

リプロダクティブ・ヘルス  
のための  
カウンセリング

# 新GATHERガイド

ギャザー

G…Greet A…Ask T…Tell H…Help E…Explain R…Return

社団法人  
日本家族計画協会

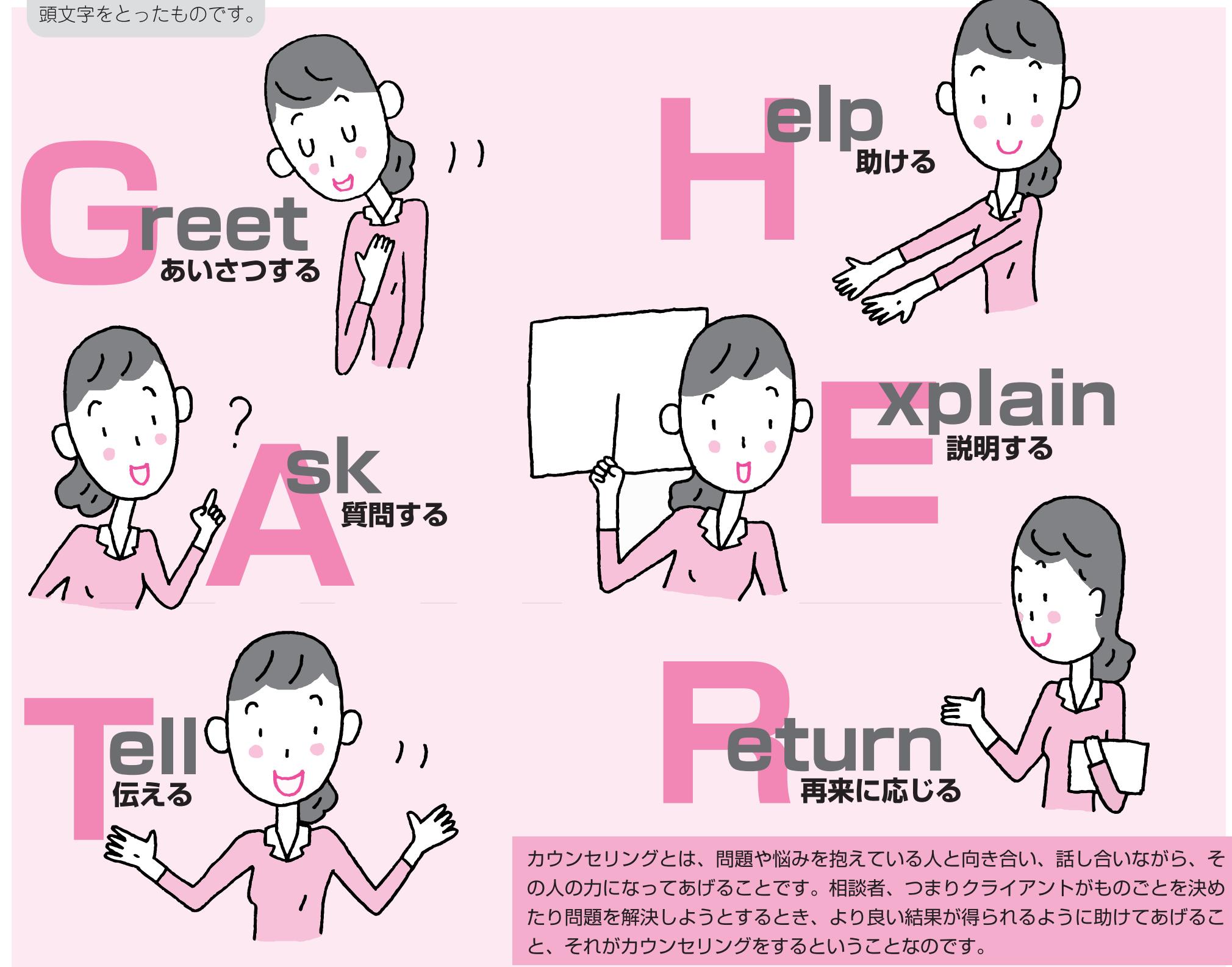


## CONTENTS

リプロダクティブ・ヘルスのためのカウンセリング 新GATHERガイド	2
カウンセリング	
－それは意思決定をするための共同作業	4
GREETING (あいさつする)	
－ 良い関係をつくり持续させよう	5
ASKING (質問する)	
－ 質問する理由と質問の仕方	6
TELLING (伝える)	
－ クライアントに情報を伝える	9
HELP (助ける)	
－ 質問をしてアドバイスする	11
EXPLAINING (説明する)	
－ クライアントの心にとどまるように説明する	13
RETURNING (再来に応じる)	
－ 再来のクライアントも大切に	15
インフォームド・チョイス	
－すべてのクライアントの権利	16
GATHERはどのようにクライアントのインフォームド・ チョイスを助けるか	17
若者に対するカウンセリングのヒント	20
管理的指図ではない助言を	22
「積極的に聞く」とはどのようにすることか	23
間違った噂にどう対処するか	24
カウンセリングが直面する問題にどう対処するか	25
あなたのカウンセリング・スキルをチェックしよう	27
クライアントの皆さんへ ようこそ、この施設へ！	30
あなたが最良のケアを受けるには	30

