令和４年度　カウンセリング研修（基礎）

R4.11.8

カウンセリングの定義・・・本来自分の行動に責任を持つ力のある相手（来談者）が自己理解を深める中から、意味のある自己決定をして、それを実行に移していけるように援助するための対話のことをいう。従って、日常生活と違う特殊な会話の仕方と言える。しかし、日常会話でも大いに生かせる会話の仕方である。

カウンセリングの目標・・・相手の問題をすべて解決することではない。問題を抱えながらも自己を失うことなく、問題に取り組んでいく自信を持てるようにすることである。

自信とは・・・他者の意見、態度表明は尊重し、学ぶところは学ぶが、それには直接的には影響されない自己に対する肯定的な感情や態度を言う。

（右往左往されない、自信を提供する、これでいいと言い切る力を作る）

カウンセラーに必要な姿勢

① 相手の価値観を認めて、尊重すること（無条件の肯定的配慮）。ただし、賛成すること、ましてや行為まで認めることとは違います。深く理解する事に留めます。
② 相手のものの考え方にさかのぼって理解すること。私があなただったら同じように言っただろうし、やったかもしれないといった理解の仕方（共感的理解）
③ 心で思ったことと言うことを、なるべく一致させること（内外一致、透明性自己開示）。不一致は相手に不安と不信を与える。ただし、言うには、＊信頼関係ができてから＊心で思うことが深いこと（常識に縛られない）＊私メッセージで（私は～と思いました。）

カウンセリング的会話を續ける上で留意すること

① 相手の話の道筋よりも、感情を理解するように聴くこと
② 何度も繰り返される相手の否定的な感情を聴き続けること

カウンセリング的会話の結果、何が実現するのか？

① 人は注意深く聞かれると、相手の言っていることも注意深く聴くようになります。
② 人は注意深く聴かれると、自分の気持ちをできるだけ、正確に表そうと努力します。
③ 人は注意深く聴かれると、違った考えも受け入れられるようになります。
④ 人は注意深く聴かれると、自分の言っていることが価値のあることと感じるようになります。
⑤ こうして、注意深い聴き方をされると、だれでも感情的に円熟し、自分の経験に目を開き、自己防衛的態度を捨て、より民主的で信念のある人になっていきます。
⑥ また、一層よく自分を理解し、物事をはっきり考え、自信のある行動を取れるようにな

ります。

聴く立場の人が実現すること

① 注意深く聴くと、どんな方法を使うよりも沢山のことが分かってきます。
② そして、聴く人の人生観、人間観も深まってきます。
③ その結果、相手との間に深い積極的な関係が生まれます。

人の話に含まれる３つの要素

① 事実・・・私たちには事実のみを語ることで「後は察してほしい」という気持ちがあり、感情や願望を言わないことが多いです。事実を語る背後の気持ちを推察するよう努力する必要があります。
② 感情・・・私たちは感情をあらわにすることを抑えています。しかし、感情の中にこそその人の最も伝えたいことが隠されていることが多いです。しかし、感情的なっているその人も自分の感情の背後にある気持ちを掴み切れていないことも多いです。そこで、カウンセリング的聴き方はその人の感情に焦点を当てて聴き、感情の背後にある気持ちを明確化することを一つの課題にしています。そこが、日常会話との違いの一つです。
③ 願望・・・否定的な気持ちの背後には、強烈な願望（希望、期待）が隠されています。願望を明らかにすることもカウンセリング的聴き方の課題です

カウンセリング的聴き方（傾聴）とその意義

（１） 受動的聴き方
　① 受動的沈黙…とりあえず相手の言っていることに口を挟まずに最後までじっくり聞く。質問すると話が違った方向へ行ってしまうからです
　② あいづち…「うんうん」「そうですか」「なるほど」など聴いていることを積極的に表現する。中立的な反応、熱心にきいていますというサイン
　③ 心の扉を開く言葉…「もっと聴きたいですね」「あなたはどう思ったのですか」など本音が言いやすい言葉かけをしながら話を誘っていく。安心感、信頼関係が必要

（２） 能動的聴き方
　① 相手の話し方の反射…相手の言ったことを相手の言葉でそのまま返す。鏡のように「今日は暑いですね」－「暑いですね」　蒸し暑いですねなど言い換えない。言い換えると聴き手の主張になり相手を受け止めたことにならない。
　② 相手の話の要約…長い話だとポイントが分からなくなり途中で要約が必要になる
　③ 感情（気持ち）の明確化…話全体で何を言いたかったのか明確にする
　　気持ち、感情、意図、願い、葛藤の明確化

対話的関係を築くには、自己決定の思想などたくさんの学びがありました。