

## カレントトピックス2

### NLP入門

#### ーラポール確立のための具体的な技法ー

カウンセリングルーム Co・koro 濱田恭子

長崎純心大学人文学部 児島達美

#### 1. NLPとは

NLP (Neuro-Linguistic Programming : 神経言語プログラミング) は、ジョン・グリンダーとリチャード・バンドラーによって1970年代より開発された心理療法のモデルである。彼らは、ミルトン・エリクソンをはじめとする優れた心理療法家たちの治療場面に共通する治療的コミュニケーションのエッセンスを見出し、次のような点を目標とした。

- ・優れた人がどのように事を成し遂げているのかを研究し、そのパターンを解析し、誰でも使えるモデルを作る。
  - ・人が何かをうまくやれた時、どうやってそれが実現できたかを解析し、いつでも必要な時にその方法を使い達成できるようにする。
- うまくゆくパターンを見つけ、それを習得しようとするのがNLPである。

ここでは、そのもっとも基本となる考え方と技術およびその習得方法の一端を紹介する。

#### 2. 基本的な役にたつ考え方

以下に挙げる考え方は、あくまで役にたつモデルであって、何らかの絶対

的真理を示しているのではない。むしろ、それらを真理であるかのように振る舞うことで解決の可能性が高くなるというのがNLPの考え方である。

- ・すべての行動にはそれを動機づける肯定的な意図がある

どんな行動にも、本人にとっては肯定的な意図があると考えてみる。たとえば、家で暴れまわる子どもには「愛されたい」とか「認めてもらいたい」という肯定的な思いがあるかもしれない。相手の行動（一般的には悪いとされている行動）には相手にとって良い意味があり「何かの役にたっている」という前提でコミュニケーションしてみる。そうすると、クライアントをより尊重することができ、良い反応を引き出すことができる。もし、クライアントがこのことに気がつけば、心の負担の減少につながり、別の行動を選択できるようサポートすることができる。また、これは治療過程での治療者の気持ちを安定させるのにも役にたつ。

- ・すべての行動は、ある文脈の中では役にたつ

対人恐怖症のため「外出ができない」と悩んでいたあるクライアントは、絵を描くことが好きであった。「外出できない」ことがむしろ絵を描くことにとても役にたち、彼は立派な画家になることができた。否定的などんな行動にも必ず役にたつ文脈があると信じて探すことによって、解決の糸口がつかめたり、一瞬でもクライアントと「ホッ」とする時をもつことができる。困難なケースに出会った時ほど、この考えは治療者を楽にしてくれるだろう。

- ・人は必要な資源をすでにもっている

「クライアントは問題を解決するためのリソースをすでにもっている」と治療者が信じることによって、クライアントからどんな否定的な情報を聞いても、その中に隠れているリソースを探すことに力を注ぐことができる。「ある」と思って探せば見つかりやすく、「ない」と思っていれば、本当はそこにあったとしても気づかないものである。

- ・人はいつも最高の選択をしている

クライアントが今選択している解決行動や考え方は、クライアントにできる最高の選択であると考え、それに敬意を払う。そうすれば、クライアントをより尊重することができる。

- ・人は現実ではなく、現実の地図に反応する

いかなる現実であれ、人は自分の経験や文化、信念や興味などによって、自分の見方に合わせて現実を作りあげてゆく。それは、実際の地形から用途に合わせて地図を作るのに似ている。まず、相手の地図を知ること。そして地図なら書き換えることも可能である。

- ・バラエティー（柔軟性）

うまくゆかなかったら、何か別のことをする。いろいろ手段を変えてみる。選択肢を多くもち、柔軟に対応してゆく。

- ・いかなる人も何かをなし得る

クライアントは、うまくゆく方法をただ知らないだけかもしれない。モデルから技術を学び、幾度か練習すれば、どんな人でも今よりはうまくやれるようになる。

- ・コミュニケーションの意味は相手の反応で決まる

もし、相手に少し「笑顔」になって欲しいと思うなら、相手が内的に反応して「笑顔」になる外的な「刺激」を見つければよい。

- ・失敗というものはない。フィードバックがあるだけ。

もしも、否定的な反応を引き出したとしても、その結果から次に肯定的な反応を得るための行為を推測し、すぐに実行することができる。

### 3. 現在の状態から望んでいる状態へ

NLPがサポートしようとしていることは、現在の状態から望んでいる状態への変化である。そのプロセスにおいて、どのような要因が役にたつのかを次に見てゆくことにする。

#### 第1のステップーラポール

クライアントが面接場面で、

- ・安心して自由に振るまえている状態。
- ・治療者を「信頼できる人」と思い、協力しようとしている状態。
- ・治療者の質問に対し真剣に考え、答えようとしている状態。

