

第48回 対話研究会

「カウンセリングの技法」

國分康孝 著 1979年初版

2025/2/19 要旨担当:松田宏子

カウンセリングの技法

國分康孝 著

誠信書房

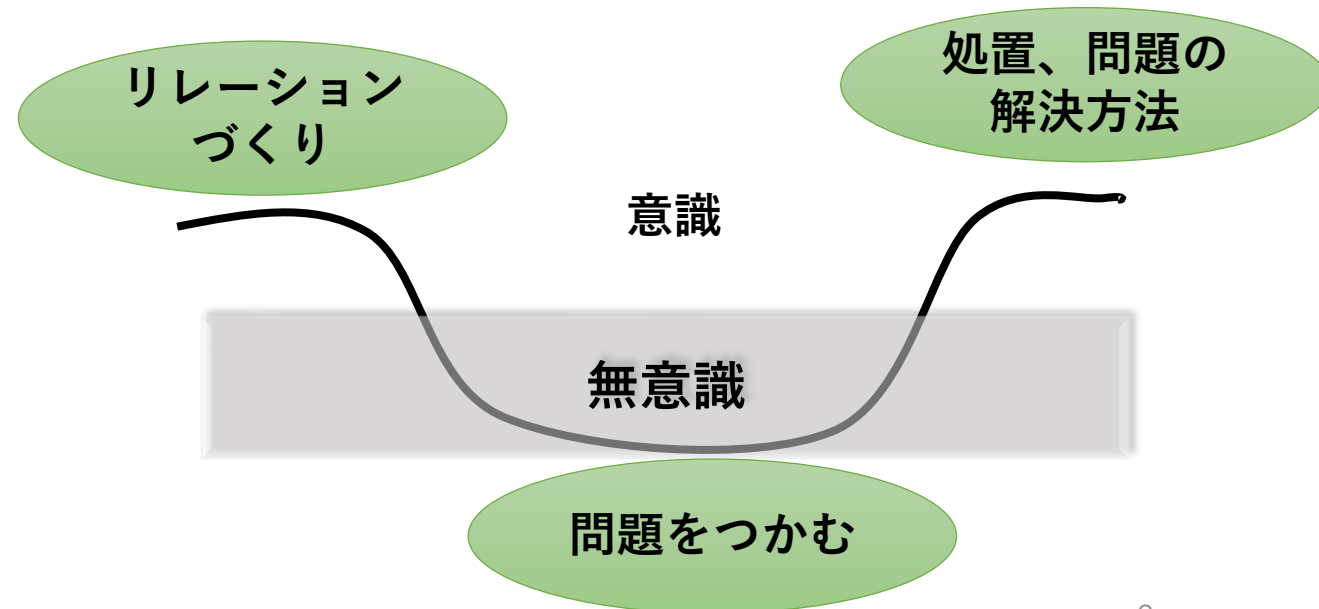
著者について

- 國分康孝（こくぶん やすたか、1930年11月10日 - 2018年4月19日）
- 日本の心理学者。東京成徳大学名誉教授。**カウンセリング**心理学専攻。
- カウンセリング手法は実用主義に基づく折衷主義を推奨しており、自らの折衷手法を「**コーヒークップ方式**」と呼ぶ。

コーヒーカップ方式とは？

「リレーションづくり」「問題をつかむ」
「問題解決の段階」の3つのプロセス
と、意識と無意識のレベルの組み合わせ
で進むカウンセリング方式のこと。

このプロセスを図にすると、コーヒー
カップの断面のように見えることから
「コーヒーカップ方式」と名付けられた。



カウンセリングとは？ ～本文より～

- 「カウンセリングは会話術ではない。会話道（剣術でなく剣道というように）ともいうべきものである。そこには一つの哲学（大前提）がある」（p21）
- 「カウンセリングというのは二人で考える作業。二人が一人になる作業」（p36）
- 「カウンセリングは社交会話とは異なり、相手を助けるための対話である。このことを二人が認識していないといつの間にか社交会話に墮してしまふ。援助的な対話をするためにはルールがある」（p82）

私が思う「カウンセリングの技法」の要点

- ◆ カウンセリング（相手の話を聴き、応答すること=**対話**）には相手を変えていく（助ける）力がある
- ◆ 力が発揮されるには、**技術が必要**である
- ◆ その技術は**学び、経験し、振り返る**ことで高まる

カウンセリングの技法 目次

第1章 序章

第2章 カウンセリングの三段階

第3章 処置

カウンセリングの定義、種類、基本技法など

第4章 面接初期の諸問題

第5章 面接中期の諸問題

第6章 面接後期の諸問題

カウンセリングを促進する要素

第7章 面接技法上のその他の問題

第8章 カウンセリング技法の学習方法

第9章 組織とカウンセリング

第10章 私のカウンセリング

カウンセリングを進めるあたって

第1章 序章

➤カウンセラーに求められる人間性（パーソナリティ）

- 「人好き」

他人だけではなく、自分のことも好いている状態

- 「共感性」

感情体験が多いほど、他者の感情を理解し、想像できる

- 「無構え」

天真爛漫で、防御がない人のほうが好ましい。信頼関係が築きやすい

- 「自分の人生を持っている」

自分の人生が幸福なとき、初めて人の幸福を喜ぶことができる

第1章 序章(つづき)

