

癒しのセラピスト養成講座

第二期

2008年10月開講

講師 あづまやすし

恋愛セラピスト／男女問題解決コンサルタント

もくじ

もくじ.....	2
傾聴の技法（来談者中心療法）.....	5
解決志向ブリーフセラピー.....	10
質問の技法.....	11
解決志向ブリーフセラピーの 4つの「発想の前提」.....	11
解決像に意識を向ける質問（解決志向ブリーフセラピー）.....	12
リソースを探す質問（解決志向ブリーフセラピー）.....	16
ゴールの設定・行動課題.....	17
気づきの技法.....	20
深層構造を回復するための質問（NLP・「メタモデル」）.....	20
メタファー（たとえ話）.....	22
セルフセラピーカード.....	25
心のエネルギー補充法1.....	27
アフアメーション（パーミッション）.....	27
潜在意識・トランスについて.....	29
アダルトチルドレン.....	31
インナーチャイルドヒーリング（トランスワーク）.....	35
心のエネルギー補充法2.....	42
アンカーリング.....	42
リフレーミング ～考え方の枠組みを変える～.....	45
ビデオ再現法 簡易版.....	49
「今」「ここで」「生身の体で」生きている自分を確立するセラピー手法.....	52
フォーカシング.....	52
ゲシュタルト療法（ポジションチェンジ）.....	55
潜在意識との対話法「イメージワーク」.....	61
サブモダリティー.....	62
イメージワーク1 自分をモノ、動物、植物に例えてみましょう.....	65
イメージワーク2 パートの統合.....	67
ビデオ再現法 完全版.....	70
癒しの心理セラピーの精神（エスプリ）.....	77
チャクラの瞑想.....	78
モデリング.....	79
感情を「癒す」ことについての考え方.....	80
効果的な心理療法に共通する特徴.....	82
セラピストとしてデビューするために.....	84
よくある悩みと、対策.....	84
メールマーケティングの極意.....	92

癒しのセラピスト養成講座テキスト

グッド・アンド・ニュー

クッシュボールを持った人が、最近あったいいことを1分程度で話す。終わったらみんなで拍手する。話し終わった人は、誰かにクッシュボールをパスして、全員回るまでこれを続ける。ピーター・クライン先生という米国の教育学者が考え出した方法で、校内暴力で荒れた学校の生徒を短期間に前向きに変えるために考え出された手法。

癒しのセラピスト養成講座では、このグッド・アンド・ニューのワークにセルフセラピーカードを組み合わせて、更に前向きなことに意識が向くように工夫をしています。

職場や家庭、学校の雰囲気をよくしたり、セミナーの始めに緊張した雰囲気をほぐす（アイスブレイク）のに使うことのできる、便利なワークです。

グッド・アンド・ニューの手順

クッシュボールを持った人が、最近（できれば1週間以内）にあった、よかったことを話す。よかったことがなければ何でもいいから最近あったことを話す。

セルフセラピーカードのうちヒーリングとギフトのカード（ポジティブなカード）だけを選び出しておき、その中から1枚引く。そして、今話した話と、カードのテーマの関連について考えてみる。カードの意味はよく分からなくても構いません。絵を見た印象で話してください。

話し終わったら、みんなで拍手する。話し終わった人は、誰か別の人にクッシュボールをパスする。

癒しのセラピスト養成講座テキスト

目標

この講座の中で得たいもの

この講座を通じて解決したい自分の問題

この講座を修了したとき、なっていたい自分の姿（将来の夢など）

傾聴の技法（来談者中心療法）

傾聴の技法 解説

セラピストにとって、相手の話を「聴く」ことは基本であり最も重要な能力です。人は、自分の考えや、特に自分の気持ちを話すことで心が整理できるのです。相手の話を親身になって聴くことが大事なのではありません。相手の潜在意識に「聴いていますよ」というメッセージを伝えることが大切なのです。

また、家族や友人に対してはセラピーの技法を使いにくいものですが、この「聴く技術」だけは、むしろ積極的に使っていきたい、汎用的な技法ですのでぜひ習得してください。

重要なポイントと、勘違いしやすいポイントがありますので、よく理解してください。

勘違いしやすいポイント

- × 親身になって聴くことが大事なのではない。
- × 話の内容をよく覚えていることが大事なのではない。
- × 相手に感情移入することが大事なのではない。

大事なポイント

- 相手と呼吸や話し方・動作のリズム、声の調子を合わせること（ペーシング、最重要）

呼吸を合わせるのは全ての基本。意識しなくてもできるように練習することが大事。

息が合っているというのは比喻ではなく、事実。信頼関係（ラポール）は息が合っていると築かれる。リズムが大切。怒っている人を落ち着かせようとして落ち着いた調子で話すと逆効果になる。まず相手が早口ならそれに合わせる。その後、徐々に自分のペースに持ってくるのが大切。人は、自分と似ている人を信頼する。

ポイントは、呼吸を合わせること、話し方のリズム（速い・ゆっくり）を合わせること、そして口調を合わせること。呼吸を合わせる一番のコツは、相手の話の区切りに相づちを打つこと。すると、自然に呼吸が合う。
- 相手の考えを否定（ディスペーシング）しない

