カウンセリングサービス・心理学ワークショップ

『１回完結！カウンセリング講座』

講師：根本裕幸
http://blog.livedoor.jp/cs_hiro/

僕がカウンセラーとして学んできたこと、そして、カウンセリングを通じて培ったコミュニケーション手法をワークショップ形式（実習形式）にてお伝えします！

○相手の話の聴く時のポイントとは？

話を聴くのはカウンセリングでは基本中の基本。
でも、聴くのって意外に難しいんですよね・・・。

そこで、相手の話を聴くポイントを分かりやすく実習付きでご紹介します！
実は“聞き手”がコミュニケーションの主導権を握ってるんです。
意外でしょうか？

そして、“何を話すか？”ではなく“どう聴くか？”で、あなたの信頼度は決まってしまうんです。
つまり、聴き上手こそ、人に信頼される秘訣になるんです。

そして、大切な「効果的な質問」の仕方をご紹介。
相手の気分を盛り上げ、また、信頼してもらえるには“効果的な”質問を投げかけるのが一番のポイントなんですね。
相手が『はっ』と気付くような、あるいは『おぉ、いいところ突くね～』と思えるような、そんな聴き上手への道をご案内します！

○相手に聴いてもらえるポイントは？

聴くだけでなく、自分の意志をきちんと相手に伝えることも大切です。
恋愛のカウンセリングでも「話を聞いてくれない」というご相談はよく頂きます。
ビジネスでも自分の話を相手にいかに伝えるか？というのは成否に大きく関わってきますね。

話をするのは多くの方が難しいと感じています。
でも、それは話をすることに慣れていなかったり、本当に何を伝えたいのか？
が明確ではないことが多いからのように思えるんです。
「本当に伝えたいこと」とはどのようなテーマでしょうか？

実はそれが“私の気持ち”、心、感情に関するものなのです。

私達の多くは“気持ち”を分かってもらいたいと思い、“気持ち”を伝えたいと望んでいます。
でも、それが難しいのは、私達の心と意識（思考）が分離してしまうからなんです。

そうすると

「言いたいことが分からない」
「何を話せばいいのか分からない」
という状況に陥りやすくなります。

そんな自分の心と繋がったコミュニケーションは相手の心へと直接的に伝わります。
それがあなたの話を印象的に聞いてもらう秘訣なんですね。

今回はそんなテーマで心と繋がるレッスンをして見ましょう。
これは今の自分の気持ちを整理し、心をすっきりさせる実習にもなりますから、一粒で二度三度美味しいワークショップになります！！

１．相手の話に耳を傾ける～受容と共感の聴き方～

意外に思われるかもしれませんが、対人関係におけるコミュニケーションは実は聴き手がイニシアチブ（主導権）を握ります。
つまり、あなたの聴き方一つで、そのコミュニケーションを実りあるものにするのか、あるいは、意味のないものにしてしまうのかを決められますし、変えることができるのです。

例えば、あなたが誰かに話をしてると思ってくださいね。
そのとき、相手の態度や表情、仕草ってとても気になりませんか？
もし、相手がちょっとでも余所見したり、つまらなそうな表情をしたら、たちまち不安になって話題を変えたくなるかもしれません。
逆に一生懸命耳を傾けてくれる様子が伝わってきたら、あなたはとても話がしやすく、相手に好印象を持ちませんか？

それが講演会やお笑いなど、一方的に演者が話をする場合でも同じなんですね。
ベテランの噺家になると、寄席に上がってその日のお客さんの雰囲気やちょっとした反応を見て、その日の演目を決めるそうです。
つまり、お客さんがその場の流れを決めるんですね。

コミュニケーションの現場でも聴き手が非常に重要なポジションを占めるのです。

カウンセリングに関する本を紐解いてみると必ず「話を聴く」ということがテーマに挙がっています。
現代社会では「自分の話を聴いてくれる存在」というのはとても貴重なんですよね。
逆にいえば、みんなが「誰かに話を聴いてもらいたい」と思っていて、でも、「誰が聴いてくれるんだ？どこにそんな人がいるんだ」と思っているのが現実かもしれません。
友人や家族など、親しい人であったとしても、思う存分話を聴いてもらうという経験をされる方は少ないんじゃないでしょうか？
親しい間柄だからこそ、気を使ってしまうってことありませんか？
私達カウンセリングサービスのカウンセラーは、そうした皆さんの声に応えようと日々カウンセリングをさせていただいているんですね。

