

# 無意識は宝島

～心の防衛機制～



誰でも思い通りに  
生きられる

ご自由にお読みください

原田鍼灸整骨院 保存版  
院長 原田浩一著

<https://haradaharikyuu.com>

# 心の防衛機制

## 置き換え

心の防衛機制の一つに置き換えがあります。

これは皆さん知らない間にやっているのです。

たとえば、Aさんがダイヤモンドが欲しいと思って、お店に見に行っただとします。

Aさんが欲しいダイヤモンドはとても高価なものでした。

そこで、Aさんは次のように考えます。

「ダイヤモンドが欲しいなあ、だけど今の私の収入ではダイヤモンドの指輪も、ネックレスも買えないなあ、でも真珠なら買えそうだ。ダイヤモンドは、そのうちお金を貯めて買うことにして、今はとりあえず真珠で我慢しておこう。」

このように目標をレベルの低いものや手に入りやすいものに置き換えれば、100%の満足ではありませんが、思いの一部は満たされるので、欲求不満がやわらぎます。

求めるレベル、すなわち欲求水準を下げることによって、「まあまあ嬉しいよ。」ということで十分ではありませんが、欲求不満が解消されるのです。

このように、置き換えとは自分がやりたいこと、したいことに対して、レベルを下げる、あるいは目標を変えることによって、願望を達成しやすくし、欲求不満を緩和して心のバランスをとることをいいます。

たとえば、Aさんが毎日忙しく働いている時、「たまには旅行でもしてのんびりしたいなあ、温泉に行ったり、ゆっくりしたい。いっそ海外旅行でも行きたい。でも今は忙しくてそれどころじゃないしなあ！」と思ったとします。

