

---

## 『カウンセラーのあり方講座～根本はこんな思いでカウンセリングをしている～』

ココロノオフィス 根本裕幸

<http://nemotohiroyuki.jp/>

今回はカウンセラーとしての根本の考えや在り方をお話しする講座です。

これはあくまで根本の個人的な考えや見方であり、それを皆さんに強要するつもりはありません。ご自身のあり方の参考にさせていただければ幸いです。

まず、講座に入る前に大切なことをお伝えしておきます。

それは、根本は“個性・自分らしさ”をととても重要視していることです。「○○さんのようにならないといけない」と思っていると、自分を追い詰めてしまい、苦しくなってしまいます。私は、5年かかりましたが、師匠と違って良いと思えるようになって、気持ち的にとても楽になりました。

ですから、今回の講座は、あくまでカウンセラーとして根本の個人的な考えや見方であり、それを皆さんに強要するつもりはありません。いろんなところで学び、良いところをつまみ食いして、自分のスタイルを作っていくください。

### <DVDとテキストの使い方>

- ・根本が考えるカウンセリングやカウンセラーとしてのあり方についての講義である。それが正しいという目で見るとはなく、「自分ならどうするか？ どう考えるか？」という自分軸を失わないでいて頂きたい。
- ・このテキストは原則として項目のみであとはDVDを視聴しながらメモを取ったり、考えたりすることを推奨している。
- ・「自分らしいカウンセリングとは？ カウンセラーとは？」を確立するために役立てて頂きたい。

お弟子さん制度テキスト作成チーム

編集：山田陽子、まいまい、ヤタ、黒田敏之、伊藤幸一、まーしー

イラスト：カヨ、監修：根本裕幸

---

## 1.そもそもカウンセリングってなんだ？

様々な定義があります。あなたにとってのカウンセリングってどのようなものでしょうか？

「人の話を聞く」「相談に乗る」「アドバイスをする」「話を聞きながら問題の解決点を探す」等々、どれも正解だと思います。

※「自分の中の定義付けに縛られる」状態に陥ってしまうこともあるので、注意。

カウンセラーに色々なタイプがあるのと同様に、クライアントにも色々なタイプのクライアントがいる。

どんなカウンセラーにも、その人に合ったクライアントが存在する。

(コアなカウンセラーであればあるほど、その人に合ったコアかつレアなクライアントが現れる。)

つまり、自分らしさを発揮すればするほど、自分に合ったクライアントが引き寄せられる。

カウンセリングは「カウンセラーの生き方そのもの」が出やすい仕事である。

## 2.カウンセリングの効果、効能、意味

・話を聞いてもらうことにより感情の解放が起こり、気分がすっきりする。

この話は女性には理解できるが、男性にはなかなか理解し辛い。なのでカウンセリングは一般的に女性の方が利用者が多い。ちなみに「話す＝離す＝放す」

・人に話をするために気持ちや考えを整理していく段階でいろいろな気づきや発見がある。

悩んでいる、考えている

⇒しんどい

⇒感情が心の中でぐるぐるする＝感情が出口を探しさまよっている

⇒それを話すことにより外に出す

⇒溜まっていたネガティブな感情が外にでる

⇒気分が楽になる・落ち着く・安心する

・クライアントが自分と対話するように話をすることで、自分自身を見つめ直し、本音を知ったり、この状況をどうしていけばいいかが見えてくることがある。

話すという作業は、「伝える」という作業が入るため、頭で考える（相手がカウンセラーならばなおさら）。そのため問題点や考え方の整理ができるようになってくる。それでクライアントが話をしているうちに、自分で気づきを得ることもある。

・カウンセラーは鏡である。

ロジャース式（来談者中心療法）の考えである。クライアントを写す鏡になる（鏡は意見を言わない）。カウンセラーを鏡にして話をするにより気づきを得る。自分と向き合うことにもなるので、自分でも気が付かない本音に気がつくこともできる。

---

### 3.提案型カウンセリングとは？傾聴型カウンセリングとは？

問題の解決方法について抽象的・具体的な解決案を提示する、コンサルタントのようなカウンセリングをするのが「提案型」。一方、長らく日本ではカウンセリングというのは「話を聞く」ということに集中する傾聴型のカウンセリングが主流である。

カウンセラーやカウンセリングの定義は日本にはない。その為、大学で学んできたようなタイプのカウンセラーやカウンセリング法であったり、民間で学んできたタイプがあったり、もともと相談になるようなことをしていた人が、結果カウンセラーを名乗って、カウンセリングをしている人もいる。

