カウンセリングサービス・心理学ワークショップ

『自己リーダーシップを学ぶ～前向きに、やりたいことを実現するために～』

カウンセリングサービス
根本裕幸
http://blog.livedoor.jp/cs_hiro/

私達は何か目標があったとしても、どうして不安や怖れといったネガティブな思いに捉われがちです。
また、失敗を重ねたり、自信を失ってしまうと前向きな目標を持つことさえ抵抗を感じ、しり込みをしてしまう場合も少なくありません。
また、それとはまったく逆に、やりたいことがあっても気ばかりが焦るばかりでチャンスを逃がしてしまうことだってあるでしょう。

そんなとき、自分自身をきちんと保ち、目標をしっかり見据え、そして、前向きな気持ちを持ってテーマに取り組むことがとても大切になってきます。

それは何か大きな問題が起きたときも同じこと。
パニックにならず、きちんと現状を受け入れ、そして打開していくことにも、この“自己リーダーシップ”が必要になるんです。

自己リーダーシップとは、自分自身をより良い方向に導く意識といえばいいでしょうか。
主に次のような要素を学びます。
・視野の広さ
・勇気
・選択（ネガではなくポジを選択する力）
・コミットメント（決意、腹を括る）
・思考と感情のバランシング

そして、今回のワークショップでは、より具体的に自分を成長させ、前に進めるプロセスを、自己リーダーシップを用いて実践的に学んでいきます。
・自分をどのように保てばしたいことができるようになるんだろう？
・自分が陥りやすい心の罠とは？そして、その乗り越え方とは？
・今の目標に辿り着くまでに待ち受ける心理的な障壁はなんだろう？
・そして、その壁にぶつかったときに乗り越えるポイントはなんだろう？

ちょっと堅苦しい内容に見えますが、できるだけ柔らかく、分かりやすく、かつ“使える形”でご提供できたら、と思っております。
レクチャーと実習（ワーク）中心のワークショップとなります。

１．自己リーダーシップとは？

リーダーシップというのは一般には組織（グループ）を導く力（統率力）や意志のこととして使われることが多いかと思います。その前に個人である「自己」がつくと、そのまま「自分自身を導く力」として表現することができます。
私達はあらゆる局面において、自分自身の次の行動を意思決定（選択）し、そして、実際に行動に移してきます。
例えば、今日お集まりの皆さんの行動を例にとってみましょう。
特に初めていらしてくださった皆さん。この会場に来られるまでに皆さんは何度、選択をされたでしょう？

（申込までに）
「興味あるテーマだなあ。講師にも会ってみたいしなあ。でも、行ってもいいのかなあ？」
「申込をしようか、やめとことか・・・。」
「ここは大丈夫なんだろうか？それとも怪しいところなんだろうか？」
「いざとなれば当日でも大丈夫って書いてあったしな。でも、事前に申し込んで置くほうがいいんだろうか？」

（申込の後に）
「やっぱり迷うなあ。辞めておこうかなあ。でも、やっぱり一度は行ってみようかなあ」

（今日の朝）
「体調が悪くなったことにして休んでしまおうかな。でも、行きたいしなあ」
「もし会場が分からなくなったらどうしよう。念のため地図をプリントアウトしておこうか」
「会場前についたけど、入ろうかな、どうしようかな」

これは大げさかもしれませんが、少なからず当てはまるものではないでしょうか？
それらの選択肢を次々クリアされて、今日ここにいらしてくださったんですよね。
言い方を変えれば、皆さんが「自分」をここに連れてきてくださったわけです。
いわば、それが「自己リーダーシップ」の一つの例といえるのです。

とすると、私達の日常のあらゆる場面に、この自己リーダーシップは隠れています。
会社に行くのも、家族のためにご飯を作るのも、映画を見に行くのも、好きな人にメールを送るのも、それぞれが私達の選択なんですね。
だからこそ、それができなかったために「言えばいいのに言えなかった」「やればいいのに勇気がでなかった」などの後悔がたくさんたくさん出てきて「問題」となるのです。

自己リーダーシップを学ぶための教科書は私達の日常に溢れています。
今日皆さんがここに来てくださった・・・この１点に絞って考えてみてもいいわけです。

「どうしてあなたはここに来れたのでしょうか？」
「どんな気持ち、どんな力があなたをここに連れてきてくれたのでしょうか？」

・・・。（しばし熟考）・・・。

「テーマが面白そうだったしなあ。その思いが強かったなあ」
「講師に一目会ってみたかった。」
「今、自分に必要なテーマだと思って、強い意欲を持ってきた」
「色んなワークショップを案内を見たけど、ここがよかったから」

