

自分らしく生きながら  
“感謝 = 収益”を得るための

# AC克服

カウンセラー・クリエイター養成

# CC講座

Day1 : AM



# カウンセラーの視座

人を笑顔にできるカウンセラーの

“必須条件”とは

*The Counselor's Perspective*

# もくじ

- 1 ラポールワーク
- 2 自己紹介 (10ヶ月後のGOAL設定)
- 3 カウンセラーの“視座”とは
- 4 悩みの本質を見抜く方法
- 5 【ワーク】本心を見抜く
- 6 Day1まとめ：0.5段高い視座を持つ

Table of Content

# ラポールワーク

～このひとの“良いところ”はどこだろう～

## Step1：2人1組になります

最初の30秒でどちらが先攻をするかを決めておきましょう

## Step2：1分間無言で向き合います

お互いの目だけを見て、言葉を発せずひたすら向き合います。  
意識するのはただ1点。

「この人の良いところはどこだろう？」  
それだけを感じ取ろうとし続けてください

## Step3：1分間“良い点”を伝えます

先攻の方から、後攻の方の“良いところ”をひたすら伝え続けます。後攻の方は照れたり謙遜したりせず、ただ謙虚に感謝しながら受け止め「ありがとう」と返します。

1分たったら交代して“良いところ”を伝え続けます

## Step4：感想を話し合います（1分）

先程伝えあった良い点に対する感想を話し合しましょう



# ラポールワークのねらい

～このひとの“良いところ”はどこだろう～

## ①クライアントの強みを察知する

クライアントは何かの問題を抱えて、自分を責めている人が多いもの。唯一カウンセラーだけがクライアントの“良い点”を見抜き「だから絶対に幸せになれる」と信じることが重要

## ②感じたことを臆せず伝える勇気を鍛える

カウンセラーが感じた相手の“良いところ”を言語化し、臆せず伝える。この作業は「間違ったらどうしよう」「自分が言うのはおこがましい」「押し付けにならないか」などと考えてしまいがちで、実は勇気がいることだったりします。

