

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

Day2 : AM



良いカウンセラー = たくさん〇〇した人

人を笑顔にできるカウンセラーの
ラポールを極める“3つのドア”とは

3 doors to open heart

Day2 もくじ

- 1 【恒例】ラポールワーク
- 2 良いカウンセラーになるために避けては通れないもの
- 3 クライアントのタイプを見抜く法
- 4 タイプ別「3つのドア」を理解しよう
- 5 【ワーク】3つのドアワーク
- 6 Day2まとめ：失敗は“良いこと”です

Table of Content

1.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（1分×2）

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



【おさらい】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があります。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

2-1. 良いカウンセラーになるための条件

～大量の“〇〇経験”が絶対に必要～

良いカウンセラーには大量の“失敗経験”が必要

良いカウンセラーは「経験豊富」です。

「カウンセリング現場での経験」を考えてしまうと、新米カウンセラーは勝ち目が無くなってしまいますが“経験”というのは「現場だけ」ではないのです。

大量のロールプレイをしながら「いっぱい失敗しておく」経験がとても大切。良いカウンセラーになるためには、ロールプレイの場での失敗経験が必須なのです

現場で慌てないために

実際のカウンセリング現場で慌てないためには、さまざまなシチュエーションを想定して、難易度の低い問題から高い問題へと経験を積むことが大事なのはもちろん、

実際に“クライアントの気持ち”になってみることも必要。

「ここ聞いてほしかったのにスルーされた」「関係ないところをずっと話された」という経験が現場での成功につながります



2-2.まず私たちが「失敗の定義」を書き換える

“失敗の定義”をまずは私たちが書き換えておかないと、悩んでおられるクライアントの問題を解決することはできません。

失敗というもののイメージを常にリフレーミングする意識を持ち続けましょう

「この講座での失敗は、プロとして現場に出る前の“予防接種”」

リフレーミングだけでなく「実際に失敗し、それを次のチャレンジにつなげる訓練」を積み重ねないと、失敗への耐性をつけることは難しいもの。

この講座やロープレでいっぱい失敗しましょう。その経験こそが本番に強い自分になるための第一歩になります

「失敗を面白い文化」こそが、チームの強みになる

失敗を馬鹿にするのではなく「笑顔で受け入れる空気感」を参加者同士で醸造しましょう。

「失敗バンザイ！」の空気感は参加者全員で創り上げていくものです。

「ナイスファイト！」「よし！私も！」という雰囲気作りを心がけましょう。

私たちは「今のうちに失敗する」ために、この講座を受けているのです

3. クライアントのタイプを見抜く

“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

まずは「3つの正しさ」で大まかに分ける

まずはクライアントのタイプを「早い・正しい・優しい」のタイプに割り振ってみましょう。
事前の相談内容、話口調、仕草等で大まかに理解できるはずですよ。

また、当カウンセリングに訪れる方の多く（約6割）は「優しいが正しい」方です。

3割が「正しいが正しい」、残り（1割）が「早いが正しい」です。

あまり先入観を持って決め過ぎるのはいけません。が“ある程度の当たりをつける”のは悪いことではないと吉野は考えます

「あなたは何も悪くない」を“3つの正しさ別に”伝えてみましょう

同じ言葉「あなたは何も悪くない」も、3つの正しさ別で伝えると全然雰囲気が変わります。

3. クライアントのタイプに合わせる (例)

早いが正しい→大きく早くうなづく、少しかぶせ気味に共感

早いが正しいタイプには少しオーバーリアクション&かぶせ気味に対応します。

「頑張ってるのにねえ」「腹立つよねえ」「うわあ・ええっ? そんなあ (一緒に怒る雰囲気) 」

「マジで?」 (敢えて砕けたフランクな表現も可)

トントン拍子に話が進む方が「理解してもらえてる感」が出やすい

正しいが正しい→大袈裟な共感は不要。共感より理解が大事

あまり大きく表情を変えずに「共感よりも理解」を示す姿勢が大切。

「それは困りましたね」「つまりは〇〇だ、と (要約してみせる)」「そんな環境の中でずっとひとりで頑張ってこられたんですね」「理解してもらえない、って辛いですよね」

