

# 選択理論に基づくコーチングのためのマイカーモデル

## — 個人の統合的なコーチングモデルの提案 —

澤 田 正

### 目次

#### はじめに

- I グラッサーの選択理論とリアリティセラピー
- II 支援型コーチングの概要
- III 選択理論と支援型コーチングの統合
- IV 解決志向アプローチとの統合
- V 来談者中心療法との統合
- VI アドラー心理学の考え方の組み込み
- VII 統合のために選択理論の考え方を調整すべき点
- VIII マイカーモデルの概要、考え方、活用方法

### はじめに

#### 1 研究目的

この論文の目的は、支援型コーチング<sup>1</sup>を理論的に支える心理学のベースとして、ウィリアム・グラッサーの選択理論心理学（以下、「選択理論」という。）を採用しつつ、支援型コーチングに役立つ他派の理論や技法も取り込んだ統合的な「コーチングモデル」を提示することである。

「選択理論」は、アメリカの精神科医であるウィリアム・グラッサー（1925～2013）によって提唱された「人間の脳の働きと行動のシステム」を説明する理論で、内的コントロール心理学の一つである。私たちが日常生活において幸福感を感じられるような「バランスのとれた基本的欲求の満たし方」や「良好な人間関係づくり」のための

---

<sup>1</sup> コーチングは、大きく、「指示命令型コーチング」と「支援型コーチング」に分けられる。「指示命令型コーチング」は従来からある、その分野の熟練者が、自分の持つ知識、ノウハウ、経験をもとに、相手に指示命令し、教育する（答えを教える）という指導法である。本稿では、「指示命令型コーチング」との違いを明確にするために、「支援型コーチング」という言葉を使うこととする。また、単に「コーチング」と書く場合にも支援型コーチングを念頭においている。

具体的な方法やアイデアを提供してくれる、わかりやすく実践的な理論である。

選択理論は、グラッサーが、患者の精神医療や矯正施設、個人のカウンセリング、学校、地域社会などで、臨床的な経験を重ねる中で生み出し発展させてきたものである。

また、選択理論に基づくリアリティセラピー（「現実療法」とも呼ばれる）は心の悩みを持つ人に対する心理療法（カウンセリング手法）であるが、セラピーはもとより、健常者のコーチング、マネジメント、学校教育などに広く応用できる。クライアント（以下、本稿では、カウンセリングやコーチングを受ける人のことを「クライアント」という。）の私生活、学業、仕事、職場等における問題解決や課題の達成のスピードをアップし、質的な向上を図ることを可能にすることができる。

一方、支援型コーチングは、「相手を支援するための対話方法」である。コーチが「支援者」となってクライアントの問題解決を「聴く技術」（以下、本稿では、うなずき、あいづち、キーワードなどのくり返し、アイコンタクトなどの傾聴技術をまとめて「聴く技術」という。）や「質問」、「承認」、「フィードバック」などのコミュニケーションスキルを使って支援する。相手や自分（セルフカウンセリング、セルフコーチングの場合）の中から能力や知恵、エネルギーを引き出す「人を支援し、自分を育てる対話方法」である。

本稿で筆者が統合したいと考えるのは、主として、支援型コーチングと、選択理論及びリアリティセラピーであるが、これに、解決志向アプローチの考え方と技法、来談者中心療法における支援者のあり方と傾聴技法、アドラー心理学の「選択理論と考え方が類似する部分」である。そして、目指すのは、主として健常者の個人に対するコーチングに広く使うことができ、「選択理論をベースとしたコーチング」として整合性を保ちうる他の理論や技法を取り込んだ統合的なコーチングモデルである<sup>2</sup>。また、筆者の場合、自分のセルフコーチングやセルフカウンセリングにも役立つモデルを作りたいという動機も大きい。本稿ではこのモデルを自動車のたとえを使って作成していることから「マイカーモデル」と名付けている。

本稿のマイカーモデルは、大学生の学業、生活、就活等における問題解決を目指す

<sup>2</sup> なお、「統合的なモデル」という意味は、各派の理論と技法を矛盾のない形で統合することに加え、コーチングの全体像とプロセス、ポイントとなる箇所を視覚的に把握できるようにすること、クライアントが抱える問題の全体を把握できるようにすること、クライアントの「行為・行動」、「思考・見方」、「気分・感情」、「身体の反応」などを連動したものとして見れること、クライアントの私生活、仕事、家族、人間関係、人生などを全体として見れること等を指す意味で使っている。

コーチングやカウンセリング<sup>3</sup>、セルフコーチングやセルフカウンセリング及び学生に対する教育指導等にも幅広く活用できると考える。

図1 「選択理論をベースとするコーチング」における統合のイメージ

支援型コーチング+解決志向アプローチ（考え方と質問）+来談者中心療法（基本的態度・傾聴技法）

選択理論+アドラー心理学（選択理論との類似部分）

## 2 研究の背景

筆者は、1998年に選択理論とリアリティセラピーに出会った。当時、筆者は行政職の公務員であったが、これらを学んでいくうちに、これは心の悩みを持つ人に対してだけでなく、健全な人が日常生活や仕事、職場で、さらには、人生全般のことについて非常に役に立つと考えるようになった。

そして、1999年に、その頃、欧米から日本に紹介されて間もなかった支援型コーチングに出会った。こちらは1990年代に欧米から日本に持ち込まれたもので、クライアントの「目標達成」を支援するコミュニケーションの方法である。「コーチ(coach)」という言葉は、もともと「馬車」を意味し、「大切な人を目的地(ゴール)まで送り届ける」という意味があるとされる。

リアリティセラピーもコーチングも質問を重視する対話技法であったので、当初、筆者にはこの両者が非常によく似たものに思えた。「いったい、この二つはどこが違うのだろうか」ということが筆者の問題意識となり、以来、支援型コーチングと選択理論、リアリティセラピーの研究と実践がライフワークとなっている。

支援型コーチングは、カウンセリング心理学やスポーツのコーチング、脳の科学、コミュニケーション理論、マネジメント理論などから、役立つものを次々と取り込み実利的、実践的なものとして発展してきている。個人の生活やビジネス、企業、組織、病院、医療、スポーツなど様々な分野で普及が進んでいる。最近では、いろんな臨床心理学がコーチングに応用され、コーチング心理学として研究されるようになってきている。そして、それぞれ

<sup>3</sup> コーチングとカウンセリングの境界についてはあいまいである。コーチングは健全者の支援がもっぱらであり、神経症など、精神医学の対象となる患者は扱わない。しかしながら、健全者といえども、精神的な悩みやストレスを抱えるのは、日常茶飯事のことである。そのようなタイミングでコーチングが行われる場合にはカウンセリング的な部分を含んだり、コーチングとカウンセリングを行ったり来たりするものになろう。また、コーチングもカウンセリングも、クライアントの取りうる改善方法は「行為・行動の変更」か「思考・見方の切替え」又はその両方であるので両者は共通しているといえる。

のコーチが土台とする理論によってコーチングの仕方にはバリエーションがある<sup>4</sup>。

ところで、コーチやカウンセラーは、自分が学んだ流派の理論や技法を自分の使いやすいうように統合したいという考えを持つ人が多いと思われる。筆者もその例にもれず、選択理論を土台にして、自分が学んだ理論・技法のそれぞれの強みを統合的に活用できるモデルをつくりたいと考えてきた。

そのような折、筆者は、選択理論の説明で使われる「全行動自動車モデル」の図（I 7 参照）を見ていたときに「このモデルを土台にして、選択理論をベースとする統合的なコーチングモデルが作れるのではないか」という考えを抱いた。

選択理論は「人の長期的な心理の問題は人間関係の問題である」と考えている。そして、リアリティセラピーは後述（I 4 参照）するように主として、人間関係の問題に焦点を合わせるカウンセリングである。しかし、選択理論における「5つの基本的欲求」とその具体的な表れである「上質世界（願望の写真アルバム）」という考え方は、人間関係の問題ばかりではなく、私たちがゴールを設定しそれを達成したいというものであれば、さまざまな分野のものに応用することができる。この点、支援型コーチングと同様である。

両者とも、クライアントの主体性や自己決定による行動選択を重視している点、支援者であるコーチやカウンセラーのクライアントに対する基本的態度、質問でクライアントに対話の展開を促す点、クライアントの改善のために取りうる方法が「行為・行動の変更」か「思考・見方の切替え」である点などで共通している。

選択理論の「上質世界（願望の写真アルバム）」の考え方は、解決志向アプローチにおける解決像、支援型コーチングにおけるゴールと重なるものである。そして、これら3者はクライアントがこれらの目的を達成することを支援するものであることから、基本的には整合性があり統合することが可能であると考えられる。

アドラー心理学の考え方は選択理論と類似する部分が多い。そのため、両者を対比すると、選択理論の考え方に対する理解が深まりやすくなる。

ところで、理論や技法を使う側からはこれらを統合したいというニーズがあるが、理論・技法を説く各派は、他派に対する自らの優位性や独自性を強調し差別化を図ろうとする傾向がある。選択理論もその例に漏れない。選択理論では「人の行動のメカニズム」について「外的コントロール心理学 vs 内的コントロール心理学」という対比

<sup>4</sup> コーチングとコーチング心理学の歴史、コーチング心理学の各理論、コーチングの各分野における普及・進展などについては「西垣悦代・堀正・原口佳典編著（2015）『コーチング心理学概論』ナカニシヤ出版」が詳しい。

的な捉え方をしており、これが選択理論の独自性を示す興味深い考え方であるものの、他の理論や技法を取込んで整合性を持ったコーチングモデルにするためには、後述(VII参照)するように、選択理論の考え方を一部調整した方がよいのではないかというのが筆者の見解である。

なお、支援型コーチングと解決志向アプローチ、来談者中心療法の統合については、筆者が「支援型コーチング」としてまとめた段階で、後の二つの考え方と技法を組み込んだものとなっている<sup>5</sup>。そこで、本稿では支援型コーチング、選択理論とリアリティセラピー、アドラー心理学の選択理論類似部分の統合を中心に検討する。

## I グラッサーの選択理論とリアリティセラピー

### 1 選択理論は内的コントロールの心理学である

選択理論<sup>6</sup>は、人は、外からの刺激に反応して行動するのではなく、遺伝子の指示により自分の基本的欲求を満たすべく、内側から動機づけられて行動する（内的コントロールにより行動する）と主張し、選択理論は「内的コントロール心理学」であることを強調する。

自分の行動に責任を持ち、主体的に行動を選択して自分の欲求充足をし、他者との良好な人間関係を維持して幸せな生き方ができることを目指すための心理学である。

### 2 「5つの基本的欲求」という考え方

選択理論は、「5つの基本的欲求」という考え方をベースに、「人の行動のメカニズム」を分かりやすく説明する。「人の行動はすべて、自分の内側の遺伝子に組み込まれた5つの基本的欲求によって動機付けられており、人は自分の欲求を満たすために行動する」として、人の行動の源泉を基本的欲求の充足に求めている。

ここでいう5つの基本的欲求とは、次のとおりである。

- ①生存の欲求：食べる、水を飲む、寝る、排泄するなど、生存するのに必要な欲求、
- ②愛・所属の欲求：相手を愛したい、相手から愛されたい、人から受け入れられたい、人を受け入れたい、仲間でありたい、という欲求、

<sup>5</sup> 澤田正 (2008)「コーチングを使ったワークショップ的なゼミ運営の理論と技法および実践報告(2)」(山口経済学雑誌第57巻第4号 平成20年11月)で、支援型コーチングについてまとめている。

