

みんなの傾聴（2時間・全10回）

傾聴心理カウンセラー養成講座（第5版）

～ わかってもらえたと言われる人になる ～

- 第一歩 最初はこれだけ — オープンクエスチョン
- 第二歩 聞く、聴くの間にある世界 — 聴く姿勢
- 第三歩 ざわざわするひとの正体 — 肯定
- 第四歩 あなたの世界、私の世界を知ろう — 共感
- 第五歩 無意識の世界／意識の世界 — 自己一致
- 第六歩 ロジャーズ先生に学べ — 来談者中心療法
- 第七歩 これができれば大丈夫 — 三大効果
- 第八歩 素直になれないそのわけは — 人の悩みの特徴
- 第九歩 人気者の傾聴テクニック — ラポール
- 第十歩 本当の自分を取り戻す — 傾聴の奥義



みんなの傾聴

私もあなたもこの世に生まれて、これまで生きてきた。
そして、そうこうしているうちにこの世から消えてしまう。
傾聴の力で同じ時間を生きている人を癒すことができれば、
あなたの人生はもっとすてきな人生になるはず。

～ 日本傾聴連合会一同 ～

サイモンよりご挨拶（傾聴を広めて孤独のない世界へ）

傾聴技法は、人類が培ってきた「わかろうとする」ことの癒しを提供し、話し手が本来の自分の生きている自然の姿を取り戻す素晴らしい技術です。
数多くの心理療法の中で、最も人にやさしく寄り添える技術です。
それ故に奥深く、そして相手を理解する心の知識を必要とします。
いいなと思ったら、あなただけでなく周りの人にも進めてみてください。
また、わからないことがあったら、サイモンにご質問ください。
すぐに返事はできませんが、時間をみつけてお答えいたします。

活動場所 アメブロ：[simon-takaaki](#) YOUTUBE：[サイモンとガーちゃんネル](#)

座学コースの方へ学び方のご説明

わからないことや、さらに学びを深める質問など、講師の豊富な実例、
よりわかりやすい解説などで、理解を効率的に深めて頂ければと思います。

独学の方へ学び方のご説明

関連キーワードを記載しておりますので、学びを深めるために書籍やネット上の関連情報、さらには弊社の座学もしくは、同じテーマを教えている教育機関による、さらなる学びを検討頂ければと思います。

座学開催中はいつからでも、座学コースに変更できます。

弊社事務局までご連絡ください。事務局 school@japlis.jp

わからないことがあれば、すぐに返事はできませんが私までご質問ください。

（連絡先は上記記載）

傾聴心理カウンセラー養成講座全容

- ・みんなの傾聴編（この講座）
- ・認定カウンセラー養成コースα

統合心理コーチ養成講座全容

- ・幸福のための座学
- ・認定統合心理コーチ養成コースβ

傾聴とは

話を聴く姿勢として、相手に寄り添うことを特徴とする対話法の一つです。対話法の中でも、話し手、聴き手の役割がはっきりしており、聴き手からは自ら語ることがすくないことを特徴としています。

この技術は、昔から人類のコミュニケーションとして使われてきましたが、その条件となる要素を具体的に「三原則」の教えにまとめたのは、臨床心理学者のカール・ロジャーズ氏（1902～1987）です。

傾聴を対話法として用いると、話し手の心が開き、本音が語られ、話し手は癒しと安心感と気づきが得られます。

この三原則を学び、理解し、「傾聴」ができる人を目指します。さあ、傾聴の学びのスタートです。

<キーワード>

カール・ロジャーズ博士

傾聴の三原則（このテキストで展開）

話し手の癒しと安心感と気づき（このテキストで展開）

<さらに学ぶ>

カール・ロジャーズ氏は、「傾聴」の理論を「来談者中心療法」、その後「人間中心アプローチ」まで発展させておりますので、

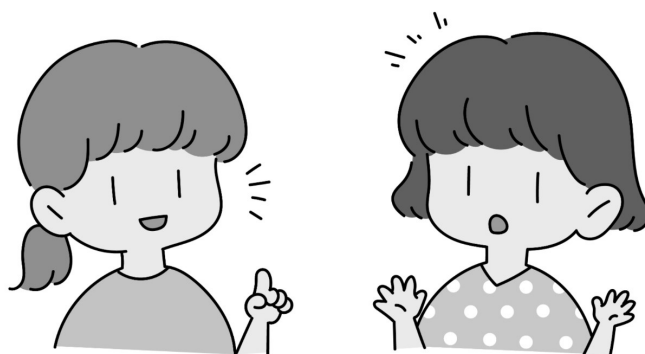
「傾聴」→「来談者中心療法」→「人間中心アプローチ」の順に理解を深めると、ロジャーズ理論がフォローできるでしょう。

（「来談者中心療法」は「認定カウンセラー養成コースα」で解説展開）



さあ、対話を始めましょう(声かけ)

聴き手のあなたにとって、話し手の方はどういう方になるでしょう。
初めてお会いする方でしょうか？
お互いがまだ、対話できる状態でない場合、挨拶から始めます。
「こんにちは」、「隣座っていい？」などと、「お互いがそこに存在する」状態を自然に作っていきましょう。



開かれた質問(オープンクエスチョン)が傾聴成立への近道

質問の答えの自由度が広い質問をオープンクエスチョン(開かれた質問)、質問の答えの自由度が狭い質問をクローズドクエスチョン(閉じた質問)といいます。

プロのカウンセラーが初見のクライアント(初めてお見えになるお客様)を迎えるときのセリフは、「今日はどういったことでいらっしゃいましたか?」です。
これは、ほぼ究極のオープンクエスチョンといえるでしょう。
親しい間柄だったら、「なんでも話聞くよ、どう?」くらいでもいいかもしれませんね。
一般的な「傾聴」において、話の内容を聴き手が限定しないのがルールとなります。
人の悩みや苦しみは、いろんなことで構成されており、恋愛問題と、親子関係、そして経済問題などが複雑に絡んでいます。話し手は「大きい悩み」から話したいとは限りませんし、話し手にとって、どういう順番で何を話すかは自由で、その自由な状態から「本音」があふれて「抑えられていた自分の感情」などがブワッと沸き起こることも可能となります。

クローズドクエスチョンを使うと、聴き手主導の導きとなり、「癒し」のはずの対話が、「詰問」になってしまいます。聴き手が不安になると、どんどん答えをもらおうとクローズドクエスチョンを多用してしまい、聴き手の会話のペースになってしまわれた経験をされた方も多いと思います。

<練習>

順番に質問を一つずつ言ってみましょう。そして、その質問が比較的オープンなのかクローズドなのか皆さんで感想を確認します。次に、その質問がクローズドクエスチョンの場合、どのように言い換えたならオープンクエスチョンになるか考えてみましょう。

例) 「昨晚何食べました?」 → 「昨晚何しましたか?」 → 「昨晚はどうでした?」

<コラム> 評価されずにいられない

「私がいけないんでしょうか」、「こういうのって先生、どうおもいます？」
「サイモン先生はどうですか?」、「どっちの言い分が正しいと思いますか?」

傾聴している間にこのようなことをきかれているとき、
聴き手はどういうことに思いをはせ、どう返さなければいけいのでしょうか?

私（サイモン）の傾聴の経験からいくと、次の受け答えが効果的です。

私たちがお話を伺っているとき、主に3つの事をイメージしながら伺っています。

- 1：話している言葉から感じ取れる内容
- 2：話している方の話の内容から察する話し手がおかれている状況の分析
（「見立て」といいます 見立て上手が一流のカウンセラーの証です）
- 3：今この瞬間に感じ取れる話し手の状況

評価を求めてきたり、カウンセラーの意見を聞いてきたときに、ついつい、1, 2の情報をもって、「それはですね」と答えていきたくになりますが、それは傾聴がうまく深まらず、だんだん表面的な会話になってしまいます。

実は、上手な傾聴のテクニックは「3：今この瞬間に感じ取れる話し手の状況」にフォーカスして対応します。

話し手：「私がいけないんでしょうか」
私：「いけないかどうかきになる、、、か」

話し手：「こういうのって先生、どうおもいます？」
私：「どうだろう、、、ね。もう少し聞かせて。」

話し手：「サイモン先生はどうですか？」
私：「え！私！どうして私がどうしているか知りたくなったの？」

話し手：「どっちの言い分が正しいと思いますか？」
私：「そうね、どっちって言われた方が安心する？なんてね。それで？」

傾聴の途中で、質問されたり価値観を聞かれたら、傾聴を深めるチャンスです。

どのような話をされても、そのまま感じ取り、共感することを態度と言葉で表せば、話し手は、深く聴き手を信頼をして、「実は」という話がでてくるのももうすぐです。

コーチングと傾聴の違いは、コーチングは共同で答えや解決を探していき時折指導的立場に立ちますが、傾聴の聴き手はより深く心の奥深くを言葉にしていく作業のお手伝いとなります。その癒しの効果は第七歩で説明します。お楽しみに。

動作から傾聴姿勢を学ぶ

自転車にのれるようになる、キャッチボールができるようになる、バトンをくるくる回せるようになる、すべて具体的な動きからの学びです。

傾聴の行為にも、具体的な動きや聴き手の言葉遣いのコツがあります。

これを「基本的かかわり行動」と称します。

この「基本的かかわり行動」に、のちに説明する「三原則」の姿勢が合わされば傾聴という技法が習得できたこととなります。

「基本的かかわり行動」
(スムーズにするためのコツ)

- ・ 姿勢や動きのリズムを話し手に合わせていく。
(ずれてる状態から合わせていく行為をペーシング
合わせることを継続する行為をミラーリングといいます。)
- ・ 話し手の話すリズムに合わせて、「あいずち、うなずき」を打つ
- ・ 話し手の話した言葉の一部を切り取って繰り返す「オウム返し」
※) できるだけ話し手の会話の癖、感情がこもる言葉を選択する

