

# NLP基礎

- NLPとは  
神経言語プログラミング  
(Neuro-Linguistic-Programming)  
といい、コミュニケーション心  
理学とも言われています。

「他人とのコミュニケーション」と、「自分自身とのコミュニケーション」、両方が含まれていることがとても重要です。

どちらか、または両方のコミュニケーション能力の不足が心理的ストレスに発展し、自律神経失調症やうつ病を招くことになります。

# NLP諸前提

1. 人々は皆、独自の世界地図の中に住んでいる。
2. 地図は土地そのものではない。
3. 人間はコミュニケーションしないではいけない。
4. すべての行動はコミュニケーションメッセージである。
5. コミュニケーションの意味は、相手から得る反応である。
6. コミュニケーションに失敗はなく、ただ結果だけである。
7. 複数の人のやり取りで、最も柔軟で多様な行動を示せるものが、その場のやり取りをコントロールできる。
8. 人々は皆、自分が望む変革に必要なリソース（能力）を持ち合わせている。

※この前提が正しいか、真実かどうかはわかりません。しかし、これらを前提とすると、セラピーの結果がより良いものとなると、考えることで、検証が可能になります。



# 類型論

その人を特徴づける思考や行動のパターンで、いくつかのタイプに分類した仮説を類型論と言います。

- 動物占い
- 体癖
- クレッチマー、シェルドン
- 優先表象体系
- 交流分析
- エニアグラム、サイグラム





こんなことがありました。

自律神経について勉強し始めたある日、自己分析をしたりしていて、ふと、回復ノートに目が留まりました。

あることに気づいて、他の回復ノートを洗いざらい見ってみました。

すると...

# なんと同じタイプばかり！！

継続している患者さんの回復ノート  
のタイプが、同じようなタイプの  
の人が圧倒的に多かったのです。

まさかと思って、スタッフの分を  
調べてみると、違うタイプの人  
が来ていました。

結局、自分のコミュニケーション  
能力だったわけではなく、タイプ  
が同じ人が残っていただけだった  
のです。

それから、スタッフに説明の「仕  
方」で注意することはなくなりま  
したとさ。

# それからそれから...

それから、自分とは違うタイプの患者さんが来たときには、自分だと回りくどく感じてしまうような説明をするようにしました。

すると、それまでいなかったようなタイプの人も継続していくようになりました。

まずは、自分を知ることが、何より大事なことです。

そこから、他人のタイプ、ストレスのポイントなどを感じていけるようになります。

そんな出来事があり、自分を知ることの大切さを、痛切に感じました。



# シェルドンの発生的 類型論

## ①内胚葉型（内臓緊張型）

胎児の時に、消化器官から発達したと言われ、クレッチマーの循環気質に当たる。動作がゆったりし、外交的で人当たりが良い。性格は誠実。消化管が丈夫なため、過食症になりやすい。また、非定形のうつ病（うつなのに食欲満点）の可能性もあり、食欲が健康状態の目安にならない場合もある。

## ②中胚葉型（身体緊張型）

胎児のときに、筋・骨格から発達したと言われ、クレッチマーの粘着気質に当たる。動作が機敏である。体を動かすことが好きで、探検・冒険・挑戦などリスクのあることを好む。欲求を満たすために、攻撃性を見せることがある。物事に執着しすぎて、メラニコリー型のうつ病になる傾向。

## ③外胚葉型（大脳緊張型）

胎児の時に、中枢神経から発達したと言われ、クレッチマーの分裂気質に当たる。動作がギクシャクしている感じがあり、社会活動に対し消極的で、感情表現に乏しい。頭脳は明晰だが、必要以上に考えすぎて、パニック障害（不安障害）の傾向もみられる。

アンチヨコを参照。

# クレッチマーの気質 類型論

## ①細身体型：分裂気質／分裂病質

クレッチマーは統合失調症（分裂病）の病前性格に考えていた。まじめで風変わりな感じを醸し出している人。小心者でシャイ、傷つきやすい傾向。繊細なため、芸術系の仕事で大成することもある。

## ②肥満型：循環気質／躁うつ病質

双極性障害の病前性格ととらえ、社交的で親切で温和で善良な市民といった感じ。ユーモアがあり、容器で活発な反面、陰気さや気分が落ち込むことも多い。社交的な性格が上手くいくと、営業などで活躍できる性格。

## ③筋肉質：粘着気質／てんかん質

てんかん病の前性格と捉え、融通が効かない頑固な傾向。執着性があるため、粘り強く物事を大成することもあるが、マイナスに働けば、ストーカーなどにもなりやすい。

慇懃無礼な性格であり、激情型である

# 表出体系（NLP）

人間一人ひとりが構築している地図  
（内的思考地図）の最小構成単位。

表出体系は主に、

視覚...V、

聴覚...A、

触覚...K

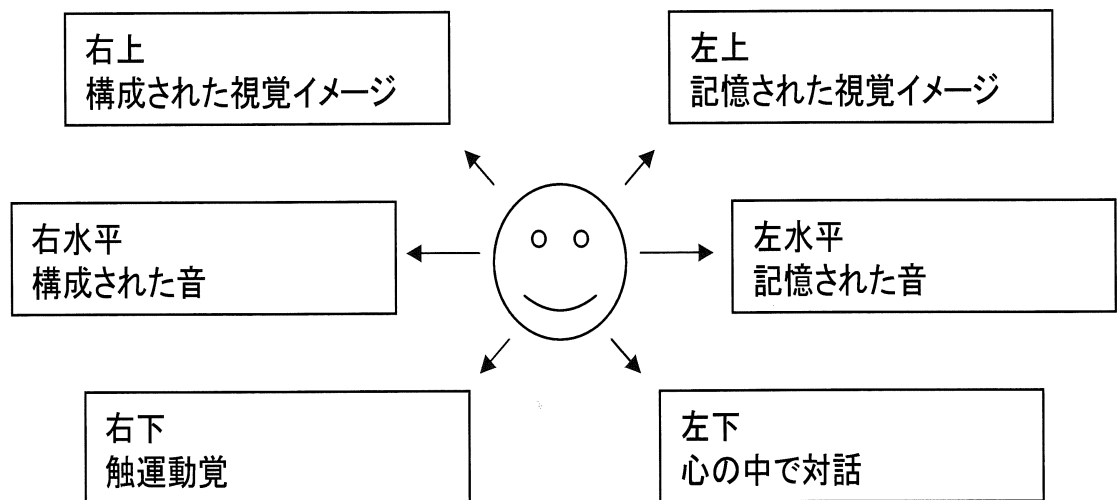
これらが、外部要因  $e$  と、内部要因  $i$  に分けられる。思考は全てこれらの組み合わせで表すことができる。

