Copyright © 2008 mentalrescue All Rights Reserved.

＜2024年8月改訂版 ＞

危機介入カウンセリング基礎講座１（メッセージコントロール※以下MC ）

私たちにやれること、やるべきこと

神よ、私に
変えられるものを変える勇気と
変えられないものを受け入れる冷静さと、
その二つを見極める知恵を
与えたまえ

メンタルレスキュー協会HP　https://mentalrescue.org/

基本スライド

MR協会の講座概要

個人への支援スキル

- ロールプレイ講座　上級個人３
- うつ・クライシスカウンセリング支援戦略　上級個人２
- うつからの職場復帰支援　上級個人１

集団への支援スキル

- 惨事後ミーティング実践　上級組織４
- サポート戦略　上級組織３
- GPミーティング　上級組織２
- 情報提供　上級組織１

- 惨事後の初期対応　基礎講座３（惨事対処）→ 自殺後の個人支援
- 自殺願望への初期対応　基礎講座２（自殺念慮対処）→ 自殺後の個人支援
- メッセージコントロール　基礎講座１（MC）

MC入門講座　MC体験講座　公開講座

P150

基本スライド

本講座の目標！

合わせて

これまで学習してきたスキルの目的と限界を再認識

自分の気持ちを表現できる

- 5ステップ
- 事柄を聞ける
- 気持ちを乗せた要約ができる
- 質問ができる

実践カウンセリングのプロセスを理解す

- カウンセリングの現実的目的を理解
- 9メッセージ（以下M）について理解

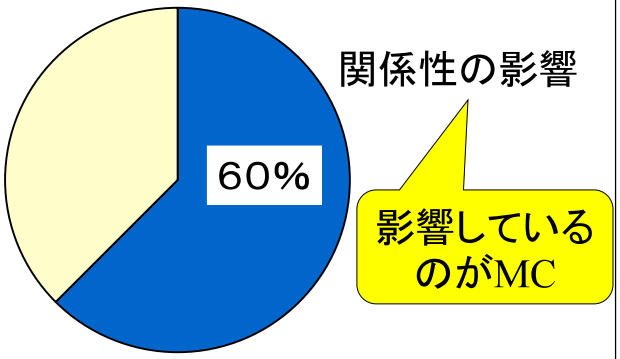
基本スライド

MCの狙いを一言でいえば…

一般的な相談は、
⇒問題解決のスキル
一般的な心理療法は、
⇒心理的問題解決のスキル
MCは、
⇒人間関係構築のスキル

セラピーの効果を決めるものは…

どんな理論（方法）、どんな見立て、どれぐらいの臨床経験…などより、「誰が」がもっとも重要



スコット・ミラー博士の研究

P24

基礎・基本・表面

元気な人でも、クライシスの人でも、その人の状態に応じて人間関係を作れる力、それが
実践カウンセリングの「基本」

MCの3つのポイント

コミュニケーションの手段として、
メッセージを重視する

「問題構造」や「心理的テーマ」よりCoとClの「関係性」(味方)を重視する

さらに、Clがアドバイスを受け入れやすいようにメッセージを積み上げる

メッセージとは

相手に影響を与えるのは

自分の意思　や　表面上の言動

ではなく、それが相手に

どのようなメッセージとして受け取られたか

MCが上手くなればカウンセリングだけでなくすべてのコミュニケーションを改善

P26

男:「今度の記念日。何か欲しいものある？」

女:「あなたがいればなにもいらない。」

さて、あなたらなら…

男:「そうだろうな。愛してくれているんだな」

女:「私はつつましやかよ。気持ちを察して
驚かせてくれるようなプレゼントがほしいわ」

人はメッセージのやり取りで交流する

これまで学習してきた方法より、友人の対応（M）の方が勇気づけられる

女:「もう、あんな鈍感な男、知らない！」

分析:「自分の思考や行動を振り返ってみましょう。
相手に過剰な期待を持っていませんか

変われ!

傾聴:「あなたは裏切られたと思っているんで
傷つけられて、悔しい感じなんで

他人事だね
少し変われ!

友人:「ひどいわね～!!やっぱり男は馬鹿なのよ」

変わらなくていいよ、私は味方だよ

味方になる

①仲間がいると安心

特に農耕民族の日本人は
「分かってもうらう」の効果大

②思考が前向きに
（アドバイスも受け入れられる）

特にクライシスではこれが重要に！

クライアントのやりたいことを盲目的に支援する味方ではない。
人間関係上の味方、責めない人。

P24

防衛的反応が冷静な思考を妨げる

一人のときの脳

敵の攻撃から
身を守る

対策を考える

味方がいるときの脳

敵の攻撃から
身を守る

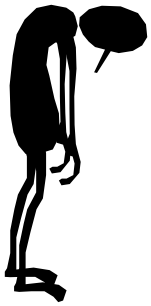
対策を考える
アドバイスも
受け入れる

P24

味方になるためにはまず

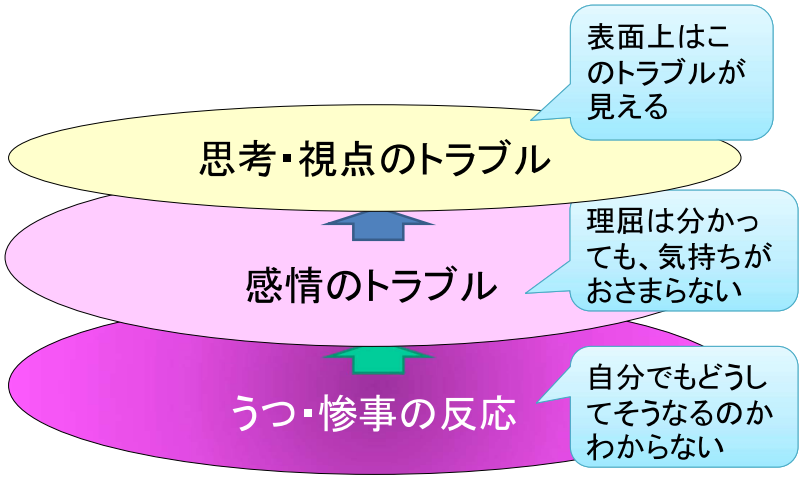
相手を知ろう

強く、長く、悩んでいるCLとは..



なぜ、療法やアドバイスを受け入れないのか..

