

カウンセラーの3つの原則

- ① カウンセラーは、クライアントに対して無条件の肯定的関心を持つこと。
- ② カウンセラーは、クライアントの内的世界を共感的に理解し、それを相手に伝えること。
- ③ カウンセラーは、クライアントとの関係において、心理的に安定しており、ありのままの自分を受容していること。

カール・ロジャーズ (Carl R. Rogers) によって提唱された「来談者中心カウンセリング」は、キャリアカウンセリングを含め、多くのカウンセリングや心理療法に取り入れられている。ロジャーズは、来談者中心カウンセリングに必要な要素として「受容的態度」「共感的理解」「自己一致または純粋性」の3つをあげているが、これら3つの要素は、上記のカウンセラーの3つの原則と極めて近いものである。



カウンセリングの基本から学んでいくので、
初心者でも安心して学習ができます

「来談者中心カウンセリング」に必要な3つの要素

① 受容的態度

クライアントに評価や判断を加えず、ありのままのクライアントの姿を受け入れ、受容するというカウンセラーの態度。

② 共感的理解

クライアントの私的な世界をあたかも自分自身のものであるように感じ取り、しかも、この「あたかも…のように」という性質を失わないこと(それを見つめるもう一人の自分がいる)をいう。それに対し、同情とは自分の過去の体験や価値観から、相手の思考や感情を推測することである。

③ 自己一致または純粋性

自己概念と経験される自己とが一致していることをいう。受容的、共感的であると同時に、自分が感じていること、自分が経験していることを否定したり歪曲したりしてはならない。

相談者の主訴を引き出そうとする態度

人は「こうしたい」と思っているにもかかわらず行動に移せないことがある。「こうしたい」という気持ちや考えと行動を一致させるためには意思や理性を働かせる必要があるためである。

しかし、いつもうまく意思や理性を働かせられるわけではない。したがって、カウンセラーはそのプロセスを手助けできる存在でなければならない。

心理的な親和関係（ラポールの形成）

コミュニケーションを100%としたとき、言語的なコミュニケーションは7%にすぎず、非言語的なコミュニケーションが残りの大部分を占めると言われている。効果的なカウンセリングのためには、クライアントとキャリアカウンセラーとのラポール(信頼関係・意思疎通)が形成されていることが重要である。

point

カウンセリングで一番大事なのは「信頼関係」です。
論理的に、かつ実践的に学んでいきます。

ラポール形成に必要な要素

- ① 一方的でなく相互交流的である
- ② 信頼感がある(クライアントの言うことをカウンセラーは疑わない)
- ③ カウンセラーには鬼手仏心の精神がある(役割上言うべきことは言う)
- ④ クライアントはカウンセラーへの甘え(依存性)と畏敬がある
- ⑤ 3つの「きく」と5つの態度

カウンセリングでいう「きく」とは、この「聴く」ことをいう。そして、カウンセリングで「聴く」とは、「相手の気持ちを受け取ること」であり、更に、相手の気持ちを受け取るとは、①相手の事柄に関わる、②感情に関わる、③その人の欲求に焦点を当てるということである。

聴く時の態度

- **診断的態度**
話し手の発言内容について、もっと知りたい、ある点についてもっと話し合いたいということを目指す。
- **解釈的態度**
話し手が発言していることについて話し手に教えたり、話し手の発言内容についての深い意味を述べたりする。
- **評価的態度**
話し手の発言内容についての善悪・正当性・適切さ等について聴き手の判断を与えようとする。
- **支持的態度**
話し手の不安を軽減し、深刻な感情を和らげ、安心感を与えようとして、話し手の発言内容に保証を与える。
- **理解的態度**
話し手が述べた内容・考え方、気持ち、心情などを正しく理解していることを示そうとする。

