

■ 戦略経営研究会 162nd ミーティング 議事録

日 時：2025年2月1日(土) 14:00-16:30

場 所：Zoom

タイトル:心理カウンセラー弁護士が教える交渉術 ～自分の内面を整え相手のお話を聴く～

発表者：保坂康介さん（弁護士）

参加者：12人（コーポレート部門、会社経営、大学教員、FP、公務員、社会保険労務士、
税理士、NPO 法人理事長、行政書士、司法書士等）

目次：

1. きっかけ
2. 学び
3. 内観 ～自分自身と向き合う～

発表：

1. きっかけ

私は弁護士をしています。口下手、気弱です。小学生から高校生まで野球漬けでした。2度のイップスに悩まされました。キリスト教の家庭に育ちました。母の言葉で憶えているものに「神はすべてををもって益となす」というのがあります。心への関心のきっかけとなったのかもしれない。

野球を諦めて大学へ進学しました。なんの目的もなく4年を過ごしました。その後、司法試験に合格し、法律事務所を開設しました。口下手、気弱が課題でしたので、まずはコーチング・コンサルティングを受けました。ついで日本メンタルヘルス協会にて心理学を学び始め、プロ・コースを卒業しました。さらにメンタルノイズ心理学協会ではカウンセラーの資格を取得しました。

2. 学び

コーチング・コンサルティングでは口癖を矯正されました。「ありがとう」「愛している」という言葉を意識するようになりました。また、アファメーションを意識して、「～する」「～になりました」と決意系の言葉にするようになりました。

日本メンタルヘルス協会では心理学・心理療法を学びました。内容は現実に根差したものでした。聴き方、伝え方、ゲシュタルト療法、論理療法などです。

メンタルノイズ心理学協会のカウンセラー養成講座では「受容と共感」を学んだのが一番大きいです。現実を変える「自己内観」の仕方、「反応する種の法則」（すべての原因は自分にある）、「メリット・デメリットの四面分析」なども学びました。

3. 内観 ～自分自身と向き合う～

受容と共感の核は自己受容です。ありのままの自分を受け入れ、認めることです。ここから、反応する種の法則、メリット・デメリットの四面分析につながります。また、ジャーナリング（頭に浮かんだことをありのままにノートに書き出すこと）で自分自身と向き合い、自分の気持ちや感情を認知することができます。

反応する種の法則は、誰かや何かに対する嫌悪感や敵対心などは自分自身の中にあるとするものです。たとえば、キャピキャピしやがってとかチャラチャラしやがってと不満を持つことがあります。これは、本当はそうしたいのにできないからかもしれません。本心を抑え込んでいるといえます。本心に気付けることが大事ということです。

自分の気持ちや感情が見付かったら、メリット・デメリットの四面分析を行います。嫌な現状のメリット、デメリット、欲しい理想のメリット、デメリットを書き出します。嫌な現状のメリット、欲しい理想のデメリットがあるから自分を変えることができないことに気付くことが大事です。たとえば、キャピキャピしなければ人から嫌われなくて済む、チャラチャラするとひかれてしまうと感じていることに気付けたとします。それは、自分の中のかっこ悪い部分、ダサいこだわりが自分の中にもあるということに気付けたということです。こういう自分の中のネガティブな感情は悪いものではないし、むしろこれまで自分を守ってくれたものでもあります。逆に感謝の気持ちすらわいてきます。かっこ悪い部分、ダサい自分を愛することができます。自己受容が深まります。すると、他人のことも受容することができるようになります。これまで他人の嫌だった部分がかわいく見えてきます。

自分を内観し、自己受容を深めていくことでしか自分の現実は変えられません。他人に変わってもろうと思っても無駄です。内観を深めて、自分の人生を深めていきましょう。

以上