そんなとき、テレビで温泉や世界の観光地を紹介している番組を見ました。

そうすると、実際には行っていなくても、やっぱり温泉はいいなあ、海外旅行はいいなあなんて、旅行しているような気分になります。

それによって、ある程度心が満たされて、今は辛抱してそのうちに行こうというように我慢ができるのです。

このように、私達は自然に「今は無理でも、チャンスがきたときには、必ずそうしよう」と目標を置き換えて、自分を納得させるのです。

私達は知らない間に置き換えを行っているのです。

したいと思っていることが今はできないとか、目標をなかなか達成できないとかで欲求不満になっているとき、置き換えを上手に使えば、心のバランスがとれるのです。

目標の設定が高すぎて、達成できない自分に、いらいらしたり、苦しんでいる人は大勢います。

目標、理想はあくまでも理想であって、今の自分ではありません。

それを、今すぐに全部達成しようと思うから苦しいのです。

たとえ目標の半分くらいしか達成できなくても、とりあえず我慢して、後の半分はがんばって、そのうちにやればいいのです。

心のバランスを失って、ノイローゼになってきりきりまいる人の多くは、自分の目標の達成水準が高すぎるのです。

自分の能力以上のことを「やりたいよ。」と思っているのです。

しかし、実際の自分のレベルと目標がかけ離れていて、いつまでたっても達成できないのです。

その結果、自信をなくして挫折してしまうのです。

そのような場合、目標を少し頑張ればできるところまで下げればいいのです。

少し頑張れば達成できるレベルにすれば、目標の達成も早くなり、

満足感が得られます。

そして、一つ目標を達成できたら、また一つと少しずつ段階的にレベルを上げていけばよいのです。

達成することによって、自信が湧き、やる気も出て、いつかは最終目標にたどり着けるのです。

一度に最終目標まで行こうというのは、無理な話です。

最初の小さな目標を達成したら、次の目標に行くというように、少しずつレベルを上げていけばいいのです。

理想はあくまでも理想であって、今ではありません。

理想に近いこと、いいことほど、絶え間ない努力や時間を必要とするものです。

それなのに「目標や理想を今すぐ全部達成したい。」と思い込むから、ストレスになり、逆に欲求不満を高める結果となるのです。

その欲求不満によって、ノイローゼになる人が多く見られます。

今の自分の能力と目標との間に、差がありすぎるのです。

能力が低いのに、欲求や目標水準が高いのです。

理想はあくまでも理想であって、現実とは違うという区別がつけばいいのですが、実際は気がつきにくいものなのです。

置き換えを上手に使って、目標にむかっていくことが大切なのです。

## 合理化

合理化は、イソップ物語にある有名な話に出てきます。

カンカン照りの砂漠で、のどがカラカラに渴いたきつねが、水を探しています。

へとへとになりながらオアシスを探し歩いていますが、水はどこにも見つかりません。

あちこち歩き回って、疲れ果ててしまいましたが、ふと見ると、少し草木が茂っている所があるのに気が付きました。

木が生えているのですから、地下には水があるはずです。

少し掘ってみましたが、水はなかなか出てきません。

そこで、きつねは思いました。

「水は、少しくらい掘ったって出てこないんだ。最初から無理な話だったんだ。」と思ってあきらめました。

さらに歩いていると、今度は、美味しそうなぶどうがなっている木に気が付きました。

きつねは、「しめた！ぶどうを食べれば、のどの渴きがとれるぞ」と思って、そのブドウをとろうと飛び上がりました。

ところが、いくら飛び上がっても届きません。

疲れきったきつねは、とうとうジャンプすることができなくなり、あきらめてしまいました。

そして、きつねは悔しまぎれにこういいました。

「どうせ、あのぶどうは酸っぱいんだ。だから、食べてやらないぞ」

そして、きつねはとぼとぼと去っていきました。

このように自分がやろうとした事ができないとき、何か理由を見つけてあきらめる、そういう心の働きを合理化といいます。

あれもしたい、これもしたい、しかしやってみたらできない。

そんなときは、自分の愚かさや未熟さが嫌になります。

たとえば、ある芸術家がなかなか作品が評価されなくて悩んでいるとします。

そのような時、自分がだめなわけではない、ただ世間に見る目がなただけだと思えば、自尊心が少し救われます。

このように、うまくいかない時にその理由をこじつけて、自分を納得させれば、欲求不満を和らげることができるのです。

自分の未熟さをごまかせるのです。

勉強や仕事でも同じことがいえます。

たとえば、学校でクラスの誰かがテストで百点満点の成績をとった



とします。

しかし、自分は50点しかとれず、悔しい思いをしました。

このような時、あの子は、すごい塾に行ってるから、百点とっても当たり前で、私は、塾に行っていないからとれないだけだと自分に言い訳します。

このような人は、もし同じように塾に行っていたとしても、自分は週に1回しか行っていないけれども、あの子は3回も行ってるからできるんだと、また別の言い訳を考えるでしょう。

