

学校教育相談の実際 カウンセリングの基本的技法

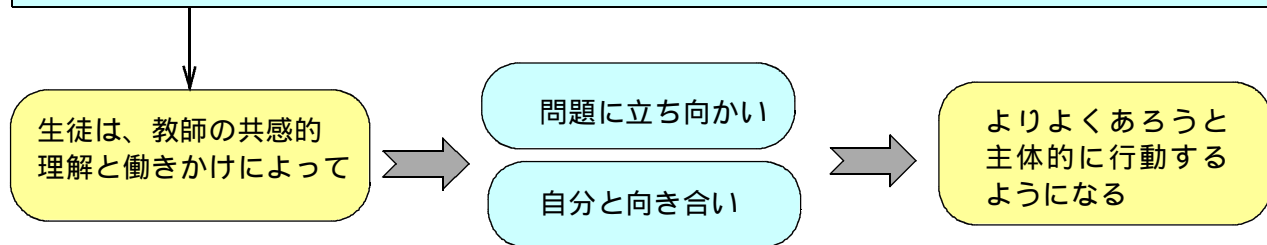
岩手県立総合教育センター教育相談室

カウンセリングの理論と技法

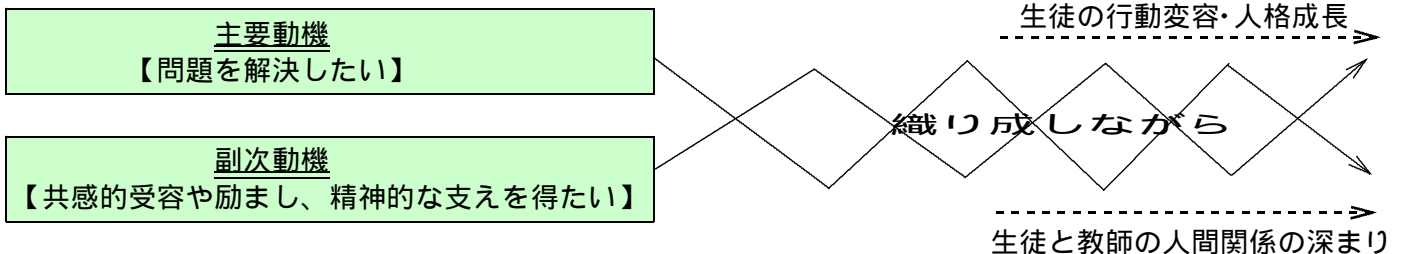
1 カウンセリングの考え方

カウンセリングの基本姿勢

相手の気持ちを察し、相手の話をよく聴き、相手の主観的世界と客観的事実を正しく把握した上で、相手が自分の行動や態度、物事の捉え方を改善し、自分を悩みから開放するためのお手伝いをするもの。