例）「楽譜を見て音を理解する」はどうあらわされるか。

答）  $Ve + Ai$



# 眼球動作パターン



人が視覚的、聴覚的、触覚的な情報にアクセスするときには、大脳新皮質の特定の部位を刺激する必要があるため、眼球動作パターンが起きると考えられる。

逆に、鬱や副腎機能低下症などの症状がある場合、瞳孔が閉じなくなったり、眼球の動きが鈍ることがある。

そこから記憶障害になることもある。

# バイトサイズ（NLP）

NLPのメタプログラム（情報処理の傾向）。

「物事を捉える切り口をどのような大きさにするか」

○詳細型「まずは詳細を把握」

例）「どこが痛いですか？」「あの時、こう言うことがあって、どこどこへ行って、こうしたらどうなって」

⇒有効なアプローチ「データ」「具体的」「特定の」「性格」「厳密」

○全体型「全体や概略を把握」

例）「どこが痛い？」「腰」

⇒有効なアプローチ「結論先出」「概念的」「大枠」「ポイントは」「一般的」



## 4つの学習タイプ



# なぜ？

## 「わかりにくい」と、 「わかりやすい」の違い

なぜ、人はわかりやすいとか、  
わかりにくいとか、感じるのかご存知です  
か？

正解は実にシンプルです。  
人はそれぞれ、  
「分かった！」とを感じる  
タイプが違うからです。

あなたも、「あなたのタイプ」で、話した  
り、文章を書いたりしてしまっているの  
です。

ですから、「あなたのタイプ以外」の人は、  
反応しないのです。

ここでは、4つの学習タイプと、  
3つの優先システムを抑え、文章を作るこ  
とで、より多くの人に伝わる文章をつくり  
ます。

# どれがピンと来ますか？

下の4つでどれがピンとききますか？それがあなたのタイプです。

1：

なぜ、あなたの商品を買う必要があるのか？

2：

あなたの商品は何なのか？

3：

どうやって使うのか？

4：

商品を知った今、何をするのか？  
今すぐしないとどうなるのか？

# 4つの学習タイプ

## ○「なぜ」タイプ

- ⇒メリット、デメリット、
- ⇒理由を明確にしないと動かない。
- ⇒なぜ、他では治らないのに治るのか？
- ⇒なぜ、他の整体ではなく、この整体なのか？
- ⇒なぜ、他の回復整体ではなく、当店なのか？
- ⇒デメリットはベネフィットに

## ○「何」タイプ

- ⇒実績、数字、ストーリー、「色、形、数字」
- ⇒「何」か分からないと動かない。
- ⇒どんな店なのか
- ⇒どんな歴史があるのか
- ⇒どんな人がいるのか
- ⇒どんなことをするのか
- ⇒Q&A

## ○「どうやって」タイプ

- ⇒ノウハウ、ハウツー、ステップb y ステップ
- ⇒やり方が分からないと動かない
- ⇒どうやって良くなるのか（例：回復曲線）
- ⇒どうやって施術を受けるのか
- ⇒どうやって行くのか

## ○「今スグ」タイプ

- ⇒希少性、特典、限定（期間、数量、季節）、定員
- ⇒今すぐじゃないと動かない



# ケンカの仕組み





なぜ  
ケンカをしてしまうのか

夫婦関係や  
スタッフとの人間関係に  
悩むあなたへ



# 交流分析

# 交流分析

エリック・バーンは、精神が「子どもの頃の経験」によって形作られる P (Parent)、A (Adult)、C (Child) の 3 つの自我状態があると仮定した。

どのような場合においても、人は体験を行い、行動、考え、感情を混合させながら、個性を表現する。

交流分析によれば、一般的に、人々は 3 つの自我状態のいずれかにいる。

## ○ P (Parent):

これは人々が、無意識のうちに両親（または親の代わりとなるもの）の行動パターンを模倣をして、行動し、感じ、思考する状態。

例えば、影響力のある人が怒鳴りつけているのを見て、それが有効であると幼い頃に学んでいたら、その人も欲求不満から人を怒鳴りつけるかもしれないことが挙げられる。

→ 規範的な親 (Critical Parent) ... 父性的

→ 養育的な親 (Nurturing Parent) (寛容的、保護的) ... 母性的

## ○ A (Adult)

:これは、「今—ここ」で、「どのようなことが起きているのか」について人々が行動し、感じ、冷静に思考する状態。

この状態では、長年生きてきた大人としての人間の経験、知識が活かされ、人を行動させる。

この A (Adult) の自我状態では、自身は、現実における客観的な評価の対象として見られる。

## ○ C (Child)

:これは人が子供の頃にどのように振舞ったかと同じように、行動し、感じ、思考する状態。

例えば、上司から怒られている人は、まるで子供の頃に行ったように、その上司を見下し、屈辱や怒りを覚えるかもしれないであろう。

→ 他者順応な子供 (Adapted Child)

→ 自由な子供 (Free Child/Natural Child) (自然奔放)

それぞれの状態は、個人の行動、感情、思考において影響を与え、有益(積極的)または、破滅的/反生産的(悲観的)になるといえる。

# 交流とストローク

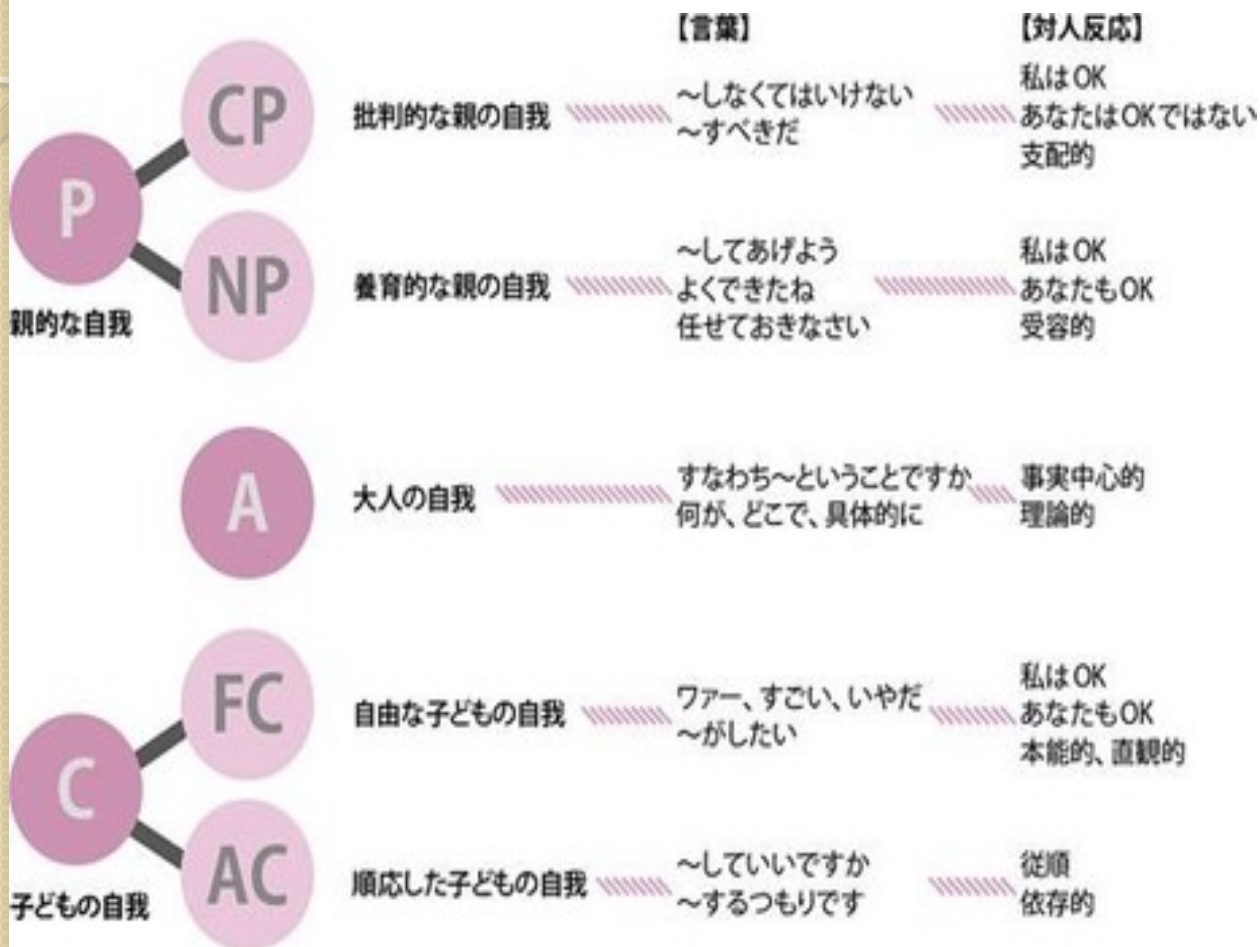
＜交流＞とは、  
コミュニケーションの流れである。  
交流は、明確なレベルと心理的なレベルの両方に同時に生じる。  
例えば、皮肉的な意図を持った、思いやりのある言葉である。  
本当のコミュニケーションを読み取るためには、表面と非言語の読み取りが必要となる。