自分の未熟さを棚に上げて、しんどい勉強や仕事をやらないですむように上手に理屈をつけ、結局努力をしないのです。

そういう心の構造を、心の合理化というのです。

合理化とは、へりくつの合理化なのです。

会社経営にしても同じです。

ダメな経営者は、自分の努力が足りないことを棚に上げて、不景気のせいや、政治の責任にしたりします。

不景気だから仕方がない、責任は総理大臣だ、などと言っているだけでは建設的な仕事はできません。

それは、自分ができないことに対して理由付けをして、自分を納得

させているだけなのです。

今も世間は不景気だ不景気だと騒いでいますが、好景気の業種もありますし、もうかっている会社もたくさんあるのです。

もうからないのは、自分の工夫が足りないだけなのです。

確かに合理化を行うと欲求不満にはならずにはすむのですが、そればかりやっていると、現実には、ダメ人間、脱落人間になってしまいます。

心の防衛機制で、一番多くみられるのはこの合理化です。

私たちはみんな気がつかない間に、うっかりとやっているのです。

大事なものは、やらないことやできないことに対して言い訳をしないことです。

それは自分に何かが足りないのであって、他人のせいではないのです。

努力や勉強など自分に足りない所を補う工夫をすれば成長するのですが、ごまかしてしまったりあきらめてしまうと成長はないのです。

同じ失敗を永遠に繰り返して、だめになるのです。

だから、合理化をしてはいけません。

自分が、一人前のまたは人並以上の仕事をして、生活のレベルも上

げたいならば、この心の合理化をうっかりとやっていないか、お風呂にでも入ったとき、のんびりと考えてみましょう。

もし、自分が合理化をしていることに気がいたら、明日から考えを変えればいいのです。

もう一回、新たな気持ちで挑戦してみることです。

本当にやりたいと思って打ち込めば、できないように思えることでも、できるようになるものです。

努力を続ければ、そのうちに必ず目標に到達するのです。

置き換えのところで述べたように、今はできなくても、あきらめないで頑張ることが大切なのです。

## 投影

投影は人間関係を良くしていくこともできるし、悪くしてしまうこともできるのです。

もし、あなたに嫌いな相手、苦手な相手がいたとしたら、この投影を思い出してください。

あの人は私にいつもつらくあたる、失礼なことばかり言う、嫌なやつだと思ったら、投影を行っていると思ひましょう。

ここに A さん、B さんという二人の人がいるとします。

A さんは B さんを、心の中では大嫌いです。

顔を見るのも嫌なほどです。

無意識のうちに、そう思ってしまうのです。

そうすると A さんには、B さんのやっている行動が、全部悪い方ばかり見えてくるのです。

B さんは、自分に対して、意地悪ばかりしてくるといったことになるのです。

実際は B さんには何の悪意もないのですが、A さんには B さんのやっтерことが、いちいち勘に触ったり、自分に対して意地悪や攻撃をしてくるように見えてくるのです。

そのうちに、こんなに意地悪してくるのだから、私だって B さんに仕返しをするぞということになるのです。

このように、仲の悪い人というのは、互いに震源地は自分にあるということなのです。

心のなか、すなわち無意識にそう思っているのです。

あたかも相手がけんかを吹っかけてきたと思うのですが、本当は自分の心の中で、先にけんかを吹っかけているのです。

だから、相手のやることなす事が、全て悪く見えるのです。

そんなことをするなら私もとあからさまにやり返すと、相手もまたやり返してきます。

それを繰り返すうちに、人間関係が壊れていくのです。

こういう心の働きを、投影作用といいます。

自分の憎しみを相手の画面に投影しているのです。

そして、それがあたかも相手が自分にやってくるように見えてくるのです。

人間関係の中で、あの人は私に悪意を持っていると思うときは、9割までが投影だと思っていいのです。

相手が悪いのではありません。

自分が相手を憎んでいるから、相手が自分に嫌な事をするように見えるだけなのです。

その典型的な実際のケースを師から聞いたことがありますので、お話致します。

事ある毎に長男のお嫁さんをいじめるお姑さんがいました。

幸いなことに、お姑さんの娘さんもお嫁に行っていたので、お義姉さんの気持ちがよく分かり、心配していました。

そこである日、その娘さんはお母さんに、なぜお義姉さんのやることなすこと全部に文句をいうのかと尋ねました。

するとお姑さんは、「私は何も文句言ってないよ、あの嫁は私にだけまずいものを食わしたり、腐ったものをよこすのよ、だから怒るんだよと。」、いつも同じ事を答えるのです。

