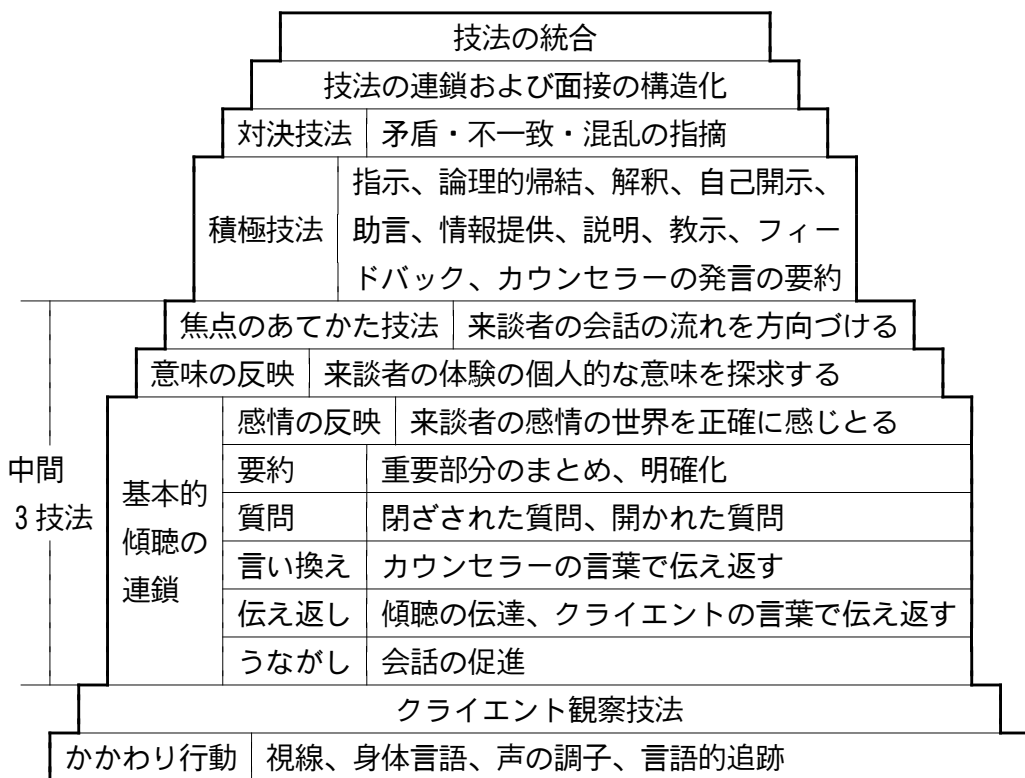


マイクロカウンセリング

カウンセリングは多くの流派があり、それぞれ独自の理論とそれに基づいた技法を持っています。それぞれ得意分野があります。しかしながら、クライアントが自分の問題はこれこれだからこの流派のカウンセリングを受けようと思ってカウンセリングルームの扉を叩くことはまずありません。とすれば、カウンセラーは、クライアントがより生きやすくなるために様々な技法を試みるべきです。

そのためには、A. E. アイビィが開発したカウンセリングの訓練を行うためのプログラムが役立ちます。マイクロカウンセリングの特徴は、カウンセリングをいくつかの技法に分類し階層化したことです。



(1) カウンセラーの聴き方

カウンセラーの聴き方は、クライアントが自分の内的な体験に目を向け、それをじっくり探求する状態に入って行けるように援助する聴き方です。クライアントの心の体験は、クライアントにしかわからない、クライアントだけが知りうること、感じうることだという、無知の姿勢で聴きます。

そのためにカウンセラーは、心を自由にして、どのような心の動きも生じるがまま

にして、ありのままの心の様子に気づきながら、「今ここ」にただ存在し、ただ聴く、という「マインドフルネス」の態度が必要です。

(2) うながし技法

クライアントの話に、うなづいたり、あいづちを打ったりしながら聴き、クライアントに聴いていることを伝え、話しやすくします。

しかし、あまり多いうながしや強いうながしは、かえって話を中断したりして妨げになります。大事な所で打ち、意味の乏しいものは控えた方がよいでしょう。

(3) 繰り返し技法

クライアントの発言を、クライアントの言葉で返す応答です。

カウンセラーが正確に聴き取っていることを示したり、その言葉からクライアントがより内面を探索するきっかけになるような意図で返します。

あまり多用すると不自然な会話になります。大事な所や感情や重要なキーワードなど、適切な所で使います。

(4) 言い換え技法

クライアントの発言を聴いていて、重要な出来事やクライアントがぼんやりと感じているが言葉にできていない部分を、カウンセラーの言葉で伝え返す応答です。カウンセラーの解釈が入り、一段階踏み込んだ聴き方になります。

