



講師が知って
おきたい

人のココロ
のトリセツ

アドラー心理学のネタで

シニア・アドラー・カウンセラー 金井津美

講師プロフィール



金井 津美
Kanai Tsumi

講師歴：**19**年

年間登壇回数：**180**回

年間個人セッション人数：**80**名

延べ指導数：**10**万人

信条：**心に勇気の灯をともす**

【資格】

キャリアコンサルタント、2級キャリアコンサルティング技能士
日本アドラー・カウンセラー協会認定シニア・カウンセラー

【研修実績】・日本経済新聞社・明治乳業・JR東日本・三菱化学

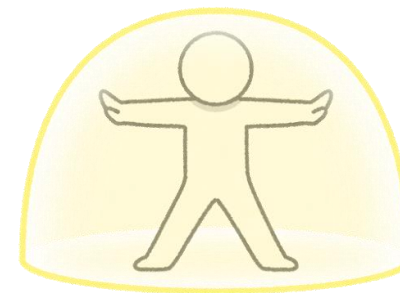
・日本生命・日立製作所・伊藤忠商事・NTTdocomo・キューピー

・三井住友銀行・サンドラッグ・三越伊勢丹ニッコウトラベル

・国立病院機構浜田医療センター・駿河台大学・福岡市 ほか多数

こんな受講者さん、いませんか？

- とにかくやたらネガティブで自分を閉ざしている
- ワークに自発的に取り組まず、仲間に依存している
- 最初から反抗的、講師のあげ足取りをギラギラ狙っている
- 持論をとうとうと述べ、研修をハイジャックする



そう、いわゆる“困ったちゃんたち”
その人たちのココロの中身を考えてみましょう！



こんなとき、講師のココロは・・・

「おいおい、勘弁してくれ！」 「なんだ、コイツ？」

⇒ 困惑や怒りの感情がわく



「なんで、こうなるかな？」

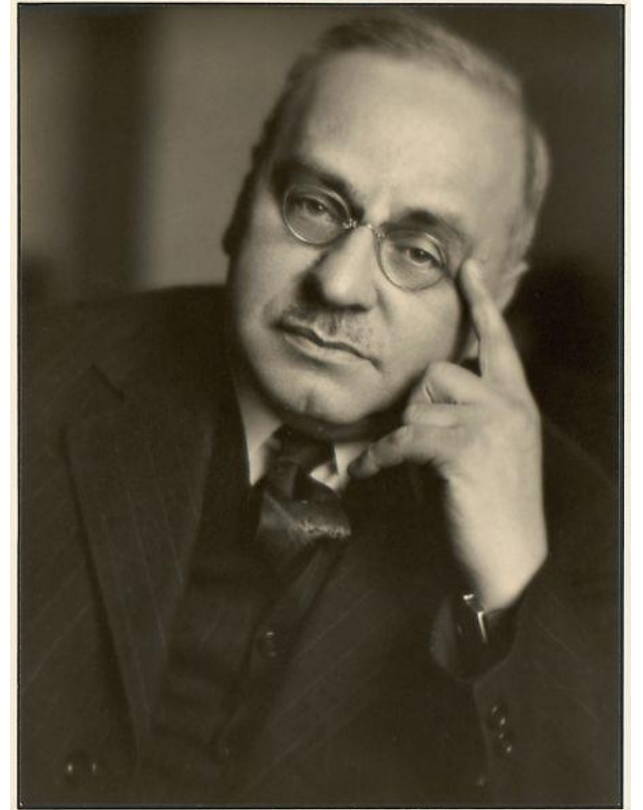
⇒ 原因をおもわず考えたくなる



ここで、アドラー先生の出番!!