ですから、「カウンセリング講座」としては最初に「聴く」ということから始めたいと思います。

【どんな風に人の話を聴いているんだろう？】

私達が誰かの話を聴くときに知らないうちにやってしまっているのが「自分の価値観との照合作業」です。
「それ、おかしい、間違ってる」
「ああ、それは正しい」
「へー、そんな考え方するんだ」
といった感じで、誰もが自分の価値観に照らし合わせて相手の話を聴いているんですね。
つまり「自分なりの聴き方」を当たり前のようにしているんです。
もちろん、それが悪いわけではありません。
ただ、問題なのは、その自分なりの価値観に対して「自分は正しい」とか「自信がない」という判断をしてしまってることなんですね。
もし、「自分は正常だ」という聴き方をしてしまったとしたら、相手が自分の思いと異なる話をしたときに、相手を丸ごと否定してしまうでしょう。
また、逆に「自分の意見なんて・・・」と自己否定的に話を聴けば、相手の発言に対して劣等感を感じて、まったく受け入れられなくなるかもしれません。

ですから、この心のフィルターを出来るだけ取ることが聴き上手になる秘訣です。
では、どうしたらそのフィルターを取れるのか？そのお話をさせていただきましょう。

まずは、自分がそういう聴き方をしてることに「気付く」ことが大切です。
つまり、フィルターが付いてることを深く自覚することです。
誰にも個性があり、価値観が異なっているということは、誰でもが「頭で」理解しているものの、関係性が深くなればなるほど「忘れてしまう」ものではないでしょうか。

一般的に「気付き」は一種の癒しをもたらします。
それだけで心が解放され、自由になっていきます。
皆さんも「あ、そうか！」と気付いたとき、心がふっと楽になったり、すっきりした経験はありませんか？
あるカウンセラーは「気付くだけで問題の８０％は解決されている」と言っています。
ですから、まずは気付くことがとても大切なのです。

これは頭では分かっているつもりになるものの、実際のコミュニケーションの場では忘れてしまうかもしれません。
ですから、今日から少しずつ自分がどんな風に人の話を聴いているのか？をチェックしてみるといいでしょう。
この練習は人の話だけでなく、テレビのニュースやドラマを見ながらでもできます。
映画のどの登場人物に肩入れしてるのか？をチェックするだけでも発見があるかもしれません。

【異なる価値観の扱い方～相手に興味を持ってあげる～】

さて、話を聴いていながら私達は自分の価値観に基づいて、相手の話を「判断」しながら聞いてしまいます。

あなたが誰かと話をしてるときに、つい話をさえぎって「ちょっと、ちょっと、それっておかしいんじゃない？そんな考え非常識よ」と言いたくなったこと、あるいは、言われたことはありませんか？

「普通」「常識」あるいは「普通じゃない」「非常識」というのも、あなた自身、その人自身の価値観を表します。
だから、そういう風に言われたら、きっとあなたはムッとしたり、悲しくなったりしてしまうんです。

そうした「決め付け」や「判断」は意思疎通を削ぐコミュニケーションとなってしまいます。
特に人の相談に乗っていたり、悩みを聞いたりしているとき、私達は「役に立ちたい願望」や「助けてあげたい気持ち」に心が強く動かされます。
そうすると、つい自分の価値観で相手を判断し、押し付けてしまうようになるんですね。

これは対等であるはずのパートナーシップはもちろん、親子関係、友人関係、職場での上司と部下の関係など様々な面で出てきます。

ですから、まず必要なのは【相手の価値観をありのままに認め、受け入れてあげること】なのです。

私達がよく陥る判断の罠は「正誤」や「善悪」に関するものです。
「君は正しい」「お前は間違ってる」そういう基準で見ます。
もし、あなたが法律家で、そうした判断を法律に基づいて行う必要があったり、あるいはあなたが医者で患者に診断を下す必要があるのならば別ですが、それ以外では、多くこの「正誤」の判断は関係性を悪化させることが多くなるはずです。