生徒はなぜ相談に来るか



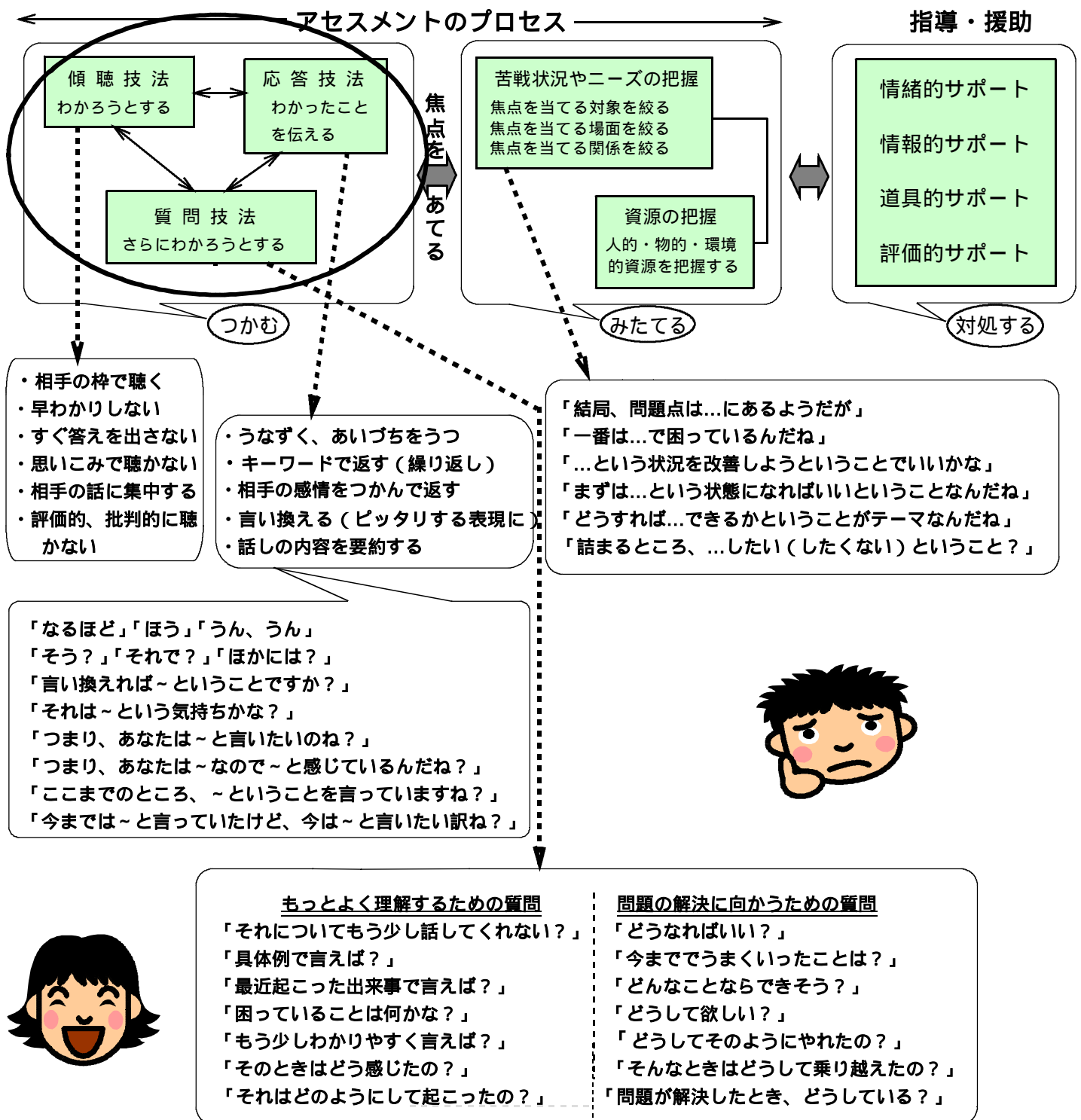
- ・自分の言おうとしていることや自分の気持ちが周囲にわかってもらえるという体験が大切
自己肯定感を高め、他者信頼感を高め、周囲との関係性を大切にできる（社会性を高める）
基盤になる
- ・相手の体験や相手の感情は、自分の体験や自分の感情を手がかりにして理解する