相手を否定しないことが大事。セラピストの価値観と合わないことや、非常識なことでも、まずはその価値観、世界観を受け入れることが大事。
- 相手の動作や姿勢を真似すること（ミラーリング）

相手の動作を鏡合わせのように真似する。息の合った恋人同士は同じタイミングで飲み物を飲む。鏡合わせのように極端に真似しても意外に気づかれない。特に姿勢は重要。相手が前かがみなのに、ふんぞり返って話を聴いたら嫌な印象を持たれる。
- 相手の言葉をオウム返しすること（バックトラッキング）

相手の言葉をオウム返しすることで「聴いてもらえている」という感じが強まる。ずっと話し続ける人に対しても、時々話に割り込んでオウム返しすることが大事。また、人は意外と自分の言葉を聴いていないもの。伝え返されることで、自分の言っていることに気づく。相手の使っている言葉を尊重し、勝手に単語（浮気⇔不倫、主人⇔旦那、バカ⇔アホなど）を言い換えないことが大事。

但し、辛いことは意図的に過去形に、楽しいことは意図的に現在形にする。

○ ひとつでもいいところを探してホめる（コンプリメント）

本や講座のテキストにはあまり書いてないが、ほめることはラポールを築くために重要です。問題に関する話は適当に相づちを打って聞き流して良いが、良いところや頑張っているところはしっかり聞いてほめることが大事。

必ずほめた方がよいポイントは、問題を解決しようとセラピーに足を運んだこと。よかったことは一緒に喜び、嫌だったことは「よく頑張った」「よく乗り切った」とねぎらう。また、相談者に敬意を持って接し、「この人は現時点での最善を尽くしている」と考えていると、ネガティブな話の時も「よく頑張っていますね」というねぎらいの言葉が自然に出る。相談者の価値観、世界観を大切にし、相談者の視点でほめることが大事。

○ 結果として、信頼関係（ラポール）が築かれることが大事。

ラポールとは、信頼関係のことですが、お互いの無意識がつながって、リラックスして同調している状態と表現する方がより正確。息が合った状態。平均すると20分ぐらいは呼吸を合わせて相づちを打ち、オウム返しをする必要がある。ほめることも大事。電話カウンセリングの場合は、声だけが頼りなので、40分ぐらを目安に話を聞き続ける（私の経験上）。セラピーの効果が出ないケースの多くは、ラポールの形成に失敗していることが原因。

○ 相手の感じている感情を、飲み込まれずに感じ取ること（共感）

共感とは相手の感情と一体化してしまうことではない。これでは問題が解決できない（例：クライアントと一緒に悲しみに沈む）。ラポールが築かれると、相手の感情の一部が、多くは体の感覚として伝わってくる。ラポールを築き、自分の感情、体の感覚に意識を向けることが大事。相手が言った「イライラ」「悲しい」「辛い」「苦しい」などの「感情の言葉」は決して聞き逃さないこと。確実にオウム返しする。

相手がまだ意識化できていない感情に先に気づくのが上級編。相手の目を観察して心の底にある感情を読み取ったり、ラポールが築かれた状態で自分の体に意識を向けること。作り笑いしている相談者の話を聴いていてイライラしてきたようなとき「あ、この人の隠している感情が伝わってきたのかな？」と考えることも役に立つ。

○ 本心を話しているかどうか、常に注目する

相手の表情に注目しつつ、全身に意識を向けていること。心の中で変化が起きているときには、表情、しぐさ、声の調子、話す速さ、目の動きなどに変化が出る。

受け答えが速い場合、頭（表層意識）で考えていて心（潜在意識）を探っていないので注意。逆に目を下に向け、体の感覚を探りながら「～のような・・・気がする・・・」という受け答えは心にアクセスしているので、本心である可能性が高い。

確信の持てない話、心の中で葛藤のある話は、目をそらしながら「ええ」と気のない返事をしたり、声の調子が弱くなったりして、サインが出ている（不一致感）。葛藤のあるポイントを探ることは心理療法上極めて大切。