#### 第2のステップー結果（目標）

クライアントにとって、

- ・クライアントが望み、避けたいことではなく実現したいことである。
- ・自分でコントロールできるものである。
- ・得たい結果、またその後のことを具体的に表現できる。
- ・その結果を得るためのリソースと選択肢をもっている。
- ・今のクライアントにフィットした適切なサイズである。

#### 第3のステップーエコロジー

その結果を得ることで、

- ・クライアント自身、またクライアントに関係している人が困ることはないか？
- ・社会や環境に悪い影響がないか？
- ・その結果を得ても、現在の状況での肯定的な副産物は保たれるか？

これらを検討し、出現する問題への対処、事前に実行可能な対処策を話しあう。それが無い場合、エコロジーが満足するように結果を修正する。それでも無理な場合は結果を変更する。そして、その結果を手に入れても困り事が起こらない段階までサポートしてゆく。

#### 第4のステップーテクニック

NLPには数多くの強力な心理療法の技法がある。代表的なものでは「恐怖症の治療」や「過去の歴史の再構築」「6段階リフレーミング」などである。

以上、4つのステップを紹介したが、筆者のこれまでの経験では、ラポール、結果、エコロジーの3段階が終了した時点で、ほとんどのクライアントは何とか問題に対処するようになり、自ら勝手によくなってゆくようである。テクニックよりも、ラポール、結果、エコロジーこそが治療においてはきわめて重要である。

### 4. ラポールの確立

ラポールを確立し、それを最後まで維持すること、これこそもっとも重要

である。ラポールなしでは、クライアントの欲しい結果を探すことも、エロロジーのチェックもできない。もし、それなしにNLPの特殊なテクニックを使ったとしたら、クライアントは二度と治療者の前には現れないであろう。では、どうすればラポールは確立できるのだろうか。

ここで、ひとつクイズを出すことにしよう（なお、以下の記述は実際のワークショップでの筆者と参加者のやりとりを再現したものである）。

筆者：池に魚がいます（図1）。この魚は困っています。だけど、Bの場所に移動できれば困り事から解放されます。岸にこの魚を助けたいと思っている人がいます。さて、あなたならどうやって魚をBの場所に移動させますか？