2 カウンセリングの技法

なおそうとするな、
わかろうとせよ

言葉尻をつかむな、
感情をつかめ

言っている内容は、
文脈の中でこそ意味
をもつ



共感的傾聴

...相手の話に関心を持ち、意識を集中して、自分の主観や価値判断を表明せず、相手のみになって理解しようとする。

・ 楽な姿勢で上体を少し前に、顔を向けて聴く...非言語（ノンバーバル）コミュニケーションで聴く

* 言葉による意思伝達は3割ぐらい、残りの7割は非言語コミュニケーションである

* 心理学者アルバートの実験...人が他人から受ける情報（感情、態度など）

顔の表情55% 声の質（高低）大きさ、テンポ38% 話す内容7%

ノンバーバルコミュニケーションとは 言語的なコミュニケーション以外の対人コミュニケーション

「視線・アイコンタクト」「表情」「ジェスチャー」「声の量・質」「席の位置関係」

「動作」「言葉づかい」「身だしなみ」「体つき（体格、頭髪、スタイル、臭いなど）」

「準言語（発生の特徴、泣き、笑い、間投詞など）」

- ・注意散漫にならず、自分が次に何を言おうかということで頭を一杯にしない
- ・必要な情報を収集するために聴く
- ・相手は、聴く側が聴こうとすることを話す
- ・傾聴の効果
 - *自分の話をじっくりと聞いてもらえることで、心が落ち着き、安心する。
 - *相手の人と近づいた感じがする。
 - *相手にうなずいてもらえるとうれしくなる。
 - 大切にされていると感じる。
 - *自分は自分でいいんだと肯定(自己肯定感)するようになる。信頼感をもつ。
 - *自分が考えていることに気づく。整理することができる。
 - *自分の考えが明確になり、行動に結びつきやすくなる。

応答

- ...相手の経験したこと、感じていること、望んでいることなどを、できるだけ的確に捉えること。そしてそれを相手に伝え返して確認すること。
- ・うなずきやあいづちで、聴いていること、理解していることを相手に伝えることになる
 - ・相手が言った事柄や感情に焦点を当てて捉え、それを相手に返す
 - ・相手が言った事柄や感情をさらに的確な表現に言い換えて、それを相手に返す
 - ・相手が気づかなかったり、うまく表現できないような感情を明確にして、それを相手に返す
 - ・話したことや自分の気持ちをわかってもらえたことで、励まされ、自信が生まれ、自己洞察ができる
 - ・逐語的に、あるいは要点部分を思い出す

「あなたは()と言いたいわけなんでね」
 「あなたは()と感じているんですね」
 「言い換えれば()ということですね」
 「()という状況なので()なんですね」
 「あなたは()なので()と感じているんですね」
 「()ができないので()なんですね。だから()したいと思うんですね」

相手の話している事柄を自分の言葉で要約し、言い換えると効果的
 相手の感じている感情を明確に表現すると効果的
 相手の話している事柄と感じている感情をひとつにまとめ、別の言葉で言い表すと効果的

わかってもらえたという思いが強まる
 経験した事柄とそれに対する気持ちや問題点の整理ができる
 自分の経験を再確認し、自己探索が進む

感情を大切にすることの意味

- ・感情は行動の原動力。感情に振り回されると適切な行動ができなくなる。
- ・ネガティブな感情を適切に処理しないと、ネガティブな感情を「邪魔者」「意味のないもの」「押さえ込むべきもの」として抑圧したり締め出してしたり、ネガティブな感情を抱かないように葛藤場面を避けたり、無理に相手に合わせたりする。
- ・感情を言語化して相手に伝える経験が不足すると、もやもやばかりして、自分の感情をコントロールできない。そういう子どもには、聴く方が言語化して感情を明確にさせていくことが必要。

質問

- ...質問は、相手の言いたいことをはっきりさせたり、考えを導いたりする(広がり・深まり・方向性)。また答えは相手の中でねむっていて(潜在意識)質問によって引き出される。
- ・質問は相手を理解しようとする積極的な関心を示すことになり、理解もよりの確になる
 - ・質問は面接をリードする

- ・もっと相手の話をよく理解するための質問と、問題の解決に向かうための質問がある
- ・拡大質問（開かれた質問） \leftrightarrow 特定質問（閉じられた質問）
例： $\left[\begin{array}{l} \text{「算数の授業はどう？」} \\ \text{「趣味は？」} \end{array} \right] \leftrightarrow \left[\begin{array}{l} \text{「算数の授業はおもしろい？」} \\ \text{「スポーツは好き？」} \end{array} \right]$
- ・未来質問 \leftrightarrow 過去質問
例： $\left[\begin{array}{l} \text{「これからどうしたい？」} \\ \text{「どうすればいい？」} \end{array} \right] \leftrightarrow \left[\begin{array}{l} \text{「どうしてできなかったの？」} \\ \text{「どうしてしなかったの？」} \end{array} \right]$
- ・肯定質問 \leftrightarrow 否定質問
例： $\left[\begin{array}{l} \text{「どうしたらうまくいく？」} \\ \text{「何がわかっているの？」} \end{array} \right] \leftrightarrow \left[\begin{array}{l} \text{「どうしてうまくいかないの？」} \\ \text{「何がわからないの？」} \end{array} \right]$

