

活動報告・情報交換 など

NCKの活動についてのお知らせです

今回は200回記念に特別な勉強会を行いましたので、いつもの近況報告・情報交換はお休みです。以下、今後の活動についてのお知らせです。

- ・ **200回記念勉強会** 12/14(土)に第200回記念の勉強会を行いました！ その勉強会と200回記念パーティー(兼NCK忘年会)の様子は、この後紹介します。
- ・ **今月の勉強会** 今月の勉強会は1/9(木)から。カウンセリング実習です！ その次の1/21(火)は『災害時のストレスケア』と題して、下園壮太先生にご講演頂きます！ 貴重な機会ですので、ぜひご参加ください！！
- ・ **ハラスメント研修** 2/20の夜にNCKメンバーでハラスメントの研修を行うことになりました。現在、ご依頼元のご要望を聞いて内容を検討中です。皆さまご協力ください！
- ・ **5月で10周年です** ちなみに今年の5月でNCKは10周年を迎えます！ 「10周年記念はこんなことをやりたい！」というご要望があれば、幹事にお伝えください。

12/14 勉強会 (青木羊耳先生 講演会)

勉強会の紹介です

今回はNCKの勉強会が第200回を迎える記念として、特別に青木羊耳先生にお越し頂きました。講演して頂いたテーマは、

ほんものの相談の学習方法

です。産業カウンセラーが学習グループで学んでいくために役に立つことが盛りだくさんで、充実した勉強会になりました。ちなみに受講者はNCK会員とビジターご参加の方を合わせて36名と大盛況でした！



会場は大橋会館。たくさんの方にお越し頂きました

まず最初に4～5名のグループになり、「いま何に感心があるか？」「何に困っているか？」について話し合いました。そこで出た話題をいくつか発表してもらい、青木先生がアドバイスしてくださいました。その中で出たお話に、カウンセリングが駅前のマッサージ店くらいに気軽に行ける場所にしてほしいというお話がありました。私たちNCKも「カウンセリングをもっと身近に」を合い言葉にしていますが、本当にそうしていきたいですね。

その後、いよいよカウンセリングについてのお話が始まりました。傾聴は目的ではなく手段であること。そして私たちがよく使う「受けとめる」という言葉についてお話し頂きました。そこで出た、「あなたからこんな気持ちが伝わってきた」ということの「確かめ」が「受けとめ」であるという話にドキッとしました…。私たちは実習のコメントなどで「受けとめた」という言葉をよく使います。しかし、CLに確認していなくても、しっかり聴いて受けとめたつもりになっていれば「受けとめた」と言ってしまうことも多いですよね。この「受けとめ」については、次のページでもっと詳しい話がありました。(p. 2)に続きます)



講師の青木羊耳先生

今後の予定

次回以降の予定です。ぜひご参加を！！

※ 毎月第2木曜・第4火曜日はNCKの勉強会です！

年間スケジュールはこちらに載っています→ <http://www.nihonbashi-counseling.org/>

NCKホームページのQRコードです →



1月9日(木) 19:00～21:00 テーマ：カウンセリング実習
 (19:30までに入ればポイントがつきます) 場所：人形町区民館 4号室

1月21日(火) 19:00～21:00 テーマ：下園壮太先生 講演会 『災害時のストレスケア』
 (19:30までに入ればポイントがつきます) 場所：人形町区民館1号室・2号室

2月13日(木) 19:00～21:00 テーマ：カウンセリング実習
 (19:30までに入ればポイントがつきます) 場所：人形町区民館 4号室

場所詳細： 人形町区民館(中央区日本橋人形町2丁目14-5) <https://goo.gl/maps/iNQRfz9eos6oYd5r8>

NCKへのお問い合わせは→ <http://www.nihonbashi-counseling.org/%E3%81%8A%E5%95%8F%E5%90%88%E3%82%8F%E3%81%9B/>

次に、カウンセリングプロセスについてお話頂きました。コーヒーカップモデルと、それに関連した「クライアントが辿る5つの関門」を使った説明がありました。後者は資料として添付しています(p.4をご覧ください)。後者の5つの関門でいうと、第1関門(語り尽くし・カタルシス体験)でCOが行うのが「リスニング」。第2～4関門がコーヒーカップモデルだと底の部分にあたり、これが「(狭義の)カウンセリング」であり、ここでCLの自己洞察をお手伝いするために傾聴が必要になる。第5関門(自己決定)ではCOの役割はコンサルテーションになってくる、というお話でした。これら全体を指すのが広義の「カウンセリング」ということですね。

これで言うと、私たちが普段行っている実習は「リスニング」の部分が多いわけで、(狭義の)カウンセリングにあたる部分をもっと学んでいく必要があります。そのためのアドバイスもたくさん頂きました。その1つがp.5にある「受容の受けとめ/共感の受けとめ」の資料です。受容の受け止めでは、CLの気持ちが高まったところを伝え返すこと。共感の受けとめでは、CLの気持ちに焦点を当てて、CLの気持ちにピンとくる(ピッタリ感がある)言葉で伝え返すことが重要とのこと。ちなみに青木先生は「伝え返す」という言葉と「くり返す」という言葉を厳密に使い分けているそうです。CLが発した言葉をそのまま使って言うのは「くり返し」で、CLの気持ちをCOが別の言葉で言うことを「伝え返し」としているそうです。私たちもこのように言葉を使い分けた方がいいかもしれません。たとえば、第192回の勉強会で学んだロジャーズの応答は見事な「伝え返し」でしたね。私たちも「伝え返し」の勉強をしていきたいですね。

その「伝え返し」の練習として紹介して頂いたのが、青木先生が「閃く練習」と呼んでいるワークで、NCKでもぜひやってみてはとご紹介頂きました。以下のようなことを行うそうです。