それは「正しさ」と「幸せ」というのは必ずしも結びつかないからです。
もし、あなたが「正しかった」とすると、相対的に相手が「間違ってる」ということになります。
「正しい」あなたは気分はとても良いかもしれませんが、「間違ってる」相手としてはとても複雑な気持ちになるんじゃないでしょうか。
あなたが正しさを主張すればするほど、相手は遠のいていくことになるのです。
人間関係が感情によって成り立つものですから、良いコミュニケーション、良い信頼関係を築いていくためにはこうした「判断」はとても邪魔なものになるのです。

そのため、まずは相手の価値観を認めてあげることが大切なのです。
それは相手を否定しないという態度ですし、まずは、相手の話を遮るのではなく、きちんと聴いてあげようという姿勢がもたらすものです。

でも、つい「判断」してしまうのが私達大人というもの。
そこでこういう目で見てみると、ちょっとずつマシになるかもしれません。

それは「どうしてそういう考えをするんだろう？どうしてそう感じるんだろう？」という見方です。
すなわち、「相手に興味を持ってあげる」ということです。

例えば、「彼に嫌われるって分かってるのに、ついつい不安になって電話をかけちゃうの」って友達から話を聞いたとしますね。
そのとき、「そんなことしたら、彼だって嫌になるよ。やめなよ、そんなこと」というのは簡単です。
もちろん、そうしたアドバイスが奏功することももちろんあります（ただし、それはお互いに信頼関係

がきちんと成り立っていて、かつ、あなたに助言を求めてきているときに限ります)。

そこで「どうして、彼女は分かってるのに電話をかけちゃんだろうな？」て考えてあげるんですね。

自分に置き換えてもいいです。
「私はそういうことはしないタイプだけど、もし、嫌われてるって分かってて電話をかけちゃうことがあるとしたら、どういう状況のときだろう？？？」って。

そうすると、すごく不安なんだな・・・彼に自分の気持ちを分かって欲しいんだな・・・そういう彼女の気持ちを推し量ることができるようになるんです。

でも、ここで再び「判断」や「決め付け」の罠に注意しましょうね！
つまり、「そっか、それくらい不安なんだ」って判断しないことがポイント。
もし、決め付けちゃうと「そんだけ不安なんでしょ？」って押し付ける表現になってしまいます。
（もちろん、これもＴＰＯや関係性によっては悪いことではありません）
当てモノではないので、推理した結果にはそれほど意味はないんですね。
その気持ちを分かってあげようとする、受け入れてあげようとする、という態度が大事なので。

そうすると「それくらい不安で、彼に気持ちを分かって欲しいのかなあ？」って答えてあげられるんですね。
たぶん、これが一番相手にとっては楽な答え方になるんじゃないでしょうか。
「そうなのよ・・・不安なのよ・・・」
って後にも続きやすいですしね。
こうしたちょっとした気配りができると、相手にもっと話をしやすい雰囲気を作ってあげられます。

相手に興味を持ち、言っていることをできるだけ自分の判断を除外して理解してあげると関係性はぐっと変わっていきます。

ここまで読み進んでこられて「そうは言っても難しいよなあ」と感じられる方は少なくないはずです。
こうした相手を尊重する話の聴き方は、主導権を握るというよりも受身のような気がしてしまうものです。
自分の考えや意見ではなく、相手のそれに耳を傾けるということは自己犠牲のように感じられる方も少なくないでしょう。

でも、こうした積極的に相手の話に耳を傾ける姿勢・態度が徐々に心を解きほぐし、あなたに対する信頼感や安心感をもたらしてくれるのです。
そうした信頼関係が生まれて初めて自分の話を相手が聞いてくれる準備が整うんですね。
だから、まずは「あなたから相手の話に耳を傾けること」が重要なんですね。