➤ カウンセリングが必要とされるようになってきている理由

「個人主義志向になってきている」

- ・ 転居、転勤、転出など激しい人口移動
→ 昔のように以心伝心できず。言葉に出して分かり合う必要性が高まる
- ・ 高学歴化
→ 知識量が増えたことで、盲従しにくい
- ・ 権利意識の高揚
→ 自己主張が促進され、権威主義では通用しない(耳を傾ける必要性)
- ・ 家族主義の崩壊
→ 祖父母等が同居せず、問題解決を教えてもらう機会の減少
- ・ 選択の自由の拡大
→ ものがあふれて自分は何を選択するか葛藤に陥る

個々人の主張・表現を尊重するカウンセリングこそ、社会を維持・発展させるカギ

第2章 カウンセリングの三段階

➤三段階とは？

「① リレーションづくり」「② 問題の核心をつかむ」「③ 適切な処置」

①リレーションづくり

「自分の味方である」「親身になってくれる」という信頼感、信頼関係
→これにより、相手は本音を語り、カウンセラーの理解が進む

技法その1:受容

自分の価値観を一時的に捨てて、手ぶらになって相手の世界に入っていくこと
もし**批判的感情がわいたら、それを抑制せず**受容しながら聴く
「なるほど、そうだったのか。そういう気持ちがあったのか」

技法その2:支持

それでよいのだと相手を認める。「you are OK」
但し、適切な支持とは、理論や過去の類似事例、自分の体験に基づく
「それは大変だったなあ」「よくまあ、今までがまんしていなものだ」

第2章 カウンセリングの三段階（つづき）

②問題の核心をつかむ

「今困っていることは何か」をつかむ

技法その3:繰り返し

「私はあなたの話をこういうふうに理解しましたが、間違いないでしょうか」との気持ちを込めて、相手の話したポイント(心)をつかまえて、それを返す
「だいたい、先公なんて口先だけ…」→「教師とは口先だけというわけだな」

技法その4:明確化

相手が薄々気づいてはいあるが、明確に意識化していないところを言語化する
「先生は人に好かれる性格でいいですね」→「あなたは好かれない人間と思っている？」

技法その5:質問

質問をすることで、相手を助けるために必要な情報を手に入れる
できれば、イエス・ノーで答えられないようなきき方がよい
×「結婚していますか」 → ○「結婚の方は…」

技法は意識して用いていると、自然でツボを押さえたものになっていく

これらの技法を駆使するうちに、おのずとリレーションができ、問題の核心が見えてくる

第3章 処置

③適切な処置

問題の核心をつかんだら、次の処置に繋げて、問題解決を図る

<次に繋ぐ方法>

- ・リファー：他の専門家に繋ぐ 例) 医師に紹介
- ・スーパービジョン：スキル等を教育する 例) アサーション訓練
- ・コンサルテーション：情報提供とアドバイス

但し、アドバイスは相手の人生に直接介入するので慎重にする

今まで何をやったかをまず聴き、1つつアドバイスして反応を見て、断れるように伝える工夫

それでもダメな場合は？

- ・狭義のカウンセリング：時間をかけて当人と面接し、情緒が整理されるまで付き合う

第4章 面接初期の諸問題

➤面接初期の主題

「課題を乗り越えるためのリレーションづくり」

➤リレーションがなぜ必要か

「**カウンセラーは来談者の味方**であらねばならない。この人生で終始私の側に立ってくれる人がいると思うとき、人生に自己を打ち出す勇気も出てくるし、自ら行動を変容しようとの意欲や責任感も出てくる」

第4章 面接初期の諸問題（つづき）

➤リレーションをつくるのに大切なこと、配慮した方がよいこと

- ①**面接日時の設定**⇒ 例) 面接日時を決めることで、そこまでの間で何を話そうかと考える
∴相談のモチベーションが維持される
- ②**来談者の選択**⇒ 例) 25歳のカウンセラーが50歳の相談者に対応?
∴立場、機関の方針等、相談に絡む要素をすり合わせる
- ③**基本原則**⇒ 時間の制限、愛情の制限、秘密保持、重大決定の延期
例) 個人的な付き合いになると、自己表現を妨げ、言うべきことも言いにくい
∴時間を制限する(次回までの時間が自己理解や試行錯誤の機会に)
- ④**回避すべきこと**⇒ 「君は結局、登校拒否なんだな」という診断や、議論、解釈、非難など

