

# ケーススタディ5 「CLのパターンって何だろう？」

にんげん、誰でも考え方や行動には「パターン」があります。

ステップ2ではこのパターンについて

- ・個人(人生、からだところ、性格など)
- ・家族

という視点で学びました。

# ケーススタディ5 「CLのパターンって何だろう？」

カウンセリングの時、  
クライアントはお悩みを話されますが

その中にも「クライアントのパターン」が  
表れます。

# ケーススタディ5 「CLのパターンって何だろう？」

大抵の場合、クライアント自身は  
自分のパターンには気づいていません。  
(潜在意識や無意識のレベルなので)

# ケーススタディ5 「CLのパターンって何だろう？」

だからこそ、カウンセラーが  
クライアントの持っているパターンに気づき

必要に応じてそれを伝える(=意識レベルにする)  
ことで癒しや気づきが促進されるのです。

※ジョハリの窓、ですね・・・！

## パターンに気づくためのヒント

- ①同じこと、似たようなことを**何度も繰り返している**
- ②同じような事を**いろいろな人間関係の場面で繰り返している**
- ③CLが話したエピソードで出てきた**態度・言動と同じことをカウンセリングの場面でもCLがやっている**

CLのパターンに気づく  
練習に取り組みましょう！！

## ケース① 会社を辞めたくなくなりました

本当、生きづらくって。今回先生のカウンセリングを申し込んだのも、仕事を辞めたくなくなっただけですよ。今3年目なんです。

え、今まではどうだったかって？あー、そういえば前の仕事も、新卒で入った会社も3年で辞めてましたけど、どうしてそんな事を聞くんですか？

(おさらい)パターンに気づくためのヒント

- ①同じこと、似たようなことを何度も繰り返している
- ②同じような事をいろいろな人間関係の場面で繰り返している
- ③CLが話したエピソードで出てきた態度・言動と同じことをカウンセリングの場面でもCLがやっている



もういちど問題文を見てみましょう。

## ケース① 会社を辞めたくなくなりました

本当、生きづらくって。今回先生のカウンセリングを申し込んだのも、仕事を辞めたくなくなっただけですよ。今3年目なんです。

え、今まではどうだったかって？あー、そういえば前の仕事も、新卒で入った会社も3年で辞めてましたけど、どうしてそんな事を聞くんですか？

## ケース① 会社を辞めたくなくなりました

本当、生きづらくって。今回先生のカウンセリングを申し込んだのも、**仕事を辞めたくなくなった**んですよ。今**3年目**なんです。

え、今まではどうだったかって？あー、そういえば**前の仕事も、新卒で入った会社も3年で辞めて**ましたけど、どうしてそんな事を聞くんですか？

<CLのパターン例>

何かを始めても3年で辞めてしまう。

## ケース② 予約キャンセルを繰り返すお客様

先生済みません！今日カウンセリングの日でしたよね。すみません、うっかり忘れていて。家の用事が入っちゃったんですよ。1週間後に予約取り直していいですか？

~~~~1週間後~~~~

先生済みません！ちょっと、どうしても今日しか美容室の予約が取れなくて。カウンセリング来週でもいいですか？

~~~~1週間後~~~~

先生済みません！ <以下略>

## ケース② 予約キャンセルを繰り返すお客様

先生済みません！今日カウンセリングの日でしたよね。すみません、うっかり忘れていて。家の用事が入っちゃったんですよ。  
1週間後に予約取り直していいですか？

~~~~1週間後~~~~

先生済みません！ちょっと、どうしても今日しか美容室の予約が取れなくて。カウンセリング来週でもいいですか？

~~~~1週間後~~~~

先生済みません！<以下略>

<CLのパターン例>

約束を守らない。(深掘りするなら「約束を守らず、わざと相手に怒られ、嫌われようとする」)

### ケース③ 多分、アダルトチルドレンなんです

私、多分アダルトチルドレンだと思うんです。えっと、家でも職場でもそうなんですけど、その、うまく言えないんですけど……。えっと、あー、すみません、こんな話で。なんか、こんな話で先生に申し訳ないって思うんですけど……。<沈黙が続く>

### ケース③ 多分、アダルトチルドレンなんです

私、多分アダルトチルドレンだと思うんです。えっと、家でも職場でもそうなんですけど、その、うまく言えないんですけど…。えっと、あー、すみません、こんな話で。なんか、こんな話で先生に申し訳ないって思うんですけど…。<沈黙が続く>

<CLのパターン例>

相手に気を遣うあまり、自分の意見が言えない。

→(深掘りするなら)そして、相手からは「何を考えているのかわからない人」と誤解されてしまい、人と親密になれない

## ケース④ 先生は釣りが好きでしたよね

<中略> まあそういうことがありまして、結局、妻とは別居になってしまって、調停が始まるって手紙がうちに届いたんですけどね……あ、先生、そういえばたしか釣りが好きだとおっしゃってましたよね。実は私、すぐ近所で鯛が釣れる岸壁を見つけたんですよ！ <以下略>



## ケース④ 先生は釣りが好きでしたよね

<中略> まあそういうことがありまして、結局、妻とは別居になってしまって、調停が始まるって手紙がうちに届いたんですけどね……あ、先生、そういえばたしか釣りが好きだとおっしゃってましたよね。実は私、すぐ近所で鯛が釣れる岸壁を見つけたんですよ！ <以下略>

<CLのパターン例>

重要な話の核心を避ける。ものごとの決定を先延ばしにする。  
→(深掘りするなら)CLがこういう態度を取るから妻が離婚を決めたのかもしれない

## ケース⑤ 「三ツ谷家」の長男

先生……すみません、私は情けない男です。このままじゃご先祖様に顔向けできません。弟たちにも合わせる顔がありません。三ツ谷家の恥さらしです。私さえちゃんとしていればこんな事にはならなかったのに……。はあ～、本当情けない。私さえしっかりしていればこんな事には……。

## ケース⑤ 「三ツ谷家」の長男

先生……すみません、私は情けない男です。このままじゃご先祖様に顔向けできません。弟たちにも合わせる顔がありません。三ツ谷家の恥さらしです。私さえちゃんとしていればこんな事にはならなかったのに……。はあ～、本当情けない。私さえしっかりしていればこんな事には……。

<CLのパターン例>

(長男なので)ヒーロータイプ。物事を一人で抱え込む。責任感・義務感が強い。人に頼れない。ハードワーク。

パターンの数は  
数えきれないぐらいたくさんあります。

ですので、パターンを丸暗記する必要は  
ありません。

カウンセリング(練習含む)をたくさん行い、

いろいろなお客様との会話の中で  
「あ、これは・・・！」という気づきの経験を  
増やしていきましょう。