【相手に興味を持つともっと知りたくなる～効果的な質問をするために～】

そうして、相手にどんどん興味を持っていくと、自然と乗り出すような姿勢になり
「ふん、ふん、それでそれで・・・？」
って先を促すような相槌が打てたり、

「へえー、そうなんだー」
って反応してあげる回数も増えていきます。

そうすると、「じゃあ、こういうケースはどうなんだろう？」「こういうときは？」といった疑問が頭に浮かんでくるようになるんですね。

皆さんもミュージシャンを好きになったら、その曲は全部聴いてみたくなるでしょうし、雑誌などのインタビュー記事もチェックしたくなりませんか？
そして、いろいろ興味を持って知りたくなると思うんですね。

話を聴くときに、そんな風に「ファンになる」という気持ちで接することができると、あなたは自然と「質問上手」になっていきます。

そういう質問を、カウンセリングでは「効果的な質問」と呼びます。
相手の人が気持ちよく、また、自然と話を繋げていける、そんな環境をプロデュースするのが「効果的な質問」なんですね。

もちろん、皆さんもファンになりたい相手ばかりではないと思いますが、興味を持とうとすること（それは心理的には自分から相手に近づく行為です）で、より積極的に関わっていくことはできるようになります。

特にこの「ファンになる」という意識は苦手な人にこそ、使っていただきたい視点です。

【あなたの心のスペースはどれくらい空いてますか？】

ただ、相手の話を受け入れてあげるということは、自分の心にそれだけのスペース（余裕）がないと難しいんですね。
少なくとも「相手に興味を持つ」だけの余裕が心になく、「自分のことで精一杯」な状態だとしたら、話を聴くだけでもしんどくなってしまいますね。

もし、自分が今そんな余裕はないよなあ・・・と感じたとしたら、まずはあなたが誰かに話を聞いてもらう時なのかもしれませんね。

自分の心を解放してあげる、余裕を作ってあげる方法ってあなたはいくつぐらい持っていらっしゃいますか？

誰かに話を聴いてもらうのはその一つの方法です。
『「話す」ことは「離す」「放す」こと』
という格言があるくらいです。
自分の気持ちを誰かに聴いてもらうことで、心は解放され余裕が生まれてきます。
そこで、初めて他の人を受け入れられるようになるんですね。
もしあなたが誰かに思う存分話を聞いてもらえたとしたら、先ほどから「相手の話に耳を傾けること」がなぜ大事か？が身をもって理解できるかもしれません（＾＾）

さて、心に余裕を作る方法は他にもあります。
そもそも「心」は「感情」で出来ています。
話を聴いてもらうと心がすっきりしやすいのも、言葉に感情が乗って心から出て行くからです。
そういう意味では、ノートに気持ちを書き綴ったり、絵を描いたり、音楽を奏でたりするのも感情を解放する手段になるんですね。
カラオケに行って思い切り歌うとストレス発散になって余裕が生まれるのもそのためです。
スポーツクラブで汗を流すとすっきりした気分になるのも、体を動かすことで心に溜まっていた感情が解放されたからです。

とはいえ、もしあなたがカラオケが嫌いだとしたら、歌えばすっきりする！と聴いてやってみても、全然効果がないと思います。

それはあなたが「好きなこと」をやってるときにのみ感情は解放されるからなんですね。
話を聴いてもらえば心に余裕が生まれるといっても、もし、あなたがそれを望まなければ取調室で尋問されてるような気分になってしまい、かえってストレスが溜まってしまうと思います。

つまり、あなた自身が「～したいなあ」「○○好きだなあ」と思うものに関わって初めて心は余裕を持つことができるんです。

よく私はワークショップでもホームページでも「好きなことを探しましょう」「好きなことをしましょう！」というお話をさせていただきます。
たぶん、もう耳だこじゃないか？ってくらい聴いたことがある方もいらっしゃるでしょう。

それは私達の心が好きなことをしているに自由に、解放されていくからなんですね。
好きなことはワクワク・どきどきする気持ち、自信、安心感、充実感、楽しみ、喜び、イキイキした生命力など様々なポジティブな感情を引き起こしてくれます。
それが心の中に溜まったネガティブな感情を洗い流してくれるんですね。

自分で余裕がないと感じるときだけじゃなく、「疲れてるな」「最近さえてないな」「面白くないな」など、ネガティブな気持ちを感じたときはできるだけ好きなことに触れてみましょう。

