

令和6年3月13日開催の企画研修『実践に活かせるスーパービジョン（応用編）』で行いましたWebアンケートにてご質問をいただきましたので回答いたします。

*質問部分については一部抜粋して掲載しております。

Q1.

逐語の技法とスーパービジョンのスキル技法は違いがありますか。又、同じ技法ですか。

A1.（講師回答）

スーパービジョンを行う上で使用するツールが逐語です。

Q2.

スーパービジョンを上司にすることはできますか。

A2.（講師回答）

スーパーバイザーもスーパービジョンを受けます。上司がスーパーバイザーの場合、上司よりもスキルのあるスーパーバイザーからスーパービジョンを受けることになります。

Q3.

最後に読み上げられたまとめの言葉、よければどこからの引用か教えていただけたらうれしいです。

A3.（講師回答）

朗読した文章を添付いたします。

「初回面接時のクライアント（依頼人）の思い」

クライアント＝依頼者

野村豊子先生 「ソーシャルワーク・入門」より

話を聴いて欲しいと言っているのに、

アドバイスをし始めるあなたは

私がお願いしたことをしていない。

話を聴いて欲しいと言っているのに

そのように思わないほうがよろしいですよと話し出すあなたは

私の心に届かない。

話を聴いてと言うと

私の問題を解決するために

何かをしなくてはならないとおもうあなた、

ひとりよがり聞こえるかもしれないけれど

そんなあなたに少しがっかりしてしまう。

私がお願いしたことは

耳を傾けてくれることであり、

話す事でも何かをすることでもありません。

私の声と話を通じて私を聴いてくれること、

ただそれだけです。

アドバイスは安易です。

ほとんどお金をかけずに熟達した高名な舞台俳優を二人演じ

舞台で見ることもできてしまいます。

それに、自分にもできることがあるので

何もどうしようもないのではありません。

私のできることや、

私が自分自身のためにすべきことを

あなたがしてしまうと、

私の不安や弱さが大きくなります。

でも、たとえ、どんなに理屈に合わなくとも、

実際に私が感じているものであるということを事実として

あなたがそのまま受けとめてくれるとします。

私はあなたを納得させようとするのを止めて、

この自分でも分からない思いの底にいったい何があるのか

見てみることにとりかかれます。

そして自分で分かったら、

答えは確かであり、

アドバイスを必要としません。

理屈に合わない心情は、

その根底にあるものが何か、

それが分かれば意味を持てきます。

時には、ある人には、

祈りがふさわしいこともあります。

アドバイスをしたり、

ああしたら、こうしたらではなく、

当人自身で困難を乗り越え、

道を切り開くことが出来るように導いてくれる。

だからお願いします。

耳を傾け、私の声と話を聴いて。

もしあなたが話したくなったら、

あなたの番までちょっと待って

その時には、私があなただの話に耳を傾けたい。