



# 相談がうまく進まないときどうするか

## 進路指導に役立つ理論 ● コーヒーカップ方式

生徒との進路相談で、特に間違ったことは伝えていないと思うものの、何かしっくりこない、生徒に想いが届いていない気がするなど、「何となくうまく進まなかった」感じを抱くことがあるのではないのでしょうか。そんなとき、生徒とのやりとりを振り返るためにも役立つ理論として、國分康孝氏による「コーヒーカップ方式」を取り上げました。

取材・文／清水由佳 イラスト／おおさわゆう



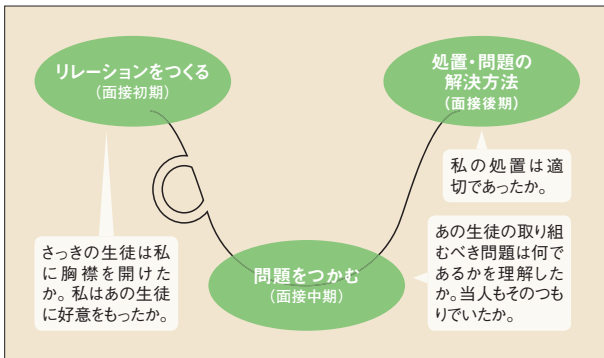
【監修&アドバイス】

会津大学 文化研究センター教授

荻間澤勇人先生

かりまざわ・はやと ●1986年岩手大学工学部卒業後、岩手県の公立高校教諭に。早稲田大学大学院教育学研究科後期博士課程単位修得退学。教育学、教育カウンセリング心理学を専門とする。2015年4月より現職。

### ☒ コーヒーカップ方式の三本柱と振り返りのチェックポイント



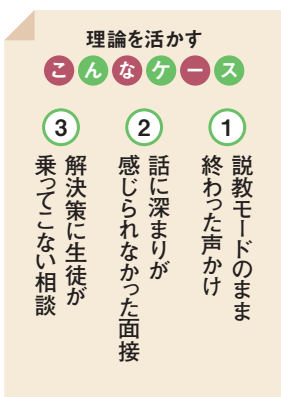
※「カウンセリングの原理」(誠信書房)p127に編集部が加筆作成

日本の心理学者で、日本教育カウンセリング学会理事長などを歴任された國分康孝氏は、カウンセリングのプロセスを、①リレーションづくり(面接初期)、②問題の把握(面接中期)、③処置・問題の解決方法(面接後期)の3段階に分け、その流れが「コーヒーカップ方式」と命名しました。ま

まず、リレーションをつくり、問題の本質をつかむためには、「受容」「繰り返し(言い換え)」「明確化」「感情の意識化、意味の意識化」「支持」「質問(開かれた質問・閉じられた質問)」といった5つの技法を身につける必要があると説きます。これらはロジャーズの来談者中心療法が提唱した技法で、カウンセリングを学ぶ際に必ずと言っていいほど触れる「傾聴」につながります。生徒を尊重し、しっかり耳を傾け、何が課題になっているのか、どんなことを気にかけているのか、問題の本質を先生が勝手に判断するのではなく、言語的コミュニケーションを通して洞察します。同時に、視線や表情、ジェスチャー

さに、「リレーションづくり」から徐々に「問題の把握」に向かって話が深まり、その深まりから自ずと流れ出てくる「処置・問題の解決方法」という面接の構造を示していると言えます。さらに國分氏は、その著書『カウンセリングの原理』の中で、育児相談であろうと進路相談であろうと、他者への援助を意図している面接はすべてこの3段階を有しており、面接の仕方が上手になりたければ、廊下の立ち話であっても、生徒が立ち去ったあとにこの3点から自問自答することが重要だと説きます(☒参照)。

