

## 第4節 技法の分類

ここで技法と言っているものの中には、いつも意識しないで使っているものでわざわざ技法として名前をつけなくてもいいものや、技法と呼ぶにはふさわしくないものもある。しかし、面接の過程で必ずといってよいほどの頻度で使うものなので、1つの技法として扱うことにする。技法の名称は『マイクロカウンセリング』に従ったものが多いが、私なりに呼び変えたものもある。

### 1. かかわり技法（受容）

#### かかわり行動

自分の動作や態度に注意して、話をよく聴くためのムードをかもし出す技法である。特に次の点に注意し、それを相手に示すことが大切である。

- ① 視線を合わせ方。
- ② リラックスしたポーズや動作。
- ③ 話すスピードや声の大きさや調子。
- ④ 相手の話題に関心を向けること。

また、相手の呼吸のリズムに合わせてたり、体の動きを真似てみるとより効果的である。ただし露骨になるのは禁物で、脚の動きをワテンポ遅れて手で追うとか、手の動きを脚でそれとなくカバーするとか工夫した方がよい<sup>4</sup>。

#### 観察

非言語的な行為や無意識の動作から、相手の状態や反応に注目する技法である。呼吸のリズム、手足の動き方やリズム、脚の組み方、体の方向、顔の表情、声の調子、服装、座る距離などから心理状態がよくわかる。

例えば、次のような観察結果がある<sup>5</sup>。

- ・手首や指を静かに動かす・心を開いている。
- ・手首や指の動きが急に止まる・緊張している。
- ・手で後頭部を叩いたりこすったり、人指し指で頭を軽くさすったり、耳をさすったりする・話を聞き流している。
- ・手の平で顔や目をこすったり、目を覆ったりする・気乗りせずに義理でつきあっている。
- ・机の上のゴミを手で掃くような仕種をする・話をやめたい。
- ・机の上を指で押すようにして叩いたり、手の置き場に困る・イライラしている。
- ・腕を組む・腹にいちもつ持っている。
- ・手脚を組んで、口を一文字に結び、上体を反らせる・自己防衛の壁を張り巡らしている。
- ・脚を上下に揺すったり、左右に振る・焦りや緊張など不安定な気持ちをコントロールしている。
- ・目を周りに向けてそろそろしている・他に約束があるか、急ぐ用事を思い出した。
- ・椅子に浅くかけ、両脚を揃え、体を乗り出す・素直に聞こうとしている。
- ・椅子に深くかけ、脚を開けて聞く・構えがない。
- ・椅子にもたれて頬づえをしたり頬をこすったり、顎をなでたりする・何か考えながら話を聞いている。

- ・椅子に寄りかかり、足を放り出し、上を向いている ▪ うんざりしている。
- ・椅子に寄りかかりながら、両肘を張る ▪ 疑っている。
- ・立ったり座ったりする ▪ 拒否している。

## 沈黙の意味

応答が相手に伝達されたはずであるのに、それに引き続いて起こる相手の応答が数十秒、数分間絶えるような状態を沈黙という。沈黙には次のような意味があることが多いので、余計な言葉を発して相手の動きを混乱させてはいけない。

- ・相手がどのように表現しようかと言葉を探している。
- ・こちらが述べた言葉を、相手が心の中で味わっている。
- ・相手がある事実や感情を告白してホッと一息ついたり、気持ちが静まるまで待っている。

## 感性のタイプ

また、簡単だがすぐに答えられない質問をし、相手の視線の方向を観察すると相手の感性のタイプがわかりやすい。一般に右利きと左利きの半分の場合、次のような特徴がある<sup>6</sup>。

- 視覚タイプは、目線が上を向いて宙をさまよう。こちらから見て、右上に向けば実際に見たものを思い出していて、左上に向けば現実にはないイメージを組み立てている。
- 聴覚タイプは、目線が右下をさまよう。
- 感覚タイプは、左下に流れる。

## 開かれた質問

「何」「どのように」「～してくれますか」などを使った疑問文で質問をして、全般的な情報を収集する技法である。續面接を始める時、襲本当の自分を自由に表現させる時、鏝自分を探究する機会を与える時、銚話のある点をさらに詳しく述べてもらう時、齧相手の具体的な話や行動を引き出す時、倍感情に注意を集中させる時などに役立つ。