<sup>6</sup> 本稿における選択理論とリアリティセラピーについての説明は、主として、ウィリアム・グラッサー (2000)「グラッサー博士の選択理論」(アチーブメント出版)を参考にしてまとめたものである。

③力の欲求：勝ちたい、達成したい、認められたい、力を振りたい、相手をコントロールしたいなど、自分の能力、自尊心、権力を求める欲求、

④自由の欲求：自分が思うようにしたい、行動や場所を自由に選択し、自由に移動したい、という欲求、

⑤楽しみの欲求：遊びたい、笑いたい、楽しみたいなど、喜びや興味が湧くものを求める欲求、

以上の5つの欲求は、マズローの欲求5段階説<sup>7</sup>のように、下の階層の欲求が満たされれば次の階層の欲求が生じると考えるのではなく、「人はこれらの5つの基本的欲求を常に持っている」とされる。そして、人は、これらの5つの基本的欲求がバランスよく満たせていれば幸せであると感じる。これらの欲求が一つ以上満たせていなければ、その人は幸せを感じられないか不幸であると感じる。

クライアントの不幸や落ち込み、心身の症状を招くのは、クライアントが現時点で、いずれかの基本的欲求を満たせていないためであると考えられる。そして、クライアントは「行為・行動」や「思考・見方」を変えることによって、より効果的に欲求充足ができる行動を選択し、願望を実現することで、5つの基本的欲求がバランスよく満たせるようになれば、症状も軽減されたり消えていくし、幸せを感じるようになることができるようになる。と考える。

### 3 人間関係の重視（外的コントロールが人間関係を悪化させる）

私たちの人生が満足のいく幸せなものとなるかどうかは、「大切な人との人間関係」に大きく影響される。選択理論では、人が不幸なのは、現在満足できる人間関係を持っていないからであるとし、人の長期にわたる不幸や、心身の症状の背後には、多くの場合、「大切な人との不満足な人間関係（人間関係の欠如や断絶）」があり、人間関係が原因であると考えられる。薬物依存、暴力、犯罪、学業不振、家族への虐待などの今日の問題の多くが「大切な人との関係の断絶」という人間関係が原因である、という考え方をしている。

その理由として、愛・所属の欲求が、人にとって最も重要な基本的欲求であり、大切な人との間で良好な人間関係ができていることが、私たちがすべての基本的欲求を満

<sup>7</sup> マズローの欲求5段階説とは、人間には5段階の基本的欲求があり、下の階層の欲求が満たされると、次の階層の欲求が生まれるとする。1番下から「生理的欲求」、「安全の欲求」、「所属と愛情の欲求」、「承認と尊敬の欲求」、一番高度な欲求とされているのが「自己実現欲求」である。

たすために不可欠であると考えられるからである。

そして、私たちが満足できる人間関係が持てないのは、相手との間で「人間関係を損ねてしまうひどく有害な外的コントロール（以下、「ひどく有害な外的コントロール」という。）」をしたり、されたりしているからである。これには、批判する、責める、文句を言う、ガミガミ言う、脅す、罰を与える、（自分の思い通りにしよう）ほうびで釣るなどの行為がある。

これらのひどく有害な外的コントロールは、私たちが相手をコントロールしよう（思い通りに動かそう、相手を変えよう）として使いがちであるが、相手の愛・所属の欲求や力の欲求などの基本的欲求を阻害する行為であり、相手との人間関係を遠ざけたり、破壊したりするものである。

私たちが、これらの外的コントロールを行うと、相手は身構え、反発し、怒り、あるいは、逃げたり、距離を置いたりしようとする。そのような場合に、相手に言うことをきかせようとして、さらに外的コントロールを強めると、相手の基本的欲求はますます阻害され、反発や拒否が一層強くなり、相手との人間関係が悪化して、ついには関係を断つということになっていく。

今の世の中では、このような「相手を外的コントロールする」、「相手から外的コントロールされる」ということが当たり前のように行なわれている。私たちは、特に、自分が所有意識を持ちやすい相手（配偶者、子、部下、生徒等）に対して外的コントロールを使いがちである。

「相手を外から変えようとしても、相手を変えることはできない」にもかかわらず、相手を無理に変えようとして、外的コントロールを用いるが、相手が思うように変わってくれないことで、自分も苦しみ、相手をも苦しませている。

#### 4 「外的コントロール心理学」から「選択理論（内的コントロール心理学）」への移行

選択理論では、「人は外側からの刺激に対する反応として行動する」という考え方を「外的コントロール心理学」として捉え、現在の多くの心理学がこれに属していると考えている。その背景には、外的コントロール心理学が人間関係において使われると、強制的で懲罰的な行為によって、相手をコントロールしようということが行われがちであり、人間関係の断絶を招く結果となるという考え方がある。

そして、私たちが大切な人との間で良好な人間関係を持つためには、「外的コントロール心理学」を捨てて、「選択理論（内的コントロール心理学）」を採用すべきであることを主張する。

## 5 私たちは自分の行動を常に選択できる

選択理論は、内的コントロール心理学の立場から、「人の行動には自分の欲求を満たすためという目的がある」、「人は自分の欲求を満たすため、そのときどきで最善の行動をしている」、また、「私たちは自分の行動を自分で選択している。人は常に自分の行動を選択することができる」とし、「行動を選択する責任は他人や環境にあるのではなく、自分にある」とする。

たとえば、カチンとくる他人の言動に、気分を損ねたり、怒ったり、無視したりするのも、その行動を自分が選択しているのであって、相手の言動によってそうさせられているわけではない。いま、「落ち込みを選択している」、「怒りを選択している」、「憂うつを選択している」ような場合でも、別のよりよい行動を選択することができるとし、過去のトラウマでさえ、本人がその犠牲になる選択をしない限りその犠牲になったままということはないと考える。

一方、人は内的コントロールで自分の行動を選択する以上、私たちが自分でコントロールできるのは、自分の行動だけであり、他人の行動をコントロール（相手を変える）ことはできないと考える。

## 6 「上質世界（願望の写真アルバム）」という考え方

選択理論では、私たちの基本的欲求は頭の中に具体的な「願望」の形で「理想の写真アルバム」として入っていると考える。このアルバムのことを「上質世界（願望の写真アルバム）」と呼んでいる。具体的な理想のイメージとしては、自分が好ましいと思う人、もの、こと、価値観、信条などがある。上質世界は一人一人異なっており、また、たえず変化していくものである。

人は、自分の願望が明確になると、それを実現したいという欲求が生まれる。私たちは自分の上質世界にあるさまざまな願望の内容を具体的に明確に意識することにより、それらの実現に向けて、動機づけられ、より効果的な行動を選択していくことができる。「人は基本的欲求を満たすために行動する」とは、「人は、その瞬間において、

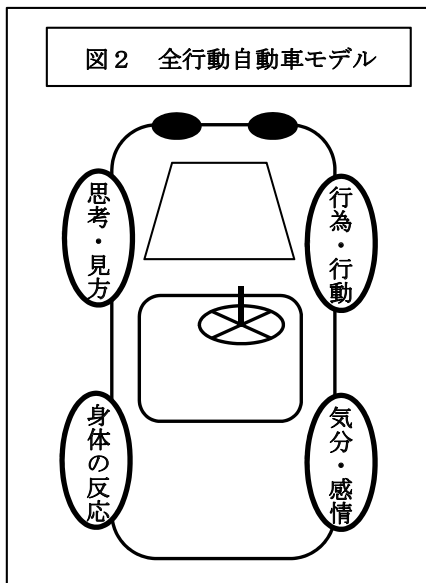


なんらかの具体的願望を満たすために行動する」ということを意味する。私たちの願望は、その実現に役立つ効果的な「行為・行動」と「思考・見方」を選択していくことでより実現しやすくなる。

また、他者とよりよい人間関係を築いていく上では、相手の上質世界に何があるか（相手の願望が何か）を具体的に知り、それを尊重したり、その実現を支援することが役に立つ。

## 7 「全行動」の考え方と「全行動自動車モデル」

選択理論では、人の行動は「行為・行動」、「思考・見方」、「気分・感情」、「身体の反応」という4つの要素からなり、これらの4つの要素は一体として連動して動くと考え<sup>8</sup>。その意味で、人の行動を「全行動 (total behavior)」と呼ぶ。4つの要素のそれぞれの意味については、次のとおりである。



①行為・行動 (acting) とは、声を出す、料理する、話す、歩くなどを含め、体の一部または全体を動かすことである。

②思考・見方 (thinking) とは、計画を練る、想像する、思い出す、判断する、ある見方をする、現実を〇〇のように知覚する、などである。

③気分・感情 (feeling) とは、気分がよい、気分が悪い、うれしい、悲しい、寂しい、腹立たしいなどである。私たちは自分の感情には敏感である。感情は警告灯のように私たちの欲求充足の状況を知らせてくれる。

④身体の反応 (physiology) とは、体の反応、体調のことを指す。脈が速くなる、息切れがする、胸がドキドキする、汗が出る、赤面する、発熱するなどである。

行動によっては、「行為・行動」、「思考・見方」、「気分・感情」、「身体の反応」のうち、いずれかが他の要素に比べて目立って表われる。

<sup>8</sup> 選択理論の訳書では、acting を「行為」、thinking を「思考」、feeling を「感情」、physiology を「生理反応」と翻訳するのが通例であるが、本稿では、他派との統合を考えていくにあたってより一般化した言い方をする方がわかりやすいと思われることから、acting は「行為・行動」、thinking は「思考・見方」、feeling は「気分・感情」、physiology は「身体の反応」という言葉を当てることとした。

選択理論では重要な考え方として、

イ、全行動の4つの要素のうち、人が直接変えることができる（コントロールできる）のは「行為・行動」と「思考・見方」である、

ロ、「気分・感情」と「身体の反応」については、これらを直接変える（コントロールする）ことはできないが、「行為・行動」、「思考・見方」を変えることで、間接的に変える（コントロールする）ことができる、と説く。

この全行動の概念を、自動車のたとえを使って分かりやすく説明するのが「全行動自動車モデル」である。全行動の4つの要素のうち、ハンドルで操作できる前輪にあたるのが「行為・行動」、「思考・見方」であり、後輪にあたるのが「気分・感情」、「身体の反応」である。人は、直接変えやすい前輪の「行為・行動」を操作することで、直接操作しにくい後輪の「気分・感情」、「身体の反応」をコントロールする（変える）ことができる、ということである。

## 8 相手との関係を近づける行為

私たちは、相手が自分の基本的欲求を満たしてくれるとき、幸福感を覚え、その相手に好意をもち、親近感を感じる。良い人間関係とは、お互いどうして、「愛・所属」、「力」、「自由」、「楽しみ」などの基本的欲求を満たしあう関係である。

したがって、人間関係を良好にしていくには、自分の側から相手の基本的欲求を一つでも満たすような取組をしていけばよい。つまり、相手との関係を良くするには、自分が相手の欲求を満たす存在になればよい、自分が相手の上質世界に入ればよいということである。

そのためには、①外的コントロールの行為をやめること、②相手との関係を近づける行為（傾聴する、支援する、励ます、尊敬する、信頼する、相手を受容する、意見の違いについては常に交渉する）をすることが効果がある。

②の各行為は相手の愛・所属の欲求、力の欲求などを満たす行為である。欲求が満たされた相手は、欲求を満たしてくれた人に対して友好的になり、親近感、信頼感が増し、二人の関係が改善していく可能性がある。そして、私たちが相手の上質世界に入り、相手が内側から動機付けられるようなかわり方をしていけば、結果として相手が変わる可能性が生まれる（→自分が変われば、相手も変わる）。