このような状況が続けば、お姑さんのことで夫婦の間に亀裂が入る結果になるかもしれない。

そこで、家族はこのお姑さんの気持ちをなんとか変えたいということで、私の師に相談したのです。

そこで師はお姑さんの心を分析した後、家族にある計画を提案しました。

師は、お嫁さんと娘さんに、それぞれおはぎを作って、お彼岸の日にお姑さんに持っていきなさいと指示したのです。

当日、お姑さんは、娘の持ってきたおはぎを食べて、「私の子だから、さすがにこくがあって美味しいね。」と誉め、逆にお嫁さんの方のおはぎはぼろくそにけなしたのです。

しかし、これには仕掛けがあったのです。

持って来る途中で、娘さんのおはぎとお嫁さんのおはぎを入れ替えたのです。

包みをそのままにして、中身だけ入れ替えていたのです。

自分の娘が差し出したおはぎは、実はお嫁さんが作ったおはぎだったのです。

お姑さんは、そのことはまったく知りませんでした。

だから、実際はお嫁さんの作ったおはぎを誉め尽くして、自分の娘が作ったおはぎは、まずいとけなしたのです。

そこで、みんなでこういうわけよと、事情を話しました。

お姑さんは、愕然として泣きました。

そして、強烈に反省しました。

これが、投影なのです。

自分の心の中で憎いと思っていれば、やることなすこと、汚くまぶく見えるのです。

「その気持ちを捨てない限り、おばあちゃんは、鬼だよ、鬼になりたいの」といいました。

それからは、仏のようなお姑さんになったそうです。

このお話からも分かるように、好意をもっていれば、あばたもえくぼになり、逆に悪意を持っていれば、えくぼもあばたになるのです。

私達は無意識のうちに、この投影作用におかされている危険があります。

そして人間関係を悪くするのです。

皆さんも、今日から人間関係の悪い人には、自分の先入観を捨ててあの人は良い人なんだと、心に言い聞かせてください。

反対に少しでもその人の良い所を見て、誉めることです。

そうすると、だんだん心の中で好意的な心が沸いてきます。

そして、その分だけ相手のことが良く見えてくるのです。

このように、自分が震源地になって、プラスの投影作用を始めればいいのです。

そうすると、人間関係が良くなります。



世の中が明るくなるようにするかどうかは、他人ではなく、自分自身にかかっているのです。

たとえば、どこへいってもけんかをするような人は、心の中に常に他人に対する憎しみを持っているのです。

その憎しみが投影されて、相手が自分をいじめている、いつも悪口を言っていると思うのです。

自分の世間への憎しみが、相手が自分に悪意を持っているように感じさせるのです。

だから仕返しするのは、当然の行為だということになり、段々と敵が増えてしまうのです。

そういう人は会社に行っても、どこに行っても長続きしません。

ですから、好意で人を見るような訓練をしましょう。

何かあったら全て原因は自分にあると思きましょう。

そして、自分の心にプラスの言葉を入れて、相手に好意的な感情を芽生えるように常に心がけましょう。

そうすると、今まで苦手だった相手も自然に「あなた最近変わったね。」というようにして良い人間関係が戻ってくるのです。

## 反動形成

フラストレーションがたまっているとき、自分が心の中で思っていることと正反対の行動に出ることがあります。

たとえば来客に腹を立てているのに、いつもよりも紳士的に相手に接して、相手が帰ったあと怒りを爆発させるという具合です。

確かに、誰でも無用なトラブルを避けるために怒ってもよいような場面でも、逆に笑顔でいることがあります。

これは冷静な大人の判断が働いて、意識してそうしているのです。

しかし、自分では気がつかないうちにそういう態度になることがあるのです。

本来なら怒ってもいいような状況なのに、異常なほど言葉や態度が丁寧、紳士的で優しかったり、楽しそうに笑ったりします。

この人はちょっと異常だな、丁寧すぎるなと感じるようなとき、その人の本当の気持ちは、言っていることとは正反対の場合があるのです。

たとえば、悲しいことが山ほどあるのに、人前では朗らかで明るく見える人がいます。