＜ストローク＞とは、  
人が他者に与える認識、注意、反応である。  
それは、肯定的または否定的なものである。  
ストロークの主要な考えとしては、

「人は他者からの認識や、肯定的なストロークに飢えており、それがたとえ否定的な認識であっても、人はどんな種類のストロークも求める」  
ということである。  
＝人は、肯定的であれ、否定的であれ、  
コミュニケーションに飢えている

こうした交流の本質は、コミュニケーションを理解する上でとても重要である。

# 5つの自我

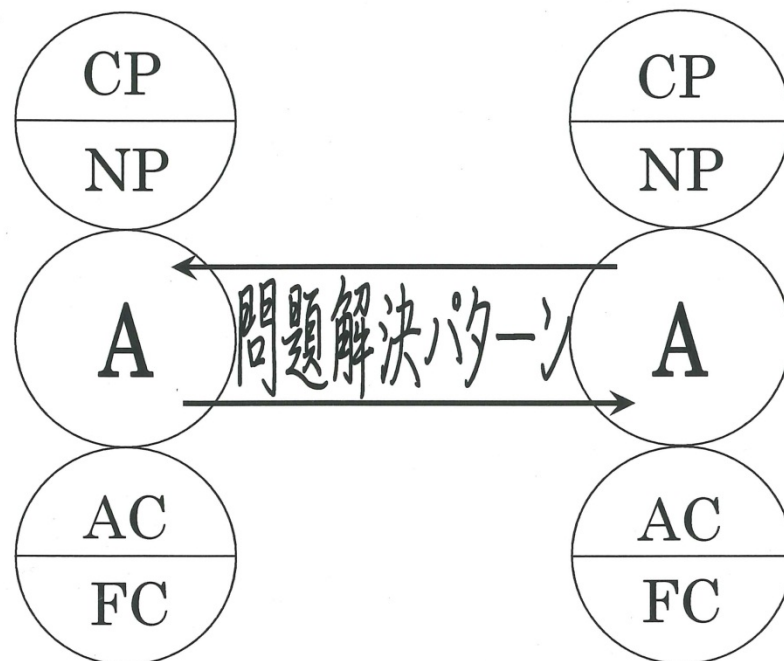




# 使い方

# 交流パターンを見極めろ！

1. 交流パターンとは… CP/NP/A/FC/AC





# 交流パターン

## ①スムーズ交流

（相互的または補完的な交流）

単に、相互的な交流は、双方が相手の自我状態に話しかけているときに起こる。これらは、補完的交流とも呼ばれる。

例 1：

A：「レポートを書いてくれますか？」

（AからAへの交流）

B：「はい。私はメールでそれを送るところですよ」

（AからAへの交流）

例 2：

A：「映画見に行きたい？」

（CからCへの交流）

B：「行きたい！何見に行くの？」

（CからCへの交流）

例 3：

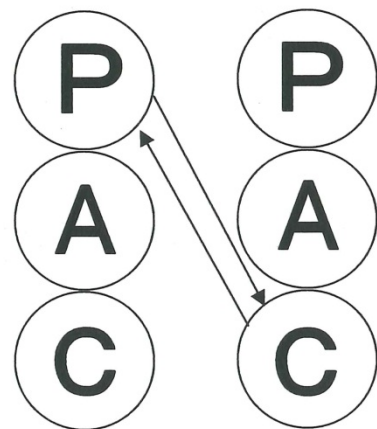
A：「部屋は片付いてるかい？」

（PからCへの交流）

B：「分かってるよ。そのうちやるから！」

（CからPへの交流）

① スムース（相補）交流  
（援助関係）



# 交流パターン②

## ②交差的交流

コミュニケーションの失敗は、相手の自我状態とは異なった自我状態への話しかけ（交錯した交流）によって引き起こされる。

例 1 a:

A:「レポートを書いてくれますか？」

(AからAへの交流)

B:「分かってるよ。そのうちやるから！」

(CからPへの交流)

これは、仕事において、問題を引き起こしそうな交錯した交流である。

Aは、PからCへの交流に基づいた返事をするかもしれない。すなわち、以下のようなものである。

A:「キサマその態度はなんだ、ふざけてるとクビにするぞ」

例 2

A:「部屋は片付いてるかい？」

(PからCへの交流)

B:「はい。私は丁度これからやる場所ですよ」

(AからAへの交流)

これは、さらに積極的な交錯した交流であり、

Bが責任感を持って行動し、Bとしての役割(つまりChild)を演じていないことに対して、Aは不満を持つ可能性がある。

さらに会話は次のように発展するだろう。

A:「私は、あなたのそういう態度が信じられないな！」

(PからCへの交流)

B:「私の言うことを少しは信じてよ！」

(CからPへの交流)

この受け答えは、永遠に続くであろう。

✖ イメージを表示できません。メモリ不足のためにイメージを開くことができないか、イメージが破損している可能性があります。コンピューターを再起動して再度ファイルを開いてください。それでも赤い x が表示される場合は、イメージを削除して挿入してください。