などなどが見えてくるかもしれません。

「学びたい、という意識」
「申し込もう！参加してみよう！という選択」
「思い切って行ってみよう、という勇気」
「ここが良かったから、という他との比較（視野の広さ）」
また、何度も途中で帰りかけた方はだいぶ「コミットメント」されたみたいですね。
「勇気がいるけれど、頑張って行ってみよう！参加してみよう！という決意（コミットメント）」
そして、すごく怖かった方にとっては、恐れと言う感情と向き合ってもこられたわけです。

こうした要素が、自己リーダーシップを構成するものと言えるのです。
もしあなたが今成し遂げたい目標や夢があるとしたら、ぜひ、こういう目で見てください。
自分自身を導くための一つの指針として。

[memo]

【実習１】夢の検証。

Q．あなたの今の目標や夢、こうなったらいいな、と思うものを一つ書き出してみてください。

（　　）

その目標に対する、今のあなたの心境について考えてみましょう。
（１００％を「十分」、０％を「ぜんぜんない」として感覚的に評価してみてください）

Q．その目標をどの程度、客観視できていると思いますか？

0%　25%　50%　75%　**100%**　125%

Q．それを成し遂げるぞ！との意欲はどれくらいでしょう？

0%　25%　50%　75%　**100%**　125%

Q．その目標に向かっていく勇気はどれくらいでしょうか？

0%　25%　50%　75%　**100%**　125%

Q．その目標に向き合う覚悟（コミットメント）はどれくらいだと思われますか？

0%　25%　50%　75%　**100%**　125%

もし、各項目において非常に少ないものだったとしても落ち込む必要はありません。
それが今後の「強化項目」というわけです。
また、これは目標に向かう態度を表していますから、どれもだいたい同じような結果になることも珍しくありません。それはそれでＯＫです。
これはいわば「今の姿」。ここから、この数字をどう伸ばしていくのか？どう自分を「成長」させていくのか？というのも、自己リーダーシップの大切な役割になるのです。
また、あえて「１２５％」と言う項目もつけています。１００％を振り切ってしまうようですと、少し「気負い気味」と言えるかもしれません。もう少し、冷静さが必要な場合もありますね。
次はそれぞれの要素を見ていくことにしましょう。

２．広い視野を手に入れよう！（客観性）

今の自分、目標などを客観的に見るのってとても難しいことだと思います。自己評価の低い人はどうしても低く今の自分を見積もってしまうし、逆に少し甘い採点をしてしまう方は「ま、大丈夫だろう」と胡坐をかいてしまうものです。
そこで、心理学を使って客観的に自分を見つめ、広い視野を手に入れる実習をしてみましょう。

●「見る」という意識。～自意識から外の意識へ、そして、もう一度自意識へ～

私達は自信がないとき、目標に向かってしり込みをしてしまっているとき、あるいは、まったく逆に目標に対して異常なほどに入れ込んでいるとき、自分自身を見つめてしまいます。
そうすると、自分の世界の中に没頭するあまり周りが見えてなくなってしまうのです。
周りが見えなくなるということは、「自分の判断が正しい（もしくは、間違ってる）」などの思い込みや決め付けが発生します。客観的に評価することができないので、自分の世界に入り込みすぎてしまうのです。そうすると自信がないときにはもっと自信を失い、自信過剰なときには更に天狗になってしまうようになるのです。
意識を外に向けること、そして、外からもう一度自分を見つめること、それが「見る」という意識なのです。

【実習２】（グループ）

Q．グループの周りの人をぐるっと見つめてみてください。そして、なんとなく、根拠はないけれど、今の自分と似た状況、あるいは、自分と似てるかな？と思える人を選んで近づいてください。

人は自分の心の鏡です。もし、あなたが「同じかな？似てるかな？」と感じたのならば、それはあなたの何らかの心の動きをキャッチしています。
この実習のポイントは、頭で考えるのではなく、心で感じる、直感を使う、ということです。
少し難しく感じるかもしれませんが、チャレンジしてみましょう。

[memo]

３．意欲を高める～モチベーションアップの方法～

自己リーダーシップにおいて、このモチベーションをあげることが一番のポイントになるかもしれません。あなたのその目標（夢）が欲しいものであればあるほど、怖れは強くなり、その怖れは冷却装置となってあなたのモチベーションを冷やしにかかります。
でも、意欲を持つことが難しいのは、それが「感情」によるものだから。
いくら頭で説得しても、理性が勝っていても、心が頑なであればモチベーションは落ちたままです。
男女関係でも、仕事の問題でも、カウンセリングで私がとても大切にしていることが「今の問題（悩み）を解決したり、乗り越えるためのモチベーションをあげていくこと」です。
したがって、たくさんのアプローチ方法を私は学ばせて頂いています。