- 〔例〕 「学校で困っていることが何かありますか？」  
「それについてどのように感じていますか？」  
「もう少し詳しく話してくれませんか？」

## 自己探究を促進する質問

また、自己探究を促進する質問としては、次のような質問が考えられる<sup>7</sup>。

- 自己概念に関する質問

〔例〕 「点数をつけるとしたら何点か」  
「自分のことがどれぐらい好きか」  
「長所は何か、短所は何か」
- 世界像に関する質問

〔例〕 「居心地はどうか」  
「人をどれぐらい信用できるか」
- 自己理想に関する質問

〔例〕 「子どもの頃何になりたいと思っていたか」  
「生まれ変わるとすれば何になりたいか」  
「どんな願いでも叶うとしたら何をお願いか」

#### ④ 問題行動に関する質問

- 〔例〕「今、問題が解決したら何をするか」  
「問題が起こってから困ったことは何か」

### 気づきを促進する質問

ゲシュタルト療法では、次の5つの質問だけでかなりのかわりができるとしている<sup>8</sup>。

- ① 「あなたは、今、何をしていますか」
- ② 「あなたは、今、何を感じていますか」
- ③ 「あなたは、今、何をしたいのですか」
- ④ 「あなたは、今、何を避けているのですか」
- ⑤ 「あなたは、今、何を予想していますか」

### 閉ざされた質問

「はい」「いいえ」で答えられたり、答えが客観的に決まっているような質問をして、特定の必要な情報を収集する技法である。感情よりも事実や内容が重視される。使いすぎると、自分の関心のある話題に相手を誘導しがちになったり、次の質問を考えるのに注意が集中して傾聴や観察がおろそかになったり、相手が自分の内面の世界に閉じ込められたりするるので注意する。

- 〔例〕「あなたは高校生ですか」「あなたは何才ですか」

### 最小限のはげまし

相手の話をよく聴いていることを示し、発言を促す技法である。次のような方法があるが、こちらの影響を最小限にする方が望ましい。

- ① 視線を合わせる、上体を少し前に傾ける、頷くなど非言語的なもの。
- ② 応答を始める前に数秒間待つ。
- ③ 「ええ?」「そう?」「それで?」などの短い言葉。
- ④ 「もっと続けて話して下さい」などのメッセージ。
- ⑤ 1～2語の繰り返し。
- ⑥ 相手の話の最後の数語の繰り返し。

### くり返し

相手が言った内容を相手の言葉を用いて返し、相手に自分の問題に気づかせたり内容を整理させる技法である。相手の感情よりも客観的な事実を重視する。續こちらが聞き取った話の内容を相手に返して傾聴していることを伝えたり、裏相手の話をさらに深く掘り下げて次の言葉を促したり、鏝相手の話の内容を整理したり、銚十分に話し尽くした時に新しい話題へ展開することを促したり、齧同じ話題が繰り返される時に話題を変えたり、倍こちらの聞き取りの正確さをチェックするのに役立つ。

効果的なくくり返し>は次のようにする。

- ① 相手の名前や「君」「あなた」という代名詞を使って呼ぶ。
- ② 相手の話の中の最も重要な語句をくり返す。
- ③ 相手の話のポイントになる言葉をつないで、内容を濃縮する。

### 明確化

相手が薄々気づいているがまだ言葉で表現できていない部分に焦点を当てて、相手にはっきりと意識させる技法である<sup>9</sup>。續相手に焦点を当てると、自分のこ

とをもっと話すようになり、饗話のテーマに焦点を当てると、そこで起きていることがらや状況について話すことを励まされるようになる。鉄他人やグループや面接をしている自分や環境に焦点を当てることがある。

〔例〕 S 「今、まったくやりたいことがわからないんです。何か別のことをやりたいとも思うんですが、まず、クラブを続けるかどうか決めなければならぬと思うんです」

T 「君が今決めなければならぬのは、何をやっていくかだと思っ  
ているのですね」

## 2 . 自己洞察技法（共感）

### 支持

相手の発言内容や感情のある点を支持する技法である。支持する内容には、楽しいことや得をすることなど相手にとって受け入れたい事柄と、辛いことや悩み事など相手にとって受け入れたくない事柄がある。両者をバランスよく支持してやるのが大切である。特に対人関係に敏感な人には、強すぎる支持はこちらの価値観を押しつけることになるので注意する必要がある。