そして、コーヒーカップ方式の段階に応じた技法や方策も、國分氏は明確にしました。



ヤー、声の質や量、席の取り方、言葉遣い、服装・身だしなみなどの非言語から得られる情報も大切にします。

そして、明確になった問題を解決したり処置するために、大きく6つの方法を示しています。1つ目は、他の機関や援助者に依頼する「リファー」。学校内で他の先生の協力を仰ぐことなども、考慮してみたいところです。2つ目が、環境に働きかけることにより問題解決を行う「ゲースワーク」。3つ目は、スキルの指導を行う「スーパービジョン」。4つ目は、情報提供やアドバイスをを行う「コンサルテーション」。5つ目は組織的な課題がある場合に組織の長などへの進言を行う「具申」。6つ目は、パーソナリティに関わるような「狭義のカウンセリング」です。

國分氏は、カウンセリングを「言語的、非言語的コミュニケーションを通して、行動変容を試みる人間関係」と定義しました。そのような関わりを面接の流れの中で大事にできると、教師も生徒も、互いに納得感の高い相談ができるのではないのでしょうか。



ケース1

### 説教モードのまま終わった声かけ

— 進路希望調査が未提出の生徒を廊下で見かけ、声をかける —

先生：進路希望調査、まだ出していなかったら？ 締め切り昨日だったよね。

生徒：ああ、すみません。まだなんか決めきれなくて。

先生：とりあえず何でもいいから、興味のあること書いて。

生徒：興味のあることねえ…。

先生：(時計を見ながら)とにかく、みんなもう提出しているからさ。今日中に提出だぞ。

生徒：はい、はい。

生徒との心の交流による  
リレーションづくりを

生徒とのリレーションづくりでは、日頃から関係づくりが行われていることが大切です。関係づくりに欠かせないのは、1対1のパーソナルな触れ合いなど感情交流に基づく信頼感です。例えば、「おはよう」などの挨拶にも「今日は良い天気だ、気持ちがいいね」などちょっとした心の交流が図れるようなひと言を加えることによって、感情交流が図れます。そのような関係性を大切にすることで、生徒と接していると、このような場面での最初の言葉かけも変わり、短時間の立ち話も生徒の悩みや不安の解消に活かすことが可能になります。5分間の「チャンス面接」として、リレーションづくりを大切にしましょう。



ケース2

### 話の深まりが感じられなかった面接

— 生徒が、進路変更の相談をしたいとやってきた —

生徒：親が、どうせなら薬剤師目指さばって言うんだけど、これからでも受験勉強間に合う?(ソワソワしながら)

先生：ちゃんとがんばらないといけなくて、理系科目が得意だから、可能性がないとは言えないよね。

生徒：ふ～ん(上を見ていて)。でもさあ、そのあと6年も勉強するんだよね。

先生：そうだね。それだけ専門性が高い証拠だけど。気になるようだったら、具体的に受験内容とか、資料を出そうか。

非言語のメッセージを  
しっかり受け止める

生徒の相談では、その言葉通りのことが問題ではなく、別の課題が奥に隠れていることがよくあります。そのような本場の課題に迫るためには、言語だけではなく感情を取り扱うことが不可欠で、感情は、表情や仕草などの非言語メッセージとして伝えられます。ソワソワしている、目を逸らすなど、感情の動きを表す様子をしっかりキャッチし、「何か別に心配していることがある？」など質問を投げかけ深めていきましょう。話しつらそうにしているときは「はい、いいえ」などで答えられる「閉じられた質問」から始め、徐々に考えや思いを言葉にしていく「開かれた質問」を活用するなど、質問技法も工夫しましょう。