上記の動作によって、相手の無意識が開かれた状態になることをラポール状態といいます。

「傾聴独特のコツ」

- ・ 質問をできる限りしない。
- ・ 聴き手の意見、見解をつたえない(賛同もNG)
- ・ 致し方なく質問する場合は、オープンクエスチョンでがんばる。

例) それで、どうでした？

- ・ 沈黙時には、相手の発言をできる限り待つ。
- ・ 致し方なく聴き手が言語表現するときは、
話の内容ではなくなるべく今の状態を言語化する。(第一話のコラム)

例) 「なかなか言葉が浮かんでこない感じですか?」、「話辛いですか?」

<キーワード>

ラポール (このテキストで展開)

ペーシング (このテキストで展開)

ミラーリング (このテキストで展開)

<練習>

次のページ

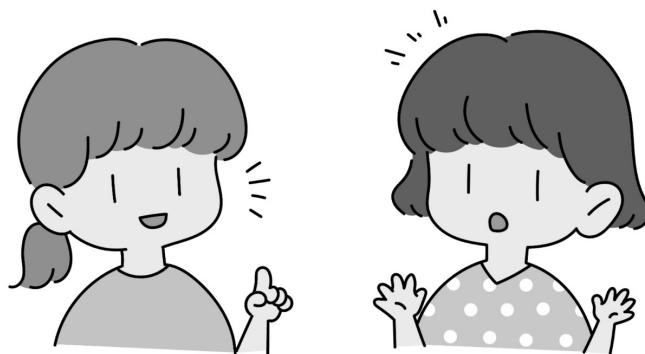
基本のかかわり練習

聴き手と話し手にわかれて練習を行います。

話し手の役をやられる方へ
普段自分がお話しているペースや、自分らしい態度でいてください。
その方が話し手にとって自然な練習につながります。
話す内容も、とりとめのないことで構いません。
これも、日常の傾聴時のときにはよく
おこることです。
何も思い浮かばなければ黙っていても
大丈夫です。

<スクリプト（実習読本より抜粋）>

早口の人、じっくり考える人、
感情がつつい言葉にあふれる人など、
いろいろ試してみてください。



ストーリー1

なんかねえ、もやもやした気持ちがずっとつきまどって、最近夜ねむれないんです。
何か特別に悲しい出来事があったわけではないのでとても不思議です。
仕事はあんまりうまくいかないんですけど、それは今に始まったことでもないし。
（しばらくアドリブでトーク）

ストーリー2

なかなか人を信じることができなくて。（しばらく間）
（彼／彼女）とはとても仲良くしたしくしてるんですけど、
トイレに行かれるときに携帯をもっていくんです。
その間に「私に内緒で連絡とってる。」「その人に私の悪口を言ってる」と考えてしまって
苦しくなるんです。そんなことはないとわかっているんですけど。
（しばらくアドリブでトーク）

ストーリー3

今の世の中ってどうなんでしょうねえ。
政治の問題や、先日報道された事件までねえ。
お先まっくらな感じがするんです。
この状態で生きていってもねえ本当に暗い世の中になりました。
（しばらくアドリブでトーク）

実習を受けましょう！

この練習は、弊社あらかると実習（「あら！実習」）のAIに該当します。
練習を何度もうけて、傾聴技術をあげていきましょう。
（上手な方をまねるのも上達の近道です。）

<コラム>わかれとうとする力が強力な癒しを生み出す。

カウンセリングの体系を技術面でまとめられたカール・ロジャーズ博士はこうっています。

「治そうとするな、わかれとうとせよ」

話し手の話の内容、そして話されている状況、そこから感じられる話し手の感情や感覚をわかれとうとする姿勢で話を伺うことで相手は癒されます。

これは、そうなんです。人は、脳内イメージを持ち言語を持ち、自分自身がうまくいきていくように、そして周囲の脳内イメージと共有できる幻想社会を生きていくようになりました。その過程で、動物として、哺乳類として、そして自然体の人間としての、快楽を放棄し、不快を受け入れることとしてきて、そのことが、人類独特の悩みを持つようになりました。話し手の脳内イメージと、自然体の人間、哺乳類、動物としての状況を理解することが癒しにつながるのは、なんとなく「そんなものかなあ」と思えると思います。

まだ、皆様はこの時点では、「え！治さないってどういうこと？」「わかれとうとすることが癒されるってどういうこと？」と私に聞きたくなる人もいるでしょう。

それはですね、と説明を始めると、このテキストのここから先の学びをここに書くこととなりますので、その質問は、この全十歩を通じて学んでいくことと思われま。

そして、さらに疑問や戸惑いがでてきたのならば、私に質問してください。
そしてそして、より深く説明を受けるためには座学を検討してくださいね。
そしてそしてそして、深い学びを得るため、「認定カウンセラー養成コースα」で、傾聴のプロを目指してください。傾聴能力を高めると、周囲に愛される人にもなります。

肯定の意味

聴き手は話し手を肯定して受け入れることが傾聴のルールです。専門用語では、受け入れることを称して「受容」ともいいます。おそらくほとんどの方が、この「肯定」の意味を「賛成」と間違えていたり、「ポジティブ」に話を持っていく意味と取り違えていることもあります。

実は、傾聴のルールの「肯定」はもっと深く複雑です。

- 1：話し手の目の前の状態を「肯定」すること。（泣いている、震えている）
- 2：話し手の話の内容を「肯定」すること。（ダメだった話、反省する話）
- 3：話し手の価値観や倫理観を「肯定」すること。（恋愛関係、金銭感覚など）
- 4：聴き手の心理から発するポジティブな評価はしない。

※ とあるカウンセラーの17の物語中、第17話参照

キーワード（受容）

キーワード（無条件の肯定的関心）または、（無条件の肯定的配慮）

肯定することの難しさ

賛成の発言には、4番めの「聴き手の評価」が入っています。もちろん、否定することも「聴き手の評価」になっていて、それも傾聴ではルール違反となります。

傾聴ではない会話は、お互いの価値観を出し合いながらお話することになるので、ついこういう言い方をしてませんか？

話し手A：（既婚者に恋した自分をいけないという人に）

聴き手：「そうよ、違う恋を模索すべきだわ」

話し手B：（ネガティブで落ち込んでいる自分をくどくど話す人に）

聴き手：「気持ちを入れ替えた方がいいわ、あなたらしくないわよ」

「肯定」する答えの例

話し手Aに対し：「そうおもっているのね」

話し手Bに対し：「そうなのー」

共感が伴えば、話し手Bに対しても「あーつらいわねえ」というすでに相手の発言や感覚の中で確定した感覚を返答することも可能となります。

キーワード：共感（このテキストで展開）

話し手の価値観を肯定するために

聴き手のあなた自身の価値観や倫理観（倫理規範）をそっと横において、話し手がもっている価値観を想像しながら聴くことが傾聴です。これは簡単なようで、なかなか難しいこととなります。聴き手自身にも人生があり、価値観があり、倫理観があり、好き嫌いがあり、人生観もあります。話し手は話し手独自の価値観、倫理観でお話していきます。共感して、価値観を肯定することは、一旦、聴き手の価値観、倫理観は横においてあたかも相手になりきる必要があります。

気分としては、東京ドームでの広島ー巨人戦の試合終了後の水道橋駅から巨人のユニホームでいっぱいの人が話し手として、カープファンの私が聴き手として、巨人の試合の振り返りを、巨人ファンの気持ちで聴いているようなものです。（チクショー！！）

それでは、肯定のテクニックをお伝えします。

- 1：傾聴している時間を限定する。（自分の人生の活動時間の全てを傾聴に使わない）
- 2：傾聴は心を白紙にして差し出して、傾聴が終わると自分の心に色に戻ることを儀式として行う。
（色がついた心を「無意識のフィルター」と専門用語でいいます）
- 3：話し手と別れた後できる限りその人の感覚を思い出す場から離れる
- 4：自分の話を傾聴してもらえらる場を時々設定する

こういったことが、肯定の純度を高めるよい「聴き手」になるためのテクニックといえましょう。

キーワード：無意識のフィルター（幸福のための座学にて展開）

キーワード：倫理規範（認定カウンセラー養成コースαにて展開）

近親者やパートナー、職場関係者への展開

すでに気づかれた方も多いと思いますが、近親者やパートナーへの「傾聴」が難しく、うまくいかない場合が多いのは、上記のコツ1～4がやりづらい相手になるといえるからです。しかも、聴き手の価値観もゆずれない状態が多いのでさらに難しいでしょう。

近しい人への傾聴のコツ

1：傾聴の時間とアドバイスの時間を分離して、「ひたすら傾聴に徹する」時間と「ひたすらアドバイスに徹する」時間を分離し、相手に宣言する。

「話を聴くことに徹するね。」「今からアドバイスしてもいいかなあ。」「今から自分の意見をいってもいいかなあ。」

2：傾聴時間中に考えが出てきても、傾聴モード中は、意見を言わない。

聴き手の意見を求められるとき（プロ向けのテクニック紹介）

「私がどう考えているか知りたいんですね。」「どうして私の意見を求める気持ちになったんでしょう」と、話し手の気持ちをそこから語らせるようにする。

「もう少しいろいろお話を伺って、〇〇さんの気持ちと同じ気持ちを深く感じられたらと思います。」と共感がまだできていない自分の反省に向ける。

あら！実習（A1, B1, C1）で練習

さらに独特な価値観の理解を進める

「より深く独特な価値観や倫理観を想起できるようになりたい」と思う、傾聴力のさらなる向上を目指す方に知ってほしいことは、経験上想像でしかイメージできない他人の価値観があるということです。一例をいうと、親に愛された経験がある方の世界観と、親に愛されることがない方の世界観は違いますし、話し手の話を想像しようとした場合、未体験な自分の過去にその価値観や倫理観（倫理規範）に至る辞書はありません。そこは、学びながら経験上知らない価値観を学び、想像しながら「あなただったらそう感じるだろうなあ」とイメージしながら話を聴くことが大切になります。キーワードのみ羅列しておきます、学びをさらに深めて共感力を高め、「より深く寄り添える存在になりたい」場合、さらなる学びを適時ご検討ください。