「悩み」を構成する3つの層

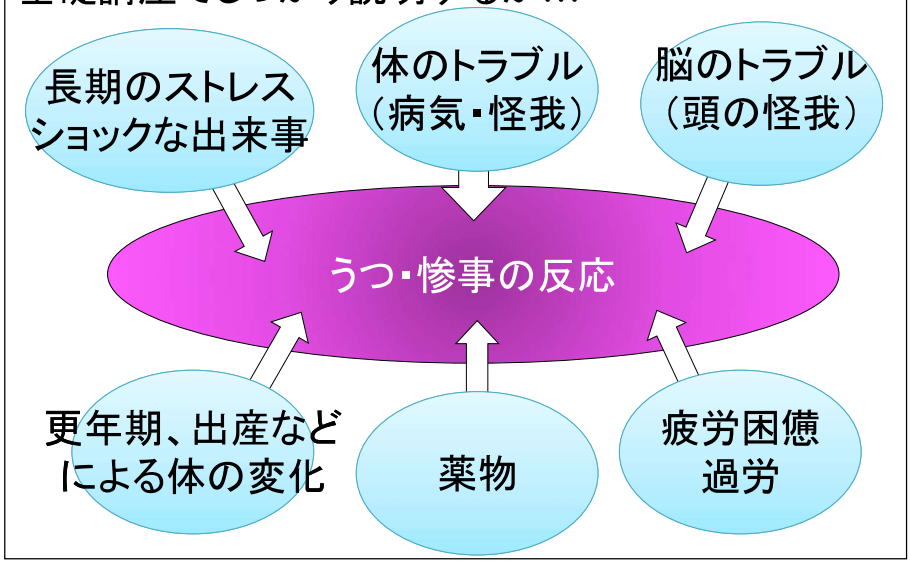


カウンセラーを利用するほど困っている人の場合、感情のトラブルもしくはうつ・惨事の反応が関わっている場合がほとんど

P12

うつ・惨事の反応が生じるルート

基礎講座でしっかり説明するが…



うつ・惨事の時の4つの思考・視点の偏り

過剰な自責

過剰な不安

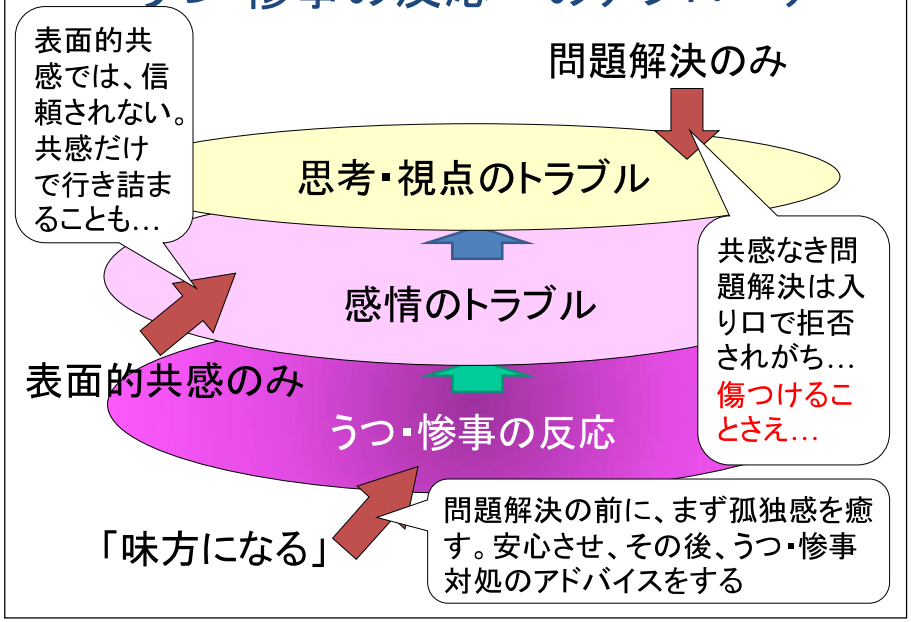
過剰な無力感
（自信低下）

強い疲労感
（過剰な負担感）

思い込みなので、理屈や説得では変わらない。
それを無理やり変えようとすると「攻撃された」

P13

うつ・惨事の反応へのアプローチ

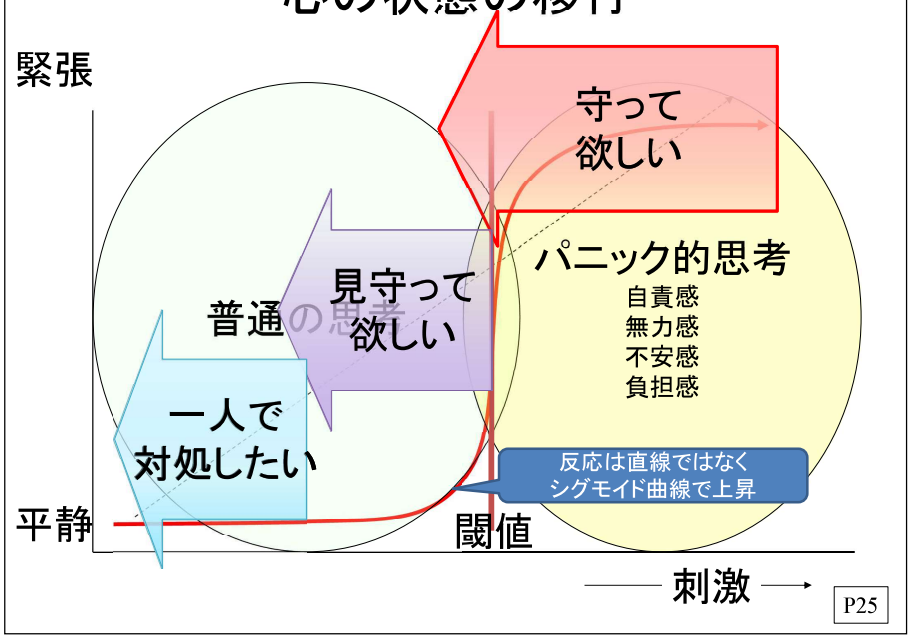


なるほど、だから味方にならなければいけないのか…

でも、どれほど、いつまで、「味方」になればいいの？

依存させるんじゃないの？

心の状態の移行



どうすれば味方になれる？

Coの価値観（M）をできるだけ表現する

自己紹介やプレゼンでもいいが…

話を聞く態度で表現する

- Coはどんな内容に興味があるか
  - 聞いているときの表情、質問、要約、話を聞く時間
- Coはどんな価値観を持つのか（CLを責める人か）
  - 会話リズム・進め方、質問、要約の内容、提案の内容

「カウンセラーの内面を表現しないように」というアドバイスは、説教癖、説得癖を止めさせるためのカウンセリング初心者へのアドバイス

どうMCを学んでいくのか？

MC、トレーニングの段階

勉強しやすい、成長を感じやすい。でも実際は…

心理学的・医学的知識

適切なアドバイス・励まし

味方になるMC講座で訓練

④メッセージを上手に積み上げるレベル

③必要なメッセージを出せるレベル

②リズム良く会話し、信頼関係を結ぶレベル

①概念で相手を傷つけないレベル

ここはあとの基礎講座で！

言いたいことを我慢できるレベル

まずはこれができなきゃ！

MCカウンセリングのトレーニング

① 「持ってる概念」のメッセージで傷つけない

カウンセラーが持っている概念（惨事の反応とは…うつとは…）で相手が傷つくメッセージが…

② 信頼関係を作りリズムよく話せる（相手を傷つける「表現」のメッセージを出さない）

5ステップ、要約・質問により、意図しないM、誤解されやすいMを出さず、CLの話しやすいリズム、内容で会話を進める

③ 必要なメッセージを上手に出せる

5ステップ、要約質問で、必要なメッセージを出す。

④ メッセージを上手に積み上げる

通常は「守ってやるよ」ルートの順番で積み上げていく。
傷付けたり、誤解されたら、即修正する（がけ崩れ対策）

メッセージコントロール訓練

① 「持ってる概念」のメッセージで傷つけない

支援者が、うつ、自殺あるいは惨事の責任や惨事後の反応 をどう考えているか（という態度・価値観）は、支援者が意識しようがしまいが

当事者に強いメッセージを与えてしまう。

概念（価値観）を持ちやすいテーマ：性別、病気、学歴、職業、出身、宗教、正義、義務、権利、政治、趣味…。例えば　精神疾患、40歳でニート、水商売、〇〇〇教、占いにはまる、競馬が趣味、離婚している、不倫、男女関係にだらしない、子供を一人にする、子供を親に預ける、親を介護施設に、女性なのに家事をしない、夫なのに嫁より稼ぎが悪い、借金をしている、など。