〔例〕 「そうだねえ」「大変だなあ」「よかったね」「すごいね」

### 気づき

相手に自分の感情に気づいていることを意識化させ、自分で自分を探究し操作できるようになることを援助する技法である。次のように進める。

- ① 自分についての気づきは「私」、自分以外のものについての気づきは「あなた」という言葉を使う。
- ② 「今、私は～に気づいています」「今、あなたは～のように見える」「今、あなたは～のように感じられる」という言い方で会話を始めさせる。
- ③ 気づきを促進するには、「あなたは、今、何をしていますのですか」「あなたは、今、何を感じていますか」「あなたは、今、何をしたいのですか」「あなたは、今、何を避けているのですか」「あなたは、今、何を予想していますか」という＜開かれた質問＞をする。

### 感情の反映

相手の感情の世界を正確に感じとり、相手に伝えて気づかせる技法である。次の手順でなされる。

- ① 相手が面接場面で表現する混乱したり葛藤している感情に注目する。
- ② 感情は重要であるという認識からでた言葉で相手の感情を指摘する。
- ③ 相手を名前や「君」「あなた」で呼ぶ。
- ④ あくまでこちらが感じている相手の感情であるということに留意する。
- ⑤ <くり返し>を加えて内容にもふれる。

〔例〕 S 「いつも明日から絶対に勉強しようと思うんですよ。でも結局全然やらないんです。意志が弱いというか、手につかないんです」

T 「私は、あなたが、いつもやらなきゃと思って焦っているという感じがします」

### 感性のタイプ

また、相手の感性タイプによって反映の仕方を工夫すれば効果的である<sup>9</sup>。

a. 視覚タイプに対しては、比喩や数字などを多用して具体的なイメージが浮

かぶように表現する。

- b. 聴覚タイプに対しては、擬音語など音を連想させるような言葉を話の中に織り込む。
- c. 感覚タイプに対しては、擬態語などを使って体の感覚を呼び起こすような表現をする。

## 要約

そこまでの面接の過程で明らかになった事実や感情の重要な部分を、できるだけ相手の言葉を使ってまとめる技法である。續2回目以降の面接を始める時、裏面接で起きていることを明確にしたりまとめたりする時、銕話題から話題への流れをスムーズにする時、銕何回かの面接にわたって収集した情報の筋道を立てる時、齏相手が自分の考え方や感じ方を統合したり、悟こちらの主観的な歪曲をチェックするのに役立つ。

重要な部分とは、續面接の全過程を通した相手の一貫したパターン、裏面接の全過程を通して相手が提供する中心的な筋道・課題、銕感情や事実の矛盾・対立などである。

- 〔例〕 「この前は、～について話したが」  
「今まであなたは～と言っていた。そして今～」  
「ここでちょっと中断して、どんなことを話したか振り返ってみよう」  
「今日は～について話し合いました」

## 意味の反映

同じ出来事でも個人によってその意味は異なってくる。＜意味の反映＞は相手が自分の生活体験を自分で解釈し、その体験に隠れている自分にとっての「意味」を見出し、自分の資質と目標を探究するのを援助する技法である。

次のようにして「意味」を引き出していく。

- ① 自己探究を促進する＜開かれた質問＞を用いる。
- ② 相手の話の中の価値観を表す言葉や何回も使う重要な言葉に注目する。
- ③ ①や②で注目した言葉について、「意味」「価値」「意図」などのキーワードを使って、直接質問する。

- 〔例〕 「それはあなたにとって何を意味しますか」  
「それにはどういう価値があるのですか」

- ④ 「そして」「だから」「～していると」「～している時」などの接続語を使って、事柄と事柄の関係性を強調して＜要約＞する<sup>10</sup>。

- 〔例〕 「そして、あなたは勉強が手につかなくなると、いつもテレビを見ちゃう。だから～」

- ⑤ それが当たっているかどうか直接相手に聞いてチェックする。  
〔例〕 「それは～という意味になりますか」

## 3. 論理技法

### 自己開示

相手の自己表現を促したり信頼関係を作るために、こちらの考えや感じや体験を相手に伝える技法である。しかし、内容や限度を誤ると、自慢話に終わったり、価値観の押しつけたり誘導することになるので、次の点に留意する。