臆せず伝える勇気がクライアントの変化につながる場合もあります。まずはこのワークで慣れていくことが大切です

## ③受け取り慣れておかないと、与えられない

カウンセラー自身も「承認」「称賛」「ねぎらい」を受けておかないと、クライアントに伝えることができません。

「受け取って醸造されてあふれてきたものをお渡しする」感覚をこのワークで身につけておきましょう



※ このワークは毎回講座の度に10ヶ月間行います。  
※ できれば仲間と“自主練”して慣れておきましょう

# 自己紹介タイム（全員）

～未来の成功者の視座で語りましょう～

## Step1：Co/Cr/CCを名前に追加

Zoomのお名前変更 & FBへの書き込みの際に記載願います

## Step2：1分間で自己紹介

- ・ お名前（なんと呼ばれたいか） ・ Co/Cr/CC ・ 参加理由
  - ・ 10ヶ月後にどうなっていたいか
- を折り込みつつ自己紹介します。

聞いている側は「この人に未来の自分はどの役に立てるか」  
考えながら耳を傾けます



# 3. カウンセラーの“視座”とは？（在り方編）

“視座” = ものごとを観る視点のレベル（立ち位置）。視座を高く持とう！とよく言われるが…

“視座が高い状態” = クライアントより少し高い視点を創造し、信じる姿勢

## Point01

### “この人の良いところ”の世界初の発見者になる

- ジョハリの窓※の「盲目の窓」を最初に開く人物になる
- 未来の成功者に出会えた喜び、ここで出会えたことのねぎらい

## Point02

### 環境に適応させられただけ。この人なら越えられる

- 今の「問題・症状・癖・行動」を「欠陥・未熟さ・弱さ」として見ない
- その人が生き延びるために最善を尽くした経過として見る

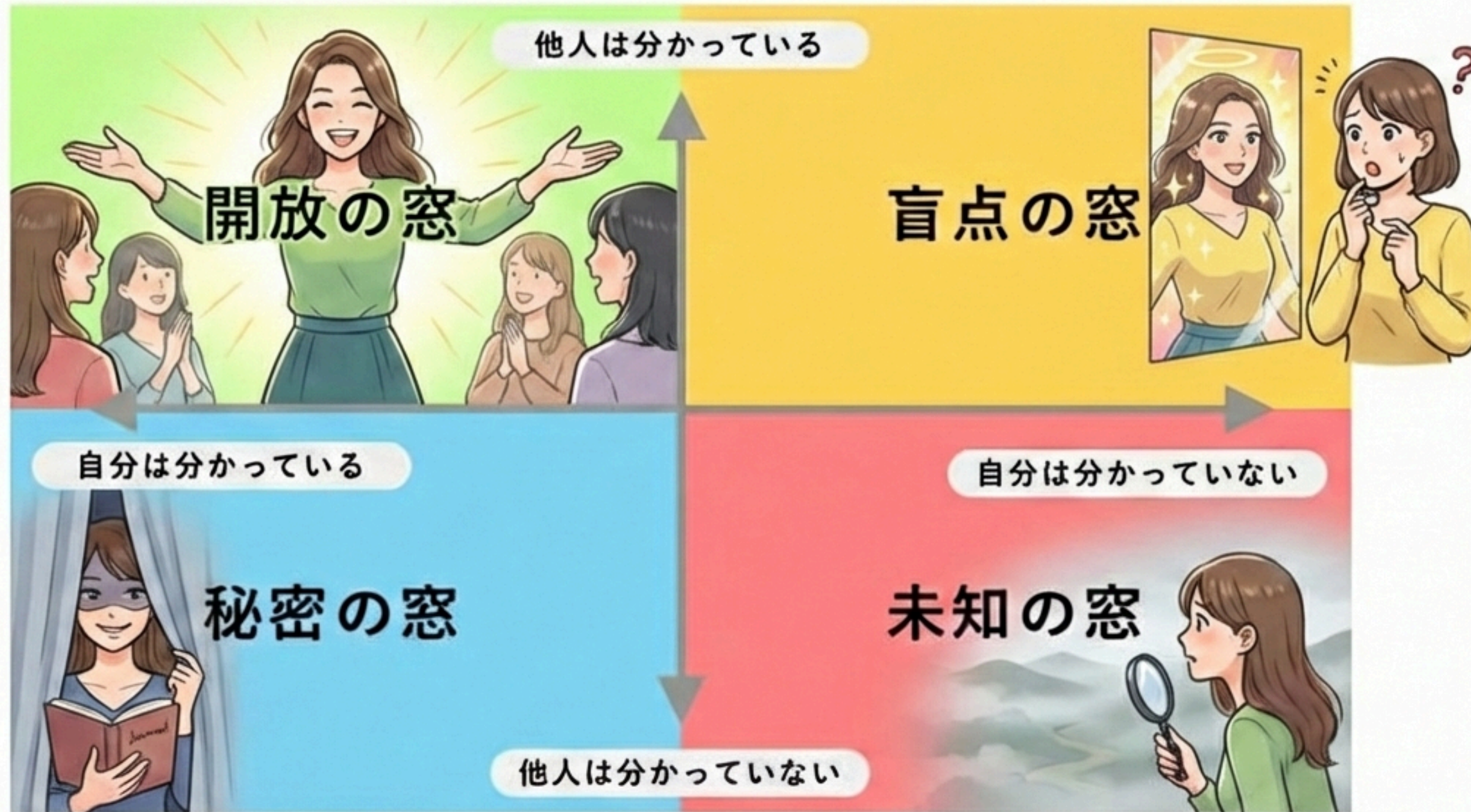
## Point03

### クライアントの0.5段だけ高い状態を意識する

- カウンセラーだけが盛り上がり、意見を押し付けてしまう状態はNG
- クライアントの様子を見ながら「半歩先に行く」姿を意識

# 3. カウンセラーの“視座”とは？ ジョハリの窓 解説

ジョハリの窓 = 自分と他人の認識のズレを理解するツールとして使われる



- 心理家は特に「盲点の窓と未知の窓（見えざる窓）」をクライアント本人よりも早く見抜き、未来を支援する役割を担う必要があります