あなたの「概念」が相手を苦しめる
たとえば…

たとえば自殺という惨事の後、自殺をどう考えているか

「何が自殺の原因だと思いますか？」 のMは

「何か原因があるはず、
あなたはそれをわかっているはず」

当事者の悲しみをどう考えているか

「まだ他に子供がいるんだから..」
「どうして前向きに考えられないの？」 のMは

「見方を変えれば何とかなるはず」
「悲しんでは（そのままでは）いけない」

現場で有効な「概念」は基礎講座で

カウンセリング	「MC講座」
自殺・うつ	「自殺念慮対処講座」
社会復帰	「うつの復職支援講座」
惨事	「惨事対処講座」

メッセージコントロール訓練

② リズムよく会話し信頼関係を築く

支援者が、そのつもりがなくても
支援者の何気ないしぐさ、言葉のトーン、
言い回し、リズム、タイミングなどから
当事者は勝手に否定的な（うつ的思考
の）「裏メッセージ」を受け取ってしまう

打てば響くリズム感、誤解の少ない表現が
「話が合う」感覚に

P27

相談するときの不安
（4つの思考・視点の偏り（うつ的思考）の具体例）

- 相談内容をわかってくれるか心配
- そんなことでとバカにされる
- 相談者に迷惑をかける
- 甘えるなと怒られそう
- 弱いと思われたくない
- 人事評価が悪くなる
- 相談する元気がない
- うまくしゃべれない
- どうせ、聞いてもらえない
- 明るい人だとついていけない、わかってもらえそうもない
- 相談しても仕方ない
- 噂話にされたくない
- 自分が弱い人間だと思われたくない
- くよくよするなと一喝されそう
- 自分の汚点をさらけだすのが怖い
- うそを言っていると思われる
- 精神科に行ったら？と言われそう
- 忙しいからと断られそう
- 相手の機嫌を損ねたくない
- 勝手に行動されそう

裏メッセージの例

カウンセラー

クライエント

「私だけのけものなんです…」

「どうしてそう考えるの？」

そう考える私が悪い？

「いつから具合が悪いの？」

もっと早く言うべきだった？

「ここに来ることは誰かに伝えたの？」

誰かに 言ってから来るべきだった？

もっと自分で努力してから来るべき？

「..誰にも言っていません」

「誰にも言っていない」(繰り返し)

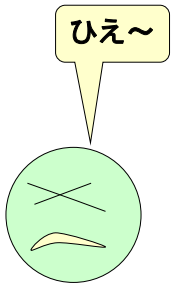
ひえ～(涙)

同じ言葉なのに…

客観的事象

「今日
来るの」

- 来るな
- 来て欲しい
- 早く来い
- はっきりしろ
- ただの人数チェック
- ただの挨拶



P28

P27

同じ言葉でも違うメッセージ

「今日来るの？(*^ワ^*)」 やったー！

「今日来るの？ヽ(#°Д°)ノ」 あたふた

「今日来るの？(T_T)」 いつまでも来てくれない

「今日来るの？ρ(`O´*)」 遅い！

「今日来るの？(^_^;)」 いったい、どっちだよ

P41

回数で変わるメッセージ

1回 はい	わかりました
2回 はい、はい	知っていますって！
3回 はい、はい、はい	しつこいな
4回 はい、はい、はい、はい	黙って！引っ込んでろ

P46

基本スライド

誤解されにくいコミュニケーション

これだけはやろう

メッセージがはっきりしたうなずき

5ステップ　ベストスマイル

興味津々（教えて）

了解（なるほど）

驚き　保留　共感

これによって少なくとも敵ではないことを伝える

P42/43

興味津々(教えて)

M「もっと教えて」「それで、次は」

- 乗り出す姿勢、目を見開く（らんらん）
- 首振り、2から3cmの切れのいい小刻みなうなずき
  ゆっくりだと違うMが…
- 入れられないときは「、」でのタイミングで
- バリエーション豊かに
  - はい、うん、「あ行」か「は行」で、単発・繰り返し、声の高・低、太さ・細さ、長さ、間合い、スピード等に変化をつけて..
- 心の中で「もっと聞かせて」

P42

了解（なるほど）

M「状況がイメージできたよ」

- 大きなゆっくりしたうなずき（5~7cm）
- 特に上下に大きく
- 長い相槌
- 状況に応じてバリエーション
- 心の中で「そうなんだ」とつぶやく感じ
- その後要約が続くことが多い

P42

驚き

M「ビックリ」「マジ!?」「うっそー」「ほんとに？」「すっゲー」

- 息を呑む、動作が止まる
- 驚きの声、声が出ない、口半開き
- のけぞる、前のめる
- 目はもっと見開く、眉が上がる
- その後、質問、興味津々につながる

P42

保留

M「良く理解できないな、もっと教えて」
「一生懸命考えているよ」

- 反応が止まる、ゆっくりになる。攻撃性がない表情のまま表情が止まる。目が泳ぐ
- 考える表情
- 聞き返す（おうむ返し調）、言葉が途中で止まる。
- 口がとがる。何か言いたい口
- その後、質問が続く

P43

共感

M「分かるよその気持ち」

- その感情に応じた表情、姿勢（悲しい、怖い、寂しい、つらい、大変だった、焦った、困った、苦しい、うれしい、楽しい、安心…）
- 特に、陰性の感情にしっかり共感し、それに対する「苦しかったね」「頑張ったね」メッセージが伝わると、癒し効果が高い。

P43

5ステップのポイント

体全体を使って表現する

視線に注意

リズムを合わせて

バリエーション豊かに

しっかり聞こえる声、話し方で

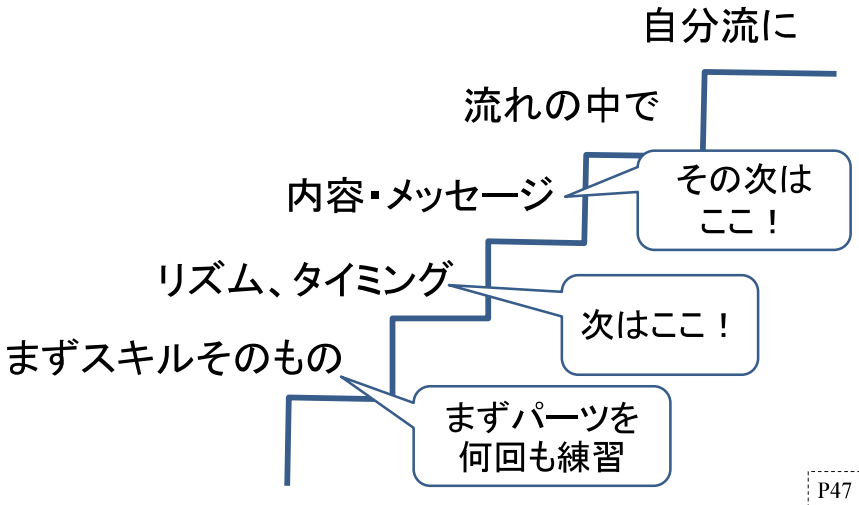
笑顔、無表情に注意

回数で変化する

P44

基本スライド

段階的練習
（何のための練習かを意識する）



P47

クライアントの変容を促す6条件

1. カウンセラーとクライアントの心理的接触
2. クライアントは不一致
3. カウンセラーは一致し、統合されている
4. 無条件の肯定的配慮（受容）
5. クライアントの内部的照合枠で共感的に理解
6. ４．５のことがクライアントに伝わっている