要約

- ...要約の目的は、相談者が考えや言いたいことをまとめ、統合するのを助けることと、こちらのうけとりかたや理解が間違っていないか、歪んでいないかをチェックすること
- ・相手が話すいくつかの段落や面接全体を通して、または何回かの面談で繰り返し出てくる内容や感情を扱う
- ・相手の中心的な話題、中心的な筋書きに注目する
- ・「この前は、...と言うことを話していたよね？」
- ・「ここまでのところ、...ということで、...という思いになっているんですね？」
- ・「今日は...と言うことについて話しましたね？」
- ・「ここ何回かの面談では、...ということが中心になっていましたね？」

問題の焦点化

- ・苦戦に焦点をあてる
 - * 相手が差し迫った危機を乗り越える（しのぐ）ことに焦点を当てる
 - * 相手が重大・苦痛と思うことに焦点を当てる
- ・ニーズ（解決）に焦点をあてる
 - * 相手が積極的に取り組もうとする問題に焦点を当てる
 - * 大きな問題の中の、解決可能な小さな問題に焦点を当てる
 - * 比較的楽に取り扱え、解決できそうな問題に焦点を当てる

交流分析

- 1 交流分析（Transactional Analysis）〔TA〕の定義と目的
 - (1) 定義
「互いに反応しあっている人々の間で行われているコミュニケーションを分析すること」
 - (2) 目的
「相手を変えるよりもまず自分の問題に気づく」こと
「自分を変えることで本当の意味の人間らしいコミュニケーションをめざす」こと
- 2 交流分析は次の4つの部分で構成
 - (1) 構造分析
個々人のパーソナリティを分析する構造分析
 - (2) 交流分析
二人間のコミュニケーションを交流パターンの分析
 - (3) 脚本分析
人生という舞台で個人が演じる筋書きを分析する
 - (4) ゲーム分析
非生産的な人間関係を支配しているからくりをまなぶゲーム分析
- 3 構造分析（エゴグラム）

「人は誰でも自分の内部に親（P）、大人（A）、子ども（C）の3つの自我状態（心）を持つ」（図1 - 2）

(1) 親〔P〕(Parent)

親の自我状態である。幼い頃から自分を育ててくれたおやまたはそれに代わる人から取り入れた感じ方、考え方、振る舞いをする部分です。これはさらに2つに分けられる。

CP (Critical Parent) 父親のような厳しい、批判的な部分。

自分の考えに基づき、行動基準を設定して、批判、叱責、非難をするので、偏見に満ちていることがある。

自分に厳しく、義務感や責任感は強いけれども人に対しても厳しい態度をとりがち。

NP (Nurturing Parent) 母親のような優しく世話をやく保護的・養育的な部分。

子どもの成長を助ける母のように、養育的、保護的、同情的、で親身になって人の世話をしたりする。度が過ぎると親切の押し売りになってしまうことがある。

(2) 大人〔A〕(Adult) 大人のような冷静な部分

冷静で、合理的で、事実に基づいたデータから物事を判断しようとする。人の気持ちより、事実を優先してしまうので、これが強すぎると人情味に乏しくなってしまうことがある。

(3) 子ども〔C〕(Child)

子どもの自我状態である。子どもと時代と同じような感じ方、考え方、振る舞い方をする部分で、2つに分けられる。

FC (Free Child) 子どもの自由奔放、天真らん漫な部分。

親のしつけの影響を受けていないでもって生まれたままの姿で、活発さや、創造力、直観力などに関連。

自由で、明るく、天真らん漫ですが、度が過ぎると、軽率になったり、わがままになったりする。

AC (Adapted Child) 子どもの順応した、人に合わせる部分。

親の愛情を失いたくないために人生の早い時期につけた適応様式（がまんする、とりいる、遠慮するなど）を含んでいる。

協調性があり、いい子に振る舞うが、本当の気持ちを抑えてしまうので、不満などを内にこもらせやすい面がある。

(4) エゴグラムの特徴

- ・年齢、発達段階、生活状況・場面によって変化する
- ・各人の個性を表すもので、どういう型が優れていて、どういう型が劣っているかを見るものではない
- ・自分で自分を評価することができる
- ・自分の姿を客観的に見ることができる
- ・直したいところのプランを立てることができる
- ・対人関係に応用できる