傾聴の技法 実習

1. 呼吸合わせをする（ペーシングの基本）

(1) 純粹に、呼吸合わせをする

ペアになった相手の呼吸を見て、自分も合わせてみましょう。

(2) 話をしている相手に、呼吸を合わせる

今度は、同じ相手に世間話をしてもらい、呼吸を合わせながら聴きましょう。

2. 相手の話に相づちを打つ

(1) 相づちを打ちながら話を聴く

「うん」「はい」「へえ」などの単純な相づちだけを打ち、軽くうなずいて聴きます。

(2) 相づちを全く打たずに話を聴く

相づちを打たず、うなずきもせずに話を聴きます。

3. バックトラッキング（オウム返し）

(1) ポジティブな内容をオウム返し

ペアになって、世間話をバックトラッキングしながら聴いてみましょう。

(2) ネガティブな内容に、ディスペーシングせずにオウム返し

(3) 感情や印象の部分に注目してオウム返し

ペアになって、感動した（感情が動いた）話にバックトラッキングしてみましょう。

4. 相手のしぐさや姿勢を真似る（ミラーリング）

ペアになり、次の三つのワークを順に行います。

- (1) しぐさは真似せず、わざと姿勢を変えたり、視線をそらしたりする
- (2) 相手のしぐさや姿勢を真似る
- (3) 声の調子、話す速さまで真似る

5. 電話をするときのペーシングの方法

ペアになり、相談者役が背中を向けて話します。セラピスト役は声だけでペーシングします。

6. ほめる（コンプリメント）

- (1) よいところを探してほめる。

4人でグループになって、一人ずつ自分のちょっと誇れることを話す。それに対して、他のメンバーが、自分の言葉でほめる。他の人のほめ方も参考にしてください。

- (2) 愚痴の場合は、ねぎらう。頑張ったことをほめる。

4人でグループになって、一人ずつ少し凹んだことを話す。それに対して、他のメンバーがねぎらったり、乗り越えたことをほめたりする。

- (3) コンプリメント上級編。驚く。敬意を表す。

7. 相手の感情を感じ取る（共感）

(1) クライアント役は黙って話し、セラピスト役が「気持ち」を当てる

4人でグループになって、一人ずつ何かのエピソードを「黙って話す」。他のメンバーはどんな気持ちを感じた話なのかを当てる。

(2) 相手の感情に共感を示してオウム返し★最重要！

2人でペアになり、相談者役が何か感情を感じたエピソードを話し、セラピスト役が感情の言葉を発見したり、感情をくみ取ってオウム返しする。

相手の話を聴くことは、「私はあなたに興味を持っていますよ」「私はあなたのことを見守っていますよ」というメッセージを相手の潜在意識に対して送っていることになる。

セラピストに、ありのままの自分を受け止めてもらった経験を通じて、クライアントはありのままの自分自身を受け入れられるようになる。

参考文献

森・黒沢のワークショップで学ぶ 解決志向ブリーフセラピー

森俊夫 黒沢幸子著 ほんの森出版

可能性療法 効果的なブリーフ・セラピーのための51の方法

ビル・オハンロン／サンディ・ビードル著 宮田敬一／白井幸子訳 誠信書房

解決志向ブリーフセラピー

中心哲学とアセスメント

中心哲学 三つのルール

もううまくいっているのなら、変えようとするな。

もし一度やって、うまくいったのなら、またそれをせよ。

もううまくいっていないのであれば、(何でもいから) 違うことをせよ。

アセスメント (クライアントとセラピストの関係を査定する)

ビジター・コンプレイナント・カスタマーのどれに当たるかを査定し「余計なことはしない」のが大事。判断に迷ったら、前者を選ぶ。

ビジター

「問題はない」と言っている状態。この状態の時、セラピストができることは、話を聴くこととほめることのみ (しかし、その効果を侮ってはいけません)。話も、問題に関する話はタブー。世間話をする。

お金を取ってセラピーを行うときにこの状態の人と出会うことはまずないが、スクールカウンセラーは「先生に言われたから来ました」という「ビジター」の相談者を多く経験します。但し、しばらく話を聴いていると、自分と向き合う心のゆとりが出て、ビジターからコンプレイナント、あるいはカスタマーへと変化することがあります。開業すると「夫にカウンセリングを受けさせたい」などの問い合わせを時々受けますが、この場合「ビジター」になりやすいです。私は「本人の意思で来たらカウンセリングの効果が出るけれど、言われてきたら、聴くこととほめることぐらいしかできない」と返答します。また、日常生活で接するほとんどの人は、あなたに対して「ビジター」です。

コンプレイナント (クレームを言う人、というような意味)

問題があることは分かっているけれど、他人のせいにしてしている状態。他者批判が多く、不平不満が多い人。お金を取ってセラピーを行う場合、少しだけこの要素がある人が来ることがあります。セラピストができることは、話を聴くこと、ほめること。特に他人を良く見ている人が多いので、その観察力をほめます。そして「例外探し」「他者観察」の課題を出します。自分自身と向き合わせることはしません。まずは、分かってあげることが大事。人は、自分が精一杯頑張っていることを分かってもらえない人に対して、自分自身に問題があると言えないものです。そのためには、傾聴が何より大切です。愚痴聞きをしてあげたあと、「ほかに話したいことはありますか？」とたずねると、自分の問題について話し始めることがあります (コンプレイナント→カスタマーへの変化)。詳しくは次回。

カスタマー

問題があることを認識し、自分が変化することも必要だと分かっている人。お金を取ってセラピーを行う場合、この状態の人が多く。セラピストは様々なセラピーの技法を使うことができます。詳しくは次回行います。解決志向ブリーフセラピーでは、有効な質問として「ミラクルクエスチョン」「スケーリングクエスチョン」「例外探しの質問」「スターティング・クエスチョン」「治療前変化を見つける質問」「コーピング・クエスチョン (サバイバル・クエスチョン)」があります。詳しくは次回。