**人間の思考・感情・行動には、
その人の意思をともなった
目的がある**

そう、あの有名な**目的論**です！



Alfred Adler
(1870-1937)

目的論（運動の法則）

※ 目的 ≡ 究極目標

【現状】

（－）と感じる状況

Felt minus

① 「自分はこのままじゃイヤだ」

劣等感
（不完全、不快、
未達成、無意味）

ダイナミックな力

【未来】

（＋）と認識する状況

Perceived plus ② 「本当はこうなりたい！」

優越、完全、全体性
快適、安楽、安全、
熟達、承認、所属

③ 「じゃあ、こうしよう！」

このギャップを埋めるための
手段として、人は**行動を自己決定**している

「全ての人間の背後には、一つの根本的な、そして**ダイナミックな力**がある。
その力は**マイナスと感じられた状況からプラスの状況へ**、劣等感から優越、完全、全体性へと向かう努力である」
アンズバッハー博士（アドラー派の学者）
※この努力の過程に、その人のライフスタイルに基づいた、その人なりの**運動の法則**が存在する

使用の心理学 Psychology of Use

× 所有の心理学 Psychology of Possession

重要なことは、人が何を持って生まれたかではなく、
与えられたものをどう使いこなすかである

アドラー

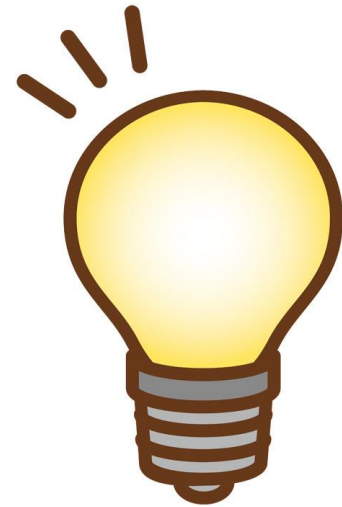
より良い生き方に転換するには、どんな性格や特性を持っているかという精神的所有物を取り換えること
ではなく、そのより良い使用方法を学ぶことが大切

人は何らかの**目的（意図）**をもって、
そのときの**思考・感情・行動**を**使っている**！

困ったちゃんたちの**目的**は？

講師の**感情**や**思考**の**目的**は？

Let's think!

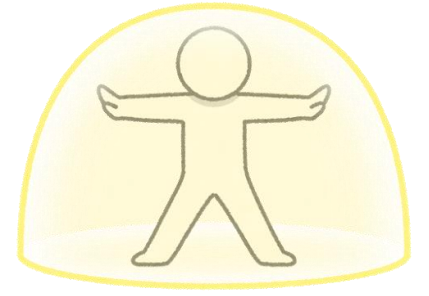


こんな受講者さん、いませんか？

- とにかくやたらネガティブで自分を閉ざしている
- ワークに自発的に取り組まず、仲間に依存している
- 最初から反抗的、講師のあげ足取りをギラギラ狙っている
- 持論をとうとうと述べ、研修をハイジャックする

そう、いわゆる“困ったちゃんたち”

その人たちのココロの中身を考えてみましょう！



こんなとき、講師のココロは・・・

「おいおい、勘弁してくれ！」 「なんだ、コイツ？」

⇒ 困惑や怒りの感情がわく



「なんで、こうなるかな？」

⇒ 原因をおもわず考えたくなる



アドラー心理学がおすすめする対処のコツ

- 原因論に引っ張られすぎず、目的論思考に切り替えてみる
- 相手の行動の目的を意識し、共感、配慮する
- 不適切な目的に乗っ取られず、適切に対処する
- 自分の感情に乗っ取られず、建設的な目的を意識して対応する



不適切な行動の“目標” 4段階 ドライカース説

第1段階：注目

自分を見て！というアピール、うまくいかない問題行動を起こす

第2段階：権力闘争(主導権争い)

どちらの力が上なのかを示すために、また問題行動を起こす

第3段階：復讐

さらに問題行動を増長させ、迷惑をかけることで復讐する

第4段階：無気力の誇示

最後はやる気のなさのアピールで、ネガティブな問題行動を起こす

当事者の
努力で対応
が可能

第三者の介入
が必要

専門家の介入
が必要

上の4段階は全て目標であり、目的ではない。目的は共同体への“所属”
※ 目標 = どこへ向かって？ 目的 = 何のために？

そして、目的論つながりで・・・



ここであえて横道に . . .