(5) エゴグラムの活用の活用の仕方

高い自我状態に注目する

- ・CPとFCは自分のために使うエネルギー
 - ・NPとACは相手に合わせて使うエネルギー
- } Aが過度になる（マイナス面が強く出る）のを調整する

自己理解・相手理解に有効である

- ・トラブルは自分のどの自我が原因？
- ・相手のどの自我とのやり取り？

トラブルやクレームの処理をしやすい

- ・現在の自我状態を変える Aを働かせる

4 自我状態の高め方

CPをあげる
FC(NP)が下がる傾向あり
規範性が向上する

- ・背筋を伸ばす
- ・大きな声で話す
- ・信条(譲らないもの)を作る
- ・自分の意見をハッキリ言う(好き 嫌い、イエスノー、良し悪し等)
- ・仕事は最後までやりぬく
- ・人は~である、と言う
- ・自分の理想をハッキリと書き出す(勉強するときのあるべき姿など)
- ・ことわざや四字熟語を使う
- ・~べき、~である、と言い切る
- ・5分前行動をする
- ・言い訳をしない(約束を守る)
- ・家事やクラスの仕事を

NPをあげる
ACが下がる傾向あり
相手を思いやる気持ちが向上する

- ・自分から挨拶や手伝いをする
- ・他人を責めない
- ・他人をほめる、許す、認める
- ・相手のために時間を使う
- ・相手のためにプレゼントする
- ・花やペットを責任を持って育てる
- ・やさしい言葉がけをする
- ・誰かのために料理を作る
- ・進んでボランティアをする

Aをあげる
多くの情報を整理し、より適正な判断ができる

- ・TV番組やニュース解説を聞いて、意見を言う
- ・感想や意見を文章にする
- ・損得を理由をハッキリさせて考える
- ・日記を書く
- ・原因を突き止めるために分析を行う
- ・切り抜きをし、スクラップブックに整理する
- ・自立訓練のセルフコントロールを身に付ける
- ・「こんなとき さんならどうするか」と考える

FCをあげる
CPが下がる傾向あり
行動力や感性が向上する

- ・マンガ、映画、バラエティ番組を見る
- ・ジョークや駄洒落を言う
- ・おいしいもの、好きなもの、食べたいものを食べる
- ・風呂で大声で歌う
- ・落語、漫才を見る
- ・体を動かす（エアロビなど）
- ・ものを見るとき頭を左右どちらかに7度以上傾けてみる
- ・スポーツ、カラオケ、合唱などにごろ味わわない体験をする
- ・好きな歌を口ずさむ
- ・鏡を見て笑う
- ・大げさな感情表現をする

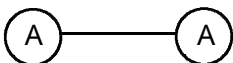
ACをあげる
NPが下がる傾向あり
相手を尊重する力が向上する

- ・聞き役に徹する
- ・相手の意見に従う
- ・「～でよいでしょうか」と相手の考えを聞く
- ・自分を主張しない
- ・TVチャンネル、食事、遊び等は相手にあわせる
- ・「ありがとうございました」「すみませんでした」「お世話になりました」「お疲れ様でした」等を多く使う

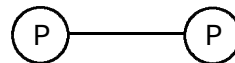
5 3つのコミュニケーションスタイル

相補交流コミュニケーション ...スムーズで、続くコミュニケーション

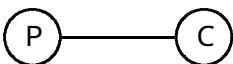
...ある自我状態から送られたメッセージに対して、予想通りの反応が戻ってくるもの