# 3. カウンセラーの“視座”とは？（思考編）

思考の視座 = クライアントの状況を冷静に見分け「何がどうなれば解決か？」を整理する  
“視座が高い状態” = 「できること」と「現状は難しいこと」を仕訳し、目先届くGOALを設定

## Point01

### クライアントの言葉を整理し、問題点を整理

- 相談の奥に繰り返し現れているメッセージ = 悩みの本質
- 最初の数分で適応タイプを見抜き、3つのドアを意識する（次回）

## Point02

### 解決したいのは感情？それとも現状？

- 現状を変えたい、と言われても無理な場合が多いことを共に認識
- 現状はそのままでも感情が変わることによって楽になれる道を共に探す

## Point03

### 突破口を指し示し、コミットメントを得る

- クライアントがやってきた方法では解決が難しかったことへの同意
- 過去の否定を避け、別ルートから登る方法を示し、コミットメントを得る

## 4. 視座の高さから“隠れた本心”を見抜く方法

視座が高いと「クライアントの悩みの本質＝隠れた本心」が見えやすくなります。  
カウンセラーとしての“軸”がブレない状態で、クライアント本人も気づいてなかった本当の“思い”に気づけたとき、問題解決が始まるのです

### Point01 “視座”を高く。未来と現状のギャップに気づく

- こんなに素晴らしい人がなぜこの問題にハマってるんだろう？
- 本当は解決できるはずなのに、現状混乱している理由はどこ？

### Point02 自分も過去に本心が言えなかった経験が役に立つ

- 本当は違うのに「そう…かもしれません」と合わせた経験や
- 「その通りです！」と言っても違和感を感じた経験こそが大事

### Point03 ほんの少しだけ高い視座からの指摘が解決の鍵

- 想像すらできない（認める訳にはいかない）高すぎる視座はNG
- 1段以下（0.5段程度）のほんの少し高めの視座で寄り添う

## 4. 視座を高くするワークで手に入れたい力

1. 表面の言葉に引っ張られない「見立て力」
2. 本心に触れるときの「慎重さ・優しさ」
3. 仮説を持ちつつも決めつけない姿勢
4. クライアントの防衛や沈黙を尊重する感覚
5. わからない状態に耐える「未確定耐性」
6. 自分の投影・思い込み・感情を切り分ける「客観力」
7. “言葉になっていないもの”を認め、待つ感覚