開かれた質問と閉ざされた質問の特徴



オープンクエスチョンとクローズドクエスチョンを、
実例を踏まえて学んでいきます

開かれた質問と閉ざされた質問の特徴

	開かれた質問 (open question)	閉ざされた質問 (closed question)
説明	クライアントの自由な応答を促すような質問。 一言では答えられないようなものを言う。	「はい」「いいえ」などの、一言二言 で答えられるような質問。カウンセ ラーの意図にしたがってクライエ ントから情報を引き出そうとする ときに用いられる。
	⇒ 「いつ？」(When)、「どこで？」(Where)、「誰 が？」(Who)、「何を？」(What)、「なぜ？」(Why)、 「どのように？」(How) の他、「～してくれませ んか？」(Could) を用いて聞いていく。	⇒ 「～ですか？」(Is)、「～します か？」(Do) などの他、「A ですか B で すか？」(Which) などと選択肢を求 める場合も閉ざされた質問になる。
例	<ul style="list-style-type: none"> ・こんにちは、近頃、調子はどうですか？(How) ・それは、例えばどんなことですか？(What) ・その問題のことを、もう少し具体的に話して いただけませんか？(Could) ・それはどうしてですか？(Why) 	<ul style="list-style-type: none"> ・きょうだいはいますか？(Do、Is) これまでにカウンセリングを受け たことがありますか？(Did) ・寝る時間は早いほうですか、遅い ほうですか？(Which)
長所	<ul style="list-style-type: none"> ・クライアントが、主体的に話すことが できる。 ・自分の気持ちや考えを自由に話せる。 ・自分の気持ちや考えが明確になる。 ・会話が続き、話が展開しやすい。 ・カウンセラーがクライアントの情報をたくさ ん得ることができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・短い答えですむので、答えるとき に楽である。 ・それほど考えないで答えられる。 ・主体性のないクライアントには、 心理的負担が軽く、答えやすい。 ・カウンセラーが、必要な情報を手 早く収集するのに有効である。
短所	<ul style="list-style-type: none"> ・漠然としていて答えづらい。 ・当事者には答えが見つからなかったり、上手 く表現できなかつたりすることが多いため、高 齢者や年少者、思春期の子どもの中には不向 きな場合がある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・受け身的で、自由に話せない。 ・閉じた質問のみだと、クライエン トが尋問や詰問されているような 気持ちになり、場合によってはクラ イアントを防衛的にしてしまうの で、求める情報が十分に得られなく なってしまうことがある。

8つの意思決定スタイル

クライアントの意思決定スタイルはさまざまである。しかしそれでも、クライアントが納得できる意思決定をするためには、計画型の意思決定プロセスに従ったアプローチが望ましいと考えられる。特に、キャリアについて意思決定をするなど、人生において重要な結果や帰結をもたらすような意思決定に関しては、計画型スタイルの意思決定プロセスを用いることが大切である。



オープンクエスチョンとクローズドクエスチョンを、
実例を踏まえて学んでいきます

8つの意思決定スタイルと7つの段階（ディンクレッジ）

スタイル	内容
計画型スタイル	体系的、段階的方法で意思決定を行おうとするスタイル。 ①決定事項の明確化 ②情報収集 ③選択肢の明確化 ④根拠の評価 ⑤選択肢の中から最終選択 ⑥行動 ⑦決定と結果の検討
苦悩型スタイル	体系的、段階的に意思決定を行おうとしているが、複数の選択肢を見つけ、各選択肢に関する情報を収集し、その中から1つを選ぶという段階（⑤の段階）に没頭しすぎて、意思決定までたどり着けないスタイル。
衝動型スタイル	体系的プロセスに沿って進める方法がわからない、もしくはそういったアプローチに価値をおかないスタイル。1つの選択肢をさっさと選んで行動に移し、他の選択肢を探したり、情報収集したりすることにあまり時間をかけない。
直感型スタイル	計画的な段階を踏まずに、自分に良い結果をもたらすと思われる選択肢を選ぶスタイル、自分の目標を迅速に決定するが、広範な情報収集はせず、自分の経験や判断を活用する。
従順型スタイル	社会的規範や個人のやり方に従い、他人が自分のための意思決定をすることを許すスタイル。
延期型スタイル	意思決定をする必要性は理解しているが、恐怖心や情報の欠如、やる気のなさから決定を延期し続けるスタイル。
運命論型スタイル	人生で起こる色々な出来ごとは自分でコントロールできるようなものではなく、外部の力によって出来事が定められているものだと信じているスタイル。
無力型スタイル	意思決定をしなくてはならないことはわかっているが、それに至るプロセスまたは結果が恐ろしく、前に進めないスタイル。