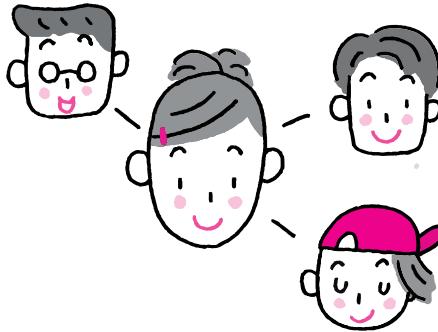
GATHER  
とは  
つぎのキーワードの  
頭文字をとったものです。

# リプロダクティブ・ヘルスのためのカウンセリング 新GATHERガイド



質問3 クライアントあるいはそのパートナーは、ほかの人と性的関係を持っていますか？

持っているという答の場合：



- S T D予防のため、常にコンドームを使わなければなりません。
- 望まない妊娠を防ぐためには、コンドーム以外の避妊法も同時に使いましょう。
- I U Dは避けましょう。

\*\*\*

セックス・パートナーについては答えたくないクライアントもいるでしょう。その場合は無理に答えさせようとせずに、S T Dの危険やS T D予防のためのコンドームについて、クライアントに知らせれる方法を考えましょう。



## XPLAINING 説明する

### クライアントの心にとどまるように説明する

クライアントが決めたことをどう実行するかについての説明は、しばしば指導になりますが、その際カウンセラーは、個々のクライアントの生活に合わせた指導をするよう工夫しましょう。

#### クライアントが覚えやすいように説明する12のヒント

##### 1. 短くする

クライアントが覚えなければならないことを2~3の重要なポイントにしぼりましょう。

##### 2. 簡単にする

文章を短くして、クライアントが理解しやすい言葉を使いましょう。

##### 3. 仕分けする

重要な指導は覚える必要のない情報と切り離しましょう。

##### 4. 覚えることをリストアップする

たとえば、「この3点は大切なで覚えておきましょう」と言って、その3点をリストアップしましょう。覚えさせる上で一番重要なことは、いつ何をするかということです。

##### 5. 最も重要なことをはじめにもって来る

最も重要な情報は最初に話すようにしましょう。

##### 6. 系統立てる

情報は系統立てて伝えましょう。例「再診のためにクリニックに来るのは、四つの医学的理由があるからですよ」

##### 7. 繰り返す

クライアントにとって一番大切なことは、最後にもう一度繰り返しましょう。

##### 8. 見せながら話す

見本の避妊具・薬やフリップチャート、壁かけ用チャートなどの教材を見せてことで、話がわかりやすく効果的になります。

##### 9. 明確に

たとえば、「I U Dのひもを定期的に点検しましょう」と言っただけではあいまいで、クライアントは実行しにくいでしょう。そこでつぎのように言って、こちらが伝えたいことをもっとはっきりさせます。

「月経が終わった直後に、手をきれいに洗って膣の奥深くに指を入れ、I U Dのひもを確認しましょう。もし、ひもが長すぎたり短すぎたり、あるいはなくなっているとき、または固く感じられるときは、クリニックにいきましょう」

##### 10. 関連させる

日常のことがらと照らし合わせて、るべき行動を思い出させるようにしまし

### KEY WORDS

## HELPINGのキーワード

「あなたはどうするか決めましたか？」……クライアントがさまざまな方法を考慮した後に、この質問をすることが大切です。それはつぎのような理由からです。

- 決めることが必要であることをはっきりさせます。
- 決めたのはクライアント自身であることをはっきりさせます。
- 質問に対する答を声に出して言うことで、クライアントは自分で決めたことを実行しようと確認します。あるいは、まだ決心がつかないでいることに気が付きます。
- クライアントの答から、本人が何を望んでいるかがはっきりわかり、カウンセラーは憶測する必要がなくなります。
- もしクライアントの答がはっきりしなかったり、前に言ったことと矛盾している場合は、確認のために再度質問して、避妊法の選択についてさらに話し合うことができます。

「それで、あなたは…と決めたのですね」……クライアントが決めたことを繰り返しましょう。そうすれば、クライアントはそれに同意する、あるいは同意しないと返答できます。

## 管理的指図ではない助言を

良い助言とは、クライアントの代わりに決定するというように、管理的な指図することではありません。

つぎのような管理的指図は避けましょう！

- 聞かれててもいないのにアドバイスする。「もし、私の意見が必要なら…」
- クライアントが決めるべきことを、自分の身に置き換えて決めてしまう。「もし私があなたなら、私は…」
- クライアントの態度について個人的に決め付けてしまったり批判する。「そんなことをするのは間違っています。あなたはもっと知らなければいけないですね」
- 考えるゆとりを与えず、すぐに決めるようせかす。「これが避妊法のリストです。どうします？ どれが良いですか？」
- クライアントが決めることを、本人の代わりに言ってしまう。「あなたはこの方法を望まないと思いますよ」
- 「…なければいけません」「…すべきです」「いつも」「決して」という言葉を使う。
- クライアントの話を中断してしまう。「時間がないので、つぎのテーマにいきましょう…」
- 似たような状況にある人のニーズはみ

な同じだと思ってしまう。「あなたは結婚していないですね。未婚の場合は誰でもSTD予防にコンドームが必要なんですよ」



●クライアントをあるがままに受け入れましょう。そして一人の人間として対応しましょう。

●クライアントが何を言うか、またどのように話すかを聞きましょう。声の調子や言葉遣い、顔の表情、身ぶりに注意しましょう。

●クライアントの立場に立って聞きましょう。

●ときには黙っている時間をつくりましょう。クライアントに、考えたり質問したり話す時間を与えましょう。クライアントのスピードで動きましょう。

●つぎに何を言おうかと考えず、クライアントの話を注意深く聞きましょう。

●ときどきクライアントの言ったことを繰り返しましょう。そうすることで、あなたがどれだけ理解しているかが、あなた自身にもクライアントにもわかります。

●ゆったり座りましょう。人の気を散らすような動きは避けましょう。話すときは書類や窓の外を見ず、まっすぐクライアントの目を見つめましょう。