# 交流パターン③

## ③裏面交流

その他に、二重構造または隠された交流がある。

これは、明白な一般的会話が、明確でない心理的な交流を含んでいるものである。

すなわち、以下のようなものである。

A：「家具を見に行きませんか？」

B：「私、昔から家具が大好きなの」

社会的な面では、A (Adult) から A (Adult) への交流であり、

心理的な面では、C (Child) から C (Child) への恋愛における交流である

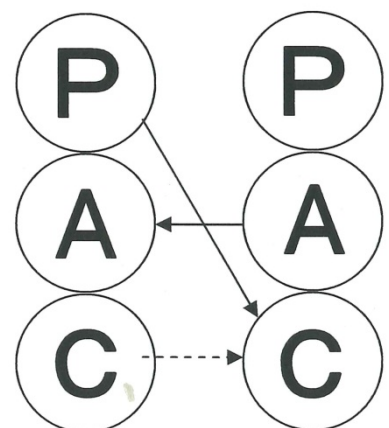
A「バカヤロー」

B「バカじゃないよー♡」

表面的には  $P \rightarrow C$  であるが、裏面的には、

$C \rightarrow C$  のイチャツキ交流である。

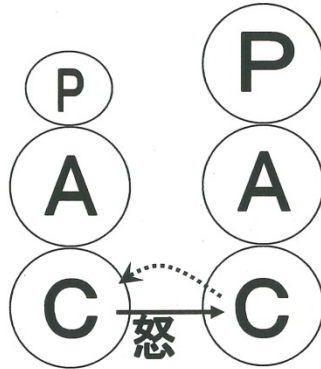
③裏面交流



# その他の交流パターン

## 3. 防衛規制の場合

投影



転移とは…

過去の重要な人物との間で抱かれた感情やその人との間で形成された防衛機制や対人関係パターンが、現在の人間関係の中で機械的に無意識的に反復されている現象。

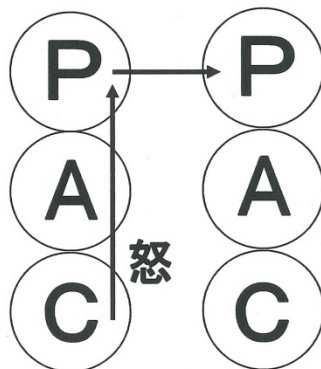
親に拒絶されてきた人は、人との関係で相手から拒絶されるような形で関係が終わるような状況を作ってしまう。

相手がどんなに優しくても、拒絶されるように仕立てあげてしまう。

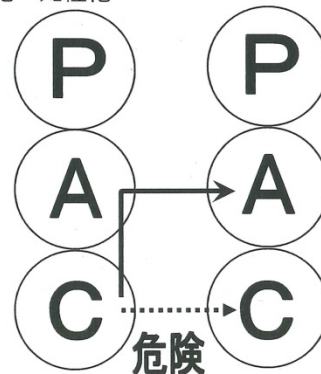
陽性転移（好意・愛着） 陰性転移（抵抗・怒り・敵意）

治療家と患者さんは、親子関係に似ているので防衛規制が出やすい。

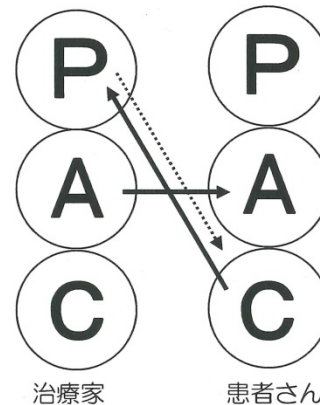
反動形成 = すぎる 例：親切すぎる・頼りすぎる・可愛がりすぎる



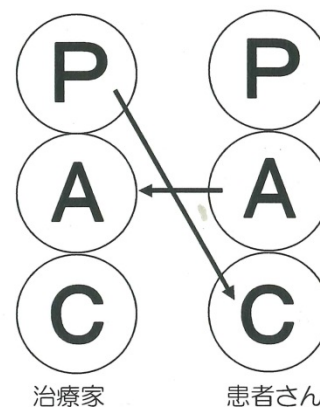
合理化・知性化



転移 治療家がA 患者さんがC(タイプ1)



逆転移（治療家の問題）



# 対応策（C P）

⇒C Pを「上げる」ログセ

- ・「絶対に」
- ・「常識だろ」
- ・「当然でしょ」
- ・「あなた（お前）という人は」
- ・「しょうがないではすまされない」
- ・「～すべき」「～ねばならない」
- ・「どうして」

⇒C Pを「上げる」行動

- ・ 良い悪いを基準にして動く
- ・ 腕組みをして話を聞く
- ・ 簡単に妥協しない

☆「C P」が高すぎると頑固者、他者否定、完璧主義

⇒C Pを「下げる」ログセ

- ・「僕から見ると～だけど、君からみると〇〇なんだね」
- ・「～に越したことはないね」
- ・「どうしたら」

⇒C Pを「下げる」行動

- ・ 眉を寄せない
- ・ 怒りを相手にぶつける前に10数える

# 対応策（NP）

⇒NPを「上げる」ログセ

- ・「それもいいね」
- ・「大丈夫？」
- ・「しょうがないんじゃない？」

⇒NPを「上げる」行動

- ・話し相手の方へ、前かがみで話を聞く
- ・うなづく
- ・相手を理解しようと努力する

⇒NPを「下げる」ログセ  
（あまり下げる必要はない）

- ・「それもいいけど...」
- ・「ほっといたら？」
- ・「僕（私）には関係ないから」
- ・「僕（私）には、何もできないから」

⇒NPを「下げる」行動

- ・見て見ぬふりをする
- ・頼まれそうな雰囲気になったら、先に言い訳を言いまくる。

☆高すぎる人は、自己満足になっていないかチェック

# 対応策（A）

⇒ Aを「上げる」ログセ

- ・「要するに（つまり）したがって、」
- ・「例えて言うと」
- ・「やり方を改善しよう（自己否定でなく粹組み）」
- ・「（ネガティブな言葉の後に）だからと言って」
- ・ 5W1H

⇒ Aを「上げる」行動

- ・ 会話には主語をはっきりと入れる。
- ・ 断りたい気持ちのときは、即答しない。

⇒ Aを「下げる」ログセ  
（あまり下げる必要はない）

- ・ 「出たところ勝負」
- ・ 「行くところまで行っちまえ」
- ・ 「考えてもムダ」

⇒ Aを「下げる」行動

- ・ 行き当たりばったり
- ・ いったん決めたことは、状況が変わっても変更しない
- ・ 物事を気分で決める。

☆高すぎる人は、冷淡な印象を与えていないかチェック。



# 対応策（F C）

⇒ F Cを「上げる」ログセ

- ・「あ列、お列」  
「やあ！」「はいい」「なーるほど」「わお」「やったあ」
- ・「ほお～」「そうかー」「そうそう！」

⇒ F Cを「上げる」行動

- ・「好き嫌い」「快不快」を基準に動く
- ・娯楽に積極的に取り組む
- ・笑う時、手を打つ
- ・ジョークの練習をする

⇒ F Cを「下げる」ログセ

- ・「ムリだよ」
- ・「なんでもいい」
- ・「いつか機会があれば」

⇒ F Cを「下げる」行動

- ・好意をうけて「嬉しい」と言わず「すみません」と言う
- ・悲しいときに平気な顔をする
- ・わがままの度が過ぎないように気を付ける。

☆ F Cが高すぎて、「わがまま」と取られる場合は、  
「F Cを下げる」より、「Aを上げる」方が効果的。  
F Cはエネルギーの源になる。  
F C低い人は、のびのび、いきいきしていない。

# 対応策（A C）

⇒ A Cを「上げる」ログセ

- ・「どうせ」
- ・「所詮」
- ・「やっぱり、いつも」
- ・「何でわかってくれないの？」
- ・「大丈夫？（気遣う）」

⇒ A Cを「上げる」行動

- ・聞き手に回る
- ・相づち
- ・甘え上手
- ・作り笑い
- ・グチを言う
- ・ため息をつく
- ・顔色を気にする

⇒ A Cを「下げる」ログセ

- ・「明日は明日の風がふく」
- ・「昨日はもう過去」（引きずらない）
- ・「コミュニケーションはうまくいかない」

⇒ A Cを「下げる」行動

- ・気遣う相手の優先順位を頭に入れる
- ・自分の幸せは自分で責任をもって探す

☆ A C低いと、「空気読めない」

☆ A C高すぎると「顔色伺う」



# 脚本分析

# 脚本分析

脚本とは、その人の人生のパターンである。問題が起きるとき、その多くは同じようなパターンで問題が起きている。

## 1. 脚本の特徴

◇反復脅迫（そうせずにはいられない）

◇子どもの頃に身につけた条件反射の人生

## 2. 禁止令

禁止令とは、自己実現を妨げ人生を悲惨な結末へと向かわせるよう無意識に行っている行動制限。通常、幼少時に、親のCから子どものCへと伝えられた非言語、及び言語メッセージであり、その人、個人の一生を通じて悩みの元となる可能性が多いものです。