- ・ 7～8人のグループになる(円形に座る)
- ・ まず一人が話をする(30～50秒くらい)
- ・ それを聞いた話し手以外の人は、順番に閃いた言葉を話す
(※話し手がどういった気持ちなのかを聞き手の言葉で伝え返す感じだと思います)
- ・ 話し手は誰の言葉が一番ピッタリ感があったか、二番目は誰か、それはなぜかを言う
- ・ 立場を変えてくり返す(集中して行うこと)

これを月1回ペースくらいでやっていると、早い人で3～4ヶ月後には言葉が降ってくる(自然に伝え返しができる)ようになるそうです。これ、やってみたいですね。

資料のp.6(相談プロセスの5段階)は、相談プロセスの第1段階として「自覚/覚他のプロセス」が入っているところが特徴的です。これは予防としての(研修などの)講義を行うことが含まれます。ちなみに青木先生が講義を行うときには、グループカウンセリングのつもりで、受講者の態度・仕草・表情の変化をしっかりと見ているそうです。だから、講師は全員が見えるように立って話をするのが大事とのこと。納得です!

他にも質疑応答などでいろいろなお話をしてくださって、とても勉強になりました! そのすべては紹介しきれないので…、今回のお話の中で出てきた本を紹介しておきます。1つは「一致(養成講座などで自己一致と教わったものです)」に関して色々な立場から解説された本です。青木先生曰く、今回話に出たような深いカウンセリングのためには一致の勉強がとても重要とのこと。もう1つは青木先生も参考にされたという諸富祥彦先生の「ほんものの傾聴を学ぶ」という本で、上記の「閃く練習」の原型が解説されています。この2冊、私も読み始めていますが、いままで疑問に感じていたことが腑に落ちて理解できたりするなど、とても勉強になっています。ぜひ一読を。



ロジャーズの中核三条件 一致



はじめてのカウンセリング入門(下) ほんものの傾聴を学ぶ

最後に青木先生から(実習したりする中で)「私ってだめね」と思わないで、今後楽しく勉強して行ってほしい、というお言葉を頂きました。

NCK会員から聞いた感想も、ビジターでご参加くださった方のアンケートも大好評で、素晴らしい勉強会になりました! 青木先生ありがとうございました!



第200回記念の勉強会の後は、場所を変えて第200回記念パーティーを行いました！ 毎年恒例のNCK忘年会も兼ねてます。今回の場所は渋谷。「Jail House 渋谷」というお店を貸し切りしました。

今回は200回記念ということもあり、最初にNCK創立時からのメンバー(私も入ってます)からそれぞれ一言頂きました。そのときにも話しましたが、創立メンバー以外にもNCKの歴史の半分以上に参加してくれている人がたくさんいますし、新しい人も入ってくれているのがうれしいですね。皆さんありがとうございます！

その後は・・・、石井さんと私による恒例のマジック&ウクレレ企画、第200回記念のケーキでお祝い。そして、忘年会恒例のビンゴ大会(クリスマスプレゼントの交換)を行いました！

ちなみに下の写真は左上から右に向かう順に、ビンゴを当てた人(トナカイの角をつけてる人です)と、その人が選んだプレゼントを出した人のツーショットになってます。当てた皆さんからは一言コメントを頂きましたが、皆さんいろいろがんばっていることが伝わって来たり、今後の抱負を聞けたりしてよかったです。代表の木村さんからは次は400回を目指そう！と頼もしい一言がありました。

最後はもちろん「カウンセリングをもっと身近に」の決めポーズで締めました。楽しい会になりましたね。



こんな感じのお店(貸し切り)でした



恒例のマジック&ウクレレです



編集後記

会報作成担当のコメント・つぶやき… などなど

200回記念、無事運営できてよかったです。NCKの勉強会としては過去最高の人数になりましたし、内容的にも大好評でよかったです。木村さん、いろいろ動いてくれてありがとうございました！申し遅れましたが・・・、皆さま2020年もよろしくお願ひ致します！今後半の下園先生の講演も楽しみです。 【水口】

クライアントが迎える5つの関門

~~無自覚から自律自存へ~~

I 第1関門：語り尽し（カタルシス体験）

II 第2関門：問題の発見（内省化）

III 第3関門：自己責任の自覚

IV 第4関門：行動変容必要性の自覚

V 第5関門：（自己選択）（自己葛藤）自己決定

以上

受容の受けとめ / 共感の受けとめ

| | [受容] | [共感] |
|-----|-------------------|-------------------|
| I | 感じとる | 感じとる |
| II | 味わう | 味わう |
| III | [CL.の言葉を] 掬い取る | [CO.の脳裏に] 閃く |
| IV | [CL.の言葉を] くり返す | [CO.の言葉を] 伝え返す |
| V | 確かめる | 確かめる |

以上

相談プロセスの5段階

～～無自覚から自律自存へ～～

I 第1段階：自覚／覚他のプロセス

(欲求の無自覚・無感情から自覚化・感情化へ)

II 第2段階：リスニングのプロセス

(自覚化・感情化から感情発散・課題発見へ)

III 第3段階：カウンセリングのプロセス

(感情発散・課題発見から自己洞察・意識改革、行動変容の予兆自覚へ)

IV 第4段階：コンサルテーション／コーチングのプロセス

(行動変容の予兆自覚から行動変容の手順化へ)

V 第5段階：自己決定／自律自存のプロセス

(行動変容の手順化から自律自存・行動へ)

以上

ほんものの相談の学習方法

I クライアントが辿る5つの関所

IV 受容の受けとめ＝くり返し

II 共感の受けとめ＝伝え返し

V 逐語検討／事例検討

III カウンセリングと講義

以上