

# 3つの目的

講師：オアシス・カウンセリング・サービス 増田泰司

---

## 交流分析

### 交流分析とは

交流分析 (Transactional Analysis) は、1950年代に、アメリカの精神科医エリック・バーンによって、精神分析を土台として人間性心理学を取り入れて開発された、人の心と行動を快適にすることを目的とした心理学です。略してTAとも呼ばれます。

交流分析では、特に、その人が他の人とどのような交流の持ち方をするかに注目します。

### 交流の目的

今回のセミナーでは、私たちが他の人と交流を持とうとする目的に注目します。これを知ることによって、普段無意識にしていることに注意できるようになり、より気持ちのよい交流をすることができるようになります。

### 3つの目的

今回取り上げる3つの目的は以下の通りです。

- ① ストローク交換のため
- ② 時間の構造化のため
- ③ 人生の構えの確認のため

# ストローク交換のため

## ストローク

自分の存在が認められていると感じるような刺激のことを「ストローク」といいます。なでる、つねる、叩く、握手する、見つめる、にらむ、あいさつする、ほめる、叱る、おしゃべりするなど、人が人に送るありとあらゆる刺激がストロークになります。

### プラスかマイナスか

- ・ マイナスのストローク：もらうと嫌な気持ちになるストローク
- ・ プラスのストローク：もらうとうれしい気持ちになるストローク

### 条件付きか無条件か

- ・ 条件付きのストローク：ある条件を満たしたときにもらえるストローク
- ・ 無条件のストローク：条件なしに、とにかくもらえるストローク

## ストロークの法則

- ①ストロークは、銀行と同じで、与えてばかりで受け取らないと枯渇する。
- ②ストロークを十分にもらえないと、人はマイナスのストローク集めを始める。
- ③条件付きのプラスのストロークばかりだと、人は他人や世界に対して敵意を抱くようになる。
- ④無条件のプラスのストロークをもらうと、人は変化成長する。
- ⑤プラスのストロークを他者に与えると、自分にプラスのストロークが集まるようになる。  
(ストローク富裕の法則)

# 時間の構造化のため

## 時間の過ごし方

人は、他の人と交流し、他の人からストロークを得るために、様々な時間の過ごし方をします。これを「時間の構造化」と呼びます。交流分析では、時間の構造化を6種類に分類しています。

以下、1～6に進むに従って、得られるストロークの量が向上します。

### 1. 自閉

他の人とのコミュニケーション、交流から離れて、想像、思索、空想に時間を当てる過ごし方です。

ストロークは、自分自身、あるいは自分が想像した存在からのものに限られます。

他の人との関わりによって、傷つけられたり、否定や批判をされたりすることを過剰に恐れると、自閉の活動が増えます。

### 2. 儀式

伝統や習慣、常識などによって規定された、定型的な（すなわち予測可能な）対人関係、コミュニケーションのパターンを得ようとする時間の使い方です。

典型的には、日常の挨拶、冠婚葬祭の行事、地域のお祭りやイベントに伴う定型的な行動です。

自閉と違って、他の人との交流があります。しかも、予測可能なやりとりなので、儀式的定型に従っている限り、予想外に傷つくことを恐れる必要がありません。逆に言うと、予想外のうれしいやりとりも期待できないということです。

### 3. 活動

仕事、学生として期待される勉強や活動、メンバーの一員としての義務的な役割を果たすことによって、他の人との関わりを持つとする時間の使い方です。

自分の役割を果たすことによって、他の人から肯定的なストロークを得ることが期待できます。

ただし、「役割を果たしている自分」が肯定されているだけで、役割に関係なく、このあるがままの自分自身が肯定されているという感覚までは、なかなか得られません。そして、役割を果たせなくなったとき、ストロークを得られなくなるという危険もあります。

### 4. 雑談

趣味・社会問題・読書・天気・恋愛・噂話・スポーツ・仕事などに関する、「他愛の無い雑談」「楽しいおしゃべり」をして楽しむという時間の使い方です。

会話の内容自体にそれほど深い意味は必要なく、話し合いの結果、何か生産的な結果が生まれることを期待しているわけでもありません。何気ない雑談を通して、お互いの存在を認め合うこと（プラスのストローク交換をすること）が目的です。