「要約・質問」のトレーニング

要約・質問のメリット・デメリット

要約
- 「良く聞いているよ」M
- 客観的な視点で振り返られる
- リズムが切られる
- まとめられた感

質問
- 関心があるよM
- 新たな視点で考えられる、思い出せる
- 責められる

「要約・質問」の形にすることで、補え合える

P48

要約・質問のメリット・デメリット

東京に出てきて半年、いろいろありましたがようやく落ち着いてきました。仕事もペースをつかめるようになりました。

要約だけ	東京や職場には慣れてきたのですね
M	その話は分かりました。他に話題は？
質問だけ	友達はできましたか？
M	仕事より友達が重要、あなたは友達ができない人？
要約・質問	東京や職場には慣れてきたのですね。 お友達はできましたか？

P49

要約・質問トレーニングの狙いと構成

2人の共通のリズムを作る

CLだけが独白するのではなく、COがしっかり関わっていることを印象付けるため、2人の共同作業としてのリズムを作り出す。

第１段階:「ポイント要約・促し質問」の練習

要約・質問トレーニングの狙いと構成

質問の「トゲ」をぬく

詰問のリズムに陥らない→直Qを避ける
そのため、要約・質問のパターンを癖にする
できれば、質問の背景（理由）が分かるように

要約に、メッセージをこめる…

後でやります！

表情メッセージを言葉メッセージで補う。
まずは、味方になる。

第２段階:「中要約のタイミングと内容」練習

第1段階:ポイント要約・促し質問

5ステップとポイント要約と促し質問で
リズムを作り、信頼感を増す

ポイント要約は単語でない「繰り返し」

漫才の突っ込み役の対応をイメージ
相方にもよるが、うなづいているだけでの役ではない

「リズム良く」は、「早く」ではない。早すぎず遅すぎず、半歩下がるくらいで

P50

「繰り返し」はMC上、怪我が多い

CL:（寂しげな表情で）夫が半年、海外に行くんです。

「半年」　半年ぐらい我慢しろってこと？

「半年も」　長いってことはわかってくれてる

「半年も海外に行くのですね。それはさびしいですよね？」

繰り返しは情報量が少ないので、誤解が生じやすい。上手な人は、タイミング、表情、言い方でコントロールするが、初心者のカウンセラーや、まだ打ち解けていない相手には、避けたほうが良い

P50

ポイント要約（促し質問）

これまでのポイントもしくは重要要素を一文で
or
最後の文章を

＋

質問は必須ではない

それで？
それから？
…はどうしたの？
…はどうなったの？

餅つきの「返し」、カラオケの手拍子、掛け声、合いの手、のように、リズム感重視で
（5ステップと同じように、間、スピードなどで調整）

相手が返して欲しいポイントを言葉にする努力

話す勢いを止めてしまったら、促し質問

P50

メッセージコントロール訓練

③　必要なメッセージを上手に出せる

大切なのは

①守ってやるよルートのメッセージ

②特に「味方」メッセージ

2種類の元気づけるメッセージ

（一人で）がんばれルートのメッセージ

たいしたことないよ、君ならできるよ
よくやっているじゃないの、君は駄目
とても大切な問題だよ。手を抜いては
先は見えているよ。もう少しだよ
みんなも耐えているよ。踏ん張りどころだよ
君のここが問題だよ。こうすればいいよ
もっとこうした方が良いんじゃないの
あきらめては駄目だよ
こういう情報もあるよ
こういう考え方もあるよ
こうすれば、うまくいくよ

すごいね。上手だね
うまくやっているよ
でもそうなるよ、そうなるのも普通だよ
そうなってしまうのも無理もないよ
絶対大丈夫。きっとうまくいくよ
今のままでいいよ

守ってやるよルートのメッセージ

大変だったね、辛かったね
とてもがんばっているね
可哀相にね
きっと何とかなるよ、誰か助けてくれるよ
泣いても良いよ、弱音を言っても良いよ
完全にできなくても当たり前だよ
君のせいじゃないよ、君は悪くないよ
君ひとりじゃないよ。一緒に戦おう
僕が守ってあげるよ、僕がやってやるよ

普通の相談者

悩む相談者

元気づけられる

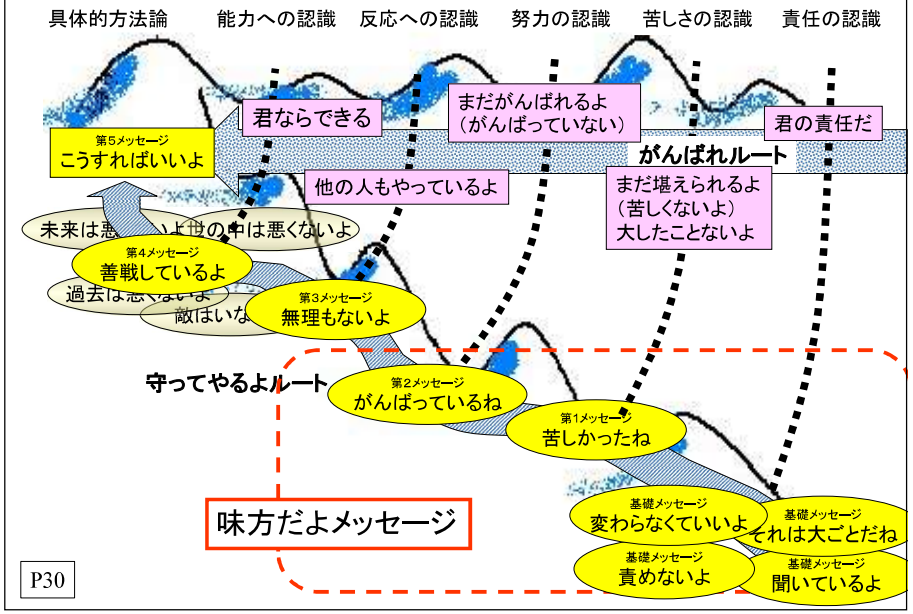
傷つける恐れ

傷つけはしない

元気づけられる

P29

2つのルートと9つのメッセージ



P30

奥さんが隣の奥さんとトラブルに..

単なるあるある。ジェンダーの問題ととらえないでね

妻	夫
ねえ、ちょっと聞いてよ、隣の〇〇さんたら、ひどいのよ。…。…。…。	交代表を作ればいいんじゃない。 こうすればいいよM
だって、それだけじゃないのよ。子ども会の時だって..	隣の奥さんも大変なんじゃないか？ 考え方を変えろM
知らないわよ。あなたは誰の味方！	あんまり気にしないほうがいいんじゃないかと思って。そのほうが君のためだよ 君が悪い、考え方を変えろM、他人事M
あなたはいつもそう。私が出産する時だって..	…… あきれた（攻撃）M

奥さんが隣の奥さんとトラブルに..