アドラー心理学を代表する（と一部で言われている）
劣等感という感情について



「劣等」に関する一連の解釈

- 劣等性・・・身体ハンディキャップや極端な境遇など、
具体的事実として劣った性質
- 劣等感・・・自分が「劣っている」と主観的に感じていること
- 劣等コンプレックス・・・劣等感を言い訳にして人生の課題から逃げようとする姿勢
- 優越コンプレックス・・・根深い劣等コンプレックスの変化形
あたかも他人より自分が優越しているかのように、必要以上に誇示する姿勢

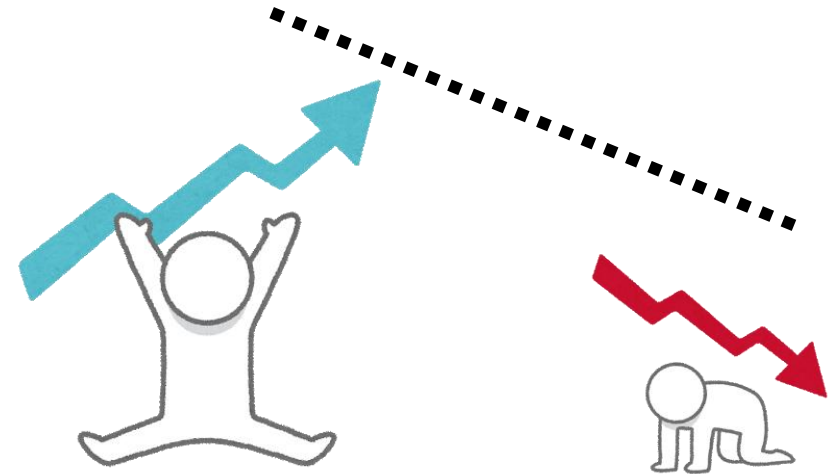
人は生まれながらにして劣等感を持っている

人には2種類の「劣等感」がある

(1) 対他的劣等感

他者との比較から生まれる劣等感
競争的人間関係の産物

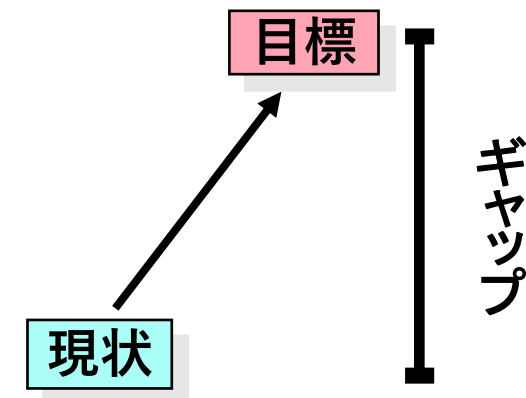
※果てしなく続く劣等感(要転換)



(2) 対自的劣等感

自分の目標との比較から生じる劣等感

※成長のエンジンとなる劣等感



人は誰でも優越への目標を持っている 【参考資料】

※優越 = - から + への動き

未来はわれわれの努力と目標に結びついている。他方、過去はわれわれが克服しようとしている劣等性、あるいは無能力の状態と結びついている。（中略）

優越性の追求と劣等感は、普通の感情として、当然のことながら、相補的なものであることは明らかである。もしも現在の状態に何らかの欠如を感じないのであれば、優越し成功することを求めるはずがない。

（中略）優越性の追求は決してやむことはない。実際、それは個人の心、精神を構成するものである。既に述べたように、人生は目標を達成しようとする事、あるいはそれに具体的な形を与えようとする事である。そして具体的な形を達成することへと向けて人を動かすのは優越性の追求である。

『個人心理学講義』アルフレッド・アドラー著 岸見一郎訳 アルテ