雑談は、相手のプライベートに深く踏み込むことはありません。それだけ、傷つけられる危険が減少します。

### 5. ゲーム

正攻法では、相手からプラスのストロークを引き出すことが難しいので、ゆがんだ方法や誘導的な方法を使うことで、相手から否定的なストロークを引き出そうとして行なう交流です。

ゲームとは、「なぜかはまってしまう、お互い不愉快になるおなじみの交流パターン」です。ゲームの最後には、必ず「強烈なマイナスのストローク交換」が行なわれます。

## 6. 親交

お互いの人格や価値観を尊重し合いながら、本音と本音で真実の交流を深めるという時間の使い方、交流分析が理想とする交流の仕方です。

親交は、強烈なプラスのストローク交換が可能です。

親交では、自分の内面や考え方をオープンにして、相手と感情的に深く関わる必要があります。それは手間がかかって煩わしいことですし、相手から拒否されたり、批判されたりする危険を冒さなければなりません。自分自身や相手に対する深い信頼がなければ不可能な交流方法です。

# 人生の構えの確認のため

## 4つの構え

自分や他の人の存在価値に対する信念で、組み合わせによって4種類が考えられます。

### (1) I am OK, you are OK.

自他肯定の構え。この構えを取る人は、自分や他の人に対して深い信頼感を持つことができるので、他の人と共感的・協力的・生産的な関係を構築することができます。

### (2) I am OK, you are not OK.

自己肯定・他者否定。他人の人格や尊厳を認めようとせず、馬鹿にしたり、攻撃的な態度を取ったりします。また、他人を自分の幸福のための道具として利用しようとする傾向も見られます。

### (3) I am not OK, you are OK.

自己否定・他者肯定の構え。抑うつ的で消極的な気分になりやすいです。自分は愛されておらず重要な人間ではないという信念が事実であることを証明しようとして、わざと（しかし、ほとんど無意識的に）他人に嫌われるような言動をしてしまうことがあります（自己否定のゲーム）。また、他の人の評価によって自分の価値を認めてもらおうとするあまり、自分を殺し、権威者や組織に隷属的に従おうとすることもあります。

### (4) I am not OK, you are not OK.

自他否定の構え。人生には何の価値もなく、人間の存在にも社会にも意味はないと思っているので、生産的な活動に対するモチベーションが低く、他者との人間関係に対する欲求も大きくありません。

## 構えの確認

人は、いったん作り上げられた人生の構えを、なかなか崩そうとしません。それどころか、無意識のうちに、その構えが事実なのだとすることを再確認、あるいは証明しようとさえします。

その結果、ストローク交換のパターンや、時間の構造化の仕方に影響が出てきます。

## ディスカウント

交流分析では、自分や他の人の存在価値を否定したり、差し引いたりすることをディスカウントと呼びます。ディスカウントに気づいて、それをやめる（あるいは、ディスカウントされるような人や状況から離れる）ことが、自他肯定の構えを育てるために重要です。

### (1) 存在そのもののディスカウント

その人自身のいのちや安全を脅かすような言動。殺人はもちろん、暴力、暴言、レイプなども。

### (2) 問題のディスカウント

その人が問題を抱えているのに、助けようとしなかったり、ちゃんと話を聞いてあげなかったりすることで生じます。

### (3) 重要性のディスカウント

馬鹿にしたり、重要な仕事を任せなかったりすること、あるいは真剣に話を聞こうとしなかったりすることで生じます。その人が大切にしている者を馬鹿にしたり捨てたりしても生じます。

### (4) 可能性のディスカウント

その人に問題を解決したり、成長したりする力があることを認めないような発言などによって生じます。

<メモ>

講師：増田泰司 (Taiji Masuda)



〒962-0001 福島県須賀川市森宿辰根沢74-5

オアシス・カウンセリング・サービス

Tel:090-6689-6452

<http://www.nakakomi.com/oasis/>

[info@nakakomi.com](mailto:info@nakakomi.com)