Aさん：餌を与えながらBまで誘導する！

筆者：Aさんはこの魚の好みの餌がわかるのでしょうか？ いろいろな餌をたくさん池に投げ込むと池は濁ってしまうじゃない。今、この魚はお腹が空いているのかしら。

Bさん：網ですくって移す。

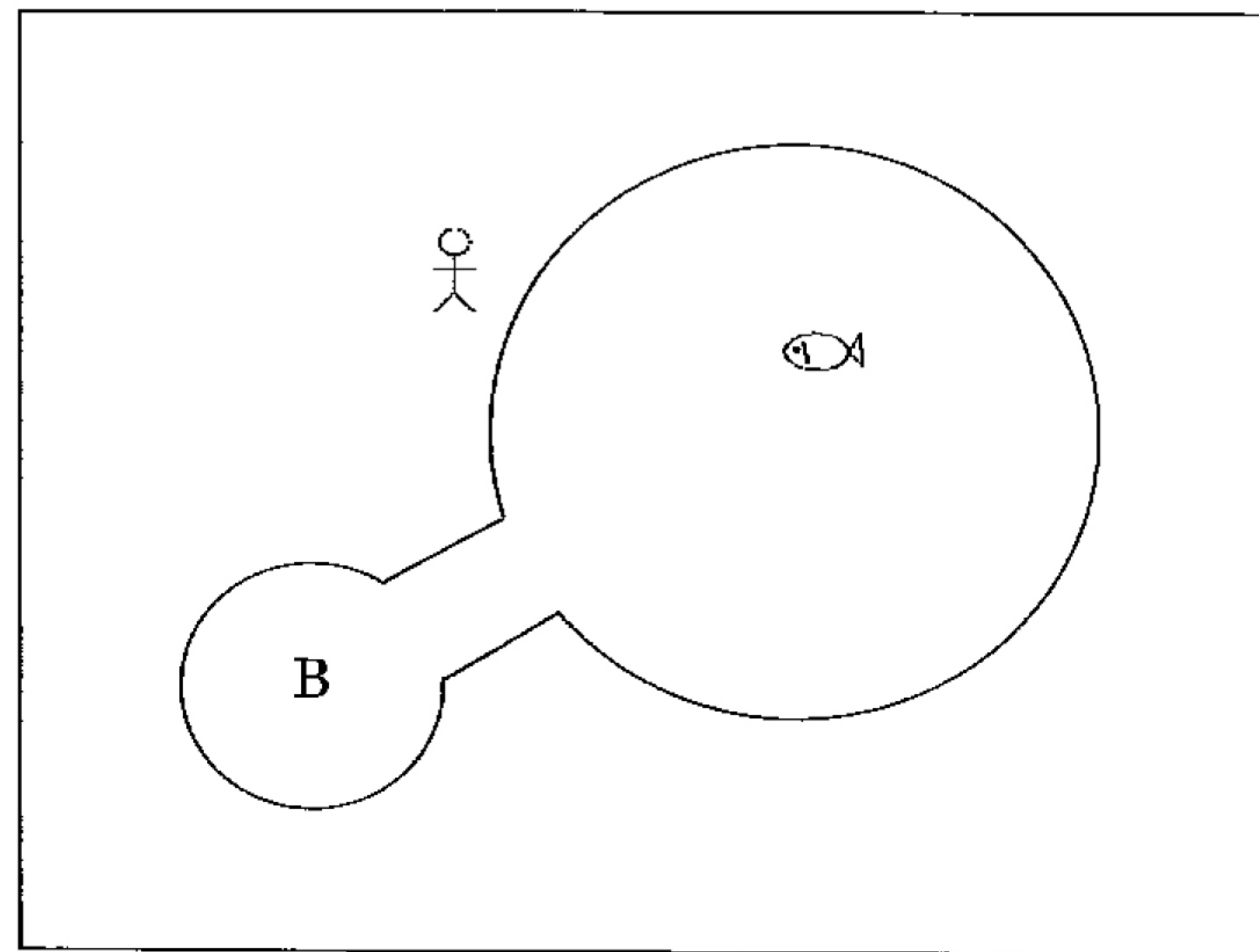


図1

筆者：ただでさえ問題をかかえて困っている時に、突然網ですくわれて息ができなくなった魚の恐怖を考えてみてください。たとえ、Bという安全な場所に行ったとしても、その恐怖がトラウマになり、いつも恐怖におびえながら生活を送ることにならないかしら。

Cさん：池の中に入ってBまで追い込む。

筆者：突然、人間が池の中に入ってくる！ 魚はただただ恐怖に震えながら、逃げ回り、体力を使い果たしてしまうかもしれないわね。

それでは、少し恥ずかしいけど答えを言いますか・・・「魚に変身する」のよ。魚に変身したあなたは、池に入り、困っている魚にそっと近づき、寄り添いながら、同じ方向へ、同じスピードで、まるでダンスを踊っているように、しばらく一緒に泳ぎます。そして、あなたが少し方向を変えたとしても、相手が自然についてきてくれるようになるまで泳ぎます。そうなった時、あなたは目的地へとゆっくり泳いでゆくのです。そうすれば、魚は、自然にあなたと一緒に、いつのまにかBにたどり着いています。大切なことは、同じ魚になるということです。同じものは近づいても違和感がなく、自然に受け入れることができます。でも、私たちは相手に変身できません。ですから、相手と同じである印象を相手もつように行動します。そうすれば、相手は安心できて、あなたについてゆくこともできるし、リラックスして自由に振る舞えるのです。そうしたコミュニケーションが協力関係を築くのです。