そうして心に余裕が生まれると、人に対して優しく、柔らかく接することができます。
それは相手を受け入れる、理解しようとする態度につながり、そして、相手の心を解放してあげるお手伝いができるようになるんですね。
そうすると人間関係もとても上手に進めていくことができるようになります。

２．表現力をアップするために・・・

～自分の気持ちを伝える／価値を伝えるコミュニケーション～

心に余裕が生まれ、人を受け入れられるようになっていくと自然と信頼に基づいた人間関係を築いていくことができます。
そこで自分自身の気持ちや考えをきちんと伝えることができれば、さらに気持ちのよい関係を築いていくことができるでしょう。

皆さんは「自分の気持ちがうまく言葉にならない」「自分が何が言いたいのかが分からない」そんな経験をされたことはありませんか？
私達はなかなか自分の気持ちを表現することが苦手に感じてしまい、我慢したり、キレてしまったりして関係性に壁や距離を作ってしまうことが良くあります。

どうして自分の気持ちがうまく表現できないのでしょうか？
その一番の原因は「心とのつながり」にあると考えられます。
私達は自分を理解して欲しい、受け入れて欲しいという欲求をみんな持っています。
何を受け入れて欲しいのか？といえば、それは「私の気持ち」に他ならないわけですね。
でも、心とのつながりが切れてしまうと私達は自分の感情を感じることができなくなります。
つまり、自分の気持ちが分からなくなってしまうわけです。

どうして心とのつながりが切れてしまうか？といえば、それは私達が小さい頃からたくさん我慢してきたからかもしれません。
「欲しい」という気持ちを持つことが許されない環境に育つ方もいれば、強いハートブレイクから自信を失い心を見失ってしまっている方もいるでしょう。
また、自分はそこまで大きな痛みは背負ってないと感じたとしても、辛い気持ちを一度も感じたことが無い方はいらっしゃらないでしょう。

私達はしんどい感情は感じたくないですから、辛い気持ちを感じたときは出来るだけそれを感じないように麻痺させようとします。
ショックな出来事にあったときに「何もいえなくなる」のは、心のブレーカが飛んだからなんです。
そんな風に心は辛い気持ちから自分を守ろうと感じないように回線を切るんですね。
そういう経験を重ねると、少々のことではびくともしない・・・というよりは、何も感じられなくなってしまうんです。

また、特に日本人は自分の感情を表現することをあまり由とされていませんでした。
「静かにしなさい！」「大人しくて偉いわね」そんな会話に象徴されるように、私達はよく言えば「謙遜」、悪く言えば「我慢・抑圧」の中で生きています。
そうすると、自分の気持ちを表現することはとても苦手なものになってしまうんですね。

カウンセリングの中でも「今どんな気持ちでしょう？」ってお聞きしても「えーっと、よく分からないんですよ・・・」と答えられる方は少なくありません。
それが悪いのではなく、それくらい自分の心とのつながりが切れてしまってるんだな、と気付いて頂ければＯＫです。

気付けば何とか変えていく道筋も見えようというものです。

実は僕自身も昔は自分が何を感じているのか全然分からなくて、さっぱりだったんですね。
心とのつながりがすっかり切れてしまっていました。
実は僕自身、小さい頃からずっと寂しかったんですけど、あまりに寂しかったので自分がそうだとは気付かなかったんですね。
だから、知らないうちに恋人や友人にも寂しい思いをさせてしまうことが少なくなかったんです。
でも、あるとき「寂しさって何だっけ？」と疑問に思い始めたら、少しずつそれを感じ始めることができるようになりました。
意識を向ける（フォーカスする）と、自然と心はその方向に向って行ってくれるものなんですね。
もちろん、感じ始めたら今までずーっと寂しかったんだ・・・ということに気づきまして、ちょっと大変な時期もありました（もちろん、それも通過点で、その後は人との繋がりを本当に大切にしたいと思えるようになり、人間関係も大きく変わりました）。

【表現力を高めるエクササイズ】

皆さんにとってお勧めのエクササイズは、思い出したときに自分にこう聞いてみることです。
「私、今、何をしたいんだろう？」
「今、自分はどんな気分なんだろう？」
「今、本当はなんて言いたいんだろう？」