提案型では「こうしたらいいんじゃない」「ああしたらいいんじゃない」と、クライアントに具体的に提案をするスタイル。

ただし、常に提案ばかりするのかというと、そうではなくて、クライアントによって、ケースによって、タイミングによって、傾聴型のスタイルを取ることも必要である。

例えば、初回のカウンセリングでは情報収集が必要なことも多く、クライアントの話を聞くだけで終わることもあるし、カウンセラーからの質問が多くなることもある。

また、クライアントの頭や気持ちがいっぱいいっぱいな時は、カウンセラーから何か提案をしても頭に入らず、無駄になってしまうこともある。そういう時は、まずはクライアントに出して（話して）もらうために、聞く（傾聴する）ことも大切で、仮に何か提案するとしても「温泉に行ってみたら」とか「マッサージにでも行ってみたら」などの提案くらいにする。具体的な提案をしていくのは、クライアントが少しでも心を楽しみ、心にゆとりを作り、聞く姿勢が出来てから、である。その為、2回目、3日目からのカウンセリングから、具体的な提案をしていくこともある。

提案型ではクライアントにカウンセラーの話したことをノートに書いてもらったり、会話を録音してもらったり、カウンセラーから相談内容や提案内容をメモし、クライアントに渡すことも有効である。

提案型でも、クライアントによって、自分で考えてもらった方がいいなと思ったら、何も言わないこともある。男性など、自立心が強いタイプの人には「自分で考えて自分でやりたい」と、思う人も多い。そういう場合はあまり提案をせずに「私だったらこうするけど…」「一般的は〇〇だと思うけど…」と、例え話をして、本人には「ヒントを持って帰ってもらうだけ」にすることもある。

### 4.根本の考える理想のカウンセリングとは？

「ふんふん、ふーん。そうなのかー」と相槌を打つだけで、何もなくてもクライアントが元気になっていくカウンセリング。

### 5.カウンセラーのあり方

- (1) 味方である、ということ。
- (2) 応援することしかできない
- (3) 与えるということ。
- (4) クライアントの価値を見続ける（価値を見て伝える。可能性を見る）

- 
- (5) リーダーシップ（自分自身がモデル、目標になる）
  - (6) 長期的視野を持つ（5年、10年付き合うつもりで今日がある）
  - (7) 結果とは何か？（何をもちて結果と言うのか？）
  - (8) 謙虚である、ということ（慢心さのリスク）
  - (9) 判断しない（決め付け、思い込みリスク、良い悪い、正しい、正しくないという判断を手放す）
  - (10) 私は何も知らない（無知の知）
  - (11) 知りません、分かりません、と言える勇氣。
  - (12) 知らないことはクライアントから教えてもらえばいい。
  - (13) クライアントから学ぶ、という意識（すべては投影）
  - (14) このクライアントと出会った意味
  - (15) この人から何を学び、何を成長するのか？
  - (16) 自分を癒し、学び続ける意欲
  - (17) 理解する、という意欲。
  - (18) 受け取るということ。（自分の価値、クライアントからの信頼）
  - (19) クライアントから逃げない
  - (20) 自分の感情から目を逸らさない
  - (21) 一線を引いて話を聴く（私は、という主語を明確に）
  - (22) どこかに「他人事」という意識を持つておく
  - (23) クライアントの成功を喜べますか？（隠れた競争心にご注意）
  - (24) 一生懸命さが希望となる
  - (25) 力の証明、正しさの証明というリスク
  - (26) 受容と共感と同意
  - (27) クライアントは友達でも家族でもない
  - (28) 転移と逆転移に気を付ける
  - (29) 一人で抱え込まない（スーパーバイザーの存在）
  - (30) ゴール設定を明確に（何のために今日、カウンセリングをするのか？）
  - (31) なぜ、あなたはカウンセラーをしているのか？
  - (32) ベストを常に尽くす
  - (33) クライアントは選んでも良い
  - (34) 自分らしさを大切にす
  - (35) 成功すると嫉妬されるのが常（出る杭は常に叩かれる）
  - (36) あなたの努力は理解されない
  - (37) 常にアンテナを張り続ける（カウンセラーは意外と流行に敏感な仕事）
  - (38) アウェイな空気に触れておく
  - (39) 10年続けるつもりで今日1日を過ごす
  - (40) あなたの夢は何ですか？