妻	夫
ねえ、ちょっと聞いてよ、隣の〇〇さんたら、ひどいのよ。…。…。…。 守ってよM、私はこんなに傷ついたのよM	大丈夫かい？それは辛かったね！ おおごとM、苦しかったねM
それだけじゃないのよ。子ども会の時だって.. 相手はこんなにひどいのよM	隣の奥さんは、ひどいひとだね おおごとM
私が悪いのかしら？ 自分を責めてしまうのM	君は悪くない。誰でもそうするよ。 無理もないよM
とりあえず、こうしようと思うのだけど 自信がないのM、方法を見つけたいのM	なるほど、それはいいと思うよ。どうだろう。こうすればもっとうまく行くと思うよ。 善戦しているよM、こうすれば良いよM

どれがメッセージが出やすい？

出やすい　　出にくい

（反応・症状に対する）価値観 考え方 ＞ 表情・態度 行動 5ステップ 聞く時間 ＞ 要約・質問 ＞ 9メッセージ 単語 そのまま

学ぶ、整理する

鍛える

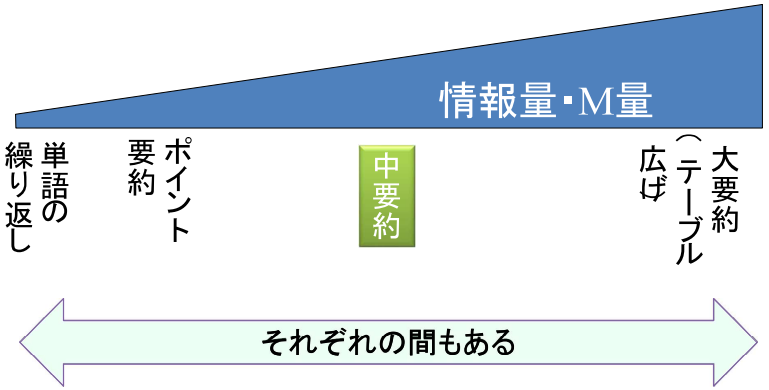
9メッセージ単語の使いすぎに注意

メッセージは塩・こしょう（多くても少なくてもダメ）

中要約を磨こう！

中要約でしっかりメッセージを伝えよう

いろんな要約がある



通常は、ポイント要約で話を聞いて、ある程度話が分かってから、Mをこめた中要約、の流れ

盛った要約とは

MR協会の要約は、CLの内省を促すための単なる客観的、論理的なまとめ、だけではない。

味方になる段階では、5ステップと相まって、味方M、ひいてはCOの価値観等を伝える技術でもある。

CL:同僚が〇〇で、××してくる。上司は知らん顔。

Co:（無表情で）同僚が〇〇で、××してくる。上司は知らん顔なんですね。

Coが、どう聞き、どう理解し、CLのことをどう思っているのかさっぱりわからない

Co:（つらそうな顔で）同僚が〇〇で××してくる。あなたはとても困った状態になって、いろいろ努力しようとしているのに、上司は知らん顔なんですね。

表情と、赤字で盛った部分で、CoがCLの味方であることがよく伝わる。

P52

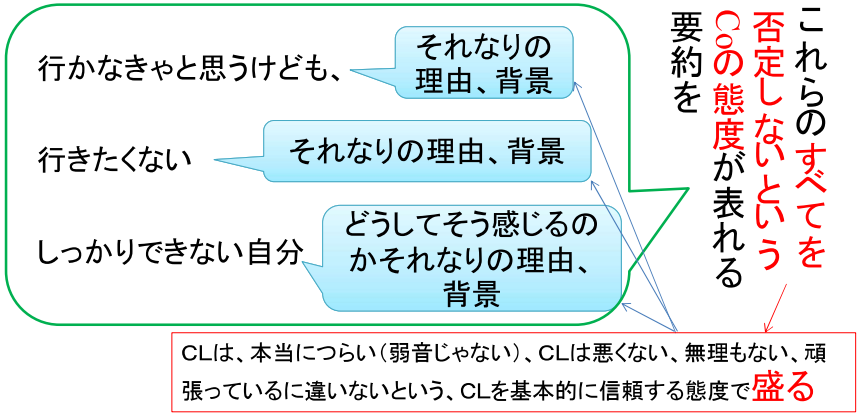
要約の盛り方の基本

- 自責感、無力感、不安感、負担感が表れている（潜んでいる）部分を、「それはおおごとだよね」「苦しかったね」「がんばっているね」と表現する（味方メッセージ）
- 話の流れの中で、味方メッセージを出せる情報がまだ足りない場合は、あたりをつけて質問し、メッセージが出せる情報を探す。
- Coがどうして、そう感じたかをできるだけ詳しく、具体的に、CLが語った言葉で表現する。

女性「私のこと愛している？好き？」
男性「好きだよ？」
女性「何処が？どう好きなの？ちゃんと言ってくれなきゃわからない」

CLの心を丸ごと全部認めて盛る

CLの心の中には葛藤がある（自分で否定していることも）。COはできるだけすべての心（葛藤していること自体も含めて）を認める、責めないMを出す（葛藤してもいいんだよ、一貫性がなくてもいいんだよ）



葛藤を丸ごと受け入れる要約

CL:（嫌な）父が単身赴任で〇〇に行ってくれたんです。

	CO		CL
△	お父さんが単身赴任で〇〇に行ったんですね（単なる繰り返し）	➡	ええ…そうですね。（聞いてくれていることはわかったが、COの価値観が不明）
△	良かったですね。（直接、感想）	➡	ええ…そうですね。（COの価値観はわかったが、適当に聞いてるかも…）
○	苦手なお父さんが、単身赴任で遠くに行ってくれたんですね。良かったですね。（要約してから感想）	➡	ん～そこは良かったんですけど、（CLが否定しなければいけない）
◎	苦手なお父さんが、単身赴任で遠くに行ってくれたんですね。良かったという気持ちがある、でもどこかに寂しい気持ちもあるのですか。（すべての要素を要約してから感想（質問））	➡	そうなんです。寂しいというか、どちらかというか、不安なんです。今度は、母親とうまくやっていけるかどうかって。（何を言っても、受け入れてくれる感じ）

P54

味方M出すコツ

葛藤を「君は悪くないよ（誰でもそうなる）」「苦しいね」「がんばっているね」というトーンで表現

「一方では●▽と感じ、同時に一方では〇△と思ってしまう…」（責めないよ、変わらなくていいよ）

「父（上司、母）であるがゆえに、〇〇してしまう」（責めないよ、変わらなくていいよ）

「〇〇しようと思うのだけれど、結局その場になると、〇〇できない自分がいる」（責めないよ、変わらなくていいよ、ムリもないよ）

「（善意で）〇〇したのに、逆に〇×された」（がんばったのにね、苦しかったね、）

「頭では十分わかっているのに、出来ないこと（場合が）ありますよね。」（責めないよ）

「そんな中、よくここまで折れずにやってきましたね。（ここまで頑張ってこられましたね。）」

「感受性が強いがあまり、色々なことに気がついてしまうのね。（責めないよ、苦しかったね）」

「〇〇と思いながらも、ついつい〇×しちゃったのですね。」（責めないよ、無理もないよ）

「〇〇だと思うからこそ、〇×しちゃったんですね。」（がんばっているね、無理もないよ）

「貴方にとって譲れないところだったんですね。」（無理もないよ、責めないよ）

第2段階：中要約のタイミングと内容練習

ポイント要約のタイミングの中で

- 話の切れ目（場面切り替え）
- 言いよどみ、話題の途絶え、再開導入、終結
- 複雑な展開で、双方に整理が必要なとき

特に

- 質問をする前
- 驚くべきところ（事柄）、気持ちが入っている表現
  相手が強調しているところ（繰り返す表現）
  ⇒メッセージをこめるべきところ

P55

中要約にメッセージをこめるには

どこをどんな言葉にすればいいか

CLの（一番）分かってほしい
事実・気持ちは、どこ？

CLは、どう言って欲しい？

つまりCLのMを意識しそれに応答するMを返す

ここでCOの価値観が表現され、CLはCoが味方かどうかを認識してくれる

別綴り

- 介護がとても大変だと訴える女性
- 見ていないと、はいかいする。病院やデイサービスを活用しているが、夜も心配で睡眠も取れない。食事を取らないでやせていくと、自分のせいだと思う。母も辛いと思うが…、このまま続けられそうもない

- 近くのデイサービスを活用されているんですね。最近は、そんないいサービスがあるんですね。私の祖父も介護が大変だったらしいんです。田舎ではそんなところはなくて…

苦しさを拾っていない！

別綴り

- 介護がとても大変だと訴える女性
- 見ていないと、はいかいする。病院やデイサービスを活用しているが、夜も心配で睡眠も取れない。食事を取らないでやせていくと、自分のせいだと思う。母も辛いと思うが…、このまま続けられそうも無い