## 9 リアリティセラピー

リアリティセラピーは、選択理論に基づくカウンセリングの手法である。

選択理論では、人の悩みや問題のほとんどは、大切な人間関係が満足できないものであったり、関係が断たれていることが原因であると考えられる。そのため、リアリティセラピーは主として「クライアントの満たされていない大切な人間関係」に焦点を合わせる。また、クライアントの過去ではなく、今の「リアリティ（現実）」に焦点を当てる。

リアリティセラピーのゴールはクライアントが大切な人間関係を回復したり、新たに構築できるようにすることである。そのためのスタートが、「クライアントとカウンセラーとの関係づくり」であり、温かい「カウンセラーとクライアントの関係」をモデルにして、クライアントは大切な人との関係の回復を図っていくことが目指される。

リアリティセラピーでは、クライアントが「今の自分のリアリティ（現実）」において欲求が満たされていないときに、クライアントが行為や思考を変えることによってより良い行動を選択し、バランスのとれた欲求充足や願望の実現、人間関係の改善などを目指していくことを支援する。

クライアントの悩みとしては、感情や心身の症状のことが多いが、選択理論では前述のように感情や心身の症状を直接よい方向に変化させる（コントロールする）ことは難しいと考える。クライアントにとって変えやすい「行為・行動」と「思考・見方」に焦点を当て、クライアントがこれらを変えることで、満たせていない基本的欲求を満たせるようになり、その結果、間接的に感情や心身の症状を良い方向に変える（コントロールする）ことができるとする。

この場合の「思考・見方を変える」という言葉は、「考え方を変える」、「見方を変える」、「知覚の仕方を変える」、「気づき（洞察）を得る」などを広く意味する。

## 10 WDEP モデル

リアリティセラピーを実践するためのプロセスのモデルとして WDEP モデルがある<sup>9</sup>。「W」、「D」、「E」、「P」は、それぞれ、「Wants（願望の明確化）」、「Doing（現在の行動の明確化）」、「Evaluation（自己評価）」、「Planning（プランの作成）」という各プロ

<sup>9</sup> WDEP モデルについては、ロバート・ウォボルディング（1988）「リアリティ・セラピーの理論と実践」（アチーブメント出版）が詳しい。

セスの頭文字である。

したがって、WDEP モデルとは、「①願望の把握→②現状・現在の行動の把握→③自己評価の促し→④行動プランの策定」というリアリティセラピーの基本的な手順を表したものである。

「Wants (願望の明確化)」のプロセスでは、クライアントがどういう自分でありたいのか、自分にとって何が大事なのか、何を手に入れたいと望んでいるのか、どういう風に生きていきたいのか、というような日常生活や人生における目標やゴール（これらがクライアントにとっての上質世界である）を明確にする支援をする。

人は、自分の上質世界が明確になれば、それを実現するための行動が取りやすくなり、エネルギーも高まる。だから、カウンセラーは、クライアントが上質世界を明確にできるように質問によって支援する。クライアントの上質世界が実現困難なものであったり、他者の欲求を阻害するものである場合には現実的で他者の欲求を阻害しないような上質世界に張り替える手伝いをする。

「Wants (願望の明確化)」のプロセスで、本人が実現したい願望を幅広く探ったのち、次の「Doing (現在の行動の明確化)」のプロセスで、現在の状況や現在とっている行動を明確にしてもらう。

そして、次の「Evaluation (自己評価)」のプロセスで、「あなたは、今のままやっていて願望が実現できると思いますか」という質問を投げかける。悩みや問題があるということは、通常は改善のための効果的な行動がとれていないということであるので、クライアントは「いいえ」と答えるのが通常である。これにより、クライアントが今のままでは願望は実現できそうにないこと、自分が改善のための行動しなければならぬことに自分で気づいてもらい（自己評価）、続く「Planning (行動プランの作成)」のプロセスで具体的な行動の計画を立ててもらふことになる。

## 11 リアリティセラピーの基本的考え方

リアリティセラピーの基本的考え方として次のようなものがある。

- ・クライアントには、自分が行動を変えることで、欲求の充足や願望の実現ができることを知ってもらい、クライアントが選択理論による内的コントロールの生き方に移行していく支援をする。
- ・クライアントが、相手や状況に振り回されない自分になるために、自分がコント

ロールできることに焦点を合わせ、それを少しでも広げてもらう。

・クライアントが、「変えられるもの（自分がコントロールできるもの）」と「変えられないもの（自分がコントロールできないもの）」を見極め、変えられるもの（行為・思考・願望・見方等）に焦点を合わせて、効果的な行動を選択する支援をする。

例えば、

- ・できないことではなく、できることに焦点を当てる
- ・願望を実現可能なものに変える（上質世界を貼り替える）。
- ・現状や状況に対する「見方・とらえ方」、「考え方」、「意味づけ」を変えたり、広げたりして、現状や状況を上手に受け入れられるようにする。

クライアントは、日々、自分の行動をセルフコントロールし、小さな成功を重ねながらセルフコントロールに習熟していく。そして、小さな成功が自分自身を成長させていくと同時に、やがて大きな成功につながっていく。

なお、この WDEP の順序は厳格なものではない。リアリティセラピーでは、カウンセラーは型にとらわれてはならないと考えられており、カウンセリングにおいて創造性を発揮することが求められている。

## 12 二つのタイプのリアリティセラピー

筆者は、リアリティセラピーを次の二つのタイプに分けるとわかりやすいと考える。上記の WDEP モデルは両方のタイプのカウンセリングに役立つ。

タイプ 1：クライアントの人間関係の改善や構築を支援するカウンセリング（悩みの原因となっている外的コントロールへの対処や人間関係の改善がテーマとなる）

タイプ 2：クライアントのさまざまな願望（上質世界）の実現を支援するカウンセリング

選択理論の「クライアントの長期にわたる不幸や、身体的、心理的症状の背後には、その人にとって大切な人間関係の欠如や断絶がある」という考え方から、リアリティセラピーは、人間関係の問題と解決に焦点が当てられる。そのため、現在では、タイプ 1 のカウンセリングがより重視されているようである。

タイプ 2 のカウンセリングは、人間関係の改善をゴールにすればタイプ 1 のカウンセリングとなるので、タイプ 1 も包含したものといえる。しかし、クライアントの上

質世界には、人間関係に直接かかわらない様々な願望があり、タイプ2は種々の願望の実現を支援するものである。より汎用性があり、健常者の支援型コーチングと同様なものになる。

## II 支援型コーチングの概要

### 1 支援型コーチングとは

支援型コーチング<sup>10</sup>は、コーチが「支援者」となってクライアントを対話で支援する「相手を支援するための対話方法」である。クライアントが職場や学校、日常生活で直面するテーマで、「自分でゴールを設定し、その達成のために行動する」というものであれば、どのようなことにでも効果を発揮する。また、一人がコーチという「支援者」となって、相手を対話で支援するものである。基本的な理論を理解し、技法が使えるようになれば、誰でもできる、誰に対しても使えるものである。職場、学校だけでなく、家庭、地域社会などどこでも活用できる。また、いつでも使え、一度覚えたと、ずっと使っていくことができるというきわめて汎用性の高いものである。

### 2 支援型コーチングの方法と仕組み

コーチは、「聴く技術（話をよく聴く）」、「承認（ほめる、相手の存在を認める）」、「質問」、「フィードバック（相手の姿を鏡に映すように相手に見せる、コーチのコメントを相手に投げ返す）」などのコミュニケーションスキルを駆使して、クライアントがゴールと現状を明確化し、自ら気づきや答を引き出せるようにし、考えを広く深くめぐらし、元気、やる気を高め、具体的行動の実行に導き、行動の実行後にその行動の成果に対する自己評価を促す。また、クライアントが潜在能力を最大限発揮できるように支援する。これらによって、クライアントは速やかで質の高いゴールの達成を実現することができるようになる。

コーチは、コーチングを開始したら、短時間のうちにクライアントとの間にラポール（親近感、信頼感）を形成することに努める。クライアントの自己防衛意識を押しよくし、クライアントが安心感のもとで、リラックスして、自分の思いや考え、アイデアを自由に話せるようにする。そして、コーチは、クライアントの「ゴールを達成したい」、「成長したい」、「自分の力や可能性を最大限発揮してみたい」という思いを

<sup>10</sup> 支援型コーチングについては、澤田正（2008）「コーチングを使ったワークショップ的なゼミ運営の理論と技法および実践報告（2）」（山口経済学雑誌第57巻第4号 平成20年11月）にまとめている。

大事にしながら、その話をじっくりと聴く。「聴く技術」と「質問」でクライアントの話を促し、クライアントの努力や人間性、長所、強みを認めたり、励ましたり、クライアントの話したことを確認したりする。

クライアントの方は、コーチに話をよく聴いてもらえるので話しやすくなり、自分の思ったことをコーチにどんどん話す。

さらにコーチは、自分が感じたことをフィードバックしたり、さまざまな「考え方、ものの見方の切り替えを促す質問」をしたり、提案やアドバイスも入れながら、クライアントを支援する。

クライアントはコーチとの対話を通じて、自分の内面に向かい、自分との対話を広げ、深める。コーチングの進行につれて、クライアントは、頭の中にあるゴールと現状、ゴールと現状のギャップ、ギャップを埋める解決の糸口や方法を思い付き、それを言葉に出していく。さらにコーチの質問に答えるうちに、どんな行動計画を立て、どう実行し、どう点検するかということについても、頭の中が整理され、やるべきこと、優先順位、手順、期限、所要時間などが見えてくる。これらが具体的なプランとしてはっきりするにつれ、具体的行動に向けてやる気が高まり、ゴール達成への自信が生まれる。

コーチができることは、クライアントに広く深く考えてもらい、気づきを得てもらい、計画を立ててもらい、具体的行動を実行することを決断してもらい、ということである。実際に具体的行動を実行するのは、クライアント自身である。クライアントが具体的行動を実行すると、成果が上がったり、状況に変化が起こり、クライアントに新たな気づきが生まれてくる。

支援型コーチングでは、クライアントがコーチングによって気づきを得て、行動に移すことが必須である。支援型コーチングとは、クライアントに、「気づいて→行動する、気づいて→行動する」という「気づき→行動」のサイクルを活発に回してもらうことであるともいえよう。

### 3 GROW モデル

コーチングの基本モデルとして GROW モデルがある（「GROW」という英語は「成長する」という意味）<sup>11</sup>。GROW モデルに基づく、一連のコーチングの流れは、

<sup>11</sup> 本稿における GROW モデルの記載は、主として、ジョン・ウィットモア（2003）「はじめのコーチング」（ソフトバンクパブリッシング）を参考にした。

- ①クライアントのゴール（願望・目標）の明確化（GOAL）
- ②現状の明確化（ゴールと現状のギャップの明確化）（REALITY）
- ③クライアントが使える資源を探す（RESOURCE）
- ④ゴールを達成するための「行動の選択肢」を探す（OPTIONS）
- ⑤実行する具体的な行動を決定し、やる気を高める（WILL）

からなる。コーチは、このような流れに沿って、クライアントの話を聴き、質問を投げかけていく。

### （１）「ゴール・目標」の明確化（GOAL）

コーチングは、クライアントの「～したい」という具体的なゴール（目標）を実現するために行われる。それには目指すゴールが何であるのか、つまり、クライアントが「ゴール（目標）を明確化すること」が最も重要である。