---

自分なりの「あり方」を見つめ直すことが必要。  
「カウンセラーのポリシー10か条」などを作成するのも可。

<質疑応答>

Q. クライアントからの依存された場合、どのように線引きしたら良いですか？

A. 依存に対して、「NO」をはっきり伝えることが大切である。ある程度慣れてきたら、どのように接したら、依存されるか（やばいか）がわかるようになるので、その点を注意すると良い。

Q. ジャッチメントしないについて、研究結果を活用するのは、ジャッチメントになりますか？

A. 研究結果も「正しさ」であり、一つの傾向に過ぎないため、「私は〇〇と思います」と伝えることが大切である。正しさを主張すると、クライアントを否定してしまうことになり、関係性を壊してしまう。

## 6. 基本技術

(1) 話を聴く、ということ（傾聴、受容と共感）

相手の言いたいことをきちんと受け取れているか？

人は自分のフィルターを通して話を聞いている。

また、何かを答えようとして聞いている。

(2) クライアントとの距離感、向き合い方

(3) 質問する

(4) 引き受けない話の聴き方（共感し過ぎる人へ）

(5) 自分の考え、意志の伝え方、提案の仕方

主語を明確に。理論的に話すもOK, 感情的に伝えるのもOK。

(6) カルテの作成やメモを取ることの重要性

整理、振り返り、そして、証拠として。

---

(7) 本音を引き出すコミュニケーション方法

(8) 自分の強み、弱み

(9) 得意ジャンルと苦手ジャンル

(10) チーム作りの大切さ

## 7.よくある疑問・質問

Q. 自分の知らない分野や分からない世界の話を相談された場合はどうしたらいいのか？

Q. 感情を突き動かされる話（自分を見失いそうになる話）の場合はどうしたらいいのか？

Q. 自分の手に余るクライアントさんの場合はどうしたらいいのか？

Q. 異性のクライアントに恋愛感情を持たれない方法

Q. ストーカー対策について

Q. マウンティングが得意なクライアントさんが来たら？

---

Q. あなたを怒らせるクライアントさんに対してどうしたらいいのか？

8.自分自身をメンテナンスすることの大切さ

9.伸びるカウンセラー、伸びないカウンセラー

10.カウンセラーのスキルアップの方法

11.自分を売る、ということについて

・自分に合ったセールス方法を知る（ブログ、動画、紹介（口コミ））

12.カウンセラーとしての目標は？（本業、副業、パート、ボランティア等）

13.カウンセラーの資格について

公認心理師・・・国家資格。

臨床心理士・・・文科省が支援する民間資格

その他、産業カウンセラーなど企業や団体が支援する民間資格は多数ある。

---

## 14. 法的リスクについて



講師の紹介：根本裕幸（ねもとひろゆき） 心理カウンセラー／セミナー講師／作家。

1972年9月6日生まれ。おとめ座。A型。一白水星。

1997年より神戸メンタルサービスにて心理学やカウンセリングを学び、2000年よりプロカウンセラーとして活動。2001年よりカウンセリングサービスの企画・運営に参画、神戸メンタルサービスにて講師・トレーナーを担当した後、2015年3月独立。フリーのカウンセラー／講師として活動を開始。



現在は大阪を中心に東京、名古屋、福岡で面談／電話カウンセリングを行うほか、心理学講座／問題解決セミナー／ヒーリングセミナー／ランチ会等のワークショップを開催する実践派であり、「3か月先まで予約の取れないカウンセラー」として紹介されている。

カウンセリングやセミナーでは、恋愛や結婚などの男女関係、対人関係やビジネス心理、家族関係、性格改善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。

著書に「敏感すぎるあなたが7日間で自己肯定感をあげる方法（2017）」（あさ出版）、「人間関係がスーッと軽くなる 心の地雷を踏まないコツ・踏んだ時のコツ(2016)」（日本実業出版）、「愛されるのはどっち？(2015)」、「こじれたココロのほぐし方(2014)」、「頑張らなくても愛されて幸せな女性になる方法(2013)」（リベラル社編集、星雲社発行）、「こころがちよっぴり満た足りる50のヒント(2009)」、「『女子校育ち』のための恋愛講座(2003)」、「本当に愛されてるの？(2003)」（以上、共著、すばる舎）、また、監修として「男と女の離婚格差(2007)」（石坂晴海著、小学館）、「なりたい私を作るキラキラ習慣(2013)」（リベラル社）、「心理カウンセラーが教える「聞く」技術(2015)」（日本文芸社）がある。

anan（マガジンハウス）、AERA、AERA KIDS（朝日新聞社）、美ST（光文社）、CLASSY（光文社）、LEE（集英社）、週刊ポスト（小学館）、週刊女性（光文社）、毎日新聞、読売新聞などの新聞・雑誌などへの寄稿・取材を始め、テレビやラジオへの出演・企画協力なども多数。

◆個人のブログ：<http://nemotohiroyuki.jp/>

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掲載中。

◆Facebook：<http://www.facebook.com/nemotohiroyuki/>

◆Twitter：<http://twitter.jp/nemotohiroyuki>



◆連絡先：ココロノオフィス E-mail：[info@cocoronooffice.jp](mailto:info@cocoronooffice.jp)（根本宛にお願いします）

※ 本テキストの無断転載・転用を禁じます。