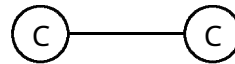
「数学の授業でわからないところはどこか？」
「確率がよくわかりません」



「今の生徒は我慢が足らん」
「ほんとにひ弱だね」



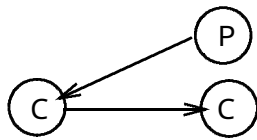
「もっとスカート長くしろ！」
「えーっ！やだあ、なんでえ」



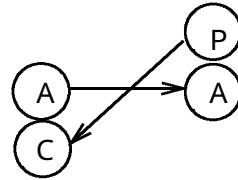
「僕のこと好きか？」
「もちろん、あなたは？」

交差交流コミュニケーション ...途切れるコミュニケーション

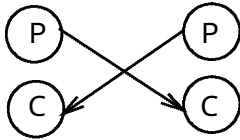
...ある反応を期待して始めた交流に対して、予想外の反応が返ってくるもの



「先生、髪、黒くしてきたよ」
「化粧はどうして直さないんだ！」



「やる気が出なくて困っているんです」
「やることもやらないで、甘えるな！」

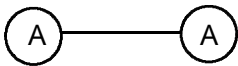


「なんだその反抗的態度は！」
「じゃあ、先生は殴ってもいいんですか」

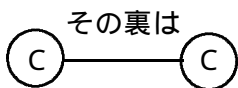
裏面交流コミュニケーション

...裏があるコミュニケーション 裏面のメッセージに反応しがち

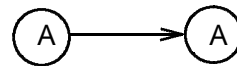
...相手の一つ以上の自我に向けて、顕在的な交流と潜在的な交流の両方が同時に働くもの。オモテとウラ、ホンネとタテマエという円滑な人間関係のために必要なこともある。



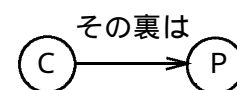
「学校を続けるかよく考えた方がいいですね」
「これまで、十分考えたのですが」



「もういい加減付き合うのは疲れたな」
「どうしていいかわからないから困ってるのに」



「わざわざ家庭訪問までしていただいて」



「もっと来てくれてもいいんじゃないの」

6 ストローク

...その人の存在や価値を認めるための言動や働きかけ。

(1) プラスのストローク

- ・相手に喜びや幸福感を与える。これを受ける人は、それを心の糧にして成長する。
- ・さわる、なでる、うなづく、話を聞く、承認するなど、快を与える
- ・最も優れたプラスのストロークは、相手から自分の話をよく聞いてもらい、本当に自分をわかってもらったという気もちになること(傾聴されること)
- ・無条件のストロークは、行動より人格に対して与えられるヒモ付きでないストローク。「あなたは、私にとってかけがえのない存在だ」「失敗しても好きだ」など。
- ・条件つきストロークは、相手がこちらの期待に応えるような行動をしたときに与えるストローク。「勉強するから好き」「(言うことを聞いているかぎり)は)かわいい」など。

(2) マイナスのストローク

- ・相手を怒らせたり、傷つけたり、不快にさせる。
- ・結果的に先生に叱られたり、親に叩かれたりするといったネガティブな言動で自分の存在証明をしようとする。

- ・プラスのストロークが得られない場合、注目されない（無視される）よりはましだという気持ちが潜む。
- ・無条件のストロークは、「とにかくあなたが嫌い」といった存在そのものを否定する言動。
- ・条件付のストロークは、「あなたのそういうところがイヤ」「勉強しないからキライ」など。行動修正のためにも用いられるが、続くとダメ。