- そうですか、そういう状態ならお母さんもさぞ、歯がゆい思いなんでしょうね。病院の先生や看護師さんにも、ずいぶん助けられていますね。ありがたいですね。

焦点を当てる主語が違う！

別綴り

- 介護がとても大変だと訴える女性

- お母さんが大切で心配だからこそ、目を離せなくて、夜は睡眠も取れていない。デイサービスなどに行ってる間は、少し楽かもしれないけど、それも何か他人にお任せしているようで、気が引けちゃうところもある。お母さんが痩せていくと、自分がしっかり栄養を取らせていないからだと、自分を責めちゃうんですね。でも、こんな状態が続くと自分が壊れちゃう。でも、やっぱりお母さんの方がつらいんだからと、思い直して頑張っちゃう…

しっかり苦しさを表現する

別綴り

- あなたには、自分の能力への自信、仕事は誰にも負けないという自信があるのですね。だから、会社から戦力外などといわれて、凄く頭に来たのですね。冷静に内省を促す要約

- そうかぁ（間）、あなたはこれまでの仕事を振り返ってみても、事務でもイベントでも人より熱心にがんばったし、自分なりにうまくやれたと感じている。みんなからもそれなりの評価をもらった。だから、会社にリストラの話が出ても、自分は大丈夫という、なんとなくの自信があった。そこに突然人事から呼ばれて「戦力外」なんて言葉で説明されちゃったんだよね。凄く意外で、驚いたし、こんな言われ方はないって、言葉が出なかったんだよね。そりゃ、誰だってそう思うよね。ショックだよね。**味方になるために「盛った」要約**

別綴り

- AC（アダルトチルドレン）でうつ状態とわかっているクライアント
- 昔から、楽しいと思って仕事をしたことはないのです…。いつも母親の顔色をうかがっていました。些細なことでも母に決めてもらうしかありませんでした。

- 僕も、いつも仕事をしたくないと思うよ。毎日職場に出てくるのが嫌なんだ。
- お母さんに、いろいろ決めてもらって、楽だった部分もあるんだよね。

まったくわかってくれない！

別綴り

- AC（アダルトチルドレン）でうつ状態とわかっているクライアント
- 昔から、楽しいと思って仕事をしたことはないのです…。いつも母親の顔色をうかがっていました。些細なことでも母に決めてもらうしかありませんでした。

- 昔から仕事をしていても、楽しいと思えたことが無いんだね。そんな毎日の中で、いつもお母さんを少しでも楽にさせてあげようと、お母さんことばかりを考えて、自分のことは後回しにしてきたんだよね。だから今も、自分で決めるのが怖いんだよね。

別綴り

上司は君を責めるような人じゃないのに、どうして上司に相談できないの？

「上司は君を責めるような人じゃないって言ったよね。もしそうなら、上司に相談すればいいと思うんだけれど、それがなかなかできないから困っているんだな。何が引っかかるの？」

上司に相談できない、という事実も「無理もないハズ、きっと何らかの理由があるハズ」という前提で認めて、それを理解しようとしている

質問を磨こう！

- 質問のとげを抜こう。
- 話題をコントロールしてメッセージの階段を上がろう。

質問の前には要約を入れる

質問したくなったら、必ずその前に要約をいれてから質問する癖をつける→直Qを避ける

CLは、4つの偏った視点でCOの質問を捕らえがち

「なぜ質問されたのか」、「何を答えれば良いのか」を明確にしてあげる。

そのためには、

- 質問した理由を説明する要約
- 話の中でわいても自然と思える質問
- 疑問が生じた（これから質問する）という表情

ところで何のために質問する？

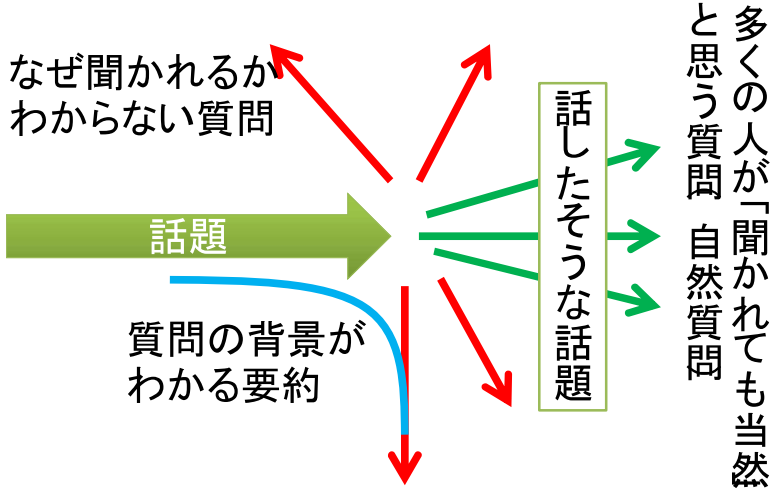
- つい、問題解決のために質問しがち
- つい、目の覚めるような気づきを期待し勝ち