【実習】（グループ）

Q．まずはあなたの「目標（夢）」を一つ、グループにシェアしていきます。そのとき、次のようなポイントをお話してください。
１．私の目標は何なのか？
２．それを私が目標とした理由やきっかけは？
３．それを達成したとき、私はどんな風になっているのだろう？
その目標を聞いたグループのメンバーは拍手などで承認してあげましょう。

これはアファーメーション（宣言）という方法で、モチベーションアップのためのとても基礎的でかつ役立つものです。また、この中でその目標を持つに至った理由を語ったり、その達成をイメージしたとき、あなたのモチベーションはさらにアップしていきます。
この実習は一石二鳥にも三鳥にもなるアプローチと言えるでしょう。

[memo]

４．勇気～目標に向かって１歩前へ～

自己リーダーシップを学ぶ上で、勇気を持つ、ということは、意欲以上に難しさを感じる場合があります。勇気とは、目標が定まり、そこへの意欲も十分に高まってきたときに、あなたを前に進めてくれる力のことです。
しかし、やはり怖れが出てきたとき、モチベーションは高くとも、この勇気が出せずに足がすくんでしまうことも少なくないものです。それは同時に酷い自己嫌悪・自己攻撃を引き起こします。
あなたも自分に対して「この小心者！」と叱咤した経験は一度や二度ではないと思います。

勇気を出すためには、大きく３つの要素が必要になると思います。
（こうしたワークにチャレンジすることも勇気を出す実習といえると思います）
一つは、目標への魅力（つまり、そこに行きたいという意欲）を高めてしまうこと。（実は先ほどの実習はこの効果もあるわけです）
二つは、怖れを乗り越えていくこと。自分の中の弱さを向き合い、エゴの声を乗り越えることです。（これは実は次の実習でチャレンジします）
そして、最後は誰かの応援、サポートを感じていること。その目標に向かうのは一人だったとしても、本当に一人きりでは私達は怖れに負けてしまいます。
そこで、ここでの実習はあなたへのサポート、応援を受け取るアプローチをしてみましょう。

【実習】（グループ）

Q．あなたのその目標を今現在応援してくれる人はだれでしょうか？また、応援してくれる可能性のある人はだれでしょうか？

（　　）

５．選択し続ける力（＝コミットメント）をつける～ネガティブな声に打ち勝つ～

種をまいてすぐに花が咲かないように、目標に向かって進み始めても、すぐに達成されることはまずありません。むしろ、達成したい夢や目標であればあるほど、そのプロセスは困難な場面に多数出くわします。そこで、ネガティブな気持ちに負けてしまうと元も子もありません。
そこでは、前に進むことを常に選択し続ける力（コミットメント）が必要です。
カウンセリングでも、一つのご相談を頂いて、すぐに解決する方法はないんですね。少しずつ、一歩一歩足を進めて、そして、達成していく。最近も成功体験に出会う機会がありましたが、中には何年越しで達成されてものもあります。（それはもちろん感動的ですね）
美しい花を咲かせるために、そうしたときの対処について学んでおきましょう。

【実習】（グループ）

Q．まずは、その目標を達成するにあたり、今時点で分かっている問題点やマイナス要因は何か考えて見ましょう。プロセスが進めば解決されるものもあろうかと思いますが、まずは今問題になっているものがあれば書き出して見ます。物理的なもの、経済的なもの、心理的なもの、他人の気持ちなど、中には自分でもどうしようもないように感じているものもあるかもしれません。それを思いつく限り、書き出してみましょう。

そして、引き続き、選択の実習を行います。
あなたの今抱えているネガティブ要因を一つ一つグループのメンバーに声に出して伝えてもらいます。
そこで、あなたはその人の目を見ながら、その目標に向かって前に進むことを選択していきます。
（その実習については、その場で講師がその場の雰囲気を見ながら選びます）

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。神戸メンタルサービスやカウンセリングサービス主催のグループセラピーではトレーナーも勤めている。また、企業や団体向けの講演会や研修も行う。

カウンセリング／セラピーでは、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と４０本以上のセミナーを開催する実践派である。
（※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、anan（マガジンハウス）、AERA（朝日新聞社）ほか、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/）では心理学講座や無料相談コーナー、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！また、カウンセリングやワークショップスケジュールも随時ご確認いただけます！

◆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）
カウンセリングのご予約・お問い合わせは・・・06-6190-5131 / 06-6190-5613
執筆・講演・研修等のご依頼・お問い合わせは・・・06-6190-5611
（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））
Fax：06-6190-5612
E-mail：info@counselingservice.jp（根本宛にお願いします）

〒141-0001　東京都品川区北品川 5-12-9
〒564-0052　大阪府吹田市広芝町 9-31-404

※　本テキストの無断転載・転用を禁じます。