自分に聞いてみるだけでいいんです。
もし、心から答えが返ってきたら、それを文字でも言葉でもいいですから、そのまま表現してみましょう。

もちろん、自分の気持ちにぴったりはまる言葉が見つからないときもあります。
それはそれで構いません。
なんだろうなあ・・・ってやはり自分の心に聞き続けてみてください。
「俺ってボキャブラリが少ないんだよね」
という方は、決して知ってる言葉が少ないわけではないと思うんですね。
「知ってるけど、使ったことのない言葉がたくさんある」
という意味のように僕には思えるんです。

そのために、少し自分を信頼して、心からぴったりその気分にフィットした言葉が上がってくるのを待ってみましょう。

このエクササイズはすぐに結果がでるものではありません。
気長に取り組んでみてくださいね。

【価値を見るコミュニケーション】

「人間関係をよくするコツって何でしょうか？」

って質問はとてもよく頂きます。

もし、それを一つだけ挙げるとしたら、僕は
「相手の価値、魅力を見て、伝えてあげてください」
と言うでしょう。
簡単に言えば「褒めてあげる」ということです。

赤ちゃんは自分でご飯を自分で食べられただけで「すご～い」って褒められます。
でも、私達は大人になればなるほど人から褒められる機会は少なくなるんですね。
信頼できる人から褒められると嬉しくなって心が温まり、安心感が広がります。
価値を見たあなたの気分もまた良いはずです。

もちろん「いいところだけを見なさい」というわけではありません。
でも、私達は知らないうちに重箱の隅を突つくように悪いところばかり見ていませんでしょうか？

だから、まずは相手の良いところ、価値、魅力を見てあげましょう。
特に長年連れ添った夫婦、家族、友人、同僚、上司・部下に対して。
「なにをいまさら・・・」と恥ずかしくなりますが、それがとても重要なことなんですよね。
この恥ずかしさは私達にとって自分を表現するための大きな壁になります。

そして、それを伝えてみることが大切です。
心の中で思ってみるだけでも価値のあることですが、伝えられる機会があるのならば、むしろ積極的に伝えてみましょう。
直接伝えるのが難しければ、ちょっとしたメール、手紙、メモなどでもＯＫです。

この価値や魅力を伝えるコミュニケーションは、心の架け橋として相手とのつながりを改めて強化してくれます。
それはあなたにとってより大きな安心感と居場所と喜びを与えてくれるものでもありますから、ちょっと勇気を振り絞ってチャレンジしてみましょう。

◆カウンセリングのご案内◆

私達カウンセリングサービスでは、皆様にできるだけ気軽にカウンセリングを使っていただけるよう様々なメニューを準備しています。

カウンセリングというと、一般に精神的な問題を抱える方が受けるものと思われてきましたが、近年は欧米のように恋愛や夫婦などの男女関係、職場やプライベートでの対人関係、また、仕事・ビジネスに関するテーマまで幅広くお伺いすることが多くなりました。
カウンセリングサービスのご利用件数も月あたり 2,500 件を超えますが、約８割がそうした男女や人間関係に関するものです。
また、ちょっとした日常の疑問を解決するための「お抱えカウンセラー」をお持ちくださる方や、自分自身を成長させるための「心のフィットネスクラブ」という感覚でカウンセリングや心理学ワークショップを利用される方も増えております。
そんなみなさまのニーズにお答えするべく、様々なカウンセリングのメニューをご用意しております。
また、当社には約５０名ものプロカウンセラーと、約１００名のボランティアカウンセラーが在籍しています（2005 年 12 月現在）。
皆様にとって、きっとお気に入りのカウンセラーを見つけて頂けることと思いますので、皆様のＴＰＯに合わせてぜひお試し下さい。

●無料電話カウンセリング

■初回無料カウンセリング　約４5分）
カウンセリングサービス所属のプロカウンセラーによる初回無料の電話カウンセリングです。
カウンセラー毎に適用されますので、約５０回利用できます（2005 年 １2月現在）
あなたの「お気に入り」カウンセラーを見つけるために、ぜひ、ご利用ください。