表面的には問題解決の流れの中で質問していくが

CLが「話そうと思っていたこと、話したいこと」を話せるような質問

必要なM（特に味方M）を出しやすい話題

自然な質問とは



P57

具体的にはどんな質問をすれば良い？

開かれた質問と閉じた質問

閉じた質問⇒開いた質問⇒閉じた質問⇒開いた質問

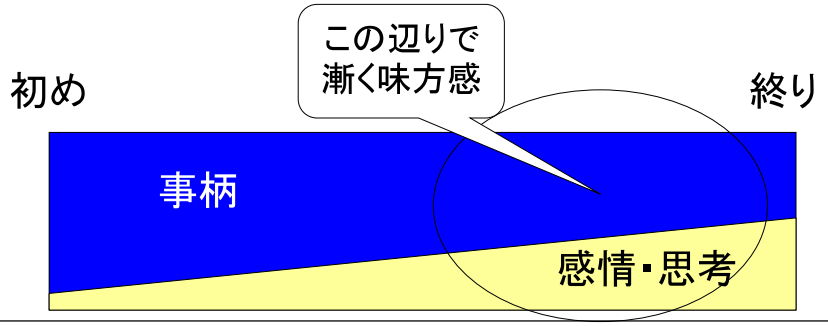
縦掘り質問と横掘り質問

味方になる段階では、
基本は縦掘り
（CLが話題を変えない限り）

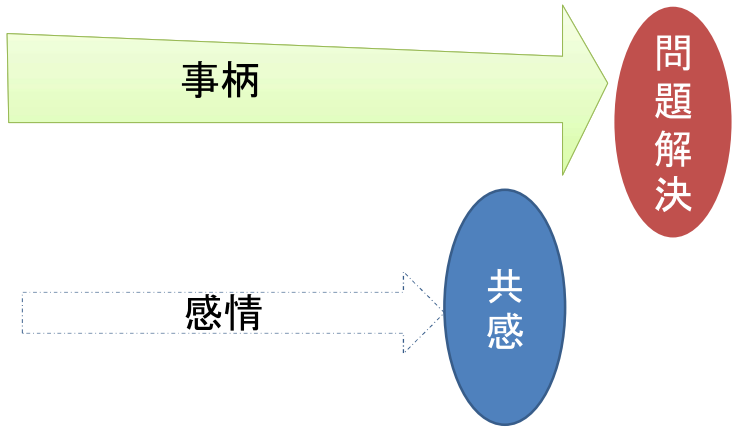
P57

どんな話題を聞けばいいか
（どう要約し、どう質問をするか）

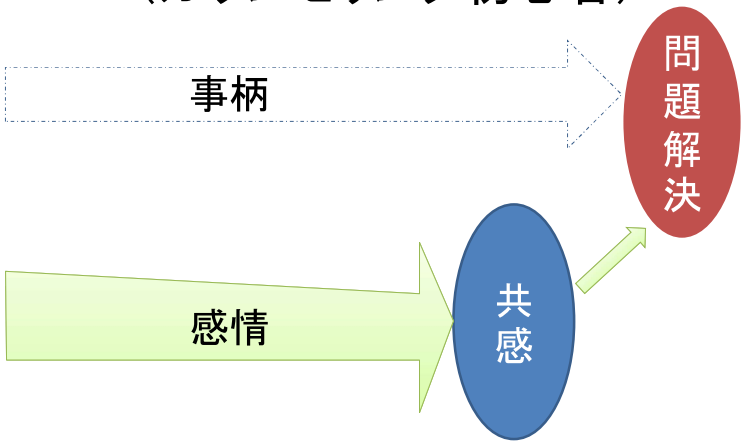
「具体的にはどんなことだった？」（事柄）
VS
「その時、どう感じた？どう思った？」（感情思考）



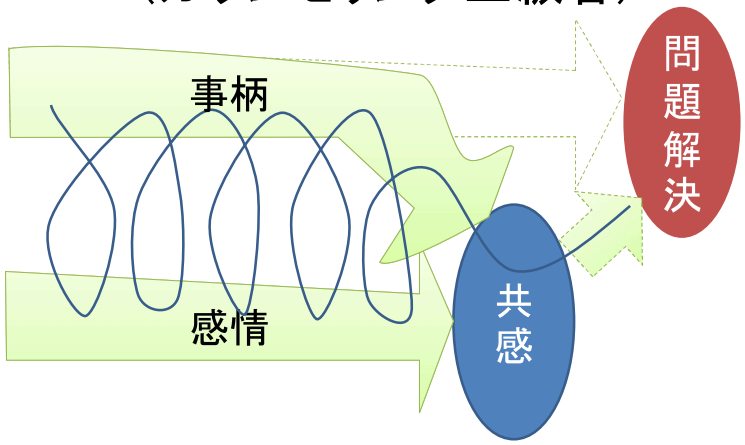
事柄VS感情
（一般人）



事柄VS感情
（カウンセリング初心者）



事柄VS感情
（カウンセリング上級者）



これだけ気をつけて実習してみよう

質問や感想の前には必ず要約

でも、「5ステップ」「ポイント要約・促し質問でリズム作り」も忘れちゃダメだよ

では改めて、私たちがやろうとしている

「カウンセリング」って何？

（定義によって苦しんでいるCOが多いから）

何がゴール、何をすれば点数が入るかをよく知らなければ、独りよがりの作業になる。

だけでなく、良いカウンセリングをしているのに、自分にダメ出しをすることも…

カウンセリングの目的

- 行動変容を目指す？
- 成長を目指す？
- 新しい気づきを与える？
- 前向きの行動を思いつかせる？

これは、
「限定されたCLに対するカウンセリング」
の為の定義！

もう一度白紙的に考えてみよう①

人は、ピンチに陥ったとき、誰に、何を求めて話をしたくなるのか。

例：上司にいわれのないことで人前で叱責された。

誰に話したくなる　何を求めて　優先順位は

友人

同僚

家族

：

もう一度白紙的に考えてみよう②

悩みが終わるときって、どんな時

問題が解決した

時間がたった

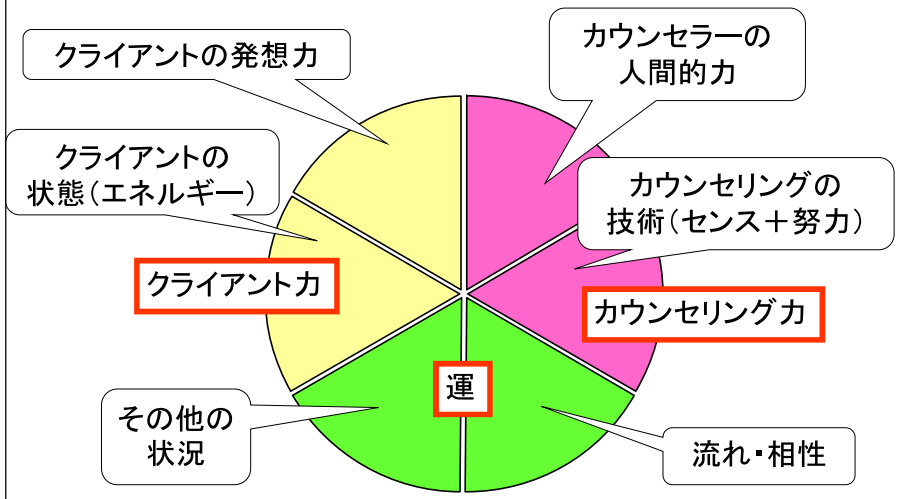
気づきがあった

：

：

ちなみに..