では、どのようにすれば相手に同じであるという印象をもってもらえるようになるのだろうか？ アーガイル(1970)は、印象に関する研究の中で、相手に印象づけるために必要な要因の93%は、非言語的なもの（ボディランゲージ、声の調子）が占めているということを報告している。そこで次に、実際にそうなのかどうかを試す一つの練習法を紹介しよう。

(練習)

三人一組で、治療者、被験者、観察者の役割を決め、被験者は自分の得意な話題を治療者に話す。治療者は話に同意しながら、促すように聞く。その際治療者は、とくに被験者の「姿勢」「動作」「呼吸」「話すスピード」「話す

リズム」「声のトーン」に注意をはらう。観察者は被験者の様子を観察する。

① 治療者は被験者の姿勢に合わせて、同じ姿勢で話を聞き始める。そして被験者の動きに合わせて動く。たとえば、被験者が足を組んだら、治療者も足を組む。呼吸も合わせる。そうすれば、話すスピードやリズムも合ってくる。声のトーンや調子も出来るだけ合わせる。仮に治療者として真似できそうにない場合は、できる範囲でやってみる。

② しばらくしたら、指導者（観察者でもよい）の合図で、今度は、治療者は①で合わせたことを被験者と違うようにして話の続きを聞く。たとえば姿勢を変えたり、動きを止めたり、早い呼吸をする。被験者は何が起こっても気にしないで話を続けてゆく。

さて、練習の結果、被験者はどんな違いを経験したであろうか。実際のワークショップでの感想を次に紹介してみよう。

- ・ 相手が姿勢を変えた時、自分の頭の中が真っ白になった。
- ・ 相手の動きが止まった時、壁に向かって話しているようで辛かった。
- ・ 合っている時は、話したい内容がドンドン浮かんできたのに、違う時は、楽しい話なのに何も浮かばなかった。
- ・ 合っている時は、自分が話したいことしか考えていなかったのに、違うときは「このまま話してもいいのだろうか」とか考えてしまった。

このように、この練習をするとどの被験者もショックを受けるようである。なぜなら、普段の治療者としての自分のほんのささいな行為が、クライアントを話せない状態にさせていたことに気づくからである。非言語的な面を合わせながら相手とコミュニケーションしていると、心地よい同調した会話が進んでゆく。相手も安心して、自由に話すことができる。そのようにしながら情報収集し、相手の使う言葉の中から相手が心地よくなる言葉（キーワード）を見つけ、時々それを肯定的にフィードバックしてゆく。治療者の言葉かけに対して、クライアントが「そうそう、それでね…」とか「そうなんです。それからね…」と反応しながら話してくれるようになった時、ラポールはすでに確立されたといえるであろう。

## 5. キャリブレーション

さきほどの練習での観察者は、おそらく、被験者の焦りや落ち着きのない様子と安心してリラックスしている状態を見分けることができたのではないだろうか。これを見分けることができた時のことを、NLPではキャリブレーションができたという。キャリブレーションは、先に示した4つのステップをチェックする上で常に必要なものである。

今回は、NLPの基本的な段階で必要なことを紹介した。そして、ブリーフサイコセラピーが求めている「より短期で効果的かつ効率的な心理療法」を可能にするものが、実は他でもない治療関係の確立にあるのだということ、NLPを通じて少しでも理解していただけるならば幸いである。

### 参考文献

- 1) Bandler, R & Grinder, J.(1982) Reframing : Neuro-Linguistic Programming and the Transformation of Meaning, Real People Press. (吉本武史、越川弘吉訳 .1988. リフレーミング . 星和書店)
- 2) O'conor, J and Seymour, J.(1990) Introducing NLP, Crucible. (橋本敦生訳 .1994. NLPのすすめ . チーム医療)
- 3) Bandler, R & Grinder, J.(1979) Frogs into princes, Real People Press. (酒井一夫訳 .1987. 王子様になったカエル 東京図書)
- 4) Argyle,M., Salter,V., Nicholson,H., Willams,M. and Burgess,P.(1970) The communication of inferior and superior attitudes by verbal and non-verbal signals, British Journal of Social and Clinical Psychology,vol.9, pp. 222-31.