7 ゲーム分析

人とのやり取りが終わったとき（あるいは途中で）、いやな気分になったり、相手を非難したくなる場合、そこにはゲームが行われている可能性がある。

多くの方は、繰り返し行うなじみのゲームを持っている。

ゲームは非生産的で何も生み出さない。

結末は予測できる 回避できる

(1)【はい でも（水掛け論）】

A：「いやだといってみたら」

B：「はい、でも聞く耳持たないんです」

A：「無視してみたら」

B：「余計ひどくなってしまうんです」

(2)【これが最後】

A：「買って、買って！！」（だだをこねる）

B：「だめったらダメ！！！」

A：「絶対買って！！！！」

B：「仕方がない。これっきりだぞ」

(3)【評論家】

A：「いじめはあってはならないこと。親としてよく反省し、お子さんをどうしつけないか考えてみてください」

B：「...（どう反省していいかわからない。立派なことばかり言って。少しも親身でない）」

(4)【キック・ミー】

A：「すみません。また遅刻しました」

B：「昨日も遅刻したくせに！本当に情けないやつだ」

(5)【あなたのせい】

A：「先生がダメと言わないから帰りました」

B：「普通は何も言われなくても、やり終わってから帰るべきだろう！」

A：「そんなことハッキリ言ってくれなくてはわかりません！！」

B：「そんな勝手な言い分が通じるか！！！」

ゲームへの対応... Aを活用する



ゲームに気づく
裏面の相補交流を崩す

8 脚本分析

人は、誕生以後、親をはじめいろいろな人からのメッセージ（ストローク）を受ける。その中で自分自身や周りの世界について、「こういうものだ」という決め方（認知）をする。

これによって行動や思考、感情が方向付けられる。これを人生脚本（無意識の人生計画）という。

人は脚本に沿って人生を生きていく。

脚本は自分で決めたものであり、自分で決めなおすことができるとされる（脚本から自由になる = 自律）

(1)【禁止令】

...親からの「～するな」という禁止のメッセージ。多くは非言語的なメッセージで伝えられる。

- | | | |
|-----------------|-----------------|-----------------|
| ・存在するな（虐待） | ・重要であるな（だめな子） | ・成長するな（母子密着） |
| ・お前であるな（男子であれば） | ・考えるな（言うとおりにしろ） | ・成功するな（試合で逆転負け） |
| ・子どもであるな（楽しむな） | ・感じるな（泣く子は嫌い） | ・何もするな（危ないからダメ） |

(2)【ドライバー（駆り立てるもの）】

- ・完全であれ（失敗する自分はダメ）
- ・もっと努力しろ（まだ足りないのか）
- ・急げ（愚図、のろまになる）
- ・相手を喜ばせる（親の気に入るようにしなきゃ）
- ・強くあれ（弱音は吐けない）

解決志向のアプローチ

1 「問題志向」と「解決志向」

...「問題志向」は問題を見据えて、その原因の探索と除去により問題解決を図ることに対して、「解決志向」は解決の状態（目標）を具体的に設定し、その状態を日常化することをめざすものである。

「問題志向」は、
これまでの心理療法やカウンセリングが「問題」や「原因」に焦点を当てる「問題志向」がほとんどである（うまくいっていないことは何か、なぜうまくいかないのかに焦点を当てて問題解決を図ろうとする。）

「解決志向」の概要は、
問題志向から解決志向へ
・問題の原因は、複合的、特定不能、解消不能な場合がある
・解決は、問題の原因の解消とは無関係である
過去志向から未来志向へ
・具体的で小さな、近未来の解決イメージから
個人の変化からシステム全体の変化へ
・問題維持システムを壊す「何か違ったこと」をする
解決は相手が知っている

