数との関連で、来  
場者を移動させても混乱を生じないと判断される場合には、相談員  
数に応じたグループに分けて、的をしぼった説明や質疑応答を行な  
うことが効果的である。

グループの分け方としては、希望国の面で、「南米」と「北米」  
の2つ、または、「南米」、「北米」、「不明・その他」の3つが  
实际的であろう。なお、職種の中で、「工業技術」、「農業」、「そ  
の他」という分け方も考えられる。

正確なグループ分けを行なうには、先ず相談票に記入させ、確認  
のうえ、各人に場所を指示する方法をとるか、各グループの場所に  
随意着席させたりえ、関係事項を確認したりえで、説明を始める。

イ. 説明

希望国（または職種）の面で、的をしぼった濃度のこい説明をす  
ることができるが、中には、希望国について意志決定がなされてい  
ないものも混在するので、他地域のことについても若干の説明を行  
ない、比較検討の糸口を与えることが望ましい。

(3) 横浜方式・混合方式

東京方式、千葉方式の項にて記述した以外に留意すべき点は次のと  
おり。

ア. 一般説明

一方通行の説明であるだけに、説明にあたっては、各事項につい  
て公平に、的確に簡潔に説明を行ない、移住資格要件上可能性のあ  
る者に対しては、関心を強化させ、可能性のない者に対しては、断  
念させるような表現を用いるよう配慮することが肝要である。

## 11. 電話相談

電話による相談の場合、先ず、希望国、現職(または経歴)、希望職種等につき質問し、資格要件の点で可能性があるかと判断される場合には、事務所の場所や相談の時間を明かにし、一度来所相談するようすすめる。可能性がないと判断される場合には、不可能または困難な旨明言することが必要である。

電話にて長々と説明を求める者もあるが、移住は人生計画上重要な問題であることや説明に長時間を要することなどを説明し、「ゆっくり話をしよう。」とか「映画を見ないか。」とか呼かけ、気軽に相談に来るような雰囲気を作るよう努め、来所を促す。遠隔地や勤務時間の都合で来所が困難な場合には、住所および氏名を確認、簡単な資料を送付し、ある程度検討させたいうえ、相談に来るようすすめることが望ましい。

なお、遠隔地(北海道、大阪、山口等から東京へ)から長距離電話が入ることもある。どこから電話しているのかを質問し、遠隔地の場合は、最寄りの事業団支部の電話番号を教え、その支部に相談するようすすめる。

## 12. 手紙相談

葉書や手紙で資料送付を求めるものが多い。通常、移住希望者の実状(希望国、年齢、職歴、希望職種等)が不明であるので、基礎的な資料を送付し、検討のうえ、一度相談のため来訪するよう書きそえる。(あるいは、相談会開催の日時・場所を案内する。)

中には、実状や希望について細々と書きのべてくるものもあるが、この種のものについては、内容を検討し、適宜回答文を書くとともに、可能性のあるものについては、適当な資料を送付し、相談のため来訪することをすすめる。(あるいは、相談会の開催や職員の関係県への出張相談につき案内する。)



## 移住相談（第一次相談）で多い質問事項

（順不同）

1. 現在移住できる国はどこですか。
2. オーストラリア、メキシコ、ヨーロッパ、アフリカ等へ移住することはできませんか。
3. 移住しうるまたは移住の可能性の強い職種は何ですか。（特に、カナダとブラジル）
4. 女性で移住できる職種は何ですか。
5. 移住する場合の資格と条件は何ですか。（特に、ブラジル、アルゼンチン、カナダ、アメリカ）
6. 移住するためには、どの程度の経験が必要ですか。
7. 移住するためには、どの程度外国語ができればよいですか。
8. 外国語ができなくても移住することができますか。
9. 移住するためには、どの程度資金が必要ですか。
10. 移住先でどれ位収入を得ることができますか。それでどの程度の生活ができますか。日本の生活に比べてどうでしょうか。物価はどうですか。
11. 移住先の生活環境（住宅、学校、病院、気候等）はどうですか。
12. 移住先での就労状況（労働条件等）はどうですか。
13. 事業団で就職の世話をしてくれますか。
14. 移住のための訓練所（施設）がありますか。
15. 移住すると、もう日本へ帰ることはできませんか。
16. 移住すると国籍はどうなりますか。市民権とは何ですか。帰化する必要がありますか。
17. 移住すると兵役の義務がありますか。
18. 移住のための手続にどれ位の期間が必要ですか。どれ位経費がかかりますか。
19. 渡航費の補助はありますか。渡航費はどれ位かかりますか。
20. 近親呼寄せ移住は、どの範囲まで可能ですか。
21. 現地に知人がおりますが、その人に呼寄せってもらうことはできますか。

22. 農業の経験はありませんが、是非南米で農業をやってみたいと思います。どうしたら移住することができますか。
23. 現在学生ですが、将来移住したいと思います。どんな準備をすればよいでしょうか。
24. 大工(コック, プログラマー, 秘書, 自動車整備工, 自動車運転手, 教師, 看護婦, 美容師……)ですが移住できますか。
25. 移住した青年と結婚したいと思いますが、どうしたらよいでしょうか。
26. カナダへ移住した女性について多い職種は何ですか。
27. 最近日本から何人位移住していますか。
28. 移住先には日本人がどれ位いますか。
29. 移住先では人種差別的なことはありませんか。
30. 移住するのに年齢の制限がありますか。
31. 企業移住について、どの国が、どの部門が有望ですか。
32. 企業移住はどのような手続・手順で行なわれますか。事業団はどの程度援助しますか。
33. 移住者に対し、国はどのような援助をしていますか。
34. 現地の社会保障制度はどうなっていますか。
35. 移住先で、資格・免許を取得するのは困難ですか。
36. 日本の資格・免許は移住先でも通用しますか。
37. 移住先での契約期間はどれ位ですか。試用期間はどれ位ですか。
38. 携行外貨の限度はいくらですか。移住後送金してもらうことができますか。
39. 数次旅券を持っていますが、移住の場合、その旅券を使えますか。
40. 移住ということが不可能または困難ならば、移住以外の形態で渡航し、働くことができますか。
41. 移住以外の査証で渡航後、現地で永住権を取得することができますか。
42. 永住ではなく、短期間(1~3年位)外国で働きたいが、どの国でどのようにすれば働けますか。そのための詳細なインフォメーションはどこで得られますか。
43. 南米やカナダ以外への移住について、事業団以外では、どこで詳細なイ

ンフォメーションを得られますか。

44. 移住に関する資料にはどんなものがありますか。どこで入手できますか。
45. 留学するための方法はありますか。留学中に働いたり、卒業後その国で就職することができますか。
46. ポルトガル語はどこで勉強できますか。
47. 移住後、夜間の学校に行くなど、外国語を勉強することはできますか。
48. 日本からの進出企業で働くことができますか。そのための要件は何ですか。
49. 海外移住研究会では、いつ、どんなことをしていますか。誰でも入会できますか。
50. 海外移住研修所で研修を受ければどんな資格が得られますか。入所するための要件は何ですか。
51. 奏野高等職業訓練校に入るには、どうしたらよいですか。
52. 国際女子研修センター（旧称海外移住婦人ホーム）では、どんなことをやりますか。
53. あなたは、現地にいたことがありますか。