- ① 相手の体験にできるだけ近いものを選ぶ。
- ② 「私は」「私の」「私に」といふ代名詞を使った表現をする。

- ③ 現在形で言う。
- ④ 感情を表す言葉を多用する。  
〔例〕「今、私は、あなたが～のように思う」

### 情報提供・助言・教示・示唆

相手に情報を提供したり、他人の評価を知らせたり、こちらの考えを伝えたりする技法である。次の点に留意しなければならない。

- ① 今までにその問題を解決するのに何をしたか、その結果はどうだったかを聞いておく。
- ② 相手にそれを受けとめる準備ができているかどうか確かめる。
- ③ その後には生じる可能性のある心理的な問題とその対処についても考えておく。
- ④ 非審判的、受容的な態度で提示する。
- ⑤ できるだけ良いことに焦点を当てて、それを先に言ってから、改善点や不利なことを言う。
- ⑥ 事実や具体的なものを、詳細に数量化して提示する。  
〔例〕「毎日、朝7時に起きて、夜は10時に寝なさい。昼寝はしてもいいが2時間以上はしないこと」
- ⑦ 1度に1つずつ提示する。
- ⑧ 肯定命令文で言うようにする。  
〔例〕×「クヨクヨしてはいけない」  
○「悲しくなったら、ベランダに出て深呼吸をなさい」
- ⑨ 相手の反応を確かめる。
- ⑩ 評価にかかわる問題でこちらが相手に対して支配力を持っている場合は、そのことを十分に認識して、相手が遠慮なく断れるような言い方をする。

### 論理的予測

相手の行為から起こりうる結果を論理的に予測させる技法である。相手が様々な問題をより完全に解決したり、複雑な問題に対して取りうる手段の順位を決めるのに役立つ。次の点に留意する。

- ① こちらが相手の状況を理解しているか、相手が自分の状況を理解しているかを確認する。
- ② 相手に良い結果と悪い結果を予測させる。
- ③ こちらは非審判的な態度で、相手の予測した良い結果と悪い結果を<要約>する。
- ④ 「ある感じ」「特定の考え」「人は」など一般化した曖昧な表現を用いてデータを少しだけ与え、不足している部分は相手が補うようにさせる。  
〔例〕「人は、失敗した時、ある感じを抱くんじやないかなあ」
- ⑤ こちらは相手が結果を予測できるように援助するだけで、最終的にどんな決断をするかは相手に任せる。

### 論理療法

人間の悩みは、ある事実そのものが原因でなく、その受けとめ方が原因であることが多い。受けとり方は、事実に基づいているか、論理的必然性があるか、人を幸福にするのかによって、まともなもの（ラショナル・ビリーフ）とまともでないもの（イラショナル・ビリーフ）がある。まともでない受けとり方には、事実を無視して願望だけを述べ、<sup>2</sup>「ねばならない」「べきである」という

ものや、拡大解釈したり解釈にすぎないものを事実のように述べる「である」というものがある。＜論理療法＞は、悩みの原因であるまともでない受けとり方を発見し、まともな受けとり方に変えていく技法である。

〔例〕「何でも一番になるべきだ」

▪ 「一番になれるものもあるし、なれないものもある」  
「私は英語が苦手である」

▪ 「私は今は英語は苦手であるが、努力すれば得意になるだろう」

## 解釈

相手の問題や心配事に対して、こちらが考えた新しい枠組みを与える技法である。事前に＜意味の反映＞をしておくことが必要である。解釈の仕方はその人のよって立つ理論によって異なるが、長期的かつ「いま、ここで」の観点に立って、多くの解釈の中から選ぶことが必要である。

〔例〕S「僕はよく学校を休むのでマズイと思っている」

T「マズイというのは、進級のことを心配になっているのだね」

## 定着確認

面接中にこちらが言ったことや考えたことを要約して相手に伝え、それが定着したか確認する技法である。

〔例〕「この前、私はこんな助言をしたね。～」

## 対決

相手の矛盾や葛藤を指摘し、自分の問題に直面させる技法である。現実的な解決が必要な場合はその方法を模索する。次のような手順です。

- ① 相手自身ではなく問題に焦点を合わせる。
- ② 相手の混乱や葛藤や矛盾を発見する。
- ③ 「一方では～だけど、他方では～だね」という形で、相手の問題を明確化、要約する。
- ④ 相手にそれについて具体的に述べさせ、確認させる。

〔例〕「この前、君は何とかがして進級したいと言っていた。でも、今日は勉強する気はないと言っている。もう少し話してくれるかなあ。私は、君を見ているとあまり先のことを考えていないように感じるんだが。勉強しなくて進級できる方法があればいいんだが」