### <禁止令の種類>

A) 人生を楽しんではいけない：

ワークホリック（の親）、長男長女、苦労症。

B) 存在してはいけない：

誕生が歓迎されていない・虐待・親の無関心・親の自殺や不遇・薬物乱用。なぜか、怪我や事故ばかりする。

C) 男（女）であるな：

女（男）であることが悔しい。ヒステリー、ウーマンリブ、フェミニスト。異性の服を着たり行動する傾向。

D) 親から自立してはいけない：

母親が父親とうまくいかずに、子どもを支配下に置く。過保護。親がすぐに口を出す。子離れできない。マザコン、パラサイトシングル、モラトリアム、責任回避傾向。

E) 人を愛してはいけない。親密になってはいけない：

すぐケンカになる。両親の絶え間ない夫婦喧嘩や離婚。虐待経験。可愛がられずに育てられた傾向。

F) 決して成功してはいけない：

たえず親からの批判。親を超えるなという裏面交流。親が子供に見捨てられる間がある。子どもを自分に依存させたい。本人はいつも肝心なところで失敗する傾向。

G) 健康であってはいけない：

子どものころに、疾病利得を多く感じていた。または子どもが病気であることに、親がそれを感じている。

H) 感じてはいけない、感情を言葉にしてはいけない：

失感情症（アレキサイミア）身体感覚や感情の認知障害。心身症や身体表現性障害に多い。当然、自律神経失調症や鬱になる。親が感情に乏しい。Aが強い。フェルトセンス感じられない。「男の子は泣くんじゃない」「女の子くせに怒るな」＝感情を出してはいけないと取る

I) 仲間入りしてはいけない：

みんなと同じことが楽しめない。グループに入るのが苦手。友達が少ない。

J) 重要であるな：

親からのディスカウント。無視や「お前なんて…」と言われていた。昇給を嫌がる。肝心なところで失敗する。チャンスに身を引く。本人はストレス時に混乱して考えることをしない傾向。

K) 考えてはいけない：

幼少期に「そんなこと聞かないの」「くだらないこと言ってないで…」と言われていた傾向

L) じっこうするな：

石橋たたき。依存心。親に失敗を許されなかった傾向。

### 3. 脚本のタイプ

- 平凡
- 敗者
- 悲劇
- 照射

# 脚本分析☆ドライバー

【駆り立てるモノ＝ドライバー】のお話

ドライバー（Driver）とは、アメリカの臨床心理学者であるTaibi Kahler氏らが発見し、1970年代初頭に発表した

「秒単位の短時間に表出する、各個人に特徴的な5つの行動パターン」のこと。

その個人の「パーソナリティ特性」を知る上で大いに役立つものです。

このドライバーは「生まれつき＋幼少期の生育環境の中で身につけた【行動パターン】」であって、

特にストレス下において明確に表出し、その人の行動を「駆り立てる」役割を果たします。

5つのドライバーとはそれぞれ見てみましょう。

## あなたの行動を駆り立てる      ドライバーチェックリスト

あなたの日常生活を駆り立てているものは何？ 私達は日常、何かに駆り立てられる様に、一定のパターンで行動してしまう事があります。これは、そのもとになっている衝動の正体をハッキリさせる為のチェックリストです。

次の文章を読んで自分の行動に当てはまるものには3、大体当てはまるものには2、少し当てはまるものには1、全く当てはまらないものには0を付けその数字を得点として、グループごとに点数を出して下さい。

### <A>Be Perfect 完全であれ！ ⇒ ありのままであるな

- 1 . 会話中「私の考えでは…」と自分の意見をはっきり述べたり、そうしたい衝動を感じる。
- 2 . 整理整頓が好きで、ごみや埃があると気になってしょうがない。
- 3 . 話す時、要点を指差し確認したり、多少オーバーなジェスチャーをしがちである。
- 4 . 何をしてもこれで十分だろうかという不安があり、念には念をいれたい。
- 5 . ここでやめておけばと思ってもつい、余計なひと言を言ってしまう。
- 6 . 他の人が考えたり、やったことについて批判してしまう事がある。
- 7 . 目的地には時間前に行く。


点

### <B>Be Strong 強くあれ！ ⇒ 感情を表に出すな(特に弱い部分)

- 1 . 他の人に物事を頼んだり、助けを求めたりはしない。
- 2 . 会話中の感情表現が乏しく「別に…何ともないよ」など、感情の抑圧をしてしまう。
- 3 . 「自分の弱みは絶対にみせない」と心に決め、必要以上に注意深い。
- 4 . 言葉の声調に抑揚がなく、単調で機械的である。
- 5 . 腕組をしたり、椅子に座る時は足を組む癖がある。
- 6 . どんなに辛い事があっても、歯を食いしばり頑張ってしまう。
- 7 . 女々しい人を見るとイライラしてしまい、きつい態度をとってしまう。


点



**〈C〉Work Hard 努力せよ！ ⇒ 楽しむな、満足するな**

- 1 ・ 会話中「できるだけやってみます。やってみますが…」など曖昧な表現が多い。
- 2 ・ 質問にズバリと答えず、歯切れの悪い回答、間接的な回答をしてしまう。
- 3 ・ 物事に対し易しい方法を選ばずに、わざわざ難しい方法を選ぶ事が多い。
- 4 ・ 何事も「努力しなければ」「努力さえしていれば何とかなる」と自分に言い聞かす。
- 5 ・ 今度こそキチンとやろうと決めるが、結局やらない事が多い。
- 6 ・ 物事を始める前に長い時間をかける。
- 7 ・ 物をゴチャゴチャにしたり、汚れ物をため込んでしまう。

点

**〈D〉Please Me 他人を喜ばせろ！ ⇒ 自分の欲求はなくせ**

- 1 ・ 会話中「ね！そうでしょう」等、同意を求める言葉、若しくは「それでよろしいですか？」など、相手の機嫌を伺う言葉が多い。
- 2 ・ 人間関係が悪くなるのを嫌い、場の雰囲気が悪くなると丸く収めようとする。
- 3 ・ 他人が満足しているか気になり、まだ配慮が足りないのではと神経を使う。
- 4 ・ 大勢の中にいると出しゃばらない様にし、また目立たない様にする。
- 5 ・ 話す時、他の人と比較すると、頷く回数が多い。
- 6 ・ 人に何か頼む時、良い事を先に言ってから頼む。
- 7 ・ 自分の事は後回しで、人の事を優先してしまう。