■ボランティア電話カウンセリング 約４5分）
プロカウンセラーを目指すカウンセラーの卵たちによるボランティアカウンセリングです。
何度使っていただいても無料（電話代はご負担ください）のサービスとなっています。

●面談カウンセリング

東京、大阪では専用のカウンセリングルームで、また、名古屋、福岡、高崎地区では公共の施設をお借りして面談カウンセリングを行っています。
実際にカウンセラーと一対一でお話いただけます。
また、お話を伺うだけでなく、今のテーマの背景にある心理的な問題や、それを解決する具体的なアプローチについてカウンセラーからの提案を行ったり、心を癒すセラピーなどを用いることもあります。
みなさまの問題解決にお役立てください。
料金：２時間　　￥２１，０００（税込み）
　　１時間　　￥１０，５００（税込み）

●電話カウンセリングセットコース

プロカウンセラーによる有料の電話カウンセリング・セットコースです。
日常の中にカウンセリングを取り入れることで、みなさまの問題解決にお役立てください。
料金：４回セット（１回４５分）￥１０，５００（税込み）

●メールカウンセリング
インターネットによるカウンセリングです。
４名のカウンセラーからそれぞれ回答をもらい、気に入ったカウンセラーをその中から一人選ぶことができるユニークな仕組みです。
お申込が殺到しており、現在は受付を中止しておりますが、2006 年 2 月を目処に再開する予定となっております。ぜひ、ご期待ください。

お問合せ･ご予約方法

面談カウンセリング、電話カウンセリングのご予約はお電話で承っております。
カウンセリング予約センター
０６－６１９０－５１３１　または
０６－６１９０－５613　　まで、お電話ください。
ご予約受付時間　１２：００～２０：３０
定休日　原則として　月曜日

ご希望のカウンセラー、日時、地域など、できるだけみなさまのリクエストに沿ってカウンセラーをご案内しますので、お気軽にお電話ください。

※メールカウンセリングは 2006 年 2 月に再開すべく現在準備を進めております。ホームページでご案内させていただきますので、今しばらくお待ちください。

福岡地区担当カウンセラーのご紹介

福岡地区では 2005 年 12 月現在、４名のプロカウンセラーが活動しています。
現在ボランティアカウンセラーとして経験を積んでいるカウンセラーも多く、今後はもっと増えていく予定です！

大谷常緑（おおたに・ときわ／男性） http://blog.livedoor.jp/cs_ohtani/ 九州・大阪・東京地区を担当。 恋愛や夫婦などのパートナーシップを始め、対人関係や家族の問題、自己変革のプロセス、ビジネスや転職などあらゆるジャンルを得意とする。 どんなご相談にも全力投球で臨み、分かりやすく優しい語り口で多くのお客さまを虜にしている。 理論と感覚を併せ持ち、豊富な社会経験をベースとした面倒見の良い“お兄さん（おじさん？）”カウンセラーである。
ながのひろみ（女性） http://blog.livedoor.jp/cs_hiromi/ 福岡、大阪地区担当 理論的、かつ、感覚的なセンスを持ち、優しく柔らかな雰囲気で包み込むカウンセラー。 お客さまの話に熱心に耳を傾け、かつ、分かりやすい論理は「いつもセンターに戻してくれる」「あるべき姿に気付かせてくれる」と高い評価を頂いている。 親密感や繋がりをベースとしてあらゆるジャンルのご相談と向き合い続けている。
根本裕幸（ねもとひろゆき／男性） http://blog.livedoor.jp/cs_hiro/ （このテキストの最後にプロフィールを掲載しています） 隔月（偶数月）に福岡に出張しています。
原裕輝（はらひろき／男性） http://blog.livedoor.jp/cs_hara/ 大阪、東京、名古屋、福岡地区担当 若年層から熟年層まで、幅広い層に支持されている、人気カウンセラー。 なりたい自分に変わる（自己改革）ためのサポートや、家族関係、恋愛、結婚、離婚、に関する問題、職場関係の問題、対人関係の分野を得意としている。 温かな人柄と、優しさあふれる包容力で心をときほぐしながら癒しに導くカウンセリングは、定評がある。著書に「本当に愛されてるの？」、「『女子校育ち』の恋愛講座」がある。 ※隔月（奇数月）に福岡に出張しています。