明確になったゴールを達成するために、途中の小さなゴール、中くらいのゴールを設定する。そして、小さなゴールを次々と達成して、中くらいのゴールを達成し、やがて、大きな最終ゴールの実現につなげていく。

<ゴールを聞く質問>

あなたのゴールは何ですか

あなたのしたいこと、得たいものは何ですか

### （２）「現状」の明確化（REALITY）

ゴールが明確になったら、次のプロセスとして「現状はどうなっているのか」、「今までどんな行動をとってきたのか」などを聴く。それによってクライアントに現状を把握してもらおう。クライアントにとっては、ゴールが明確になり、現状が把握できることで、「ゴールと現状のギャップ」が見えてくる。このギャップを埋めていくことが、解決すべき問題であり、コーチングの課題となる。

<現状を聞く質問>

現状はどういう状態ですか

何が問題なのですか

ゴールを達成するために、これまでどういうことをしてきましたか



### (3) 「使える資源」の明確化 (RESOURCE)

クライアントにとって、使える資源が多ければ多いほど、ゴールの達成はやり易くなる。ここでいう資源には、人、もの、金、情報、時間などがある。クライアントの知識、経験、能力、意欲、人脈、成功体験、資格などのすべてが重要な資源である。

多くのクライアントは、コーチングを受けるまで、自分の資源に気づかず、「あるものに目を向けず、ないものねだりしている」状態にある。コーチングを受けることで、自分が持つ資源に気づき、「持っていないものより、持っているものに焦点を当てる」ことができるようになる。

＜使える資源を聞く質問＞

何があれば役に立ちますか

目標達成に役立つどんなものを持っていますか

周りからどんなサポートなら得られそうですか

どのようなあなたの能力や強み、長所が役立ちそうですか

### (4) 「ゴールと現状のギャップ」を埋める「行動の選択肢」の検討 (OPTIONS)

ゴールと現状、及びそのギャップが明確になり、さらに、自分が使える資源がわかったところで、ゴールと現状のギャップを埋めるどんな行動をとればよいか、「行動の選択肢」のリストアップを行う。

＜行動の選択肢を聞く質問＞

ゴールと現状のギャップを埋めていくためにはどんなことが必要ですか

現状になにが加われば、ゴールが達成できますか

ゴールに少しでも近づくためにあなたにできる小さなことは何ですか

### (5) 「意思決定・やる気」の明確化 (WILL)

リストアップした「行動の選択肢」について、効果や実行可能性、メリット・デメリットを比較し、実行に移す行動を決定する。そして、いつやるのか、どういうふうにやるのか、いつまでにやるのか、やる気はどのくらいあるのかななどを明確にし、さらに、やる気が高まるよう質問を投げかける。

＜意思決定・やる気を聞く質問＞

どれを実行しますか

いつ実行しますか

必ず実行しますか

行動を実行する決意の強さを1から10の点数で表すと何点ですか

それを実行して何か失うものはありますか

それをするのとならないのでは1年後にはどのような違いがありますか

それをしたら、今と何が違ってきそうですか

クライアントは、実行すると決めた行動を実行した後、次のプロセスとして行動の成果を自己評価する。その自己評価をうけて、次のコーチングサイクルに移っていく。

## 4 支援型コーチングの基本的考え方

### (1) 支援者パラダイムとコーチの基本的態度

支援型コーチングの根底には、「クライアント本位」、「クライアントが主人公で、コーチは支援者」、「コーチは支援者に徹する」という考え方がある。コーチは、コーチングを行うときには、自分の頭を「コーチのモード」、「相手本位の頭」にして、相手を支援することに徹する。

コーチは、「相手を支援するために聴く」、「相手を支援するために、相手を承認する」、「相手を支援するために質問する」ということである。つまり、相手（クライアント）のためにコミュニケーションを行っているのであり、私たちがふだん行っている「自分のためのコミュニケーション」とは大きな違いがある。

クライアントは自立した主体的な個人として、「選択の自由」、「意思決定の自由」や「行動の自由」がある一方、自己責任ですべての行動を自分で選択し、決定し、行動することが求められる。

### (2) クライアントがコーチを触媒にして行う自己対話（オートクライン）

私たちは、だれかにじっくりと話を聞いてもらっているとき、「自分が話しながら自分の声を聞いている」という状態が起こる。そして、話をしながら、自分が発した言葉を自分で聞いて確認し、自分の問題や課題、自分の考えや思いなどに気づき、整理が進んでいく、ということが起こってくる。このような、「自分の声を自分の耳で聞き、いろいろな気づきを得て、整理が進んでいく」という状態を「オートクライン」と呼

ぶ。このように、クライアントにとって、コーチとの対話は、同時に自分との対話になっている。コーチからさまざまな質問を投げかけてもらうことにより、自分の意識が内面に向かい、「自分との対話」によって、気づきを広げ深めていくことができる。私たちが頭や心の中でばくぜんと思っていることは、それらを言葉に出したり、文章に書くことによって明確になる。そして、思いや考えを次々と言葉にしていくことで、「頭と心の中」が言語化されてゆき、それを自分の耳で聴くことで、自分を客観視できるようになる、ということである。カウンセリングもコーチングも、話をしながら、同時に行なっている「自己対話」が一番重要である。

### (3) 「答えは相手（クライアント）の中にある」

支援型コーチングでは、「答えは相手（クライアント）の中にある」が大原則である。コーチの役目はクライアントが潜在的に持っている「自分の答え」を引き出すことである。クライアントがコーチの質問によって、どのような答えを自分の中から引き出してくるかは、コーチにはわからない。クライアントの「頭と心の中」にある、まだ言葉にされていないものが「答え」であるので、コーチにも、クライアントの答えは分からないということである。

## Ⅲ 選択理論と支援型コーチングの統合

ここでは選択理論と支援型コーチングの統合について検討する。

### 1 選択理論と支援型コーチングの違い

選択理論で問題とされる「他者を外的コントロールする、他者から外的コントロールされる」という点については、通常のコーチング理論ではほとんど触れられない。

「内的コントロールと外的コントロールの区別」や「良好な人間関係の観点からの外的コントロールの排除」などは選択理論の考え方である。人間関係がテーマになる場合以外は、外的コントロールと関係のないコーチングも多い。「過去と相手は変えられない。自分と未来は変えられる」ということはコーチングでも言われるが、支援型コーチングは「言動による外的な影響力の行使」を前提としていると考えられ、「人間関係における外的コントロール」についてはあまり言及されないし、「外的コントロールをやめるべきである」とも言われない。

また、選択理論の観点からコーチングとカウンセリングをどのように分けるかという点については、筆者としては、「健常者のクライアントの上質世界（ゴール）の実現を目指すのがコーチング」で、「クライアントの精神的な悩み（感情や気分の点での悩み、落ち込み、心身の症状など）を問題とするものがカウンセリング」という具合に考えておけばいいのではないかと考える。もちろん、これら二つは、きっちりと分けられるものではなく、重なる部分も多いであろう。

## 2 「選択理論をコーチングのベースにする」という意味と意義

### （1）内的コントロールの意識を持つ（選択理論を取り入れる）

「本人が内的コントロールにより欲求充足のために行動を選択する」という内的コントロール心理学であることを強調するのが選択理論であるので、「選択理論ベースのコーチング」とは「内的コントロール心理学に基づくコーチング」ということになる。この点については、支援型コーチングはクライアントの主体性や自発的な行動を求めるので、クライアントによる内的コントロールを前提にしていると考えられ、選択理論と整合性がある。

コーチングでは、クライアントが自らのゴールの達成を目指して、本人自身による行動のセルフコントロールをいかに効果的に行うかが中心的なテーマとなり、ゴールを具体的に明確化してその達成を目指すということが重視されることが多い。

この点でコーチングの「ゴールの達成」と選択理論の「上質世界（願望の写真アルバム）の実現」は整合性がある。コーチングの GROW モデル（ゴールの設定－現状把握－行動の選択肢－やる気の確認）は、リアリティセラピーの WDEP モデル（願望の把握－現在の行動・現状の把握－自己評価－行動プランづくり）の枠組みの中に組み込まれているとも考えられる。

### （2）「他人を変えることはできない。自分を変えることはできる」

私たちが持つ悩みの多くは、つきつめていくと、「自分を変えたい（コントロールしたい）けれど変えられない（コントロールできない）」か、又は「人を変えたい（コントロールしたい）けれど変えられない（コントロールできない）」かのいずれかに該当することが多い。

リアリティセラピーでは、「自分が変えられる（コントロールできる）こと」に焦点

を絞って検討が行われる。「自分が変えられない（コントロールできない）こと」を変えようとするような無駄なエネルギーの使い方をしないようにする。

このように、クライアントの問題について「自分が変えられることか、変えられないことか」という区別をクライアントにしてもらうことは問題整理のため強力な方法となる。また、「変えられること」に努力の焦点を合わせてもらうことが解決の促進につながる。

### （３）「５つの基本的欲求」、「上質世界（願望の写真アルバム）」の考え方を活かす

選択理論は、クライアントが抱えている問題の原因を「現時点で、クライアントが基本的欲求を満たされていないこと」に求め、一方、問題解決の方法をして「クライアントが満たされていない基本的欲求を満たせるようにすること」に求めているように、悩みの原因と解決方法がきわめてわかりやすい。

「上質世界」としての願望の写真アルバムには、クライアントが理想とし、クライアントの欲求充足につながる仕事や学業、人間関係を含め、生活や信条、価値観など幅広いものが含まれている。そのため、選択理論をベースにするとコーチングやカウンセリングの内容の広がり在他派に比べて幅広いものになり、多方向、多方面からの改善策を考えていけることになる。

### （４）「全行動」の考え方を活かす

クライアントが「気分・感情の問題」や「心身の症状の問題」で悩みを抱えているとしても、クライアントがこれらを直接変えることは難しい。そこで、コーチングでもこれらに焦点を合わせず、クライアントが変えようと思えばすぐにでも変えられる「行為・行動」、「思考・見方」に焦点を合わせることで、間接的に「気分・感情の問題」、「心身の症状の問題」を改善していくということが考えられる。

また、「基本的欲求を満たす方法」としての「行為・行動の変更」、「思考・見方の切替え」にも種々の選択肢が考えられ、クライアントの創造性の発揮が期待される。

### （５）大切な人間関係を重視する

選択理論の「人間関係を悪くする原因」としての「外的コントロール」の考え方はわかりやすい。選択理論では、現在の人間関係の良し悪しを外的コントロールの状況（誰が誰を外的コントロールしているのか）に求める。そして、人間関係を改善する

対策も「相手に対して関係を遠ざける行為（相手の欲求を阻害する外的コントロール）をやめること」、「相手に対して関係を近づける行為（相手の欲求を充たす行為）をすること」というようにわかりやすい。

クライアントが他者から強い外的コントロールを受けて欲求が阻害されている場合には、そのような他者からの外的コントロールにどのように対応するのか（逃げる、無視する、気にしないようにする、防衛するなど）が課題となる。

一方、クライアント自身が他者に対して強い外的コントロールを行っている場合には、それをやめることが必要である。関係を遠ざける行為をやめ、かわりに関係を近づける行為をしていく必要がある。相手の欲求を満たすような言動をしていくことで、相手の上質世界に入れてもらい、相手との関係を良好なものにし、相手に対する影響力を高めることで、相手に自ら変わってもらえる可能性が生まれる。

私たちは日常生活においてより効果的に相手の欲求を満たすようなコミュニケーションをとるようにすることで周りの人、特に大切な人との人間関係をよくしていくことができる。そのような「関係を近づける行為」の具体例としては、傾聴する、受容する、承認する、信頼する、思いやる、励ます、支援するなどがあり、これらの行為は相手の基本的欲求を満たす行為である。