アダルトチルドレン／学童期心理／思春期心理／青年期／成人期／老年期／愛着障害1型（※）

サイコパス／知的障害／境界知能／自閉症（傾向）／ADHD／愛着障害2型（※）

脚本を与えられた人生（人生脚本）／メンタルブロック

※愛着障害の定義において日本傾聴連合会では大きく二つに分類して定義して解説しています。

2型の愛着障害に関して深く学ぶ際は、高橋和美先生のHCMのカウンセリングセミナー（2023年時点では、心理専門職のみ受講可能であるが、「日本傾聴連合会のサイモンの紹介」と言えば参加可能になってます（参加保証は致しかねます））で学ぶことをお勧めします。

弊社「認定カウンセラー養成コースα」でも概要は展開して説明いたします。



<コラム>それって練習？

傾聴コースの講座での話です。父親とうまくいっていない20代の女性の生徒さん（Aさん）と、娘との関係が微妙なまもなく定年を迎える生徒さん（Bさん）が傾聴の練習で組むことになりました。

Aさんが話し手のとき、Bさんは口をはさみ「でもね、お父さんの気持ちもわかってあげて」と、AさんはBさんの話をきいて、「そうですね」といってはいますが、明らかに下半身の力が入って「拒否」が伝わります。

一方、Bさんが話し手のときにAさんは聴いているのですが、ほっぺたが膨らんだり、腕を思い切り組んで聞いていたり、無意識に拒否の姿勢が出てラポールが苦しそうでした。お二人にとって、一番肯定しづらい、できれば思いっきり否定したい、価値観をもった方の相談をうけているわけで、周りの生徒さんは笑いをこらえるのに必至でした。

さて、この二人はどうなったかということ、お互いに傾聴を練習していくうちに、相手の価値観に理解が及ぶようになり、それぞれの家庭にて平和が訪れることになりました。

このことは、練習課程の聴き手にとっては喜ばしいことではあります。本人たちにも解決すべき課題と重なったから、聴き手の変容も同時に行われました。まだカウンセラーの学びを始めたかたにはこれはほほえましい事例です。

ただ、プロの世界ではあらゆることにこのように変容してしまうと、聴き手はちょっと心理的負担が大きくなりますよね。前頁に記載したように、「自分の価値観を守りつつ、傾聴の時間だけ相手の価値観に寄り添う」という時限装置が大切になるでしょう。

<コラム>恐怖の忘れ物

傾聴カウンセラーの仕事で毎日が忙しかったころの話です。次から次へとお客様の傾聴をしていくのですが、それぞれ独特な心にふれあいながら、一日で様々な人生を肯定して共感していきます。ある方は浮気をされた話をしたと思えば、次の人は浮気をしていることのお話だったり、パワハラにお悩みの方がいらっしゃれば、部下のコントロールに悩むお客様もいたり、立場も違えば肯定することも違います。次のお客様を迎えるまでできる限り5分でも10分でも時間を作り、一度、本来の自分の心と価値観に戻してから新しいお客様を迎え入れないと、前のお客様を肯定したした状態で次のお客様を迎えると、お客様への共感が不完全になるリスクがあります。前のお客様の存在はカウンセラーからは消して次のお客様に集中します。そこでしんどかったことは、前のお客様が忘れ物を取りにくることでした。おそらく、そのときはよそよそしく受けられていると思います。既に次のお客様のラポール状態になっている私にとっては、前のお客様に会う事はとてもしんどいことになりました。

一日に複数のカウンセリングが入ると、間にリセットする時間が必要になります。亀戸のカウンセリングルームを運営していた当時、1日3人が限度でした。一日仕事が終わった後、ソファで30分くらい物思いにふけて、その後事務所の隣の居酒屋で、喧騒の中、酒を飲む日々を送ったこともあります。（今ではお酒はあまり飲みませんし、仕事もほどほどにしています）

あら！実習で定期的開催されるカウンセラーの実務のトークイベントなどを参考に

共感されると人は癒される

私がカウンセラーという仕事をしていて、一番お客様からよく聞く言葉は「やっと話せた」、「安心して話せた」、「楽になりました」という、皆様が想像する通りの言葉です。ちゃんと肯定されて共感できていれば必ず相手を癒すことができます。

これは、第三步の肯定より簡単じゃないかと思いきや、これも一筋縄ではいきません。共感というのは、「あたかも話し手のように感じている聴き手がこの場に存在している」状態が継続され、その状態を話し手が認識していることが共感が成立する条件です。

「聴き手」は、共感の姿勢を示しつつ、「共感されていると話し手が感じている」という手応えも欲しいところとなります。

「あー今共感を感じてもらっているかも」手応えのヒント

- ・聴き手に気を遣わずに話し手が話すことや考えることに集中しているように感じる
- ・体の動作や癖が、話し手の独特な動きが認められる。
- ・聴き手が姿勢を少しかえると、話し手も同じ姿勢に追いつこうとする
- ・話の流れにあわない発言や話題変更が突如おきる
- ・性の話、恨みつらみなどの感情、差別的発言など、倫理規範が独特な話が漏れる

共感と同感を正しく理解し感じ取る。

話し手の言葉を聴きながら、聴き手の経験や世界観でイメージされる感覚が同感のイメージです。

一方、話し手の言葉を聴きながら、話し手の経験や世界観を想像してイメージされる感覚を共感といいます。ここで2つのつまみを頭の中でイメージして用意します。

0～100までの刻みが入った「同感」つまみと、同じく0～100までの刻みが入った「共感」つまみを想像して、自分の心の状態をつまみに置き換えてみて確認してみましょう。

初対面の方の話を聴き始めのときは、「あたかも話し手のように感じる」対象の話し手そのものを知らないで、「同感」する力でスタートします。第三回の「肯定」も同時にしなければいけないので、もしかしたら自分自身の価値観や感覚において少し変換しなければいけないかもしれません。例えば、「彼氏の浮気メールが許せない」と言われると、それがどうでもいいと聴き手は思っているとすると、「そのことは、私にとって彼氏が浮気した現場を直接見るくらい許せないこと」なのかなと、当面「同感」感覚の元となる聴き手側の別の経験を当てはめてみて、「同感」のボリューム調整をします。そのうち、話を聴いているうちに、話し手の価値観や、感情に合わせて寄り添う感覚になれば、「共感」のボリュームが上がってきます。コツは、最初は聴き手の経験からくる「同感」で探るが、その後じわじわと「共感」のボリュームを上げ、「同感」のボリュームを下げていくということが、「傾聴」の最初の時間に行われていることとなります。

参考実習：あら！実習（アラカルト実習 A-3）

人生経験が先か、想像力が先か

「同感」する力と「共感」する力双方の力によって、「共感」状態を高く深く維持するのですが、二種類のアプローチで高めることができます。

<人生経験を基準にするもの>

苦勞をたくさんされている方がよい聴き手になりやすいという話はよく聞きます。それは、「同感」の力を借りやすい状態に記憶があるからです。人生で経験する感覚や様々な人と出会って多様な価値観をしっていくことは、より深い共感への手助けになります。ただし、傾聴の早い段階で「同感」による感覚が、相手独自の感覚を想像する妨げになることがあります。相手を観察して、自分の同感感覚を下げていき、「共感」ボリュームを「同感」以上に上げていく必要があります。

自分の経験が強烈であればあるほど、「同感」が強すぎると話し手の独特な個別な状態を想像しづらくなります。

苦勞されている方ほど、相手の状態を想像して「話し手独自の感覚」を想像で感じ取る能力を高めなければいけません。

<想像力を基準にするもの>

まだいろんな経験をされていない状態の方は、「同感」によるイメージの立ち上がりは難しいのですが、「想像」する力は比較的高い状態にあるといえます。話し手にしかわからない何かがあるんだろうなあと探る力は、人生経験豊富な方より強くあると思います。普段からそうして生活されておられるので、その能力は温存されたまま、「これは昔私も感じたことがある」という経験を増やしていければと思います。

<無意識の力を借りる>

話し手の無意識の状態を感じ取る力があると、「話し手独自の感覚」を想像で感じ取る力になりますし、プロのコウンセラーはこの能力を日ごろから練習しています。

それは、第二歩で説明した「基本的なかかわり行動」を成立させると、話し手の今の状態がシンクロしますので、お話の言葉の内容だけでなく、話されている状態をもって共感状態が成立しやすくなります。少し難しいかもしれませんがチャレンジしてみてください。

参考演習 あら！実習（アラカルト実習 A-2）

共感力が高いと思われる高知能サイコパス

具体的な名前はあげられませんが、高知能サイコパスと言われている方は、「とても共感力が高い人」と今も偉人や善人、政治家として活躍される方が多くいらっしゃいます。高知能サイコパスは、「同感」のつまみだけがあり、「共感」のつまみは感覚でなく「情報」としてフィードバックされる特徴があります。なので、その情報を利用して行動すると、話し手からしてみると大変深く「共感」されたと受け止められやすくなります。そして、その演技された「共感」には心理的負担がありません。話し手から具体的な獲物（「金銭」、「名声」、「性的な奉仕」、「社会的地位」）を得るために利用されます。私たちプロのコウンセラーが練習して得られる能力を、高知能サイコパスは生まれながらにして備わっています。うらやましいと思う気持ちもありますが、彼らは彼らで情緒的に「共感」されることで満たされることが理解できない苦勞人でもあります。