点

**〈E〉Hurry Up 急げ！ ⇒ 自由であるな**

- 1 ・ 話をする時、他人の話を遮る様にしてしまったり、またそうしたい衝動を感じる。
- 2 ・ 他の人と比べると、全ての動作がセカセカしている。
- 3 ・ 何をしても「時間内にやり終わらない」という不安があり時間を常に気にする。
- 4 ・ 貧乏揺すり、指で机を叩くなど、体の一部を小刻みに動かす癖がある。
- 5 ・ 「さあ、やろう！」「さあ、行こう！」「急ごう！」という様な急ぎ立てる言葉が多い。
- 6 ・ 人を待つ事も、待たせる事も嫌いである。
- 7 ・ 他の人がもたもたしているのを見ると、イライラしてしまう。

点



# ドライバーは？

## 〈採点の仕方〉

A・B・C・D・Eの各グループの合計点を記入し、その得点の数だけ下の表に斜線を引いて下さい。

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
A = 点																						
完全であれ																						
B = 点																						
強くあれ																						
C = 点																						
努力せよ																						
D = 点																						
喜ばせよ																						
E = 点																						
急げ																						

ドライバーはその人のエネルギー源であり、高ければ高いほど行動力がある（義務感に駆り立てられるようなものだ）。

しかし多すぎる場合、何事にもほどを知らずに、どこかにそのしわ寄せが来ることになり、社会生活に支障をきたす。

◆完全であれ＝Be Perfect

- ・姿勢：直立した，左右バランスのとれた
- ・身振り：指で数える，あごをなでる，両手の指先を山型に合わせる
- ・表情：会話の途切れに，一方向を見上げる，口元はやや緊張し，軽く閉じる
- ・言葉：挿入句や括弧つきの言い回し，数字で要点を挙げる「いわば」「御覧のように」
- ・口調：早口で歯切れがよい，なめらか，明確な発音

◆他人を喜ばせよ＝Please Others

- ・姿勢：肩をすぼめて前かがみ，相手の方に身を傾ける
- ・身振り：うなずく，両手を伸ばす
- ・表情：眉を上げ，下から見上げる，額に横皺をよせる，歯を出し大げさに笑う
- ・言葉：常に同意を求める。疑問符つきの言い回し。高揚して始まり落ち込んで終わる
- ・口調：高い，キーキー声，特に文章の最後があがる

◆努力せよ＝Try Hard

- ・姿勢：身を前に乗り出す，みがかがめる
- ・身振り：頭（目や耳）の横に手を置く，手を固く握りしめる
- ・表情：眉間に皺を寄せる
- ・言葉：「なに？えっ？」「～努力します」「できません」
- ・口調：緊張した，締め付けられたような，ためらいがちな

◆強くあれ＝Be Strong

- ・姿勢：不動の，閉じた（腕や足を組む）
- ・身振り：ほとんど身振りが無い
- ・表情：動きがない，感情を表に出さない
- ・言葉：「～させられた」「～させられる」自分や相手と距離を置くような言い回し
- ・口調：単調で抑揚がない。通常低めの声

◆急げ＝Hurry Up

- ・姿勢：イライラし，せわしなく姿勢を変える
- ・身振り：貧乏ゆすり，指でコツコツ音をたてる，そわそわする
- ・表情：素早い，頻りに視線を変化させる
- ・言葉：「早く，急ごう，時間がない」「さあ，やろう」
- ・口調：スタッカート，マシンガン，一気に話す，せかせかする



これらをどう活かす  
かが重要です。

# どう活かすか

「イライラする人」  
「言葉が少ない人」  
「反応が少ない人」  
「ネガティブなこと言う人」

皆さんが、対応で一番困るのは、こういった人ではないでしょうか。

こういった人に出くわしたとき、すぐに「あ～自律だわ」となりがちです。

しかし、ちょっと待った！

ただ、コミュニケーションのパターン、もしくは、気質などが、そういう表現をしているだけで、自律神経が問題ではないこともありますし、

ただ単に、自分と違うだけ、なんてこともあります。



**ゲシュタルト療法**

**すべてのコミュニケーションセラピーの親分**

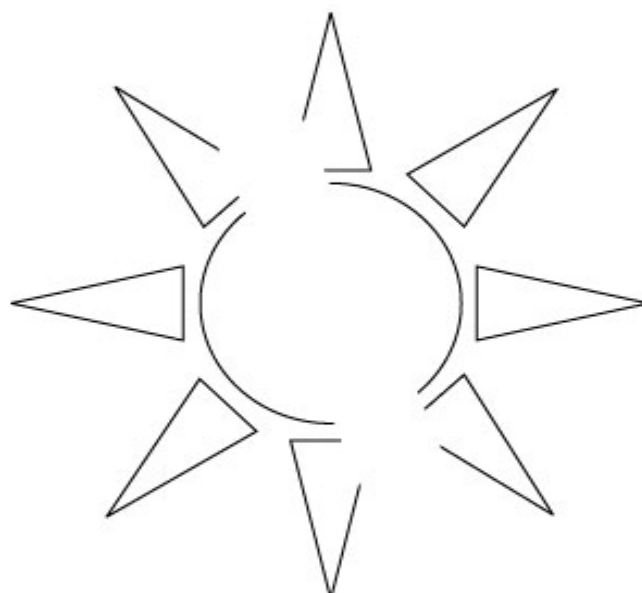
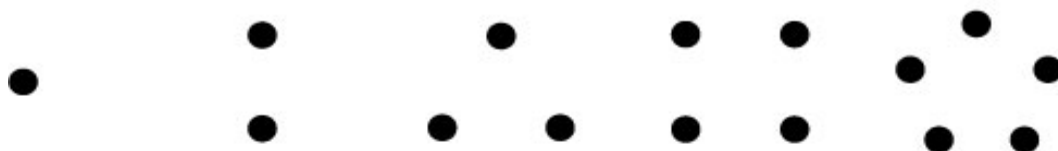
# ゲシュタルト療法

聞きなれない名前ですが、  
NLPや、認知療法など、  
今ある心理療法、カウンセリング  
手法の多くが、このゲシュタル  
ト療法を基礎としています。

カウンセリング界の  
大親分です。

施術でいうと「A S I S」みた  
いなもんで、知らないと歪みの  
基準が分かりません。

# ゲシュタルト心理学



2 4 6 8 10 12 14 16

1 3 4 6 8 10

# ゲシュタルト心理学

ゲシュタルトとは、ドイツ語で「全体性」「パターン」という意味がある。

「ゲシュタルト心理学は、人が外界を認識するときには、個々で認識するのではなく、全体として“意味あるもの”と、統合して、認識するもの」としている。

ゲシュタルト療法では、精神活動と身体活動は分離されたものではなく、個人の全体の現れであると捉えている。

精神活動は身体活動の内面的なものとして現れ、身体活動は精神活動の表現として現れる。

そのため、患者さんの身体活動（行動、動作、姿勢、表情、しぐさ、クセ）などを観察することで、その人の精神状態（心の動き、感情、思考など）を理解することができるということ。