「問題志向」から「解決志向」への転換では、必要なのは『解決にいたるプロセス』である

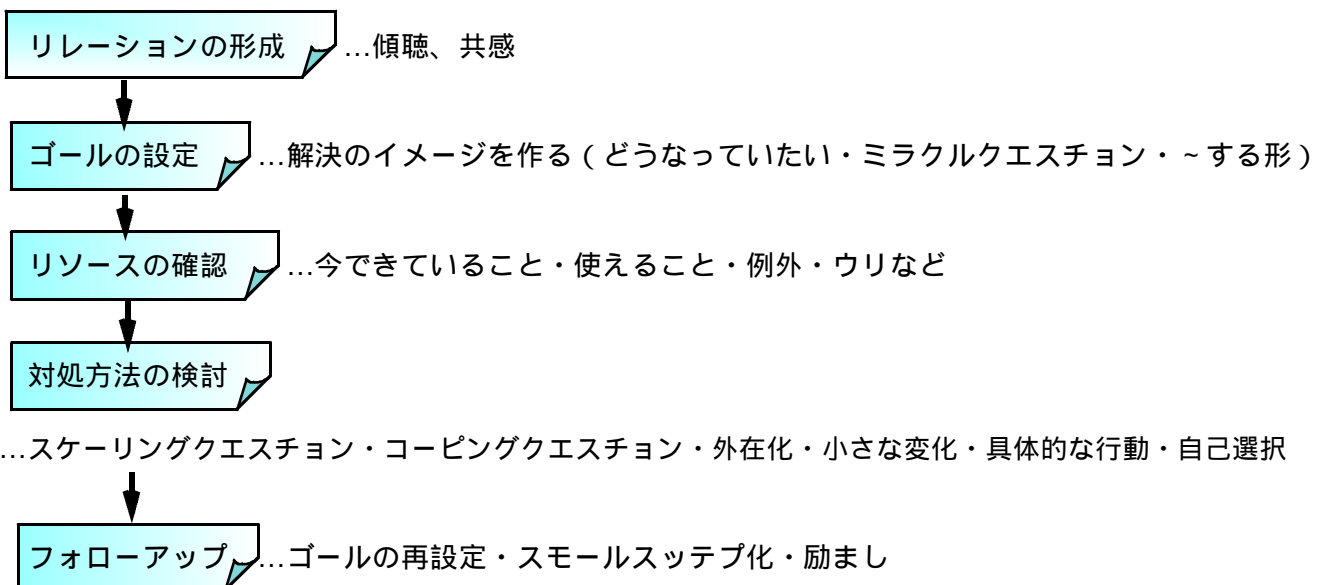
2 「解決」とは

...「問題志向」では問題を取り除くことが「解決（問題解決）」である。

「解決志向」では、よりよい未来の状態を手に入れる「解決の構築」を意味している。

「解決志向」では、子どもが持つ内外のリソースを生かし、生きる力を伸ばし、一人一人の子ども自身のよりよい未来の状態を描きそれを手に入れられるようにするという目的に合致した療法である。
教師や教師同士、そして保護者等に対するコンサルテーション（相手を専門家として尊重し、内外のリソースや、やれている力を引き出し、解決に向けて援助する）実践モデルとしても極めて有効である。

3 面接の進め方



4 解決志向のアプローチの技法 資源（リソース）を探す

- ・ウリ、できること、長所、好きなこと、得意なこと、やりたいこと など
- ・力になってくれそうな人、役立ちそうな環境、
- ・リレイミング
- ・虫眼鏡で探す

未来の解決像をイメージする

- ・「どこが、どうなればいいのか？」
- ・「問題が解決したとしたら、明日の朝は、どうなるのかな？」

「例外」を探す

- ・「そのときは、どうしてできたの？」
- ・「なにが効果的だった？」
- ・「心配しなくていいときはどんなとき？」
- ・「何ができているの？」

問題を「外在化」する

- ・「悪いのはその虫だよ。虫は勝手にやってきて、なかなかいうことを聞かないんだ。」
- ・「その“悪魔のささやき”は、どんなとき、どのように聞こえてくるの？」
- ・「“心配菌”は、何を食べるとパワーアップする？」
- ・「“爆発虫”は、何が苦手なの？」

問題を「客観化」する

- ・「そう言われると、どれくらいのダメージがあるの？」
- ・「そのおかげで何時間（何日間）何も手に付かなかった？」
- ・「学校に近づくと、どこに来たら、どのくらいの緊張度になるの？」
- ・「3から4に上げるとすれば、何をすればいい？」

小さな変化を目標にする

- ・ やりやすい
- ・ 失敗してもダメージが少ない

【参考文献】

- ・アルソ・E・ア化^イ著、福原真知子他訳『マイクロカウンセリング』川島書店 1985
- ・桂戴作、杉田峰康『ふれあいの心理学』チーム医療 1986
- ・金山健一「函館教師サポート研究会」講義資料
- ・栗原慎二『ブリーフセラピーを生かした学校カウンセリングの実際』ほんの森出版 2001
- ・國分康孝『カウンセリングの技法』誠信書房 1979
- ・國分康隆監修『ヘルピングの心理学』講談社現代新書 1992
- ・柴崎武宏『自分が代わり・生徒が変わる交流分析』学事出版 2004
- ・日本教育カウンセラー協会『教育カウンセラー標準テキスト』日本教育カウンセラー協会編 2004
- ・福島脩美『カウンセリング演習』金子書房 1997
- ・森俊夫『先生のためのやさしいブリーフセラピー』ほんの森出版 2000