けらけら笑ったりするのですが、それは本当はその人の悲しみの表

れなのです。

このようなケースでは意識してそうしているわけではなく、自分でも気がつかないうちにそういう態度になってしまうのです。

このような心の働きを反動形成といいます。

反動形成を理解するために、ある夫婦の例をみてみましょう。

この夫婦は、いつも夫婦喧嘩が絶えません。

しかし、妻は、夫に殴られても蹴られても私が悪いと行って、何の反抗もしません。

夫からすれば、ここで妻が泣いたり、わめいたりなど食いついてきてくれるほうが気持ちはおさまるのです。

しかし、妻がいつまでたっても従順なので、逆にカーッときて、いかげんにしろ！というように余計に腹を立てるのです。

確かに、この妻は表面的にはまったく抵抗もしません。

しかし、妻は夫を憎んでいるのです。

そして、そのような夫を心の中で馬鹿にしているのです。

このような反動形成は比較的極端に出てくるので、客観的に注意してみるとわかります。

もう一つ、よく見られる例を挙げてみましょう。

Aさんには苦手な上司がいます。

その上司はAさんにばかり、することなすこと難癖をつけて、つらくあたってくるのです。

しかし実際は、この上司は他の人にも同じように接しているのです。その上司の下では、それ以上に厳しい仕事をして、きちんとなしている人も多くいます。

しかし、Aさんは自分が心の中に憎しみを持っているので、上司がわざとつらくあたってくるように思うのです。

先に述べた投影です。

Aさんはその上司のことを内心、こいつは好かんやつだ、俺とは合わないと思っているのです。

そして、自分には能力があるのに、なぜこのように言われなければいけないのかと思っています。

他の人はその上司の注意を善意に理解し、前向きに努力し改善するので、叱られることが少ないのですが、Aさんは実際には本気で努力しないので、いつまでたってもできないままなのです。

そして、何度言われても同じ失敗を繰り返すのです。

できていないから、至らないところがあるから注意をされるのです。

一方、上司も自分の注意が一つも聞き入れられないので、イライラがつのって、互いの間にフラストレーションが高まっていくのです。ところが、Aさんは注意をされても、叱られても表面的には反抗せずに「はいはい。」とより従順にふるまいます。

Aさんは、何を言っても「はいはい。」とよい返事をしますが、実際は逆のことを思っているのです。

尊敬したふりをしていても、内心相手を信じていないのです。

ですから、何を言っても心の中では相手を受け入れないのです。

素直にはいはいとうなずいて、私が悪かった、これから反省してやりますと言っておきながら、心の中は燃えるような憎しみと攻撃が固まっているのです。

それを抑えているから、表面にはその反対の態度が出てくるのです。

このように反動形成は投影と組み合わせあって起こることが多いです。

Aさんは、自分を特別に理解してやさしくしてくれたり、自分が好意を持っている相手にしか、うまく合わせることができないのです。

この状態では、仕事の能力を高める以前に、上司の人間性や自分との相性に拘ったりひっかかってしまうだけです。

そして、自分の受け止める尺度でしか考えられなくなり、物事の本質がわからなくなるのです。

反動形成も投影も、自尊心や自己を失わないために、本能的にフラストレーションを他の形に変えてしまう、自己防衛機制です。

これらは無意識に起こるので、自分では気が付きにくく、なかなか抜け出せません。

もし自分がこのような状態に陥っていると思ったときは、まず自分が投影をしていないか、反動形成をしていないか、自分自身を見つめ直せばよいでしょう。

## 昇華

普通ならば心の中にしまっておき、表に出ないように抑えておかなければならないような欲望を、社会に認められるような形に変えて発散することを、昇華作用とといいます。

たとえば、人間関係を例にとると、うまくいっているときはよいのですが、うまくいかなくなると、相手に対して憎しみや怒り、嫉妬などのマイナスの感情が湧き上がってきます。