- ⑤ 必要があれば、＜行動技法＞などを用いて現実的な解決を模索させる。

## 説得

こちらの考える解決法を相手に提示し承諾させる技法である。次の点に留意する。

- ① より適切な新しい行動を2人で出し合う。
- ② やればできるのにやってもみていないことや、成功している側面に注目させて相手の自己評価を高める。
- ③ 相手や周囲の人の言葉や意見について、それが客観的に妥当性のある事実なのか、主観的な意見なのかを区別させる。
- ④ 相手の行動を非難したり皮肉を言ったりせずに、こちらの感情や要求を「私は～と感じる」「～してくれませんか」と素直に言葉にする。

## 暗示

相手に伝えたいことを直接的に言わないことによって相手に察してもらう技法である。誘導や催眠ではなく、相手の中にある結論を引き出すことを目的としている。手順は次のようなものである。

- ① 話題の選び方や並べ方をよく考える。
- ② 話題は1つずつにする。
- ③ <開かれた質問>や<閉じられた質問>を使って相手の類推能力を活発にしていく。
- ④ 肯定文で現在起こってしまっているように断定する。  
〔例〕「君は勉強が好きなんだね」
- ⑤ たとえ話や他人の話にしてしまったり、間接的にそれとなく感じさせる。
- ⑥ 暗示したいことを、会話の所々にさりげなく、なるべく多く反復し、展開させて挿入していく。
- ⑦ 暗示したいことは相手の過去の体験の中の種子を掘り起こすものを材料にする。

## 4 . 行動技法

### 強化

プラスの刺激を与えたりマイナスの刺激を取り去ったりして、好ましい行動を起こさせたりさらに強めたりする技法である。

強化には、継続強化を与える行動内容を把握する、裏変容する必要がある行動を具体的に示す、鏝即時的で一貫性のある強化を与える、銚相手て進歩の度合いによって、強化を与える対象の基準を高めたり与える間隔を開けるという原則がある。

強化の具体的な方法には次のようなものがある。

- ① 相手の望ましい行動（特に発言）をとらえて言葉でほめる簡単な強化。  
〔例〕「私はそれを聞いてうれしい」  
「約束を実行してくれてありがとう」
- ② 相手の反応を正当であると評価し言葉で承認する強化。  
〔例〕「よかったね」「よくできたね」
- ③ 相手の反応や人格に対して言葉で激励し望ましい方向への変化を促す激励による強化。  
〔例〕「頑張れよ」「やればできるよ」
- ④ 相手の反応に対して言葉で大丈夫だと請け合い相手の緊張や不安を軽減する再保証による強化。  
〔例〕「大丈夫。このまま続けよう」  
「その調子で努力すれば、きっとよくなるよ」

### 消去

マイナスの刺激を与えたり、プラスの刺激を取り去ったりして、好ましくない行動を消したり弱めたりする技法である。しかし、強い消去を与えるより、強化を与えない方が効果的なことが多い。

〔例〕「だめだね」「いけません」「この次からはやめよう」

### フィードバック

強化や消去を相手に自分で行わせる技法である。自分の行動が目標から逸れていると気づいた時に、自分自身で<sup>4</sup>修正することができる。

## 行動契約

自分の責任と決意を確認させるために、相手に目標の達成や行動計画の実行を約束させ、結果を報告させる技法である。口頭の契約よりも文書による方が心理的な圧力を与える。

## スモール・ステップ

抽象的で大きな目標を一挙に解決するのではなく、具体的で小さな目標を1つずつ解決し、その結果大きな目標を達成しようという技法である。

### 数量化

行動の量を数字で示して具体化し、その達成度を実証的に示す技法である。

## モデル学習

相手にモデルを示し、そのモデルを模倣することによって行動を変容させる技法である。モデルには、実際の人間の行動、フィルム（映画・スライド）・テープ（録音テープ・ビデオテープ）、書物などがある。

## きっかけ学習

問題の行動を行う直前や行動の契機となる時点で、その行動を制止したり促進したりして刺激を与える技法である。

## 逆条件づけ

身体的な緊張を緩和することによって精神的な緊張を緩和させたり（脱感作）、プログラム化された刺激を与えて過度の不安や情緒的反応を軽減し除去する（系統的脱感作）技法である。

〔例〕 日曜日に登校する→放課後に登校する→保健室に登校する→1時間だけ教室にいる→半日教室にいる→1日教室にいる

## 情緒学習

相手の苦手な行動を段階的に提示することによって、相手の苦手な行動に対する態度を軟化させていく技法である。また、苦手な場面を想像させて耐性を高める技法である。