キーワード サイコパス（傾聴コウンセラー養成コース（付録参照））

コラム 共感力を高めると幸せになる

「幸福のための座学」のセルフコーチの教えの内容で、動物としての幸せは「好奇心」が満たされることと、「さみしさ」に対応できることになります。

そこから、脳内イメージによる、喜怒哀楽との結びつきにより、人の情緒活動は多様になっていきます。話し手の情緒と行動の結びつきを感じていくことが共感です。

ということは、好奇心に対して開けた構え方をしている方が、共感の幅がどんどん広がるという事になります。（詳しくはコーチコースで学んでね）

日本傾聴連合会の指導者には、2つの事を意識して実践してもらっています。

- 1：今まで出会ったことのない人に10日に一人はお会いして、そのうち何人かは込み入ったお話をする関係になること。
- 2：小さなことでもいいので冒険を月間に2つ行う事。
(初めて行くお店にいったりしてみるでもOK)

例えば、私が共感力において、自身の経験にない知識空間が広がった感覚の一例

女性、性自認は男性で、性嗜好はゲイという方なので、表向き男性と付き合っていて普通のカップルに見えて苦労がないように見えますが、社内検診のとき、性自認心理で女性に裸は見られるのが嫌で、性嗜好心理で男性に裸を見られるのが恥ずかしいという話を伺い「あーそうかあ」と想像する。会社に検診車の男性と女性の切り替わりのときに検診をうけたりとか、トイレも障害者用のトイレを使ったり、お風呂は公共のものには男湯も女湯も入れないのだと。そういう感覚は、理解していないと共感は難しいなあ。

小さな冒険と言えば、胃カメラで初めて十二指腸までカメラを入れた時、「あ、女性の処女の喪失ってこんなかんじなのかな」と感じた。

100キロウォークに参加して100キロマラソンより苦痛だった経験などは、何にかえるかなあと考えたり。

とか、自身の新しい体験は共感力を広げるのに役にたつことが多いです。

恋をしましょう、いろんな人の生き立ちを聴きましょう。

今の人生を楽しみながら、小さな冒険をしていきましょう。

知識と経験が合わさって、想像力により、扱える世界観が広がっていきます。

共感力も向上していきます。そして、不思議と幸せにもなれちゃいます。

幸福のための座学（テキストダウンロード無料）参考

意識の世界とは

まずは、意識とは何かを考えてみましょう。

動物には脳があり、人間にも脳があります。

脳内でイメージする思考の世界で考えられていることを意識といいます。

また、五感と言われる感覚は意識とつながっており意識化された感覚も意識と言います。

さらに言語を扱うようになり、多くの情報を言葉でイメージしたり、人間同士でイメージを伝え合う会話ができるように、動物の中で人間は意識の世界が大きく広がりました。

情緒や感情を思考のイメージにつなげることも意識の活動の一つです。

人間は一人一人、脳内に独特の認知社会（脳内社会）を作り、その中でイメージによっても、喜怒哀楽を感じる脳内物質をやり取りすることができるようになりました。

無意識の世界とは

無意識という言葉は多様な使われ方がありますが、心理学で扱う無意識は主に以下のように使われます。

行動を自動的に起こしている状態の運動の一連の筋肉の動きの制動を無意識が行っています。

また、感覚や身体の変化の状況（例：食後の血糖値の上昇）を感じ取り、自動的に脳内物質や体内物質を分泌し、体の変化に対応することも無意識が行います。

無意識は、人間が生命として、動物として、哺乳類として環境の変化や身体の状態の変化に反応して同じ状態を維持し続けることに貢献しています。（専門用語で恒常性といいます）

意識と無意識の関係性

人類は脳内のイメージと感覚を全て意識化することなく、多くの情報を無意識の中に置いておくことができます。練習を積み重ねることによって無意識で自動的にできる行動も増えてきます。自転車に乗れるようになったり、考え事をしながら車の運転もできるようになるのは、無意識でできることを増やす活動です。

一方、意識は感情や情緒と結びつける意味の辞書を持ち、「今ココ」で感じている感覚だけでなく、脳内イメージで過去の体験を「思い出す」ことにより繰り返しイメージしたり、「空想する」力により、脳内で幻想をイメージする能力を高めることができるようになりました。また、お互いの幻想イメージに共通する言語を使うようになりました。

今、皆さんが傾聴を学んでいる姿はまさしく、「今ココ」の感覚を無意識に預け、脳内の「イメージする力」を用いて、傾聴というテーマにおいて脳内社会を拡張している状態といえます。

キーワード 脳内イメージ（幸福のための座学編 第2話で展開）

キーワード 抑圧（認定カウンセラー養成コースαにて展開）、

この単元の参考）

傾聴大全練習ブック内（「生命」「動物」「哺乳類」「人類」の時間の積み重ねから）

不一致と抑圧

人は脳内イメージで感情や情緒を再構成する力が強くなりましたので、試験で失敗すると落ち込んだり、遅刻して怒られたらいやな気分になったりします。

脳内イメージの個性によって情緒感覚や、感情が左右されるようになりました。

通常無意識からの情報は、自分自身の体験として扱われます。

そのことにより、人類は危機を記憶し未来にわたってそれを回避しながら行動し、環境の変化、そして、周囲の共通している脳内イメージ（「普通」と表現されます）に適応してきました。

無意識からの情報のほとんどは意識化されないのですが、大事なこと、衝撃的なこと、そして印象深いことなどは、意識と無意識はセットで記憶されています。

ただ、そのことが悪影響を及ぼすことがあり、思い出すと「行動」が止まってしまう場合、動物としての本能は、「行動をするために思い出させないという」戦略をとります。

絶対に自分の体験として認められない脳内イメージと扱われる場合、

「意識で素直に扱っちゃダメ！」

という感覚が起こり、2つの心のシステムが働きます。

「素直な経験は無意識から意識に出てこないようにしよう。」

これが一つ目のシステムで抑え込みます。これを「抑圧」といいます。

ただ、「抑圧」したとしても、無意識のメッセージを受け取るエネルギーは変わらないので、違う解釈をそのエネルギーに当てはめ

「この無意識のメッセージは違う意味に受け止めておこう」

と、本来の無意識からのメッセージを書き換えて意識は解釈します。
この2つのシステムで自分の心の状態や自分自身のイメージを守ることを「不一致」もしくは、「防衛機制」といいます。

抑圧した心理エネルギーからくる心理的ダメージから心を守り、「今ココ」を楽に安心して生きていけるようになっていきます。この不一致や防衛機制はその時はとても役にたつのですが、無意識のメッセージのエネルギーを不当な理由で解消するので、人間関係に問題を起こしたり、防衛機制による問題行動によって、不一致により守られた「自己概念」を守り続けることが、新しい理由で難しくなることがあります。

悩んでいる話し手は、時々この「自己概念」が守れなくなる苦しみを訴えます。

キーワード：自己概念 傾聴カウンセラー養成コースで展開

キーワード：防衛機制 傾聴カウンセラー養成コースで展開

<コラム> 傾聴のルールとしての聴き手の自己一致

聴き手の態度として自己一致・純粋性が条件とされています。

この自己一致は、聴き手側が意識して整える心の状態です。

聴き手と話し手は同じ時間共にしています。聴き手は「今ココ」の状態の感覚と、話し手が話されている会話の内容を聴きながら、聴き手自身の無意識を介して意識でイメージしている状態です。

その時間になるべく聴き手の心の中で不一致（感じていることを隠したり意識から遠ざけようとする行為）を起こさないように聴いていくことが条件とされています。

このことは第三步で説明した自分の価値観や倫理規範を脇においておくこととセットで開発する力になります。自分の心に素直になりつつ、相手の価値観でイメージを作りつつ、かなり特別な話の聴き方であることがよくわかりますね。

そして、これは難しいので、トレーニングと自分が善悪や倫理を設定するときに、「直接の感覚」と「コーチやカウンセラーとしての感覚」を鍛えることになります。傾聴心理カウンセラー養成コースαの受講をご検討下さい。

傾聴カウンセラー養成コースαでは、今まで学んだカウンセリングの三条件の仕組みと、自分自身の心を守りながら傾聴の担い手として差し出す心のバランスをより深く学びます。

なぜなら、実際にやってみると、自己一致しながら、共感と肯定（受容）を深めるのは意外と難しい「心の芸」であることがわかってくるからです。

そこまであなたの技術が至ったら、「プロ」目指すのもいいですね。

いや、もうプロにならずにはいられないでしょう。

いや是非なってください。

ちゃんと傾聴を理解した、安心して任せらる心の癒しのプロは必要です。

そして、我々動物には止められない「好奇心」がセットされていますから。

心理学、人の心の不思議にどんどん「好奇心」をもって、見立ての練習しましょう。

サイモンが元気な間はお手伝いします。

ロジャーズの来談者中心療法の世界

ロジャーズ博士は、傾聴を実施するカウンセラー（このテキストの場合は聴き手）の態度条件の三原則を定義した後、その条件で実施するカウンセリングを来談者中心療法と名付けました。

これからあなたは傾聴という技術をつかひながら、人間独特の心の苦しみを和らげる癒しの世界を、様々な相手に展開していくことと思います。この学びを広げることは世界平和にまで展開できる可能性を秘めています。（たいていの争いごとは相手の価値観で相手の存在を肯定できない事で発する）