会 社 案 内

『カウンセリングサービス』は神戸メンタルサービスの個人カウンセリング事業部として 2001 年 7 月に設立されました。
カウンセリングサービスでは、恋愛・結婚、家族関係、子育て、夫婦関係、仕事関係など多岐にわたる問題・悩みに関する面談カウンセリング／電話カウンセリングを行い、皆様の心の健康や問題解決、目標の実現をサポートしています。
また、企業や団体、学校・ＰＴＡ，自治体向けに研修や講演活動、メンタルヘルス・サポート、メンタルヘルス・コンサルティングなども行っています。
さらに雑誌やテレビ、ラジオなどへのメディア出演も積極的に展開しており、心理学に基づいたあらゆる情報にて番組や誌面作りにご協力させていただいております。
母体である神戸メンタルサービスは 1988 年に代表であり、セラピストの平準司が創設。カウンセリングやグループセラピーを使った癒しを提供し、同時にカウンセラー／セラピストの養成を行っています。創設以来継続して行っている無料カウンセリングは現在では年間 10,000 件以上のご依頼をいただき、カウンセラー／セラピストを目指す受講生は常時数百人を数える規模に至っています。

サイト名	カウンセリングサービス http://www.counselingservice.jp/
会社名	神戸メンタルサービス 合資会社
代表	平準司
カウンセリングルーム	■東京 東京都港区高輪 2-16-32-601 ■大阪 大阪府吹田市広芝町 9-31-405 （名古屋、福岡、高崎地区でのカウンセリングは公共施設をお借りして行っております。詳細は下記連絡先までお問合せください）
連絡先	■カウンセリングのご予約・お問合せ 06-6190-5131 または 06-6190-5613 ■その他のお問合せ・取材のお申込みなど Tel 06-6190-5611 Fax 06-6190-5612 Mail info@counselingservice.jp

28

講師の紹介：根本裕幸（ねもとひろゆき）

カウンセリングサービス所属の心理カウンセラー／セラピスト。
神戸メンタルサービス（http://www.healing.ac）にて心理学やカウンセリングの手法を学ぶ。
ボランティア・カウンセリング・グループ“カウンセラーズ・グループ”や、カウンセリングサービスの設立に主力メンバーとして参画。
現在は大阪を中心に、東京、名古屋、福岡で面談カウンセリングを行うほか、電話・インターネットによるカウンセリング、心理学講座／ワークショップの講師を担当。また企業や団体向けの講演会も行う。

恋愛や結婚などの男女関係、職場での対人関係やビジネス心理、家族関係など幅広いジャンルを得意とし、分かりやすい切り口での問題解決プロセスを提案すると同時にハートフルなセラピー（心理療法）を提供している。
また、妻とともに日本では数少ない夫婦カウンセラーとして活躍中で、年間 1000 本以上のカウンセリングをこなす実践派である。（※現在妻は育児中のため、カウンセラーとしての活動を休止しています）
著書に「本当に愛されてるの？」「『女子校育ち』のための恋愛講座」（共にすばる舎）があり、雑誌などへの寄稿も多数。
カウンセリングサービスのホームページ（http://www.counselingservice.jp/）では心理学講座やコラム、心理テストなどの無料コンテンツを精力的に執筆している。
個人ページはこちら（http://blog.livedoor.jp/cs_hiro/）。
日々のコラムや気付き、簡単な心理学講座など、心の関する情報を好評連載中！

連絡先：カウンセリングサービス　／　神戸メンタルサービス（資）
〒108-0074　東京都港区高輪 2-16-32-601
〒564-0052　大阪府吹田市広芝町 9-31-404
Tel：06-6190-5611　／　Fax：06-6190-5612
カウンセリング予約センター：06-6190-5131 / 06-6190-5613
電話受付時間：12:00～20:30（月曜日定休日。月曜日が祝日の場合は翌日）
E-mail：info@counselingservice.jp

※面談カウンセリング、初回無料電話カウンセリング、有料電話カウンセリングへのお申し込み、ご予約は電話で承っております。

※　本テキストの無断転載・転用を禁じます。