また、「人間関係の問題のチェックと対策」として、

- ①自分と誰かとの人間関係が悪い場合に、自分か相手の外的コントロールが原因ではないかとチェックしてみる、
- ②自分の相手に対する行動が、人間関係を悪くするような外的コントロールになっていないかをチェックしてみる、
- ③自分が相手に対して外的コントロールを行っているために、人間関係が悪くなっている場合には、「相手との関係を遠ざける行為（外的コントロール）」をやめ、「相手との関係を近づける行為」をする。
- ④相手から外的コントロールを受けている場合には、選択理論で身を守る、などがある。

以上のように、選択理論をベースにすることで人間関係のコーチングがやりやすくなる。

## (6) 自己評価を重視する

リアリティセラピーでは自己評価が重視される。クライアントの上質世界（願望の写真アルバム）が明確になったとしても、クライアントがその実現に向けて努力をしなければ、願望を実現するのは無理である。そこで、「現在の行動を続けていて、自分の求めているものが手に入りますか」となどの自己評価の質問が行われる。普通この質問に対して、クライアントは「いいえ」と答える。現在の行動を続けていてもそれは達成できないと自己評価したということである。そこで次のプロセスとして、カウンセラーは願望の実現を可能にするような新しい行動プランを立てる手伝いをする。

このように自己評価はクライアントの効果的な内的コントロール（行動の選択）のために重要である。

## IV 解決志向アプローチとの統合

解決志向アプローチ（SFA：ソリューション・フォーカス・アプローチ）は、短期療法カウンセリングの一つであり、ティープ・ディ・シェイザー、インスー・キム・バーグらによって開発されたものである<sup>12</sup>。

心理的な問題でセラピーにやってくるクライアントにとっては、その「解決策」が、クライアントが抱えている問題の原因とは関係のないものが多い。「クライアントの問題を究明すること」が、「クライアントの解決策」とは、必ずしも一致しない。つまり、解決のためには、問題の原因を見つけることは必ずしも必要ではなく、最初からそのクライアントにとって、「どうなったらよいのか」＝「解決した状態」に焦点を当てればよいという考え方である。

したがって、解決志向アプローチでは、カウンセラーはクライアントの問題やその原因についてはあまり話し合わず、「クライアントが望む変化」、「クライアントに適した解決策」を見つけることに話合いの焦点を当てる。問題とその原因がある「過去」や「現在」に焦点を当てるのではなく、「解決した状態」という「未来」が重視される。

カウンセリングにおいて、カウンセラーはクライアントの言葉から「解決」につながるものをピックアップし、クライアントにとっての「解決策」につなげ、ふくらませていく。このような考え方を「解決構築」（解決を構築する）という。

---

<sup>12</sup>本稿における解決志向アプローチについての説明は、インスー・キム・バーグほか（2004）「解決のための面接技法（第2版）」（金剛出版）を参考にした。

解決策の構築は、コーチングでいえば、ゴールの明確化であるともいえよう。その意味では、解決志向アプローチにおける「解決策の構築」は、クライアントのゴールを具体的に明確化する手法である。また、解決志向アプローチの「本人にとっての解決した状態」とは、本人にとっての願望の実現であり、欲求が充足されている状態であることから、選択理論の「上質世界（願望）」の考え方と整合性がある。

解決志向アプローチの特色は、解決策の構築によるスピーディーな問題解決に特化したところにある。そして、次のような解決構築のための質問の種類が非常に充実している。それらは、コーチングにおけるゴールの明確化や選択理論における願望の把握のための強力な武器となろう。

解決志向アプローチで使われる解決構築のための主な質問は次のとおりである。

- ・ スケーリング・クエスチョン（点数化の質問）「現状はどれくらいうまくいっていますか。0 から 10 までの数字で表したらどれくらいでしょうか」、
- ・ 奇跡の質問（もし、奇跡が起きて～としたら、何が変わるでしょうか？）
- ・ 仮定の質問（仮に～ができたとしたら、何がどう変わるでしょうか？）
- ・ 関係性の質問（仮にあなたが～できたとしたら、ご両親とあなたの関係はどのように変わるでしょうか）
- ・ 例外の質問（最近うまくいったことが何かないですか。そのときはどうしてうまくいったのでしょうか？）

なお、解決志向アプローチの支援型コーチングへの統合については、筆者が支援型コーチングについてまとめたときに行っている<sup>13</sup>、本稿における支援型コーチングは解決志向アプローチの考え方と技法を反映したものとなっている。

## V 来談者中心療法（3つの基本的態度と傾聴技法）との統合

来談者中心療法におけるカウンセラーの「自己一致」、「共感的理解」、「無条件の肯定的関心」という3つの基本的態度は、各派のカウンセリング、コーチングにおいても、支援者が守るべき基本的な態度であるといえる。また、来談者中心療法で使われる傾聴技法も、カウンセリングやコーチングにおける基本的な技法である。リアリティセラピーにおいても、カウンセラーは友好的な温かい態度でクライアントの話に耳

<sup>13</sup> 澤田正（2008）「コーチングを使ったワークショップ的なゼミ運営の理論と技法および実践報告（2）」（山口経済学雑誌第57巻第4号 平成20年11月）を参照されたい。



を傾けることとされている。

①無条件の肯定的関心を持つ

相手に対し、「無条件の肯定的関心」を持つことである。あるがままのクライアントに、肯定的な関心を向け、話を聴く。相手を評価したり、裁こうとせず、あるがままの相手を受け容れるような聴き方をする。ここでいう無条件とは「もし〜であれば話を聴く」というような条件を付けないことである（「おもしろい話であれば」とか「自分と同じ意見であれば」とかの条件をつけないということ）。また、肯定的とは、否定的の反対ということであり、否定的にならず、前向きな関心を示す、ということである。

クライアントが、「この人は、私を一人の人間として大切に扱ってくれている。価値ある存在として認めてくれている」と思うような態度である。

②共感的に理解しようと努める、

コーチが相手の立場に立って「もし、自分がこの人であったら」と、あたかも自分がその人であるかのように相手の考えや思いを感じ、理解しようと努めるような態度のことである。

③自己一致とは、支援者が、自分に素直になり、自分らしくあること、自分以上でも自分以下でもない、嘘、偽りのないあるがままの自分であること、自分の本心に気づいている状態をいう。コーチングでは、コーチは、クライアントを映す「鏡」となって、コーチが自分の感じていることを、自分を偽ることなく、率直に表現できることが重要である。「鏡」であるコーチ自身が曇ったり、ゆがんでいると、コーチがクライアントに対して行うフィードバックも、曇ったりゆがんだりしてしまうことになる。

なお、来談者中心療法の支援型コーチングへの統合については、筆者が支援型コーチングについてまとめたときに行っており<sup>14</sup>、本稿における支援型コーチングは来談者中心療法の考え方や傾聴技法を反映したものとなっているので、ここでは3つの基本的態度の紹介にとどめる。

---

<sup>14</sup> 前掲 13 の澤田正（2008）を参照されたい。

## VI アドラー心理学の考え方の組み込み

### 1 アドラー心理学の概要

アドラー心理学は選択理論の主張と類似する点が多い<sup>15</sup>。具体的には、自己決定性、目的論、全体論、認知論、対人関係論、課題の分離、共同体感覚など、主要な考え方のほとんどが類似している。これらは理由づけについては選択理論と異なるものもあるが、結論として同じような考え方をしていることから選択理論の説得力に厚みを持たせるものとする<sup>16</sup>。

アドラー心理学では、人が人生において直面し、対処しなければならない課題を「人生の課題（ライフタスク）」という。これには、「仕事の課題」、「交友の課題」、「愛の課題」の3つがあり、「仕事の課題→交友の課題→愛の課題」の順で難しくなるとされる。

イ、仕事の課題：会社に勤めること、主婦にとっての家事・育児、学生にとっての勉強、地域活動、ボランティアなども含む。そこでは、自分の役割、義務、責任を果たすことが課題となる。

ロ、交友の課題：仕事以外の他者との付き合いを指す。友人や同僚のような、永続するが運命を共にしない他者との人間関係の課題をいう。

ハ、愛の課題：夫婦、親子、家族、密接な異性との関係など、運命を共同にするような人間関係の課題を指す。触れあう回数が多く、心理的距離が近いため、難易度が高くなる。

アドラー心理学の要点とは、人が上記の「仕事、交友、愛の課題」という3つの人生の課題を上手にこなしていけるように、「自己決定性」、「目的論」、「全体論」、「認知論」、「対人関係論」及び「共同体感覚」の考え方を理解し、実践することを通じて、自分が望む「ライフスタイル（性格）」を獲得してもらうこと、それにより「自分の行動を自分で決められる」、「自分の人生を自分で決められる」ような人になってもらうこと、とまとめられよう。

<sup>15</sup> ジム・ロイ (2015)「ウィリアム・グラッサー ~選択理論への歩み~」(アチーブメント出版)によれば、グラッサーはアルフレッド・アドラーの名前は知っていたが、作品は読まなかったし、影響を直接受けることはなかった、ということである(同書82頁・154頁)。

<sup>16</sup>本稿におけるアドラー心理学についての記載は、岸見一朗(1999)「アドラー心理学入門」(KKベストセラーズ)、岩井俊憲(2014)「アドラー心理学ワークブック」(宝島社)、岸見一朗・古賀史健(2013)「嫌われる勇気」(ダイヤモンド社)を参考にしてまとめたものである。

## 2 アドラー心理学が選択理論と類似している点

以下、アドラー心理学が選択理論と類似している点について説明する。

①自己決定性：これは「人間は自分の行動を自分で決められる」ということである。「人間は環境や過去の出来事の犠牲者ではない」、「過去の出来事や環境は変えられないが、過去の出来事や環境をどう解釈（肯定的・否定的）するか、これらに対してどんな態度（前向き・後向き）をとるか、どう行動（建設的・非建設的）するかは自分次第である」という考え方をする。これは選択理論の「内的コントロールによる行動の選択」の考え方と同じようなものと考えられる。

②目的論：「人間の行動には、その人特有の意志を伴う目的がある」と考える。私たちは、自分や人の問題行動について、その原因（過去の原因）を探ろうとしがちである。これに対し、アドラー心理学では、行動の目的（現在の目的）を考える。例えば、「いつも無口な人の目的は、周りとのコミュニケーションを取らなくてよいようにするためである」、「試験の前に体調が悪くなるのは、よい結果が出なかったときの言い訳づくりのためである」、「子供の不登校は、もっと親の気を引きたい、周りの人に注目されたいためである」というような例が挙げられる。また、感情は、何かをする目的のために使われると考えられている。例えば、親や上司が怒りの感情を表に出す目的として、子供や部下を支配したり、相手を従わせるためであるというようなことが考えられる。

行動の目的としては、「人より優れていたい」、「安全でありたい」、「束縛されたくない」、「自分に気づいてほしい」とかが考えられるが、これらは、選択理論でいえば「基本的欲求の充足」を目的としているということになり、「人の行動の目的は基本的欲求を満たすためである」という選択理論の考え方と共通している。

③認知論：「人間は、自分流の主観的な意味付けを通してしか物事を把握できない」という考え方である。同じ物事をであっても、人はそれぞれ、自分の「心のメガネ」で見て、受け止めて、解釈しているため、人によって、見方、解釈の仕方、つまり、認知の仕方が異なっている。これについては、選択理論も、人は外界の物事をそれぞれ独自の「知識のフィルター」と「価値のフィルター」を通して知覚するので、外界の知覚の仕方は人によって異なる、としている。

