

1

基本となる三段階の接し方を マスターしよう

——教員が使うカウンセリングの基礎基本

カウンセリング理論といっても、その数は膨大です。本書は、私が学んで「これだ!」と感じて教育相談で実践しているものをお伝えするのが目的です。はじめに、本書で紹介するカウンセリングに共通する基盤となる理論を紹介します。

「これを知らなきゃ、始まらない」という土台となるもの、それがこの三段階の接し方です。

よい指導・援助のベースにあるもの

よい人間関係は教育活動の基盤です。子どもや保護者との良好な人間関係なくして学校教育は成り立ちません。「今どきの子どもは難しい。何をするのか、何を考えているかわからない」と嘆くのではなく、人間関係を築いて、相手の願いや取り組んでいることを理解した上で教育活動を展開していかなければなりません。よい人間関係、すなわち心のふれあいのある人間関係（リレーション）があると、心が安定し、それに伴って我慢する力や欲求不満耐性も向上しますし、自己表現能力や学習意欲も高まります。

よい人間関係を築きつつ指導・援助するためには、「はじめに」でも述べたように、カウンセリング理論を学んで指導・援助の目的や方向性を明確にすること、そしてその目的や方向性に沿った技法を用いて実践を進めていくことが大切です。

ここで紹介する三段階の接し方は、よい人間関係を築きつつ指導・援助が行える、すべての指導・援助の基礎となるものです。

では、指導・援助もできて人間関係も築かれる一石二鳥の方法を学んでまいりましょう。

三段階の接し方とは何か

三段階の接し方は、私が構成的グループエンカウンターを師事した國分康孝先生が提唱する、リレーション（よい人間関係）を育てつつカウンセリングする道筋で、「ワンネス・ウィネス・アイネス」と教えられました。個と集団の双方に適用できる指導・援助の方法です。

それでは、まず三段階の接し方とは何かを紹介し、次に実際に読者の皆さんに紙上練習をしていただきます。

第一段階 相手の身になる努力をしよう 響く

まずはじめに、自他一体の境地をめざして相手の気持ちをわかろうと努力します。相手の世界を相手の目で見ようとする、**「教えよう」とする前に「わかろう」とすることとも言えます。**

ここで大事なことは、「あなたの気持ち、わかるよ」というような、歯の浮くようなことを言うことではないということです。「相手と私とは違う人格なので、決して相手の身になりきることはできない」という前提は了解しつつ、わかる努力をする営みなのです。

「そんなことなら言われなくても知っているよ」という方が多いのですが、わかっているのと実践できているかどうかは別物です。私が教育相談で接した子どもたちから聞いた話では、ほとんどの大人は大人の考えをわからせようとするのが先行しているし、かかわりの大半はそれだと感じています。大人は子どもと話し合っているつもりでも、子どもからすると一方的に話を聞かされているだけという印象なのです。

具体的に説明するのに、店からの通報で、その店で万引きした子どもを引き取りに行って指導する場面を考えてみましょう。

私の新任教員時代ならば、「だめじゃないか、お店の方にちゃんと謝りなさい。二度とするんじゃないぞ!」ときつく叱るだけで指導できましたが、今はいきなりそんな指導は無理という場合が多くなってきているのではないのでしょうか。

今は、下手をすると現場をおさえても、万引きを認めさせることすら難しいという状況になっています。たとえばこんな感じです。

先生「こら、君、店のものを勝手に盗ったらダメじゃないか!」

子ども「はあ?」

先生「『はあ?』じゃないよ。君は店の売り物をそのカバンの中に入れたんだろう!」

子ども「何のこと?」

先生「とほげるんじゃない。じゃあ、カバンの中から出てきたこの品物は何なんだ!」

子ども「だからあ、勝手に入ったんじゃないの?」

先生「いい加減にしろ! こんなものが勝手にカバンの中に入るわけじゃないか!」

子ども「わかったよ、金を払ったらいいんでしょ」

先生「そういう問題じゃないだろう!!!」

店員「スイマセン、店で大声を出さないでいただけますか」

先生「君のせいで俺まで怒られたじゃないか」

こういうことが日本全国で繰り返されているようです。

ではどうすればよいのでしょうか。

いきなり叱りつけるのではなく、まず、この子どもの身になってみるのです。この場合だと、

「『こんなことはしたらダメ』ってわかっている君がしたんだから、『すごく今日はむしゃくしゃしていた』とか、せずにはおれない理由とか事情があったんだろうね」

と、なります。

言い方はもっとシンプルに「どうしたの、今日は？」でもいいと思いますが、「あなたには、これをするに至る事情があったのではないですか」という相手の身になる切り出し方が大切です。こう言うと、相手にとっては「あっ、自分のことをわかっていてくれているんだ」という伝わり方がしますので、「叱られる！」とか「怒られる！」と身構えていた気持ちが楽になりますし、話しやすくなります。

相手の身に立てるようになるためには

相手の身になるためのポイントについて解説します。

まず、第一に、批判を手放すことです。相手を批判する気持ちがあると、相手の身になることを成立たせるのは難しくなります。後ほど紹介する選択理論心理学では「批判からは上質なものは生まれません」と考えます。うわべだけでなく、本心から批判する気持ちを退けないと、そこから先の指導・援助はうまく機能しないのです。

次に、私たち教員自身の体験を豊かにすることです。いろんな人生があって「人それぞれ」であることを学んでいけば、相手の身になることができる部分が広がります。

たとえば、私は「北海道の夏は爽やかだ」ということを知識としては知っていましたが、自分が実際に函館に住んで真夏の風呂上がりに自宅前の海岸で夕涼みをして、初めて「なんて北海道って爽やかなんだあ〜」って実感できたのです。こういう体験があると、「夏の北海道っていいよね」という話になったとき、「そうなんだよね」と心の底から答えることができるわけです。

もちろん、短い人生ですからすべてを直接体験することはできません。直接体験を補うために、見たり聞いたりする間接体験も増やして様々な人生模様を知ることで、響きのある人間になることができます。國分先生はよく「間接体験である『耳学問』を積むことが教員には大切だ」とおっしゃっておられます。

第二段階 相手に役立つことを一緒に考えたり、行動したりしよう 支える

第一段階ができたなら、次に、我々意識が持てるように、相手の役に立つこ