NLPや多くの心理療法の元になった考え方

<目的>

「今・ここ」「いかに」「なにを」での気づきを通して、体感覚に目を向けることで、自分の本当の欲求を受容したり、

体感覚からの気づきを実生活に活かしたりすることで、疾病の解消を目指す。



# 簡単に言うと

ややこしいので、  
簡単に言うと、

人は、ついつい  
「意味づけ」しちゃう

ってことです。

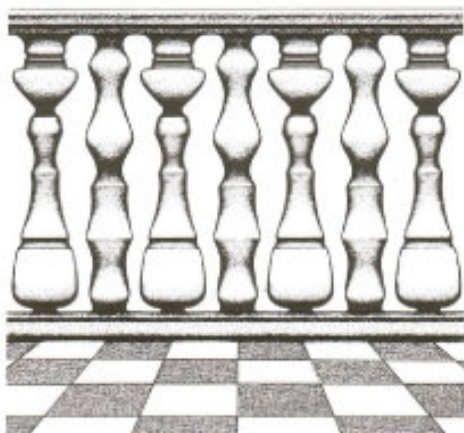
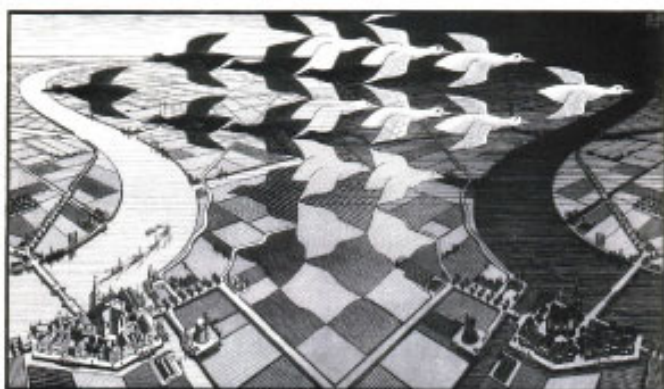
点や線が並んでるだけで、  
意味を持たせちゃうってことです。

痛みでも似たようなことはありませんか？

ちょっと痛い、すり減ってる。  
年で、もう治らない。神経さわってる。

いやいや、神経触ってたら、いつも痛いでしょ。

そういうのを紐解く、考え方です。



# ゲシュタルト療法の 基礎的考え方

## ①図と地

人間の経験は、「図と地」の関係にある。

「図」とは、関心のあるもの。  
「地」とは、その周りの背景。

地は図を引き立たせる役割があるが、  
地の一部が意識によって、図となるのが成熟した健康度の高い  
精神状態。

ゲシュタルト形成には、このスムーズな図と地の変換が必要で  
ある。  
この変換がスムーズでないと病的な精神となる。

一度に両方を意識することはできない。  
変換を起こせることが重要。

(例)

- ・ 図への居つき＝～すべきという超自我や執着固執を生む
- ・ 図が簡単に変わる＝集中力がない。躁状態。
- ・ 図と地の関係やその配列の意味が分からなくなる。＝統合失調症。ゲシュタルト崩壊（字が見えなくなる）



# ゲシュタルト療法の 基礎的考え方

## ②今・ここ（実存主義）

「今ここ」という現時点での自己への気づきが、精神の成長や、治癒に至る。

ゲシュタルト療法では、この気づきを重要視している。

精神的ストレスは、過去を悔いているか、もしくは、未来に思い悩んでいる。

そのため、まずは「今ここ」に集中することで、精神的ストレスの大半は感じなくなる。

気づきは、一瞬一瞬では、一種類の気づきしか、起きないとしている。

### （種類）

- ・ 思考レベル（皮質）...解釈、分析、判断、合理的、論理的、過去を考える、未来を考える
- ・ 体・内部領域（内部感覚）...体内の感覚、フェルトセンス
- ・ 現実世界・外部領域...五感で感じている外部のこと。現実。事実。

症状のある人は、思考もしくは、内部領域に気づきを求めている人が多いので、外部領域に、リードする。



## 今ここ

とにかく、散らばってしまっている患者さんの、V、A、K全てを使って、今までの認識パターンを中断することが、大切なことです。

そのために、問診の中で大切なことは、

「問題と、現状の認識」をはっきりすることです。

それが、

「問題の焦点化」と、  
「事実の明確化」です。

# <問題の焦点化>

カウンセリングで追及すべきこと  
＝何が問題なのか？

## 1. 問題の焦点化（直面化）

Q 困っていることは何ですか？

☆長々と話をする人...

「なるほど、なるほど、なるほど、ところで、」

「ひと言で言うとは何ですか？」

「それは、このことと関係する話です？」

☆自分でこまっていることをまとめられない人には...

「私は今、〇〇に困っています」

「問題は、〇〇だと思っています」

という文章を作ってください。

☆情報が足りない場合は...

「なるほど、それで？」

「少しお聞きしますけどよろしいですか？」

「それを具体的に教えて下さい」

「たとえば？」

# <事実の明確化>

- ・ どこが痛い
- ・ どうすると痛い
- ・ どのように痛い
- ・ いつ痛い
- ・ どんな体勢で痛い
- ・ どれくらいの時間で痛い
- ・ 今、どこが痛い？
- ・ 今、どうすると痛い
- ・ 今、どんな感じ
- ・ 今、生活で困っていることは？
- ・ 今、生活で痛い動作は？
- ・ 今、床の生活か椅子の生活か
- ・ パソコンは何時間
- ・ 車は何時間、通勤は何時間。
- ・ テレビは何時間。
- ・ 座っている時間は何時間。

☆過去、現在、未来の明確化  
痛いのは（問題なのは）、

○今ですか？

→どういう時、何をしている時、何をした後、

○以前、ですか？→どれくらい前ですか？

○今後痛みが出るのを防ぎたいのですか？



# <事実の明確化>

- ここは？
- これは？
- ここは？
- これは？
- 痛い範囲は？どこから？どこまで？
- こっち側は？
- この指は？この指は？

## （認識の削除）

- じゃあ、こっちは大丈夫だね？
- じゃあ、これは痛くないね
- じゃあ、ここは痛くないね
- じゃあ、こうしているときは痛くないね
- じゃあ、こうしなかったら痛くないね
- 前は、こう。今は、こうだね。

## （認識の再構築）

- じゃあ、こうしたら、どうなったか教えてね
- じゃあ、これくらいしたら、どうなったか教えてね

# 「焦点化あるある」 ～焦点化で避けること～

- 勝手な解釈  
「擬音、感覚、表現」
- 推測  
(確認「つまりこういうことでしょうか?」)
- 議論&反論
- あいまいな表現
- 聞きすぎ
- がんばりすぎ
- 行動をしないで物事(思考&感情)を変えようとする  
こと
- ユートピア的目的(無駄にポジティブ)
- 解決策の提示
- 命令