④全体論：「個人」をこれ以上分けられない最小の単位であるとし、人間を「部分に分けられない存在」であるとみなす（個人を指す **individual** という言葉は「これ以上分けられない」という意味である）。「個人」を「一つの生命体」、「全体」として捉えるものであり、「個人」を「意識と無意識」、「理性と感情」、「心と体」などの「要素」、「部分」に分けて考えない。

選択理論では、行動を「行為・行動」、「思考・見方」、「気分・感情」、「身体の反応」の4つの要素が連動して動く一体のもの（「全行動」）として捉えるが、アドラー心理学は、さらに徹底して、「個人＝全体」と考えるということであるといえよう。

⑤対人関係論：「人間の行動や感情は、常に相手役がいてその影響を受けている」、「人間のさまざまな行動や感情は、そのときどきの相手役との関係によって生じる」、「相手役が変われば自分の感情や行動も変わる」という考え方をする。つまり、「人と人は行動によって影響を与えあう。自分が相手から影響を受けているように、自分も相手に対して影響を与えている」と考える。その意味で、アドラー心理学では、「人間の悩みはすべて対人関係の悩みである」と考える。例えば、「自分は貧乏である」、「自分は容姿が悪い」という悩みも、「金持ちの人」、「容姿のすばらしい人」がいるから、その比較で生じていると考える。

この「人間の悩みはすべて対人関係の悩みである」という考え方は、選択理論の「人の長期にわたる心理的な問題は人間関係の問題である」という考え方と共通するところがあるが、アドラー心理学の方が「人の悩みはすべて人間関係の問題である」とする点でさらに徹底しているように考えられる。

⑥課題の分離：アドラー心理学では、「今生じている課題の責任は誰にあるのか」、つまり、「誰の課題なのか（誰が困ることになるのか）」を明確にすることが重視される。自分の課題であれば自分が責任をもって対処しなければならない、一方、他人の課題であれば、他人が責任をもってその課題に対処しなければならないのであり、自分が他人の課題を解決することはできない、とする。

そして、人間関係のトラブルの多くは、「他人の課題に、土足で踏み込むこと、あるいは自分の課題に踏み込まれること」によって引き起こされる。「課題の分離」で対人関係を考えると「他者の課題」はその人の問題であり責任であるので、自分は首を突っ込むべきではなく、そうすれば他人の課題に土足で踏み込むことがなくなり、人間

関係もうまくいきやすくなる、とする。

⑦共同体感覚：アドラー心理学のもっとも重要な目的は、その人の「共同体感覚」を養うことであるとされる。共同体感覚とは、「人が共同体（家族、会社、学校、地域社会、国、世界など）に対する所属感、信頼感、貢献感の確かさを求めて行動すること」を指す。「共同体のために自分は何をしたか、共同体のために自分にできることは何か」をまず考えるというような感覚のことである。人はこのような共同体感覚を高く持っていればいるほど、精神的な健康に近づけると考える。

具体的には、共同体感覚は、自分が行動する際に、「この行動は相手のためにもなるか」、「家族のためになるか」、「会社のためになるか」、「地域のためになるか」ということを考えるという形で発揮される。

このような共同体感覚や共同体への貢献が必要とされる理由は、自分が精神的に充実した生活を送り、自分らしい人生を生き、人生を充実させるために必要だからである。このような他者貢献の行動が、他人の承認を得るために自分を犠牲にしたり（自己犠牲）、見返りを目的とする場合は、精神的な健康につながらないので、そのような他者貢献はすべきでないとされる。

次頁の表は、選択理論とアドラー心理学の類似点を対比したものである

表 選択理論とアドラー心理学の類似点の対比

類似点	選択理論の考え方	アドラー心理学の考え方
内的コントロールによる行動選択	内的コントロール心理学であることを強調するのが選択理論の特徴である。本人の内的コントロールにより、常に行動を選択することができるとする。	「人間は、自分の行動を自分で決められる」という「自己決定性」の考え方をする。
同じ物事に対しても、人によって、見方、解釈の仕方が異なる。	人は外界の物事をそれぞれ独自の「知識のフィルター」と「価値のフィルター」を通して知覚するので、外界の知覚の仕方は人によって異なる。	「人間は、自分流の主観的な意味付けを通してしか物事を把握できない」という「認知論」の考え方をする。
人間は、環境や過去の出来事の犠牲者ではない	過去の出来事や環境は変えられないが、過去の出来事や環境をどう解釈するか、これらに対してどんな態度をとるか、どう行動するかは自分の選択である。	選択理論と同様。
人の行動には目的がある	人の行動は基本的欲求の充足を目的としている。人には5つの基本的欲求があり、その充足を求めて行動を起こす。	「人間の行動には、その人特有の意志を伴う目的がある」とする「目的論」の考え方がある。アドラー心理学では、人の行動の原因(過去の原因)には目を向けず、行動の目的(現在の目的)を考える。
行動と思考、感情、症状は連動している	全行動(行為・思考・感情・生理反応の一体的関係)という考え方をする	「個人」を「一体のもの」、「全体」として捉え、「意識と無意識」、「理性と感情」、「心と体」などの「要素」、「部分」に分けて捉えない。
人間の悩み	「人の長期にわたる心理的な悩みは人間関係の悩みである」と考える	「人間の悩みはすべて対人関係の悩みである」と考える。
外的コントロールの行動	「本人が内的コントロールにより行動を選択する」という基本的考え方、及び大切な人間関係重視から、外的コントロールをしたりされたりすることをやめるべきであるとする。	「怒りは人間関係を遠ざける感情であるので使うべきではない」とする。また、操作性のある「アメとムチ」や「褒める」などの「外発的動機づけ」は、例えば、相手に対して、「褒められたいからがんばる」ということにつながり、「褒めてくれる人に依存したまま」ということになりかねないので、使うべきではないとする。 一方で、「人の言動による外的な影響力」を前提としていると考えられる
相手を変えることはできない	相手を変えることはできず、自分がコントロールできる(変えられる)領域で効果的な行動をとるべきであるとする。	人間関係の問題の多くが「他人の課題に土足で踏み込むこと、あるいは自分の課題に土足で踏み込まれること」によって生じることから、「課題の分離(課題の責任は誰にあるのか、誰の課題なのかを明確にする)を重視し、「他人の課題には足を突っ込むべきではない」とする。
人の欲求充足を妨げないようにする 人の欲求充足を手伝うようにする	責任概念として「自分の欲求充足のために人の欲求充足を阻害してはならない」、「人の欲求充足を手伝うような生き方をすべきである」と説かれる。	「共同体(家族、会社、学校、地域社会、国、世界など)に対する所属感、信頼感、貢献感の確かさを求めて行動する」という共同体感覚を養うことが重視される。

## Ⅶ 統合のために選択理論の考え方を調整すべき点

### 1 選択理論についての疑問点

選択理論は、人の長期にわたる心理的な問題の背後には「大切な人との不満足な人間関係」があると考え、その原因を「人間関係を損ねてしまうひどく有害な外的コントロール」に求める。そして、多くの人がこのような外的コントロールを使うのは「人は刺激に対する反応として行動を起こす。人は外側から動機づける（操作する）ことができる」という「外的コントロール心理学」を採用しているからであるとする。

そして、解決のためには「外的コントロール心理学を捨てて、人は内的に動機づけられて行動するとする内的コントロール心理学（選択理論）を採用すべき」と主張する。

ところで、支援型コーチング、解決志向アプローチ、来談者中心療法はいずれもクライアントの主体性の発揮を前提としており、内的コントロールを重視している。しかし、これらは一方で「自分の言動が相手や対外的に与える影響力」などの外的コントロールを前提としていると考えられる。

また、アドラー心理学も「人と人は行動によって影響しあう」、「自分が相手から影響を受けているように、自分も相手に対して影響を与えている」という考え方をしているが、その一方で、「自己決定性（人間は自分の行動を自分で決められる）」、「外からの刺激は人に影響を与えるが、人は行動を自己決定できる」という考え方をしている。

さらにアドラー心理学では、「自分の課題かどうかをはっきりと分別し、自分の生き方を尊重して生きていくためには、人間関係において衝突があること、人から嫌われることは避けられないこと」と考えている。「人が社会で生きていく以上、人間関係のトラブルに見舞われることは当たり前のことであり、自分が自分らしい人生を送りたいのであれば、人に合わせるのではなく、嫌われる勇気を持つ必要がある」、「人間関係の悪化を覚悟してでも自分の生き方をすべき」という考え方をしている。

これに対して、選択理論は、現代の多くの心理学が外的コントロールの考え方を採用していると指摘し、他派に対して「外的コントロール心理学を捨てよ」と大上段から迫っているようなところがある。

このような選択理論の主張に対して、筆者としても次の①～③のような疑問を感じている。

①「外的コントロール心理学を捨てよ」、「外的コントロールをやめよ」と全否定しなくてもいいのではないか

選択理論が一番問題にするのは人間関係を悪化させ破壊するような「批判する、相手のせいだと責める、文句を言う、がみがみ言う、脅す、罰する、褒美で釣るなどの「ひどく有害な外的コントロール」である。また、これが問題となるのは「相手に対して所有意識を持ちやすい親と子、教師と生徒、上司と部下という身近で重要な人間関係」である場合が多い。にもかかわらず、「外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロールをやめよ」というのでは、私たちが言動を行う場合において外的コントロールへの該当性を逐一気を付けなければならず、これまで円滑に行なわれてきたコミュニケーション活動にまで支障が生じることになりかねない。

②「相手に対し外側から影響力を行使すること」も外的コントロールに含まれるのであろうか

これが外的コントロールに含まれるかどうかは、「コントロール」の定義によるが、通常の「コントロール」という言葉の使い方からすれば「相手に対する影響力の行使」も外的コントロールの範囲に入ると解釈されるのが自然であろう。

そうすると、情報を伝達したり、指示やアドバイス、期待やメッセージの伝達、リクエストなどにより相手に対して外側から影響力を行使することは、現代の社会において当たり前のこととして行われているが、これらも外的コントロールだからやめよと選択理論は主張するのであろうか。

そうだとすると、例えば、リアリティセラピーでカウンセラーがクライアントに対して行う言動もクライアントに対する外側からの影響力の行使であり外的コントロールになるのではないかとか、「外的コントロール心理学を捨てて、選択理論を採用せよ」との選択理論の主張自体が外的コントロールの行使になるのではないだろうかという疑問まで生じてくる。

言葉は相手に伝わった以上、相手に何らかの影響を及ぼすものである。言動によって影響力が行使され、相手はそれを受けて行動を選択するのであって、他者の言動が人の行動に影響を与えるということはコミュニケーションの本質であり、これを否定することはできないと考える。そう考えれば、「ひどく有害な外的コントロールをやめよ」ということならともかく、「外的コントロールをやめよ」というような全否定は論理的に無理なことであるように思われる。

③外的コントロールと内的コントロールは両立するのではないか。



選択理論の「外的コントロール心理学を捨てて、選択理論を採用せよ」という主張の背後には、人の行動は「外からの動機付け（外的コントロール）で引き起こされる」か、又は「内側からの動機付け（内的コントロール）により引き起こされる」かのいずれかである、つまり、両方は同時に成り立たないと考えられているようにも受け取れる。