傾聴が道具としたら、来談者中心療法はその道具を使用した手段という関係となります。例えば、金づちと家具制作、金づちと建築とかの関係になるかと思ひます。

最近では、「傾聴」技法を精神分析にまで取り入れようという動きがあるくらいです。

「傾聴」技法は大きく普遍的な癒しを話し手に提供する技法といえるでしょう。

ロジャーズの来談者中心療法の世界

～聴き手と話し手の関係性の革命～

ロジャーズが「来談者中心療法」を説く前は、主に精神療法を展開し実践しているのは医師であり、「先生」と「患者」の関係性でした。すなわち専門家と非専門家の関係性で、縦の関係でした。ロジャーズは話し手のことを「クライアント」と呼び、契約で結ばれた横並びの関係で聴き手と話し手の関係性を定義しました。

～来談者中心療法が取り組む課題～

ロジャーズは、人間には生まれつき自らを維持し、強化し、実現する力を備えているとしました。しかし、第4話で解説したとおり「不一致」「防衛機制」により脳内イメージ上の自分自身から体験を抑圧し、感情や情緒のエネルギーを非合理的な方法で実現している場合があります。ある意味、この行為も自らの心の安定を管理する力の一つとも言えます。

ただ、それが社会的価値観や倫理規範（金持ちが偉い、年上は敬うのが当たり前）によって作られたものや、子供の頃に社会や大人から植え付けられた命令（人生脚本）によってもたらされた場合、その後の人生で悪影響や問題がある場合があります。

こうなるとは、自らを維持し、強化し、実現する力であったはずの「不一致」や「防衛機制」が、新たな課題を生み出し、自らを維持し、強化し実現することを阻害している状態になっているともいえます。

これが、来談者中心療法が取り組む大きな課題となります。

キーワード：人生脚本

キーワード：（人生脚本の例）とあるカウンセラーの17の小話（第15話、第16話）

来談者中心療法の実践

「傾聴」の三つの必要条件を守りつつ、第二步で説明した「基本姿勢」と「傾聴独特のコツ」を踏襲したカウンセリングを実施できたら、話し手の会話の中から「不一致」になっている部分に思いを馳せながら聴いていきます。

そうすると、話し手に変化が起きるタイミングがあります。

不一致になっている状態や不一致になる原因となった出来事を語っているうちに、今まで感じることを許されてこなかった感覚が無意識から「ドーン（人によって色々な感覚で表現）」と出てきて、突然涙が止まらなくなったり、急に感情がこみあげてくるとか、本来素直に感じるべき感覚が出現します。話し手も何が自分に起こっているのか全くわからないことがほとんどです。その感覚を言語化していくことを直面化（※）といいます。新たな自分の過去の物語が出てきて、抑圧されていた感覚が解放されます。（自己受容）

本来の自分自身の姿や本音を感じ取り、生き方や人とのかかわり方、人生観の修正に至ります。（自己一致）

不一致になっている部分を聴き手が感じたからと言って、それを聴き手が先に言葉にしてはいけません。これが一番大切なルールで、伝えたい衝動を我慢するのが来談者中心療法の担い手の辛い所です。

話し手が自分の心の奥深いところで無意識からのメッセージを感じて言語化していくことを待ち、不一致の状態のままカウンセリングを終結することもOKとします。

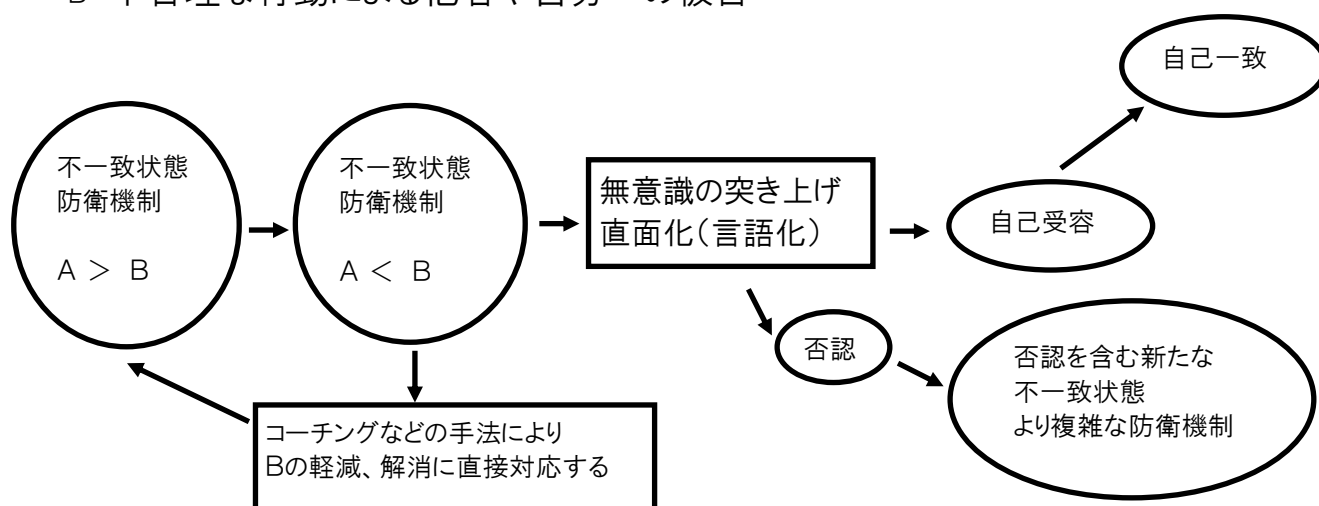
不一致のまま終わってもいいのはなぜなのか？そ それは、、、

- ・まだ時ではない 直面化（※）する力がまだ伴っていない。
- ・一致するよりも不一致の状態の人生の方が心がまだ安定する場合。

※）直面化 無意識からの素直なメッセージを言語化して、本当の感情や情緒とそれを感じることを避けるためにわざわざしていた行動が意識化される事。人や不一致を誘因した心の傷の深さや種類によって、「あっさり」直面化される方と、直面化しそうな場面でさらに防衛機制を重ねて「抑圧」を貫く人もいたり、直面化の様相は様々です。

A:心の安定、不合理な行動による利得

B:不合理な行動による他者や自分への被害



来談者中心療法の利点

聴き手が強制的に話し手の直面化を促さないため、話し手が自分の心に深く入る力と心の傷に耐えられる力の範囲で話し手の心の準備がしっかりとられ、安全な療法です。共感して肯定的に受け入れる聴き手の存在により、勇気をもって自分の内面の傷に向かっていきます。

強制的に直面化しないため、聴き手に対する無意識の抵抗、拒絶、攻撃が少ないです。

来談者中心療法の欠点

不一致を強制的に直面化する心理療法と比較して、直面化に至るか至らないか不明。自己一致を目標としたカウンセリングの場合、終結タイミングは話し手次第となる。いつまでも終わらない場合もあります。

来談者中心療法の技術

直面化は、心の痛みを伴う行為なので、丁寧にそして、本人から自発的に無意識の突き上げを待つ姿勢が大切になります。

そのため、無意識が警戒しないように、意識（語られている話の内容）に集中するのではなく、本人の力の入り具合、言葉の口調の変化など、無意識の表出を感じ取り、リラックスしながら、「あれ、なんで私こんな話をしているんだろう」くらいの状況ができることが技術の上達した状態と言えます。

自己受容、自己一致 認定カウンセラー養成コースαで詳しく展開

<コラム>自己一致した後の私の人生

私自身、子供の頃に受けた命令（人生脚本）により、40歳近くまで苦しむ人生を歩んできました。

それは、祖父母から受けた「あなたがいい子でいれば、両親は別れない」という役割を伴う脚本でした。私が悪い子になると、家族が離散するので、何がなんでも、「いい子」である状態を大人からかき分けて演ずることを行ってきました。

そのことにより、心の安定と副産物（利益）を得ていたのですが、チームを率いたときの批判に対して、その批判をキャンセルするまでしつこく相手に、「私の方が正しい」ことを主張する行動をとってしまうようになりました。

私が悪い子になることを認めてしまうことは、無意識ではあの当時のままの家族離散を了解することになるからです。

なので、命がけて自分がいい子であることを演じつづけ、そして悪い子であることを認めないために、あらゆる手段を使って、情緒的に相手にうざっとく絡んでいきました。

カウンセリングを受け、直面化、自己受容、自己一致の課程を得て、この行動と衝動のからくりと共に今も人生を歩んでいます。

例えば、このテキストを無料で配布しているように、「相手の幸福になるために何が自分にはできるか」を考え、幸福の意味をきわめて皆様に無料で提供しているのは、この命令によって培い強化される行動による恩恵ともいえると思います。

儉約的なのに、明るい妻と長い時間一緒に過ごせたのも、大学の付き合いだったころ、別れたのに、しつこくストーカー（怖いやつとはちがうよ）のような状態になり、奥さんに受け入れられた結果でもあります。

薬と毒が表裏一体であるように、防衛機制で作られるものにも、得する面と損する面があります。

不一致や、防衛機制を悪者と思わずに、人生の彩りに見てもらえるエピソードかと思えます。そして、同じ思いや似ている思いをしながら大人になった方もいらっしゃるでしょう。詳しくは、手記、「とあるカウンセラーの17の小話」をダウンロードしてご一読くださいね。

そして、私自身もまだまだ一致していないことや防衛機制をやっていることもあると思います。人間は、防衛機制や不一致と共に常に生きています。

栃木のスクールに招かれて講師をしていたころ、こんな会話をしました。

現地の先生：「サイモンさんは、まだ防衛機制されているのですか？」

私：「たくさんやってると思いますよ、まだ私自身気づいていないことをね」

現地の先生：（ホッとした表情になって）「そうですよね。」

本人が直面化するまで抑圧されているので、衝動的な行動がそこにはあるだけです。

それでまずはいいいのです。A > B の間はね。

だって、人間が自分の脳内社会と自然体の折り合いをつけるのに必要なことなのだから。

参照) とあるカウンセラーの17の小話

話を聴くだけで相手が癒される謎を解く

傾聴という技術は、話し手が自分のストーリーを話していきながら、心が楽になり、癒されていく技術です。話を聴く姿勢をととのえ、話し手の話の内容と無意識の状態の両方を観察して、感じ取りながら、共感姿勢を作り出す。