ケース3

### 解決策に生徒が乗ってこない相談

生徒：将来やりたい仕事っていても、全然想像つかない。  
先生：そうか。仕事調べとか、ずいぶんがんばっていたようだけど。

生徒：うん。でも、自分がやるのが想像つかないっていうか。

先生：なるほど。面白いと思うのと、自分が働くっていうのは、違うからなあ。

生徒：そうなんですよ～。

先生：(成績表を見て)情報の授業、結構成績がいいじゃないか。

生徒：ああ。中学で少しやってたから。

先生：ITは成長産業だし、とりあえずここから探してみたら？

急いで答えを与えるのではなく、  
一緒に考える

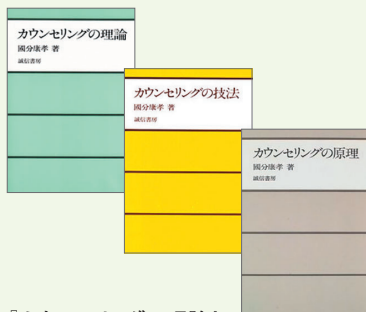
コーヒークップ方式では、リレーションづくりや問題の把握がしっかりできると、解決方法や処置の方向性が自ずと明確になると言われています。とはいえ、解決方法を少しでも早く見つけてあげたいという思いが先行して方向違いの提案をしたり、自身の情報・知識不足から偏った意見を伝える危険性もあります。だからこそ、一方的に答えを提示するのではなく、生徒と一緒に協力して解決方法を探る姿勢も大切にしたところ。また、自分一人で何とかしたいといけなく思い込むのではなく、必要に応じて他の先生に任せると、生徒を手放す勇気も必要です。



荊間澤先生の  
ワンポイントアドバイス

学習指導や生徒指導でも  
役立つ理論モデルです

カウンセリングを学んだ先生の中には、「カウンセリングは話を聞くばかりで進む気がしない」という思いを抱く方が少なくありません。しかし、國分康孝先生のコーヒーカップ方式は明確に課題の解決方法や処置を行うことも示し、スキルの指導や情報提供やアドバイスの重要性も強調しているので、受け入れやすい考え方だと思います。また、さまざまな理論の包括的・折衷的なモデルなので、ある意味良いとこどりのモデルだと言えます。そのため、進路相談の場面だけでなく学習指導面や生徒指導面でも「リレーションづくり」「問題をつかむ」「解決方法・処置」の三本柱は重要で、さまざまな人生の問題にも当てはめられる汎用性の高い理論モデルだと言えます。ぜひ、生徒としっかり信頼関係を築き、問題の把握を深めて解決に向けた面接を実現してみてください。コーヒーカップ方式のほかにも、カウンセリングの考え方やスキルの中には、学校教育の各場面で活かせるものがあります。國分先生はそれを、「教師のための育てるカウンセリング」と提案しました。カウンセリングを“教育方法”として活用してみてください。



『カウンセリングの理論』  
『カウンセリングの技法』  
『カウンセリングの原理』  
國分康孝著 誠信書房  
國分康孝氏のカウンセリング三部作。特に「カウンセリングの原理」は教員向けの解説も多くわかりやすい。

<例えば、こんなやりとりへ>

先生：進路希望調査が未提出のようだけど、なかなか書けない理由があるのかな？ 悩んでいることがあったら相談して。

生徒：はい。やりたいことが漠然としていて、決められない…。

先生：そうか。何かやりたいことを見つけたい気持ちがあるんだね。

生徒：みんな、これがやりたいって目標を明確にしているし、焦るんだけど。

先生：そうしたら、改めて時間をつくって一緒に目標を考えてみようか。

生徒：はい。お願いします。

<例えば、こんなやりとりへ>

生徒：親が、どうせなら薬剤師目指せばって言うんだけど、これからでも受験勉強間に合う？(ソワソワしながら)

先生：気になっているのは、受験勉強のことだけかな？

生徒：いえ。そもそも薬剤師なんて考えたこともなかったから、自分にできるの不安…。

先生：そうか。急に言われたんだね。なんで急に、薬剤師って言われたの？

生徒：知り合いの人が、薬剤師の資格もっていたから再就職できたって聞いて、どうせ理系にいたらいいって(下を向いている)。

先生：あまり気が進まないような気持ちが先生には伝わってくるけど？

生徒：うん。実は(と話が進む)。

<例えば、こんなやりとりへ>

生徒：将来やりたい仕事っていても、全然想像つかない。

先生：そうか。仕事調べとか、ずいぶんがんばっていたようだけど。

生徒：うん。でも、自分がやるのが想像つかないっていうか。

先生：なるほど。面白いと思うのと、自分が働くっていうのは、違うからなあ。

生徒：そうなんですよ～。

先生：ちなみに、仕事調べでは、具体的にどんなことをした？

生徒：(やったこと、聞いたことなどをいろいろ話す)

先生：そうか。そういえば○○先生がその業界に詳しいから、相談してみたらどうだ？

生徒：え、そうなの？ 知らなかった。話聞いてみたい。