## 5.視座を高めるワーク（コロンボワーク）

### Step1：3人1組になります【30秒】

30秒でカウンセラー・クライアント・見学役を決めます

### Step2：奥に隠れた本心を選択【30秒】

クライアント役は下記の「奥に隠れていそうな本心（選択肢）」を1つ、選びます

### Step3：相談文に沿った会話を行います【3分】

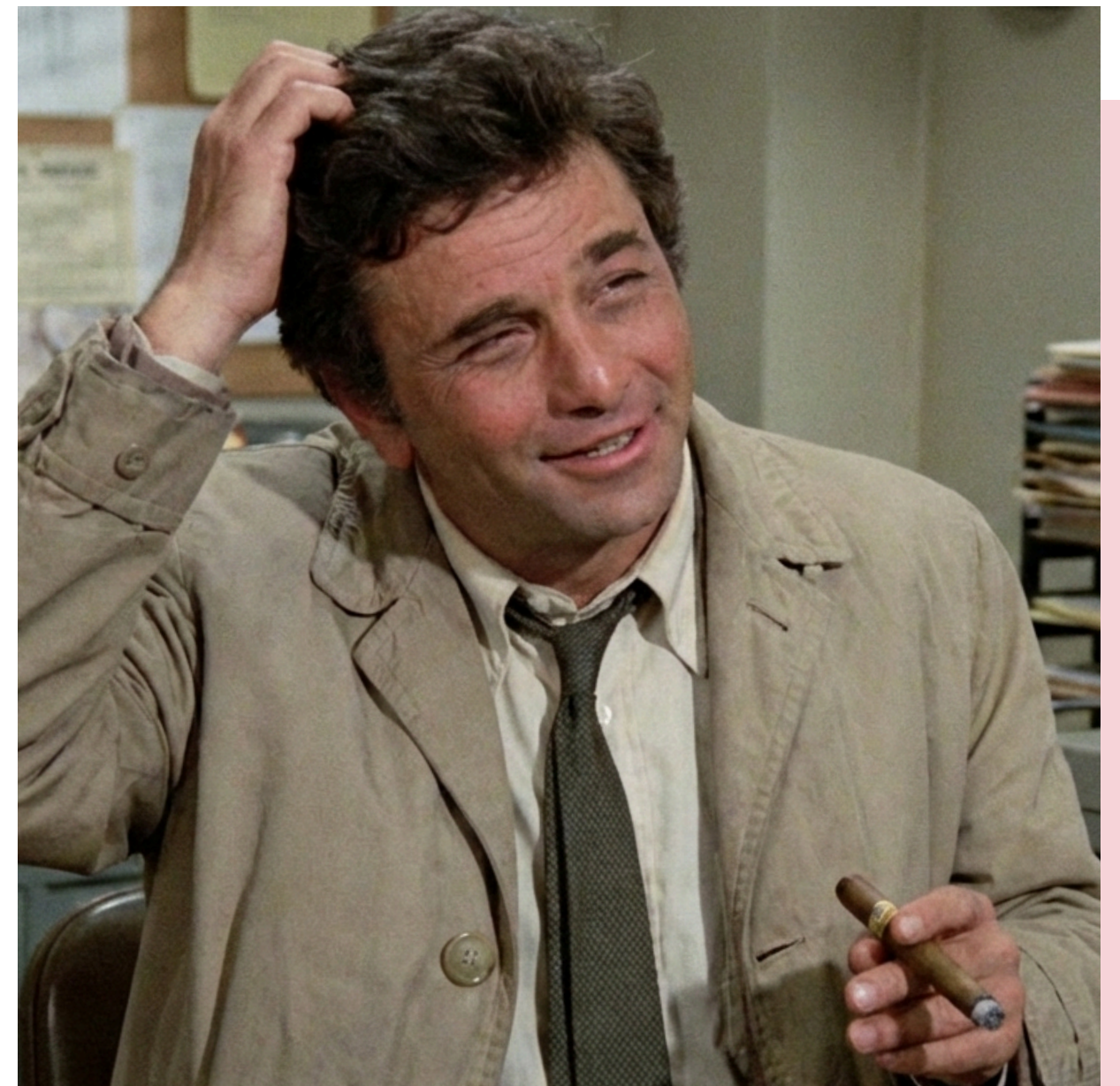
本心は明かさず、隠したままでカウンセラーに相談します。  
カウンセラーは自由に質問、ねぎらってあげてOKですが、  
選択肢を直接聞くのはNGとします

### Step4：隠れた本心を当てましょう【1分】

一通りの会話が終わったあとで、カウンセラーが感じた  
「隠れた本心」を伝え、当たったかどうかを伝える

### Step5：ワークで感じたことをシェアしよう【3分】

カウンセラー・クライアント・見ていた側からの感想をシェアしあいましょう



## まとめ

- 1 この人の良いところはどこだろう？
- 2 ワークはたくさんやったもの勝ち
- 3 とっつきやすい雰囲気だが鋭く本質を見抜く

## 宿題

【ワークしよう】視座を高めるコロンボワーク

*Summary and Homework*