他に、面接料、面接室、ことばづかいなどに配慮することがリレーションづくりとなっていく

第5章 面接中期の諸問題

➤面接中期の主題

問題の本質に肉迫し、今まで気づかなかったことを洞察する

➤なぜ本質に迫る必要があるのか

「カウンセリングは相手の問題の本質に迫るような人間関係であるから、**円満主義のニコニコムードで事足りるものではない**。カウンセラーの側に**打って出る能力**が必要」

➤問題の本質に迫るために対応すべきこと

①**沈黙**⇒ 来談者の中で心の動きがある:余計な言葉を発しない

待つ意味のない沈黙:来談者の最後の言葉を繰り返す、推察を言葉にする

②**抵抗**⇒ 面接を拒否する心理 例)毎回の遅刻、面接中に時計を見るなど

カウンセラーに落ち度がないか振り返り、あれば再度リレーションをつくり直す
来談者側の要因であれば、抵抗を指摘して話し合う

第5章 面接中期の諸問題（つづき）

➤問題の本質に迫るために対応すべきこと

- ③**対抗感情転移**⇒ カウンセラーが来談者に刺激され、私的感情を出してしまうこと
例) 反抗的な来談者に「来たくなければ来なくてもよいんだよ」
- ④**感情転移**⇒ 来談者がかつて誰かに抱いていた感情をカウンセラーに向けること
その感情とは①依存性（甘え）、②愛の感情、③アンビバレンス

<どう対処法するか>

来談者が感情転移していることを指摘（解釈）して気づかせる

例) 「君は父を憎んでいる。だからその感情を私にも向けている」と伝える

⇒ これにより、依存対象から分離して成長を促すことができる

∴**カウンセラーは終始一貫した態度**で臨まなければならない

相手の**感情の起伏に一喜一憂して巻き込まれてはいけない**

- ⑤**個人的質問**⇒ リレーションを深めるため、答えられる問いには率直に答える

第6章 面接後期の諸問題

➤面接後期の主題

来談者が独立独歩できそうな気配を感じ取り、終結させていく

➤面接終結時のポイント

- ①終結の手がかり⇒自分や他人を受け入れられ、他者評価が変わったことが明らかになる
例)「なるほど、こういうわけであの人はそうしたのか」という気づきがある
他にも症状緩徐、「ねばならぬ」からの解放、カウンセラーへの客観的態度
- ②終結の方法⇒カウンセラーとの解決体験を活かし、他の問題も解いていける見通しが立つ
しかし、急な終結は見捨てられる不安を抱かせるので、予告するなど工夫する
- ③面接の長期化⇒ **見通しもなく行動変容もないまま面接を続けない**
目標設定やカウンセラーの対応が適切だったかを振り返り、方針を立て直す
- ④面接の早期終結⇒複雑な問題に対するカウンセラーの自信がないと早期に終結してしまう
∴カウンセラーには**勇気を出して問題の本質に迫る覇気が必要**

第7章 面接技法上のその他の問題

➤ 饒舌な来談者への対応

カウンセラーが**積極的に話の流れをリード**する

例)「ちょっとこの辺で要約すると…ということですね」

➤ 他で相談している来談者への対応

同じ問題を繰り返すので、**原則、引き受けない**

今のカウンセラーに「少しもよくなならない」との抵抗があるなら、それを表現するようを促す

第8章 カウンセリング技法の学習方法

▶ カウンセリングが上達するには？

「学ぶ」

- ・概念学習と体験学習の両方が必要、まずは概念的なルールを知っておく
- ・カウンセリングを実際にテープにとって逐語録におこして分析する
- ・進路相談、結婚問題、育児相談、職場の人間関係など様々な面接を観察する

「経験し、振り返る」

- ・実際にカウンセラー同士で面接をやってみる（ロールプレイ）
- ・ロールプレイを仲間にも見てもらって、感想を求める
- ・実際の面接を行った後、経験豊富なスーパーバイザーに報告して指摘を受ける

第9章 組織とカウンセリング

➤ カウンセリング担当をおく組織が増えている一方、活用されないのはなぜか？

- ・「人に相談するほどでない」「こちらから出かけていくのは気が重い」と思っている
- ・周囲に、その存在意義を知ってもらう機会が少ない

➤ どうやって広めていくか？

- ・本職以外の人にもカウンセリングを担ってもらう
- ・マネジメントの中にカウンセリングの要素を取り入れる

組織では、カウンセラーは自ら働きかけ、やったことを明らかにしていくことが重要

カウンセリング理論はマネジメントの中にも活かすことができる

第10章 私のカウンセリング

➤ 國分先生がカウンセリングで大切にしていること

・「実感に基づいて動く」

頭で考えたことでものを言うのではなく、自分の感じたことを言う

・「面接の導入から工夫する」

来談者入室時には立ち上がって迎える、背広を着けて挨拶する、待たせたら詫びる

・「来談者と自分の相性をよく考える」

自分は短気で思考は雑であるから、長時間かけて治療する神経症者は他にリファー

・「宮本武蔵『五輪之書』からの学び」

治すことを第一に考える、使えるものは使う、柔軟性を持つ