ただし、カウンセラーの勝手な解釈や思い込みによって、クライアントの話の意味を変えたりしないように注意します。言い換えが正しくなかった時は、違っていることを確認して、話の続きをうながします。

(5) 質問技法

質問には、閉じた質問と開いた質問があります。閉じた質問は、「はい」「いいえ」で答えられたり答えが決まっていたりする質問です。カウンセラーが不足している情報を集めたり確認したりするのに使います。開いた質問は、自由に答えられる質問です。話を広げたり深めたりする時に使います。

クライアントは質問されることによって、カウンセラーが自分の話に興味を持ってくれていることを確認できます。また、自分で自分の問題に主体的に向き合うきっかけになります。

しかし、質問が多くなると質問を待つ受け身の姿勢になります。また、開かれた質問が多いと答えるのが面倒くさくなることがあります。

(6) 要約技法

要約技法とは、相手の長い話を要約して「要するに〇〇ですね」とまとめる聴き方です。

クライアントにとっては、問題を整理することができます。カウンセラーにとっては、自分の理解を確認することができます。

大切なことは、話の幹だけを手短かに返します。そのためには、要点を押さえながら聴くことが必要です。

(7) 感情の反映技法

感情の反映技法とは、クライアントの話の中の感情を表す言葉をそのまま繰り返したり、クライアントがまだはっきりとは言葉にしていないがカウンセラーに伝わってくる感情を、カウンセラーの言葉で言い表したりする技法です。過去の感情ではなく今ここでの感情、特に混乱した感情や矛盾した感情に焦点を当てます。

この技法は、感情の解釈であり、暗示的な誘導であり、感情を形成する一面があることに注意する必要があります。

また、表出された感情の背景には、もっと複雑で言葉に表現できないものがあります。フォーカシングでいう「フェルトセンス」です。それらまでも感じ取れるようにします。

(8) 意味の反映技法

同じ出来事や言葉でも、個人によってその意味は異なってきます。その意味を確かめることによって、自分の価値観に気づかせることができます。

これは、カウンセラーの解釈を示すことにもなります。一致しているか確かめることによって、今後の面接の軌道を修正していきます。

(9) 焦点のあて方技法

カウンセリングが進むと、クライアントにはまだ見えないことが、あるいはクライアントが見ないようにしていることが、カウンセラーに見えてくる場合があります。

それをストレートに気づかせるのではなく、カウンセラーは優しいまなざしを向けて、穏やかに気づいてもらうようにします。価値判断なしに、ただ見えたままをありのままに描写して、クライアントと一緒にそれを見ます。

これは、カウンセリングの初期の段階から始まっています。どこでうなづくか、どの言葉を繰り返すか、何について質問するか、すべてカウンセラーの話を聴くポイントが表れています。

(10) 積極技法

積極技法を使うのは、カウンセラーはクライアントの話を十分聴いた時、何らかの見通しを持った時です。

(11) 対決技法

クライアントに、自分の話したことの中の矛盾・混乱・葛藤に気づかせ、それを解決させていく技法です。矛盾・混乱・葛藤に気づくことによって、クライアントは自分の問題の核心について深く考えるようになります。

カウンセラーは評価を加えず対決させていきます。クライアントはより詳しく具体的に話すようになり、自分で問題を解決していくようになります。

ポイントは、言語表現の不一致、言語表現と非言語表現の不一致、言語表現と行動の不一致、表現内容と状況の不一致などです。

「一方では～だが、他方では～ですね」と要約して確認し、その不一致をどのように解決していきたいかを問い、クライアントに焦点を当てるのではなく、不一致の内容に焦点を合わせて具体的に質問します。