実際に、やればやるほど奥が深い技術ではありますが、派手に相手にかかわりかけることもなく、本人が様々な気づきに至ったとしても、話し手自身が深く自分の内面を内省することにより実現したことでもあり、あまり役に立った感じがしないかと思えます。

それこそが、傾聴カウンセリングの奥義であり、来談者中心療法が提供する最高のサービスとなります。

ただし、本人が望む変化が具体的で、現実的な課題に取り組んでいる場合や、アドバイスや、課題化された解決に効率的に向かっていくお手伝いは、コーチングのアプローチが有効になりますので、癒しとともに解決も提供できる存在になるためには、傾聴だけでなくコーチングもご検討ください。（無料で提供されている「幸福のための座学」は必読）

カタルシス効果ですっきり

人は、悩んでいる最中や、まだ自分の感情の真ん中で情緒に揺さぶられている間は、脳内イメージが散発的に集中的に表れて、その感覚に心が追いついていかない状態になっています。よくお客様が「頭が騒がしい状態」とか、「ずっと同じ考えを繰り返す状態」と表現します。

聴き手が傾聴の姿勢で聴くことにより、話し手は荷下ろしをしたように、すっきりした感覚になります。この感覚を「カタルシス効果」といいます。カタルシスはギリシャ語で「浄化」を意味します。

途中で言葉をさえぎって聴き手が話したり、アドバイスしたりすると、カタルシス効果の邪魔になり、すっきりしない気持ちを話し手は抱えることとなります。

ボディ効果で孤独感からの解放

限られた時間でも、今の状態を肯定されて共感してもらう行為は、孤独とさみしさから解放される時間となります。たとえ話の内容が孤独だったりさみしさだったりしていても、その場は聴き手と共にあります。孤独感は、状態からも話の内容からも表現されます。

注意点は、「同感」からくる言葉や、聴き手からの「そう、それで私の場合わね」とか、ボディ効果を意識して、「私も一緒よ、わかるわかる」を強調しすぎると、カタルシス効果が失われることもあるので、できるだけ「共感」姿勢を頑張って貫いてください。

アウェアネス効果

聴き手が傾聴が上手になってくると、話し手はカタルシス効果やボディ効果を感じながら、落ち着いて自分が話す内容を安心してイメージできるようになります。

そして、まずは落ち着いて状況を改めて感じながら、普段の自分から整理してイメージして言葉にすることにより、出来事の意味づけを変えていきます。「あー、〇〇なんですね。」「なんで〇〇になってしまうのかなあ。あーそうか」とか、まずはこの時点でもアウェアネス効果は発揮できています。

そして、深い悩みや過去のトラウマによる防衛機制、子供の頃に不本意に身につけた脚本による命令などにより、無意識ががんばって不一致の状態を作り、抑圧した自己概念を守り続けている場合、それは本来の自分の姿ではありませんので、無意識が、「もう秘密にしなくてもいいんじゃないかな」と、漏れ出すように無意識はメッセージを意識に送り始めます。これが深いアウェアネス効果の始まりになります。

この、聴き手が傾聴の姿勢で聴くことにより、話し手が本来の自分に気づこうとする心理エネルギーがでることを、「自己実現傾向」と定義しています。

この続きは、第十歩で説明していきます。

キーワード：自己実現傾向



<コラム> さらに上達するためには見立てる能力を高めることが重要

聴き手の能力をカウンセラーのプロ並みに上げる場合、必ず「見立て」という話し手独特の社会的状況、心理構造、脳機能構造の仮説を探求し、イメージしながら、傾聴を進行することが必須となるかと思います。

「カタルシス」、「バディ」、「アウェアネス」全ての効果において、話し手の思考と感じ方にできる限り、理解し、同調することでより効果的に実現できます。

ただし、人類の数だけ、今までの命の経験と、脳内社会の偏りと、自身の脳機能の偏りがあります。そして、その独自性は聴き手の私たちにももれなく存在します。

体験的に実感できないことは、知識として理解して「想像」しながら話を伺うこととなります。

私のお客様がほとんど女性であっても、深いカウンセリングが提供可能であるのは、この「見立て」の力によるものです。

話し手の状態、境遇、心理学的見地からみた状態を創造することを「見立て」といいます。私自身、「見立て」に関する相談をプロのカウンセラーから受ける仕事もしていました。見立てにつながる学びはプロのカウンセラー、後輩を指導する立場として大切になります。

見立てに必要な学びは、上位学習の「認定カウンセラー養成コースα」に私がまとめてあります。

認定カウンセラー養成コースα から得られる見立ての知識の一部

- ・医療行為を優先する病理、障害の理解。（統合失調症、躁うつ病、適応障害、など）
- ・防衛機制とロジャーズの不一致の定義の目的の違いを学ぶ
- ・防衛機制を詳しく理解する
- ・2つのタイプの愛着障害とその特徴と回復過程を学ぶ
- ・心理発達各段階の葛藤課題とカウンセリング手法を学ぶ
（幼児期、学童期、思春期、青年期、成人期（Ⅰ期、Ⅱ期、Ⅲ期））
- ・脳機能の偏り（ASD、ADHD、MR）の理解
- ・虐待の種類（性的虐待、ネグレクト、心理的虐待、身体的虐待、情緒ネグレクト）

認定カウンセラー養成コースα



悩むことの根源、葛藤問題

私が学んでた頃、教授に「それは選択問題か、葛藤問題か」と問われることが多くありました。

選択問題というのは、後戻りできない課題に対し、選択肢の中から行動を決めることを選択問題といいます。

例えば、おひるごはんに「かつ丼」と「ラーメン」と「天ぷらそば」の選択肢があり、どれを頼もうか悩んでいる場合は、選択問題です。

というのは、結果選んだものは納得いかなかったとしても、ご飯を食べるということにおいては目的は果たせるからです。そしてその日のお昼ご飯には決着がついています。

一方、葛藤問題というのは、どちらを選択しても不幸になることもしくは負の刺激があることがわかっていてどちらも選べなくて時間を経過させてしまうことを葛藤問題といいます。例えば、先ほどのおひるごはんの選択問題でも、何を食べてもそれから数時間「なんで〇〇を選んだんだ！」と反省しすぎてその後の仕事が手につかないということになるので、お昼ごはんを食べずに仕事してる場合は、葛藤問題になっているといえます。そしてそういう日が続いてしまうと、無意識から「お前たいがいにせえよ」というメッセージを受け取ってしまいます。心理的に食事が出来なかったり、逆に食べることがとまらなくなってしまうことを拒食症や過食症といいますよね。怒りの感情により先に進めない葛藤問題が常に発生しているわけですね。

この葛藤問題が先にすすめられないのは、大きくこれが自分の心の在り方を象徴し、「アイデンティティ」を壊す恐れがあるからです。

ちなみに、コーチングという手法は選択問題に対して、選択肢を増やしたり、勇気をもって選択できるよう背中を押したり、勇気づけする行為となります。

大胆な分類になりますが、選択問題に強いのがコーチング、葛藤問題に強いのがカウンセリングと言ってもいいかと思います。

キーワード 人生の葛藤問題（心理カウンセラー養成コースで展開）

キーワード コーチング（幸福のための座学、統合心理コーチ養成コースで展開）

不適合

社会適応とか、環境適応とか、周りの環境に合わせて順応していくことを適応といいます。適応障害という病気は、特定の環境において順応することが不能となり、うつ状態に一時的になってしまう状態をいいます。人は、子供の頃に大人を通じて社会や社会性、理想的な人物像を学び、無意識をコントロールし、特定の感情や情緒を抑圧しながら適応できる自分をつくっていきます。

不一致を作るのもこの不適合であるともいえますし、ある不適合は不一致という生き方のテクニックにより元となる不適合をカバーできたとしても、その無意識のエネルギーがほかのことに向かうことにより新たな不適合ができる理由になったりします。（例：好きな女子の意識を惹くために、クラス全員から嫌われる行為を行う）

話し手が話を始めるとき、この不適合で困っている現状からお話される場合が多いと思います。聴き手はこの不適合のストーリーを聴きながら、「もしかしたら何か無意識を抑圧させて出てきたエネルギーが悪さをしているかもしれないな」と思いを馳せながら聞いていきます。

<コラム>強くあれ、女に負けるな

転職を繰り返されており、周りのかた特に女性の上司の方に苦手意識があり、卑屈な対応をしてしまう方のお話を伺っておりました。自分自身を卑下する感覚で耐えられない気持ちになるそうです。しかしながら仕事に手をぬいているわけではなく、上手に仕事をされる方でした。卑屈な姿勢が強くなると、業務仲間と回避的になり、孤立してしまい、「使えない部下」に思われていると一方的に考え悲しい気持ちになられていました。

数回、お話を伺っているうちに、本当の自分の感覚に怒りの姿勢があることに気づかれ、怒りの感情を受け入れ、しばらくはその上司との対立的なやりとりをする話をされてきました。

また、駅のホームで肩が当たったり、タバコを吸われている方を見ると喧嘩をしたくなることを語られていました。

その後、落ち着いた感覚となり、いつもの生活に戻られました。

おそらく、この方の人生脚本として、女性に対する価値観と、強い自分へのあこがれがあったように思います。病弱でありながらプロサッカー選手の手前まで行かれた努力の話もされてきました。

最初の女性上司との感覚は、努力して立ち向かう自分を認めてもらえない方に対して、戦わず卑下しながら回避することをおそらく子供の頃に覚えた防衛機制（不一致）行動のエネルギーの使われ方だったのだと思います。傾聴を繰り返すうちに、「怒り」の感情に気づき、自己一致、自己受容（怒っている自分を受け入れ、をそのまま表現する）されたのはいいのだけど、その後一時的に喧嘩早くなったのだらうと思われま