孤独感を理解することが大切

優しいが正しい→ひたすら共感。一緒に涙ぐんでもOK

ひたすら心情理解。共感。アドバイスは不要。傾聴型のカウンセリングもOK。

「まずはよく来てくださいました」「会えて嬉しい」「辛い思いをずっと抱えてこられたんですね」

一緒にいますよ、というイメージを伝え続ける

3. 【ワーク】相手のタイプに合わせよう

Step1：3人1組になります（1分）

クライアント・カウンセラー・見学役を分け、クライアント役は自分のタイプを伝えておきます

Step2：3分間クライアントとカウンセラーとして会話をします

「人間関係に悩んでいる」というテーマで相談します。（多少のアレンジOK）

相手のタイプに合わせた共感やあいづちを意識した対応を心がけましょう。

3分経ったら、1分間お互いの感想を伝え合います。

その後、役を入れ替えて同じように会話してみます。（3分+1分）×3＝12分間

Step3：同じワーク（今度は1分）をしますが…

今度はカウンセラーが敢えてクライアントとは別のタイプになりきって1分間会話をしてみます。

1分間でクライアントはどう感じたか？過ぎた時間をどう感じたか（短い、長い・しんどい、楽など）

を伝え合い、この状況がカウンセリングの時間（45分とか1時間）ずっと続いたらどうか考えてみましょう。

（1分+1分）×3回＝6分間

Step4：別日にすべてのタイプを試してみましょう

別日に「合わせたパターン」「合わせないパターン」別「3つのタイプ別」でいろいろ試してみましょう。

カウンセラー役だけでなく、クライアント役を経験することでも深い気づきが得られるはずですよ。

4. 人格適応論別「3つのドア」を知ろう

先ほどまでのワークは「同じタイプに合わせる」ことを意識しました。
基本はこれで十分OKなのですが、より深く、長期間話し合う関係を目指すなら、
人格適応論の「3つのドア」を理解しておく、さらに深い理解ができます

Point01

人にはタイプ別に「3つのドア」がある

- 人格適応論の6つのタイプ別に「3つずつドア」がある
- 「入口のドア」「深めるドア」「地雷のドア」があることを理解

Point02

ドアごとに順番や注意点がある

- 「入口のドア」から入り「深めるドア」で深め「地雷」は踏まない
- 知らずに「地雷のドア」を開けると危険

Point03

最後のドアをどう扱うか？で力量が決まる

- ただし、本当の問題解決は「地雷」にあることも。
- ラポールを深め、事情を説明し、許可を得て開けることもときには必要

4. 人格適応論別「3つのドア」解説

人格適応論のタイプ別のアプローチ方法の違いを理解しておきましょう

適応タイプ	オープンドア	ターゲット（深めるドア）	トラップ（地雷のドア）
想像さん	行動	思考	感情
行動さん	行動	感情	思考
信念さん	思考	感情	行動
反応さん	行動	感情	思考
思考さん	思考	感情	行動
感情さん	感情	思考	行動

4. 【ワーク】 3つのドアを体感しよう

Step1：3人1組になります（1分）

クライアント・カウンセラー・見学役を分け、クライアント役は自分の適応タイプを伝えておきます

Step2：3分間クライアントとカウンセラーとして会話をします

「人間関係に悩んでいる」というテーマで相談します。（多少のアレンジOK）
クライアントのタイプ別にオープンドアや深めるドアを意識した対応を心がけましょう。
（2分オープンドア+1分深めるドア）3分経ったら、1分間お互いの感想を伝え合います。
その後、役を入れ替えて同じように会話してみます。（3分+1分）×3=12分間

Step3：同じワーク（今度は1分）をしますが…

今度はカウンセラーが敢えてクライアントの地雷のドアを踏みながら1分間会話をしてみます。
1分間でクライアントはどう感じたか？過ぎた時間をどう感じたか（短い、長い・しんどい、楽など）
を伝え合い、この状況がカウンセリングの時間（45分とか1時間）ずっと続いたらどうか考えてみましょう。（1分+1分）×3回=4分間

Step4：別日にすべてのタイプを試してみましょう

別日に「オープンドア」「深めるドア」「地雷のドア」すべてを試してみましょう。カウンセラー役だけでなく、クライアント役を経験することでも深い気づきを得られるはずですよ

まとめ

- 1 失敗バンザイ！
- 2 3つのドアを理解しておこう
- 3 失敗は素晴らしく良いことです

宿題

【ワークしよう】3つのドアワーク

Summary and Homework