しかし、「外からの刺激に対する反応として→反射的に行動する」と考えるのが外的コントロール心理学であるとすれば、

「外からの刺激に対する反応として→内的コントロールにより行動を選択する」というのが内的コントロール心理学であり、選択理論であるといえよう。

例えば、「説得を受けて、納得した」という場合を考えてみても、説得する側では「説得によって、相手を納得させよう」と考えており、これはこれで、「外からの影響力の行使」であり、外的コントロールであることは否定できないと思われる。一方、説得を受ける側からすれば、説得（外的コントロール）を受けて、自らが変わることを選択した（内的コントロールした）とも言える。つまり、「相手の外的コントロールの行使」と「自分の内的コントロールによる行動選択」は両立すると考えるのが自然である。

このように外的コントロール心理学と内的コントロール心理学は両立するものであると考えると、選択理論が外的コントロール心理学を全否定し、内的コントロール心理学（選択理論）を採用すべしとすることには論理の飛躍が感じられる。

## 2 外的コントロールに関する選択理論の考え方を調整する必要性

選択理論に対して上記のような疑問を持つのは筆者だけではないと思われる。そして、このような疑問のために、選択理論は受け入れがたいという印象を多少とも持たれるとすれば、せっかく数多くのすばらしい点を選択理論が持っているのに、それらが活かされないという残念なことになる。そこで、本稿では、統合的なコーチングモデルを作成するに当たって、選択理論と他派の間にある上記のようなギャップを埋めて整合性を持たせるために、筆者として次のような検討を行った。

### 3 「外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロールをやめよ」の意味について

筆者としては、次のように考えればどうかと考える。

①「外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロールをやめよ」の意味が「ひどく有害な外的コントロールをやめよ」という趣旨であれば、「ひどく有害な外的コントロール」と「外的コントロール」の境界が不明確であるものの、部分否定であるので論理的には疑問を生じない。

しかしながら、「一切の外的コントロールをやめよ」という全否定の主張だとすると、人の言動は必ず相手に対して大なり小なり影響を及ぼし外的コントロールとして機能する（外側からの刺激となる）ことから、それは論理的に無理であると考えられる。

②一方、「外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロールをやめよ」の意味を「内的コントロールを徹底せよ」という趣旨と捉えるならば、この主張は「自分の内的コントロールによる行動選択を実践すること」、「相手の内的コントロールによる行動選択（選ぶ自由と決める自由）を尊重すること」を徹底せよ、というものになる。こちらの「内的コントロールを徹底せよ」という意味に解するのであれば、論理的な無理は生じない。また、こちらであれば、支援型コーチングを始め、本稿で統合しようとする各派の考え方や整合性がある。

ところで、②のように解することの妥当性を検証するために、「ウィリアム・グラッサー（2000）『グラッサー博士の選択理論』（柿谷正期訳）アチーブメント出版」の中で、「外的コントロール心理学を捨てよ」という趣旨が記載されている箇所を次の通り3つを取り上げ、原文の確認を行った<sup>17</sup>。

イ、「外的コントロールを捨て、選択理論を適用する」（同書 27 頁）

[原文 discarding external control and replacing it with choice theory]

（→役に立たない外的コントロールを捨て、選択理論に置き換えること）

ロ、「外的コントロール心理学を捨て去るべきである」（同書 28 頁）

[原文 we should give up external psychology]

（→私たちは外的コントロール心理学を諦めるべきである）

<sup>17</sup> 原文は William Glasser M.D.(1998)「Choice Theory A New Psychology of Personal Freedom」Harpercollins (8 頁・13 頁)

ハ、「外的コントロールから選択理論システムに変えることが必要である」(同書 33 頁)  
[原文 changing from an external control to a choice theory system]

(→外的コントロールから選択理論システムに変えること)

上記のイ、ロ、ハを検討してみると、グラッサーの主張は「外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロールをやめよ」というより、「外的コントロール心理学は役に立たないから使うことを諦めよ」、「外的コントロール心理学をやめて、選択理論に置き換えよ」という趣旨の主張であるようにも思われる。「人を変えようとして外的コントロール心理学や外的コントロールを用いても役に立たないし、人間関係の破壊につながり、害ばかり大きいから使うのを諦めよ、そして、役に立つ選択理論に置き換えよ」ということのようなのである。

そうすると、グラッサーは外的コントロール、特にひどく有害な外的コントロールをやめよとは言っているが、一方で「人のあらゆる言動は相手に影響を与え、外的コントロール性がある」ということは否定しておらず、「人の言動には大なり小なり外的コントロール性がある」ということを前提にしているように思われる。

要するに、グラッサーの「外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロールをやめよ、選択理論を採用せよ」との主張の趣旨は、私たちが行動するに当たって「人は外側から変えられる」という外的コントロール心理学の考え方でもって行動するのではなく、「人は内側から動機づけられる」という選択理論の考え方でもって行動せよ、そして、「相手も内的コントロールで自分の行動を選択する」ということを尊重するとともに、自分から積極的に相手の欲求を満たすような関わり方をしていくべきである、というものではないかと考える。

#### 4 本稿における検討結果

以上の検討により、選択理論と本稿で取り上げる他派との考え方のギャップを埋めて整合性をとるために、本稿では、「外的コントロール心理学を捨てて、内的コントロール心理学を採用せよ」の意味を「内的コントロールで行動することを徹底せよ」という意味として捉えることとしたい。

以上の検討結果を簡潔にまとめると、

選択理論の主張は、

イ、外的コントロール心理学を捨てよ、外的コントロール行為をやめよ、

ロ、内的コントロールの選択理論を採用せよ、  
というものであるが、本稿における他派との整合性をとるには、これを調整して、  
イ、内的コントロールの選択理論を採用せよ、  
ロ、ひどく有害な外的コントロールはやめよ、  
というように解する方がよいのではないかということである。このように考えること  
で、選択理論についての前記1の3つの疑問点も解消され、論理的にすっきりとす  
るし、選択理論の最も重要な主張も取り入れたことになる。また、本稿で取り上げて  
いる他派の考え方も整合性が取れることになる。

私たちの日常生活では、自分の言動の外的コントロール性を気にしすぎると、言  
いたいことを控えてしまう恐れがあり、コミュニケーションが押さえられる方向に働く。  
したがって、人間関係に問題が生じている場合以外はあまり神経質にならず、積極的  
にコミュニケーションをとっていくことが大事であると考えられる。

## Ⅷ マイカーモデルの概要、考え方、活用方法

### 1 マイカーモデルの基本形と考え方

本稿で提案する「マイカーモデル」は図3のようなものである。

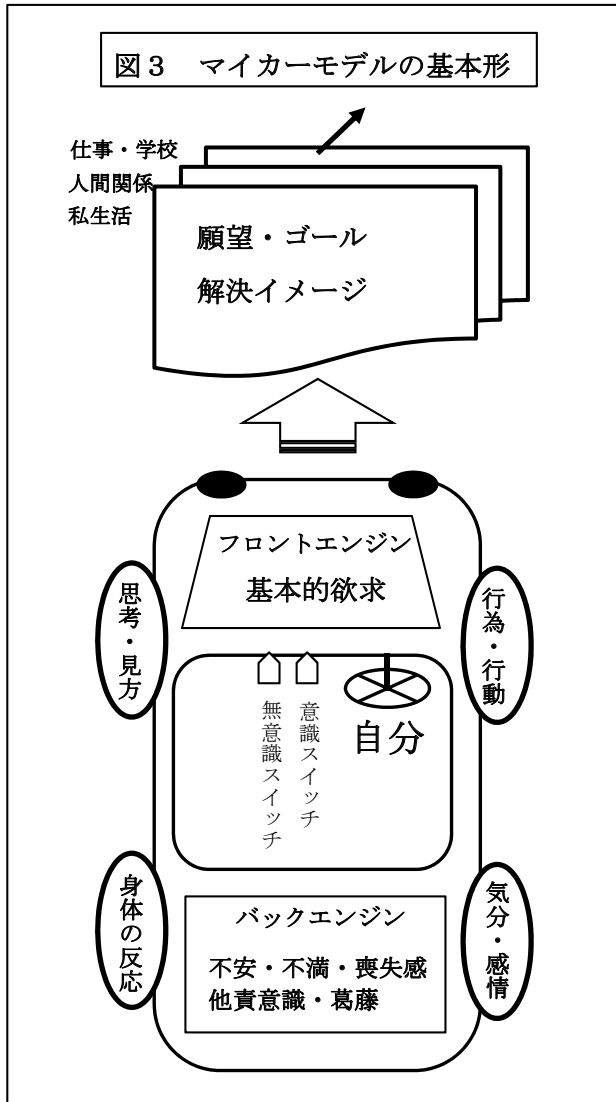
#### (1) メタモデルとしてのマイカーモデル

選択理論だけでなく、他派においても、クライアントが改善を図っていくためには、  
自らが、①「行為・行動」を変えるか、②「思考・見方」を変えるか、または、③「行  
為・行動」と「思考・見方」の両方を変えるか、が必要であり、そうしない限り、今  
の状況を変えることはできない。

選択理論の立場からは、他派における「行為・行動の変更」、「思考・見方の切替え」  
の方法であっても、それをクライアントが内的コントロールによって選択し、それが  
「気分・感情」や「身体の症状」の改善につながるのであれば、「マイカーモデル」の  
枠組みに取り入れることができよう。その意味で、マイカーモデルはコーチングやカ  
ウンセリングのメタモデル、汎用的モデルであるといえよう。

#### (2) 基本的な項目

マイカーモデルは「選択理論ベースのコーチング」において、選択理論の基本項目



として、「自分の内的コントロールによる行動選択」、「5つの基本的欲求」、上質世界にあたる「願望・ゴール・解決イメージ」、「全行動の4つの要素」を分かりやすく「マイカーと目的地」という形で図解化したものである。リアリティセラピーのWDEPモデルを意識して作成しており、GROWモデルの要素も包含している。

また、このモデルを見ながらコーチングできるようにするため、選択理論で使用している用語について、筆者が差し支えないと考える範囲で次の通り、より一般的な言葉使いを試みた。

- ・選択理論の上質世界（願望の写真アルバム）という言葉に替え、また、コーチングのゴール、解決志向アプローチにおける解決構築を念頭に置いて、「願望、ゴール、解決イメージ」という言葉にした。

- ・全行動の要素とされる「行為」を「行為・行動」に、「思考」を「思考・見方」に、「感情」を「気分・感情」に、「生理反応」を「身体の反応」に変えた（前掲注8参照）。

- ・クライアントの主体性、内的コントロールによる行動選択であることを示すため、ハンドルのところ「自分」と書き込んだ。

- ・フロントエンジンとして「5つの基本的欲求」を入れた。

- ・バックエンジンとして「不安、不満、喪失感、他責意識」を入れた。この理由については次の(3)で述べる。

- ・ハンドル横の「無意識スイッチ」については、クライアントが無意識にネガティ

ブな「行為・行動」、「思考・見方」、「気分・感情」などを選択している場合を想定して、行動の「無意識スイッチが入っている」との比喻を使えるようにした。一方、内的コントロールによる行動選択の象徴として、行動のスイッチを入れることを意識してもらうために「意識スイッチ」を付け加えた。

### (3) その他の配慮した点

#### ①「不安、不満、喪失感」の扱い

選択理論を学んで、ずっと引っかかってきたのが、「選択理論では不安、例えば生存の不安をどのように位置づけるのか」、「大切なものの喪失（ロス）をどう位置づけるのか」ということであった。