それらの感情に支配されると、相手を傷つけたいとか、困らせたい、失敗させたいというような非建設的な欲望が心の中に渦巻いてきます。

しかし、そのような表に出せない欲望を、心の中に抑え込んでいるうちに、段々フラストレーションがつのってきます。

心の裏側のこのようなどす黒い欲望を、逆にプラスの方向に変えて発散するのが昇華作用なのです。

たとえば、常にムシクシヤしていて、なんでもないことで他人を攻撃したり、いつも喧嘩ばかりしている青年がいるとします。

このようなことをしていると、やがて誰からも見放され、孤立してしまうでしょう。

警察に逮捕されるかもしれません。

しかし、彼がもしボクシングをやればどうでしょうか。

相手を殴れば殴るほど、攻撃すればするほど評価されます。

どす黒い欲望でも活かすことができるのです。

いつかは、チャンピオンとして称えられるようになるかもしれません。

このように、心のなかのどす黒い欲望をレベルの高い形に変えて発散させる心の働きを昇華作用というのです。

人に命令したり、攻撃するのが好きな人は職業を選ぶとき、警察官や検事になるのも一つの方法でしょう。

攻撃する相手が犯罪者なら、社会の役に立ち、優秀な警官となるでしょう。

スポーツでも同じことがいえます。

激しい競争の中で、攻撃精神の強い人ほど勝ち残っていくものです。

この昇華作用のいい例を、親鸞聖人の遺言の中の一節よりうかがうことができます。

聖人は、そのなかで「私は極悪非道な人間の最たるものです。だからそうならないように常日頃修行し、皆様におすがりして、現在ま



で生きています。私ぐらい悪人はいません」とおっしゃっています。

女は好きだし、金は欲しいし、権力も欲しい。

何もかも自分のものにしたい。

聖人は、自分の心にそのようなす黒い欲望があることを知っていたのです。

だから、聖人はモノやお金などが必要なときだけ人に御願いして、また何かをもらった時にはみんなに分け与えるなどして、自分の手元には一切置かないようにしました。

このように、己を知ることによって、自分の至らぬところを常に反省しながら、よりレベルの高いところへ昇華していったのです。

聖人は、自分は悪人であると自覚していたからこそ、一大聖人になったのです。

このように欲望をよい形に変えようと常に努力している人が、人格者なのです。

できることなら常にそのようになりたいということで、昇華作用は理想的な防衛規制の最たるものであるといえます。

## 同化

同化作用とは、無意識に自分が信じている人や愛している人、尊敬している人などと同じような行動をとることをいいます。

これは、いつかそうなりたい、同じような人間になりたいと思って、その人の真似をしたくなるのです。

より高いレベルやいい方向に自分を持っていこうとして、自然と真似という形から入っていくのです。

たとえば、好きな人や尊敬する人と、いつのまにか同じ服を着ていたり、同じ食べ物が好きになったり、しゃべる口調やちょっとした仕草まで似てきたりするのです。

選手がコーチや監督と接しているうちに、怒り方や笑い方まで、いつのまにか一緒になるという具合です。

また、流行も、そのほとんどは自分がかっこいいと思う人の真似ですから、同化作用の一つといえます。

スターと同じ髪型やメイクが流行するのも、無意識に美人になりたいとか、スターのようになりたいという心が働いているのです。

さて、信ずる人、尊敬する人の真似をしているうちに、不良であった青年が、だんだんいい青年に変わることがあります。

無意識に同じようになりたいと真似をするうちに、自分の至らないところに気が付くのです。

最初は真似でも、同じことをやっているうちに、段々と本物になってくるのです。

昔から技術や芸事の名人は、その師と生活を共にして学んだと言われていています。

これは一緒に生活する中で、芸や物事に対する基本的な考え方や信念に接して、心からそのようになりたい、近づきたいと思って、厳しい技術や芸を身に着ける修行を続けることができたのです。

同じような人間になりたいという同一化がプラスに作用して、師と並ぶような名人になったのです。

反対に、やくざ映画を見た人が映画館から出てくると、やくざの親分のようなしゃべり方や歩き方をしてしまうのも同一化です。

「朱に交われば赤くなる」で、どうせならよい同一化をしたいものです。