# 生産性のないコミュニケーション

## 1. まぎらわし...

気の紛れる話をしてしまう。話をそらしたり、患者さんとの関係ない話をする。

## 2. ペース崩し...

相手の話の腰を折る。患者さんが話を戻しても、また話の腰を折る。

## 3. ごますり...

やたら相手をほめる。持ち上げる。

## 4. 批判...

問題は患者さんの責任であるという。すべての責任は、患者さんのせいであるという「態度を取る」

## 5. 解決...

すぐに解決策を提示する。こうしたらいい、こうすれば簡単に解決すると、無責任に言う。善悪を一方的に決めつけ、解決方法をできるだけ早く提示してしまう。

## 6. 無言...

相手が言うことに無言で応じる。表情を変えず、うなずきもせず対応する。

## 7. 超合理主義...

相手の言うことに対して、感情を交えずに、いつも理性的、客観的、合理的に接する。正論を言う。



戻ります

# ゲシュタルト療法の 基礎的考え方

## ③自分の責任

自己の感情・思考・行動に対して、人は全ての責任を取ることにより成長する。

成長をなくして治癒はない。自己が勝手に思い描いていた思考・行動・感情を手放した時に、成長する。

生きることは、外界との葛藤の連続。

例) ～は私を悲しませる

⇒自分で勝手に悲しんでいるだけ

～にはがっかりさせられる

⇒勝手に期待していただけ

## ④体験的・実験的アプローチ

ゲシュタルト療法は、体験と実験を重視する。まずはやってみる。実験を重視。

## ⑤変容の逆説

「なりたいようになろう」とすると「なれない」と考える。

問題解決を強く望むと、問題は解決しない。

⇒図への居つき。「今、ここ」の欠如。

問題解決を強く望むことは、現実の否定から始まる。

今、ここを否定することから、始まるセラピーは成功しない。

(参考) 自己嫌悪 by セドナメソッド

# ゲシュタルト療法の 基礎的考え方

## ⑥体験的サイクル

ゲシュタルト療法では、「主観」が重要と考え、「客観」は考えない。

「自分はどう感じるか」に焦点を当てることで、来談者中心で、カウンセリングやワークが進む。

また、体験の「積み重ね」で、人は成長する（＝痛みが取れる）としている。（一度のワークで解決することを考えない。

（例）医者になんと言われた

⇒あなたが感じる症状は？

## ⑦現象学3つのルール

水平化　： 価値・重要・優劣の平均化。  
階層的見方をしない。平等化。

描写　　： 解釈を入れない。分析しない。  
ありのままを描写する。

エポケー： 判断停止・思考停止・先入観停止。  
善悪、正誤などの判断をしない。



# ゲシュタルトの祈り

私は私のために生きる。

あなたはあなたのために生きる。

私はあなたの期待に応えるために、この世に生まれてきたのではない。

そして、あなたも私の期待に応えるために、この世に生まれてきたのではない。

私は私。あなたはあなた。

偶然が私たちを出会わせたならば、それは素晴らしいことだ。

しかし、たとえ出会えなくても、それもまた素晴らしいことだ。

フレデリック・S・パールズ（1893～1970）。

ドイツの精神医学者にして、ローラ夫人と共に  
ゲシュタルト療法の創始者。

# 認知の歪み

ゲシュタルト療法で身につけた  
「今、ここ」を中心とする考え  
方は、

施術で言うと、  
「A S I S」とかの、

歪みの「座標軸」のようなもの  
です。

座標に対して、どれくらい歪ん  
でいるか、

回旋、側屈、過伸展...など  
歪みの種類に相当するのが、





認知のゆがみ

身体も歪むけど、  
認知も歪むんです。

次回以降がつつり  
やりますので  
お楽しみに



**認知のゆがみ**

**身体も歪むけど、  
認知も歪むんです。**

# 認知の歪み

ゲシュタルト療法で身につけた  
「今、ここ」を中心とする考え  
方は、

施術で言うと、  
「A S I S」とかの、

歪みの「座標軸」のようなもの  
です。

座標に対して、どれくらい歪ん  
でいるか、

回旋、側屈、過伸展...など  
歪みの種類に相当するのが、

# 認知の歪みのパターン

## 1. 0—100思考・白黒思考

うまくいったか全然ダメかどちらかしか認めない

## 2. 部分焦点（過度のこだわり＝選択的抽出）

あることにだけ強くとらわれる

## 3. 過大評価・過小評価（拡大視・縮小視）

あることを極端に大きく考えたり、逆にささいなことだと感じたりする。過度の責任性。不当に低い自己評価。

## 4. ～べき思考（超自我）

理由もなく、人は絶対に～すべきだと確信している

## 5. 極端な一般化（みんな～だ）

少しでも不幸なことがあると、すべて不幸だと感じる

## 6. 否定的予測・ネガティブ・フューチャー・シンキング

ささいなことからいつも否定的な予測が浮かぶ  
どうせ...、ほらやっぱり...

## 7. 過度の想像性防衛本能

ネガティブシンキング。

良いことがあってもまぐれにすぎない、という否定的思考

## 8. 決めつけ

仕事ができる人は冷たい、金持ちは悪い奴

# メモ

1. 0—100思考・白黒思考  
一発でとって欲しい。一回で良くなりたい。  
体操完璧にできないときかない。
2. 部分焦点（過度のこだわり）
3. 過大評価・過小評価  
私なんて休んでちゃだめ。
4. ～べき思考（超自我）  
主婦は最後に寝るべき。夫にごはんを用意してあげるべき。  
味噌汁はアツアツであるべき。
5. 極端な一般化（みんな～だ）  
みんな寝転がったりなんてしないでしょ。みんな買い物くらい  
いくでしょ。
6. 初タイプフューチャーペーシング  
（どうせ...、ほらやっぱり...）  
やっぱりよくならないんだ。
7. 過度の想像性防衛本能  
（ネガティブシンキング）
8. 決めつけ（仕事ができる人は冷たい）

# 認知の歪み

「認知」とは、

その人が物事をどうとらえていくか、そのとらえ方のことを指します。

その意味で、五感を通した「知覚」も「認知」に含まれます。

「知覚」は何かを感じるのですが、その感じ方は、どの人もまったく同じ、というわけではありません。

たとえば、同じ風景を同じように見えていても、感じ方は人それぞれです。

つまり、外界からの同じ刺激に対しても、知覚のされ方は、それぞれの人の経験すべてが影響している、というわけです。

「認知」というのは、「知覚」に加えて、思考や感情の動きなど、より広い精神活動も含まれます。

よく「～を意識する」、「～だと思う」、「～は怖い」などの言葉が使われますが、それも「認知」の一つです。

このように、「認知」という言葉は、かなり広い意味を持っています。

「認知」という現象を包括的に研究する学問が「認知科学」で、心理学や脳科学、情報理論など、脳や心に関する研究のすべてが含まれています。

# 認知療法

認知療法では、「認知のゆがみ」を、正常な認知として修正しながら、問題となる「スキーマ」を少しずつ変えていくような治療方法がとられます。

## ○コラム法（代表的な治療法）

日常生活のなかで、ストレス要因となるような出来事に対して、どのような「認知」が起きたかを記述していき、それを「再評価」します。

この「再評価」の段階でポイントとなるのは、ほかの人なら同じような場面で、どのような認知をして、どう対応していくかを記入していくことです。

ほかの人ならどう感じ、どう対応するか、それをじっくり考えると、自分自身の感じ方や対応の仕方がほかの人と比べてどのように違うのか、理解できます。

そして、患者の持つ「認知のゆがみ」が、はっきりと認識できるわけです。また、さまざまな場面で感じる「自動思考」を記録しておき、

これは、治療者とのあいだで、治療者との間で、「共通の理解」として、見つけていくことを示します。

この「共通の理解」は、重要です。

患者がひとりだけで理解したり納得したりしても、実感や安心感は、なかなか得られません。

特にうつ病患者は、自分自身を否定的にとらえる傾向が強いため、本当にそうなのか実感が持てない、疑問がぬぐえない、という状態に陥りやすいのです。

専門家としての治療者の同意や理解があれば、安心できますし、実感も持てます。

このような認知療法の特徴は、実証主義的な共同作業だと言えます。

患者と治療者が、「お互いの立場を認め合い、共同で実証しながら進めていく作業」ということです。

認知療法の手法は、一般精神療法（共感療法、支持療法）で言う「共感」とは異なります。

「共感」は、治療者が患者の状態を受容し、理解し、尊重することです。