筆者としては、不安・不満は、5つの基本的欲求の裏返しとして、具体的には、「生存の欲求に関する不安・不満」、「愛・所属の欲求に関する不安・不満」、「力の欲求に関する不安・不満」、「自由の欲求に関する不安・不満」、「楽しみの欲求に関する不安・不満」にあたると思う。そして、その不安や不満の大きなものが、「生存の喪失に関する不安」、「愛・所属の喪失に関する不安」、「力の喪失に関する不安」、「自由の喪失に関する不安」、「楽しみの喪失に関する不安」などとなる。

これらの不安や不満、喪失感は、私たちの行動や生活を停滞させ、さらには後退させるものである。クライアントにとってはこれらが心の大きな部分を占めるにもかかわらず、これらを全行動自動車モデルの「後輪」にあたる「感情・気分」としてとらえて焦点を合わせず、直接コントロールしやすい前輪の「行為・行動」と「思考・見方」を変えることに焦点を合わせるということにすると、共感を求めるクライアントの気持ちに答えるのに不十分ではないかと感じられる。このような場合は、クライアントの「聴いてほしい」、「わかってほしい」、「共感してほしい」、「受けとめてほしい」という気持ちに対する共感を十分にすべきであると思う。

そこでマイカーモデルでは、クライアントの不安や不満なども、モデルに取り込んでクライアントの全体像を把握するのがよいと考え、後部（バック）エンジンの中に、「不安・不満・喪失感」を書く欄を入れた。

#### ②「他責意識」の扱い

リアリティセラピーでは、現状を変えないようしないクライアントの「行動しない自分への言いわけ」と「悪いのは他者だという愚痴」にはなるべくつき合わず、クライアントが変えることができる（コントロールできる）「行為・行動の変更」、「思考・

見方の切替え」を促していく。

そこで、クライアントがこのような他責意識（自分への言い訳や他者への愚痴）を持っているかどうかを確認しておくことに意義があると考えられるので、この項目を入れた。

### ③「葛藤」の扱い

私たちの悩みの問題には、「あることで欲求充足したいが、一方で、そのために今充足できている別の何かを失う不安がある」という「葛藤の問題」がある。そこで、クライアントが「何と何との葛藤を有しているのか」をチェックする意味で項目を設けた。

## 2 マイカーモデルの応用例

マイカーモデルの基本形は、これはこれで「選択理論ベースのコーチング」をイメージさせるのに役立つと考えるが、筆者としては、自分のセルフコーチング、セルフカウンセリングのために使いやすくするため、また、コーチングやカウンセリングのロールプレイを行うときに、使い勝手がいいようなツールにしたいということもあって、次の「マイカーモデル（書き込み用例）」を作成した。ここでは、「選択理論ベースのコーチング」の全体像、クライアントに関する全体像（問題、人間関係、外的コントロール、課題の分離、葛藤の状況など）、及び重点的に確認すべきポイント等を記載する欄を設けた。

また、コーチングのプロセスを示す①～⑥の番号を付けた（あくまで大まかな参考である）。さらに、参考になる質問や技法のリストを記載した。

## 3 マイカーモデルの特色

①個人コーチングの全体像とプロセスをカバーする

②個人コーチングのさまざまな領域で使用可能である

クライアントの生活、仕事、学業、人間関係、人生プランなどで、幅広く活用できる。

③セルフコーチングとパーソナルコーチングの両方に使える

④個人のメンタルヘルスの改善と向上にも使える

コーチングを学べば、ものの見方が柔軟になり、これもストレスの減少やメンタルヘル스에役立つ。また、自分をセルフコーチングできるようにもなるし、人に相談す

ることの効果がよく理解できるので、何か問題が生じると、「早いうちに、とにかく人に相談してみよう」ということになるだろう。これらはいずれもメンタルヘルスの強化につながるだろう。

#### 4 マイカーモデルの具体的な活用方法

##### ① ケースの全体把握に使う

ケースの全体像やコーチングプロセスの「見える化」ができる。

##### ② ケースの分析に使う

筆者は、カウンセリングやコーチングの練習の意味で、新聞の人生案内を毎日読んでいたが、その内容をこのマイカーモデルにあてはめて分析・検討をしてみたところ、かなり使いやすく感じている。

##### ③ チェックリストとして使う

聴くべきことを聴き、質問すべきことを質問しているか、コーチとしての基本的態度ができていないか、などを確認できる。

##### ④ クライアントとの共通土俵

クライアントとの共通土俵となるので、一緒に見ながらコーチングを進めることができる。

##### ⑤ 発想のための引き出し、トリガー（引き金）として使う

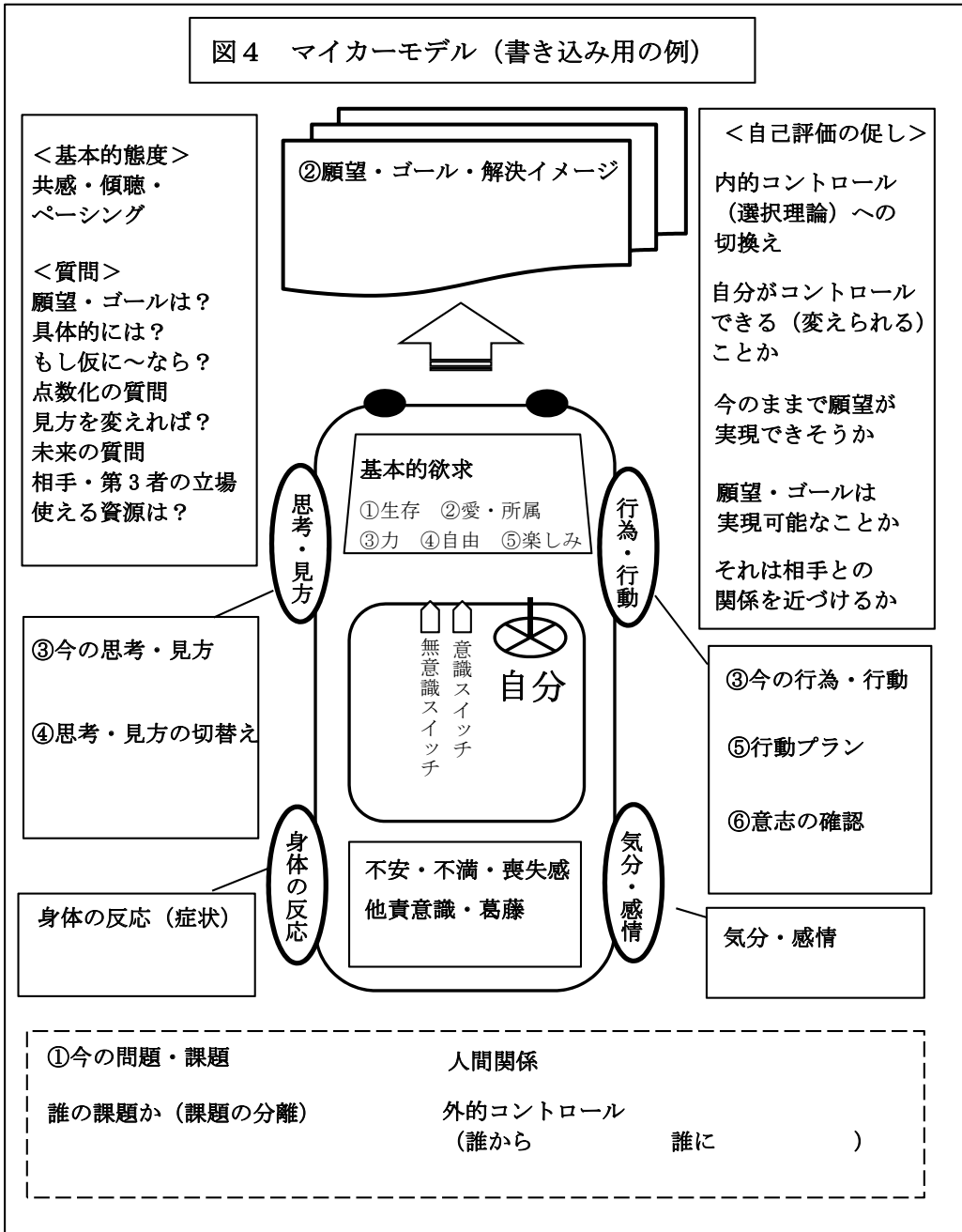
コーチングに際して「行為・行動の変更」、「思考・見方の切替え」の選択肢の発見に使える。また、「質問の引出し」、「アプローチの切り口」、「発想のトリガー（引き金）」として、コーチの創造性の発揮を支援できよう。

##### ⑥ 紙ベースのコーチング

これを用いてセルフコーチングを実践できる。



図4 マイカーモデル（書き込み用の例）



## <参考文献>

- ウィリアム・グラッサー (2000) 「グラッサー博士の選択理論」(柿谷正期訳) アチーブメント出版  
William Glasser M.D(1998) 「Choice Theory A New Psychology of Personal Freedom」 Harpercollins  
ウィリアムグラッサー (2000) 「15人が選んだ幸せの道」(柿谷正期・柿谷寿美江訳) アチーブメント出版  
ロバート・ウォボルディング (1988) 「リアリティ・セラピーの理論と実践」アチーブメント出版  
ジム・ロイ (2015) 「ウィリアム・グラッサー ~選択理論への歩み~」(柿谷正期監訳) アチーブメント出版  
磯部隆 (2010) 「よく生きるための心理学」 静岡学術出版  
須山康男 (2006) 「明日からの人生を楽にする技術」 PHP 研究所  
渡辺奈都子 (2012) 「人間関係をしなやかにするたった一つのルール」ディスカヴァー・トゥエンティワン  
岸見一郎 (1999) 「アドラー心理学入門」(KK ベストセラーズ)  
岩井俊憲 (2014) 「アドラー心理学ワークブック」 宝島社  
岸見一郎・古賀史健 (2013) 「嫌われる勇気」ダイヤモンド社  
澤田正「コーチングを使ったワークショップ的なゼミ運営の理論と技法および実践報告(1)」  
山口経済学雑誌第57巻第3号 平成20年9月  
澤田正「コーチングを使ったワークショップ的なゼミ運営の理論と技法および実践報告(2)」  
山口経済学雑誌第57巻第4号 平成20年11月  
澤田正「コーチングを使ったワークショップ的なゼミ運営の理論と技法および実践報告(3)」  
山口経済学雑誌第58巻第1号 平成21年5月  
西垣悦代ほか編著 (2015) 「コーチング心理学概論」ナカニシヤ出版  
スティーブン・パーマー他編著 (2011) 「コーチング心理学ハンドブック」(堀正監修・監訳・自己心理学研究会訳) 金子書房  
ジョン・ウィットモア (2003) 「はじめのコーチング」(清川幸美訳) ソフトバンクパブリッシング  
ジョン・ウィットモア (1995) 「潜在能力をひきだすコーチングの技術」(真下圭訳) 日本能率協会マネジメントセンター  
岡田尊司 (2011) 「人を動かす対話術」 PHP 研究所  
諏訪茂樹 (2007) 「対人援助のためのコーチング」 中央法規  
ローラ・ウィットワースほか (2012) 「コーチング・バイブル第3版」(CTI ジャパン訳) 東洋経済新報社  
インスー・キム・バーグほか (2004) 「解決のための面接技法(第2版)」(玉真慎子ほか訳) 金剛出版  
國分康孝 (1980) 「カウンセリングの理論」 誠信書房  
ロバート・カーカフ (1992) 「ヘルピングの心理学」(日本産業カウンセラー協会訳) 講談社現代新書  
S. パルマー編著 (2001) 「ガイドブック心理療法」(島悟監訳) 日本評論社