カウンセリングの成否を決める要素



クライシスではクライアント力が低下、相対的にカウンセラーの実力への依存度が大きくなる。

定義！

クライシスカウンセリングを伝える
MR協会では、

カウンセリングとは

CLを精神的に少しでも楽にすること

そのためには、いわゆる主訴（問題）がどう解決したかや、CIが成長したかにこだわらず、

強力で即効性のある、「味方」になることを重視。
問題はあっても、味方がいれば安心できる

そのために大切なのは

メッセージをどう伝えられたか

P10

MCカウンセリングのトレーニング

① 「持ってる概念」のメッセージで傷つけない

カウンセラーが持っている概念（惨事の反応とは…うつとは…）で相手が傷つくメッセージが…

② 信頼関係を作りリズムよく話せる
（相手を傷つける「表現」のメッセージを出さない）

5ステップ、要約・質問により、意図しないM、誤解されやすいMを出さず、CLの話しやすいリズム、内容で会話を進める

③ 必要なメッセージを上手に出せる

5ステップ、要約質問で、必要なメッセージを出す。

④ メッセージを上手に積み上げる

通常は「守ってやるよ」ルートの順番で積み上げていく。
傷付けたり、誤解されたら、即修正する（がけ崩れ対策）

メッセージコントロール訓練

④ 上手にメッセージを積み上げる

「傾聴」と「説明」の手順とバランスが大切

メッセージの順番を意識する。

①守ってやるよルートを使う

②「味方」を確保してからアドバイス

③裏に取られたらすばやい「がけ崩れ」対処

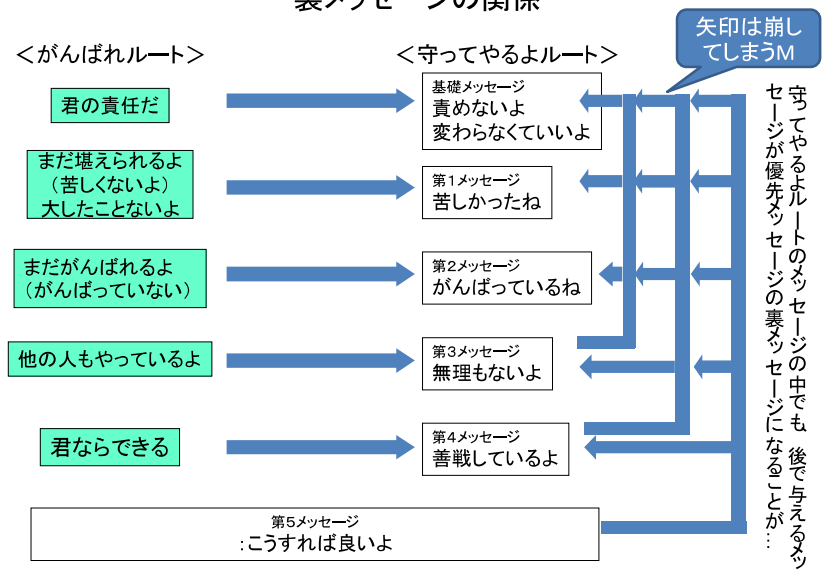
がけ崩れ対処

がけ崩れ：あるMを出そうとする（あるいは無意識の）言動によって、より基礎的なメッセージが否定されるように受け止められること

たとえばカウンセラーが

- 腕時計を見たら..
- 無表情なら…
- 「相手は本当にそう思っているの？」と言ったら…
- ろくに話も聞かず、こうすればいいとアドバイスしたら…

裏メッセージの関係



：矢印の先のメッセージを否定する（裏メッセージになる方向）

「カウンセリング革命」下園壮太　から

どうやってがけ崩れに気づく？

CLの「でも、」
Clの表情の曇り（表情が消える、眉、目しかめる。何か言いたそうな口、目線が下がる..）
同じことを話す
話さなくなる
攻撃的になる
言い訳をする
..

P60

がけ崩れもチャンス

がけ崩れを恐れすぎてはいけない。
どんなに配慮しても、受け取り手がどのように受け取るかは、完全には読めない。

人間関係なので、少しの誤解があっても修復すればいいだけのこと。

むしろMC的には、「味方M」をより強く補給できるチャンス！

P61

裏Mにとられやすい言葉や態度（1）

「こうしてみたら…」	苦しくない？努力が足りない？たいしたこと無い？
「あなたは…と思うのですね。」	信じてくれてない？私は変？
「何をやってもダメなんですね」という繰り返し	やっぱりダメなんだ、COはそのことを理解させようとしている
「ほかにありますか」	この話は聞きたくない？困らせた？
死にたい気持ちを聞かない	死にたいのは変？言っちゃダメ？
聞きにくそうに聞く ほかに相談する人はいますか	困らせた？友達がいないと思ってる？
についてもっと聞かせてください	聞いてなかった？重要じゃなかった？
うつ状態かどうかは専門家じゃないので分かりません	言いにくいぐらい重症？
PTSDになるかも知れません	私はもしかしたら、ひどい？

裏Mにとられやすい言葉や態度（2）

話さなくていいですよ	話すなってこと？聞きたくない？
自由に話してください、どうぞ	試されてる？
表情が無い、硬い、怖い	怒ってる？あきれてる？
沈黙	怒ってる？あきれてる？
笑顔ベース	たいしたこと無い？深刻な話はダメ？
「君は悪くない」の連発	そう考える私が悪いの？
「苦しかったね」の連発	苦しくない私はダメ？分かってくれない
「君は良くやっている」の連発	全然そう思えない、分かってくれない
「無理も無い」の連発	私の苦しさはたいしたことない？
で困惑している、悩んでいる	私が、もっと内省しろっていうこと？

がけ崩れ対策（1）

- 常に、裏を予測する。相手を観察する
- わかりやすいM を出す。大きな声で、はっきりと話す。
- 分かったふりは、多用しない。相手の話を聞いた後、すぐに納得のうなずきを入れると、逆に「調子をあわせているだけ」の印象
- 同じことでも回数を重ねると違うMになることを知る
- 質問が裏に取られないように（事前の保留M、要約・質問、追加説明、尋問調リズムを避ける）
- 沈黙はこちら（CO）から埋める。CLは気まずくて話し始めるが、プレッシャーをかけている。そうしなくても、適切な要約質問で話すことを促せる。また、話題もコントロールできないので、惨事には向かない。

がけ崩れ対策（2）

- アドバイス、感想提示、説明、経験談等をする前に、味方の関係を確保しておく（味方でなければしない）
- 心の中で、「自責感や無力感、不安、負担感を軽くしてやろう」という思いが強いと、「変われ」Mに。
- かといって裏Mを恐れすぎない。修正すればいい。
  - ✓ 裏Mに取られたら、「理解が足りなかった、そういえば先ほどそう言ってたね」と謝る
  - ✓ 裏に取られたら、聞くに戻る。苦しかった、大変だった話をもう一度聞かせてもらう。その際は、5ステップをより大きくし、興味津々→驚き→納得のパターンで味方を補強
  - ✓ 味方に戻るだけでは雰囲気を変えられない場合は、しっかり盛った要約をしたのち、話題を変える（辛いテーマ、雰囲気から解放してあげる）

２日目

5ステップ

ベストスマイル

興味津々　了解

驚き　保留　共感

ポイント要約・促し質問（25分）

要約、質問の事例ペーパをもとに全体練習

1. （ポ要）タイミングを提示、質問なし
2. （ポ要）課長は必要性を理解してくれないのですか？
3. （ポ要）それで結局、その震災の訓練はどうなっちゃったのですか？
4. （ポ要）課長は危機管理全般に関心がないのですか？
5. （ポ要）会社では、なにか提案する場合、メールで資料を送るのですか？
6. （ポ要）そうすると、さっきの危機管理セミナーの件も、全部メールでの調整なのですか？
7. （ポ要） あなたの仕事への熱意が、ちゃんと課長に伝わっているのでしょうか？

代弁演習（35分）

- AさんがBさんに悩み（ちょっと言い訳したい事）を話す（2分）。Cさんはその間、別のところに。
- Bさんは、Cさんに、Aさんを代弁するイメージでAさんの発言を伝える（1分）
- 振り返り（3分）
  - ✓ Bさん：うまく代弁のM（善良で頑張り屋のAさんが、大事に巻き込まれ、苦しくて、頑張っている）を載せられたか？
  - ✓ Aさん：うまく代弁してくれたかを10点で表現、その理由も
  - ✓ Cさん：Aさんを援助したくなったかを10点で、その理由も
- 役を変えて3回実施。

中要約実習（15分）

- ポイント要約（促し）質問のペーパーと中要約の盛方、質問の仕方のペーパーを配布。
- 個人で読み込む（2分）
- 「一般的な中要約と質問の例」と「盛った中要約と質問の例」を参考に、自分なりの「盛った中要約と質問」を作成する（3分）
- 共有と解説（5分）

※例を真似ても構わない。作ってみて、
言葉にしてみて、その感覚を味わう。

3人組トレーニング（55分）

- カウンセラー、クライアント、オブザーバーの役割を回していく
- 1分準備、5分実習、4分フィードバック
- フィードバックは、カウンセラー・クライアント・オブザーバー（5ステップ）・指導者の順で
- 実技指導者が1回デモをする
- 話題は、「最近よく考える事」等

＜実習の目的＞
5ステップ・9メッセージを意識し、
必ず中要約を入れて、味方になる。

総合トレーニング１（90分）

- ５人グループで5人のリレーカウンセリング
- クライアントは実技指導スタッフ
- １分準備、7分実習、5分FB
  （FBは、CO役、受講者1名（5ステップ）、指導者）
- その中で、どのようにメッセージをコントロール（積み上げ（味方→提案してみる）、がけ崩れ対策）していくかを経験する。

総合トレーニング２（100分）

- ５人グループで5人のリレーカウンセリング
- クライアントは実技指導スタッフ
- １分準備、9分実習、5分FB
  （FBは、CO役、受講者１名（5ステップ）、指導者）
- 全員終わったら、カウンセリング全体を振り返ってフィードバック