<コラム> ポール・サイモンの歌に学ぶ

私の職業での名前はサイモン隆明といいます。

よく、この名前のいわれをきかれるのですが、小学校の頃からサイモン&ガーファンクルという歌手のファンであり、そのソングライターである、ポール・サイモンの歌が好きなのでこの名前を頂いています。

実は、漫画家でエッセイストの柴門ふみさんも、同じ理由で業務名をつけています。

実は、歌詞には味わい深いものがとても多く、よく学びの折々の事例にいれてます。

セルフコーチの入門コース「幸福のための座学」にも、リチャード・コリーという初期の作品を紹介しています。

葛藤問題で思い浮かぶ歌詞は、「なにかがうまく」という曲で出てくる歌詞の部分です。

「好きだよ」って言えない人がいる。

決して、粗暴に生きている人ではない。

「好きだよ」って言えない人がいる。

子供みたいに、「好きだよ」って言われたいと

あこがれているだけなんだ。

いい歌詞だなあ。



ラポールが話し手の無意識を開放する

第二步に書かれている「基本的関わり行動」をもう一度ふりかえってみましょう。話し手の雰囲気、話し手の姿勢、話し手の呼吸、話し手のリズム、話し手の体の力の入れぐあい、話し手のもつ情緒に合わせていく行為をしていましたね。

人類は昔、いろんなタイプの人間に近い人類種が生きていて、私たちを残しほかの人類種は絶滅しました（私たちの祖先が殺し尽くしたともいえる）。そして、最終的に私たちホモサピエンスのみが生き残りました。私たちは、種族や宗教や国家などの脳内のイメージでの社会的集まりの中で、「仲間」か「仲間以外」かを見極め、同じホモサピエンスの中にいながら「殺されるか共生するか」の判断にさらされてきました。言葉のない人間同士、相手の無意識の信頼を引き出すためにできることは何だったでしょう？相手は自分の無意識からの情報を信じて行動しています。

別の話でいきましょう、気の合う友人の家や、兄弟で部屋を共有しているときなど、2人で部屋にいるのに、一人でいる感覚と変わらない状態になったことはないでしょうか？

仲の良いパートナーとの同居生活もそのような感覚になるかと思います。

これは、無意識が完全に同調されていて、相手の存在が「異質」として感じなくなくなり、「同質」に無意識がとらえられ警戒心がまったくなくなった存在と言えます。

早く意図的に「同質」を実現するかどうかは、昔は「殺されるか歓迎されるか」の大きなテーマであり、私たちの祖先の共通する特徴でもありました。

このために用いるテクニックをペーシング→ミラーリングといいます。

ミラーリングが成立して、持続している状態をラポール状態（同調状態）といいます。

相手の心理の警戒心を解消する必要がある仕事の方は、自然にこのテクニックを身に付けているか、練習で身に付けています。営業職、介護職、指導職、教師（集団ラポール形成）、不動産販売業、不動産仲介業、各種士業など。

テレビ番組の司会者や、一般の方へインタビューされる仕事が上手な方を観察してみましょう。「雰囲気、姿勢、呼吸、リズム、体の力の入れ具合、情緒特性」を相手から感じ取り、昔から知り合ってた人のように接しているのがよく学べるかと思います。

ラポールの取り方のコツ

基本的関わり行動を模索しているときは、ペーシングという「自分が相手に合わせていく行動」になります。まずは、呼吸と話す文章の長さの関係を確認していきましょう。これは、相槌をうったり、小さくオウム返しするタイミングのヒントとなります。

次に、相手の姿勢を確認して傾きや手の位置などや、体の力の入れ具合などを確認して合わせていきます。

TV会議システムを使ってのカウンセリングの場合、できれば胸から上が画像に収まるように相對するのが理想と言えます。聴き手の映像も同じように見えているといいですね。

ペーシングをして、自分の画像が同じように移っていることがラポールの条件です。

感情が強く入ったとき、内面に大きく触れていったときに、体が硬直したり、動きが活発になったりしますので、そこを見逃さずに同調する動きをしてください。

沈黙への慣れと同調維持に関して

傾聴は話し手が意識的な言語と無意識からくるメッセージの言語化を織り交ぜながら、自分の内面を表現しているうちに、どんどん気持ちが整理され癒されていき、さらには、徹底した聴き手の傾聴姿勢により話し手の自己実現傾向（第7歩で説明）が誘発され、不一致を直面化（本当の自分の心や過去の心の傷の感覚を思い起こす）する、技術があがればあがるほど、素晴らしいテクニックとなります。

多くの聴き手の方が最初にとまどうことは、聴き手は聴くことに集中するため、沈黙の時間にどうしたらいいかわからなくなるという事です。

沈黙にどういう意味があるか数例を紹介します。その他の場合があるかどうか、その場合どう対応した方がいいか、講師と考えてみてください。（独学の方は傾聴の書籍などを参考にしてください。）

ケース1：話し手の方がまだ関係性に慣れてなく、聴き手からの話を待とうとしている場合。

通常の会話のコミュニケーションであれば、話し手が話し切ると、もう一方が話し手となり、会話の応酬をしながら場を深めていくのですが、傾聴は聴き手は話を展開しません。

まずは、態度でこの場は一方的にあなたが話している場であることをわかってもらうために、相手が話し終えたら、「あーそう、それで？」とか、「そうなんですね」と、内容を引き取る言葉だけ伝えて、しばらく沈黙を待つ姿勢をとることが大切です。

これでほとんどの方が、言葉をつづけられ傾聴は成立します。

ケース2：話し手が思考をしながら次の言葉を考えている間のとき

この間はラポール状態を維持しつつ、相手が発話をするまで待ってもいい状態です。よく現場からの感想として、聴き手が感じているより話し手の感じが長い場合と短い場合があります、話し手が内面に入っていくと、意識でコントロールしている実時間より、無意識が一瞬で感覚と言葉をつなげている思考時間は違うので、このような現象になります。聴き手の時間間隔は関係なく、次の発話を待っていればいいかと思います。時間のゆがみの例は考え事をして電車に乗っていると降りる駅を乗り過ぎたり、たくさん考えているのに数駅しか過ぎてなかったりと、時間の感覚のゆがみを実感したことも多いかと思えます。悩み事や心の傷のことを考えていると、気が付くと家とか昔住んでいたところにいたとか、無意識的な反応がおきます。それに近い感覚が沈黙している間に思考をめぐらしている話し手には起きています。沈黙は話し手が内面に入り込む重要なステップとなりますので、黙っている時間は話し手にとって貴重な時間だと思ってください。

時間に対する脳内幻想イメージについての解説 「幸福のための座学」で展開

<コラム>無意識が離れられなくなる街角ラポール

居酒屋で向き合って話をする二人
駅の構内で喧嘩をして、動かなくなっているカップル
喫茶店で商談している二人

よく見る光景ですが、よく観察してください。
どちらかが基本的かかわり行動をして、ラポールを取れている状態であれば、「たとえ喧嘩をしていても」、「たとえ商談をことわろうとしても」関係は続きます。無意識が離れられないからです。

一方、二人の姿勢が全く違ったり、リズムもあってない場合は、二人の関係は長くありません。ラポールをとり無意識を先に開放させることが仲良くなる一歩です。実は子供同士がすぐ仲良くできるのは、この能力を自然に意識に邪魔されずにつかっているからなんです。この無意識をオープンにした構えは第5歩 - 自己一致で学びます。

<コラム>できる研修講師の常識:集団ラポールと位置アンカー

企業研修の講師や、スクールの講師の時には、集団のラポールとります。具体的なテクニックはここで書けないのですが、8人くらいのクラスで、足元が見える机で集団ラポールをとり、「私の足を見てごらん。同じ格好にしている人手を挙げて」と言って、全員に手をあげさせびっくりさせたりしていました。

「あれから30年」という言葉で舞台でお話しする芸人さんも、会場中の集団ラポールを使って芸をしています。時々ラポールが壊れたとき、手にもった扇子を「パン」と叩いてリズムをそろえ、ラポールを取り直すらしいです。調子悪い時には、扇子に頼りすぎるとおっしゃってました。そんなセンスのない話、なんてね。

もう一つ、研修では「位置アンカー」というテクニックも使います。

これは、例えば、時間の流れで昔話は右側、将来の夢は左側とか、質問は右をむいて、回答は左をむいてなど、落語の動きは座ったままですが、それと同じ効果のあることを動きながらやります。

例えば、チームに分かれて、そのチームを指導するときはチームの前からだし、質問をうけるときは後ろに回ってしたとしたら、それをみていると、前にくるとメモをとり私の言葉をまち、後ろに回ると手を挙げて質問するようになります。

無意識がルールを勝手に覚えてくれるからです。

このように、無意識というのは本人にも計り知れない可能性と、驚きの「自動的な行動」をしていきます。無意識的にという意味には自動的に動いてしまうことがあります。有名な女性歌手の歌「Automatic」は、日本語では無意識的にという意味になります。

無意識を共にし、無意識が刺激されることが、「好奇心」と「さみしさ」への刺激と癒しになります。

アンカーリングはコーチングクラスの先生の指導による学びになりますが、興味あるかたはコーチングクラスの教室を覗いてみてください。
学びを深めて、無意識の理解を深めていきましょうね。

自己実現傾向が表れるとき

傾聴は話し手が意識的な言語と無意識からくるメッセージの言語化を織り交ぜながら、自分の内面を表現しているうちに、どんどん気持ちが整理され癒されていき、さらには、徹底した聴き手の傾聴姿勢により話し手の自己実現傾向（第7歩で説明）が誘発され、不一致を直面化（本当の自分の心や過去の心の傷の感覚を思い起こす）する、技術があがればあがるほど、素晴らしいテクニックとなります。

この文章、第9歩でも同じことをいいました。（誤植ではありません）
ここでは、この自己実現傾向そのものを見ていきたいと思います。

まずは、聴き手として、無意識を開放してカタルシス効果、ボディ効果、アウェアネス効果が表れれば癒しの時間は十分実現されています。

無意識がリラックスして聴き手を信頼できる状態になったとき、話し手の無意識から不思議な感覚が意識に届けられます。例えば今まで寒いのを我慢していたり、空腹を我慢していたりしたことに気づいたように、過去我慢していたことや、思い出せなくしてしまったこと、そして、昔感じていた感情のヒントみたいなことが意識に到達して、不思議な感覚になります。今まで私が話し手に見た姿は、明るい話をしているのに涙が止まらなくなったり、急にふさぎ込んで動物のようにうなったりと、話し手の思考とは独立した感情がこみあげてくる感覚になります。そして、突然話題が子供の頃の話になったり、妬みとか差別感覚とか、攻撃の欲望など本音の世界の言葉を突然語り始めたりします。

初めて、この状態に出会った聴き手の方は「どうされたんだろう？」と初めてみる話し手の状態に戸惑うかもしれません。これが、無意識からの突き上げという現象です。

ここからロジャーズが定義する自己実現傾向が働き始めます。

まずは、この感覚に言葉をつけていきますが、私の経験では最初のメッセージの言語化は違う意味をつけることも時々見受けられます。たとえば、子供の頃に父親に対して感じていた感情を、今のパートナーに重ね合わせて、パートナーのハラスメントへの怒りに結び付けていたりしました。なので、言語化は繰り返し行いながら、これまでの人生を通じての体験の本当の感覚を思い出し、正直な感情を出していきます。このことを「直面化」といい、ロジャーズはこの直面化を「自己受容」と呼びました。

そして、「悟り」、「あきらめ」、「新しい生き方の枠組み」などをつくりながら、昔は抑圧という力を借りて情緒や感情を押し込めながらやってきた生き方を、防衛機制という力を借りずに、ロジャーズの言葉を使うと「不一致」という手段を使わずに生きていけるように人生のマニュアルを書き換えます。これを「自己一致」といいます。

大切な気づきは、不一致状態のままであれ、勇気をもって自己実現を達成した人であれ、「今ここ」の時間を心理的安定をするために行って人生をサバイブしてきたということをたたえられます。

人間はだれでも自分にやさしくできるように、生命的にできています。

いざないその1:より深い傾聴へのいざない(受容的傾聴をより極める)

共感の回でお話しましたが、共感力が深くなるのは、たとえ聴き手が話し手と同じ苦しみを経験していなかったとしても、話し手の状態や苦しみを知識として理解して、話し手の独特の苦しみを想定できることが、より深い共感をだし、その結果話し手が内面に深く入り無意識が解放され、話し手の自己実現傾向を引き出すことがより確実になります。

そのためには、自分自身が体験していない人生の経験の幅広さを理解することが役に立ちます。

ある研修で、「心理発達が青年期の人がカウンセラーになったとして、成人期の葛藤の話

を共感的に傾聴できますか？」と講師が問われました。

その人がどれだけ想像力を豊かにして成人期葛藤を学んだかにかかってきます。

(あー、いくいくは私もこういう葛藤問題をもつんだらうなあと想像しながら)

傾聴の共感の深さは、聴き手の知識の深さにも影響してきます。

愛着障害を自覚されているカウンセラーの方が、アダルトチルドレンの症状の話し手の話

を聴くときに、相手の状態を相対的にイメージできずに感情的になってしまい、うまく話を聴けないと相談されたこともあります。

私たちの人生は一人きりで私たち自身の人生を、時には不一致になり、時には自己実現しながら生きています。でも、人生に登場していないことは学ばなければならぬし、自身の体験がすべてを表しているわけでもありません。

話し手は、話し手独特のストーリーと状態があります。

大きく、人生にバリエーションがでるのは、「愛着と心理成長」の状態、そして「脳の状態」です。そして、もっと深く「防衛機制」や「不一致」などの状態を詳細に知識として

しておく、話し手の状態もよく想像できるようになれると思います。

また、開催団体にかかわらず、傾聴の練習会にでてラポール技術も磨いてください。

全て、独学(より学びは難しくはなるけど)コースも可能なので、学びを続けてより深い傾聴ができるようにぜひ学習を先に先に進めてもらえればと思います。

次のステップ

- ・弊社、外部問わず、実績の高いカウンセラー養成機関にて学ぶ
(ご注意！学びや実績の裏付けがない営利主義の強すぎる団体や個人がいわゆる、誇張した嘘もしくは、優位誤認するメッセージで「情報弱者相手」のビジネスをされて、結果成長できずじまいのことが多くありますのでご注意ください。)

- ・公認傾聴心理カウンセラー養成コースα
<傾聴理解編><知識編・技術編>

- ・あら！実習(各種コース)

独学の方は、「みんなの傾聴」を講師付きで受講するのも次の展開としてはいいですね。

いざないその2:未来の変化と今ココの幸福へのいざない(セルフコーチ、コーチング)

子供の頃は、不一致や抑圧の力を借りないと安定できなかつたり、具体的な幸せを感じる能力が低かつたり。そして、大人になった今でも幸せを感じる事ができない方が多いと思います。それはそれで正しくて、動物は本能で生きている間が幸せで、次に不幸を回避することをするために、不幸を強めに記憶するようにできています。

話し手が具体的な課題で変化したいことを望んでいる場合、傾聴よりコーチングの方が効果的なアプローチとなります。

社会通念や複数の人の集団の中で、個人と集団の社会的存在として生きていくためには、「幸福」に関する構え方を学習することが大切で、私自身、NLPの創始者ジョン・グリンダの門を叩き、直接その幸せへの道のりを教えていただきました。私が制作したテキストを無料コースと称して情報を無料で提供しているのも、「情報」に対する幸せの構え方からできてきています。

お金の価値観、時間の価値観、人間関係のとらえ方、成長モデル、意図結果モデル、情緒と情報のコントロールなど、幸せになる数々のテクニックが具体的に存在していて、幸せになる道のりは「比較的幸せに積極的になる方法を知っているか知らないか」の違いだけになってしまいます。一度きりの人生、まずは自分が幸せ成分の多い人生感と考え方を知っておくのがお得かと思います。

そして、「これはいい」と思えたなら、周りの方へ効果的に指導できるようプロコーチも目指して頂ければと思います。どちらも座学は無料の独学コースがあります。

幸福のための座学(各2時間) 独学コースあり

テーマ

好奇心とさみしさの源泉(私自身を構成するもの) / 情緒と脳内社会の理解(地図1. 地図2 / 学びと成長の理解(地図3) / お金と時間の幻想と価値について学ぶ / 幸せの倫理は変わる(旧倫理体系、新倫理体系) / 自分を生きるか他人の中に生きるか(地図4) / 夢や希望を未来の現実に導く方法 / 過去の人生に束縛されない方法

認定統合心理コーチ養成コース(各3時間)

テキストは配布

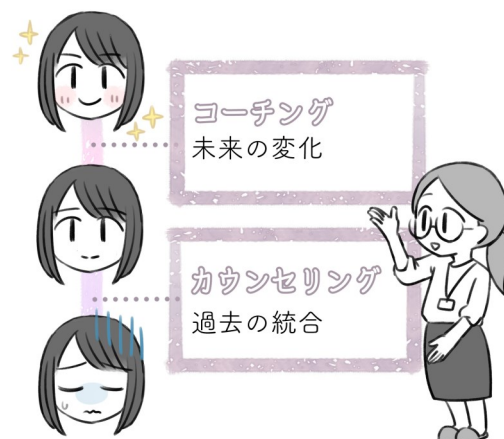
テーマ

介入技法の全体像をイメージ可能にする

コーチ自身の人生の豊かさに活用できる

あらゆる介入技法に等間隔で精通する素養構築

各種実習(時間はテーマによる)



みんなの傾聴（2時間・全10回）

傾聴心理カウンセラー養成講座（第5版）

～人知れず独りで悩むことのない社会へ～

あなたの周りに一人ずつ、一人ずつ

受講お疲れ様でした。

独学コースの方へ

いろいろご自身で調べることも多く、大変だったと思います。
是非、癒しと気づきの世界を広げて同じ時間に生きている人を孤独から解放してください。
もし、あなた自身が癒しと気づきと導きが必要になりましたら、弊社のカウンセリングを
うけてくださいね。
疑問点、質問は直接サイモンにできます（事実上、通信教育まで無料）。
学びを深めるには、座学によりプロの指導と解説を受けるのが一番の近道です。
いつからでも、座学に変更し再履修は可能ですのでご検討ください。

活動場所 アメブロ：[simon-takaaki](#) YOUTUBE：[サイモンとガーちゃんネル](#)

座学コースの方へ

お疲れ様でした。講師の説明や事例解説はいかがでしたでしょうか？
講師を含め、日本傾聴連合会はカウンセラーが多く卒業している団体です。
座学コースにはカウンセリングを受けれる券が1枚付録についています。
是非、傾聴の力で無意識が解放されていく
感覚を体験していただければと思います。

次のステップは、傾聴のプロを目指して「認定カウンセラー養成コースα」
を受講してもらえたらと思います。

あなたも、今から「日本傾聴連合会卒業生」の一員です。

再履修は、卒業生特別価格で受講できますので、
難しかった箇所はまた何度もうけて
納得がいくまで質問してもらえたらと思います。

また、弊社講師との出会いがよいものと感じて、
さみしく一人で悩む人がいない社会の実現へ協力いただけるのなら、
周囲の方へ無料・座学を問わず講座受講をお勧め頂ければ幸いです。

