

臨床のきれはし

SHEET25

浅田 英輔

Leap of consideration

カウンセリングとはなんだろうと日々考える。

・話を聞くこと？

→これは含まれているが、これだけではない

・よい助言をすること？

→当てはまることはあるが、本質的ではない

・クライアントの間違った考えを正すこと？

→これは明らかに違う

・話を聞いているだけが仕事？

→そうみえるかもしれないが、そうではない

・クライアントの考えを解釈すること？

→そういう一面がないとは言わないが、たぶん違う

一言で説明できる最終結論には至っていないのだが、たどり着いた一つの答えとして、「クライアントの考えを整理する手伝いをする」というものがある。

クライアント - 本人や周囲の人になんらかの困り事があって相談に来ている人 - には、そのクライアントの考え、思考過程がうまく動いていないことがほとんどである。多くの場合は、問題に追い詰められて視野が狭くなっていたり、「こうに違いない」という確信的な思いに囚われていたりする。はたから見れば、「なんでそんなことに思い悩んでいるのか」と見える場合もとても多い。

いやなことならやめればいいし、いやな人からは離れればいい。人とうまくいかないなら、一度考えを伝え

り、話し合ったりすればいい。もちろん相手があることだと簡単にいかないこともあるが、「自分からいやなことに向かっていっている」ようにみえることも結構あるのだ。

相談にきてしまうくらいのレベルでの日常での困り事を抱える人たちは、どこかしら「はたから見れば簡単そうなこと」で困っていることがほとんどである。もちろん、安易な助言で行動が変わるわけではなく、まずはきちんと聞く必要がある。そして、その困っていることをきちんときいていくと、大抵の場合はどこかに思考のジャンプしていることが多い。

極端にいうとこんな感じ。

①母に嫌われている

だから、

世間の人はみんな私のことがきらい

②あの先輩が高卒だと馬鹿にした

だから、

高卒はばかにされる存在だ

③今回の仕事はうまくいった

だから、

私は高く評価されるべきだ

④あの子は何回言ってもいうことを聞かない。

だから、

あの子はダメな子だ

こういう時に、ただ「傾聴」では役に立たない。話をしっかり聞きながら、「ん??」と疑問を持つアンテナを立てておかなければならない。

例えば、①ではまず「母に嫌われている」について「ん??」とひっかからなければならぬ。「子どものことを本当に嫌う母なんていない」なんて話は下の下の下の助言であり、傾聴から全くはずれたクソみたいなダメエ語りである。それはおいといて。「好き」「嫌い」という言葉は非常に曖昧なものであり、「大っ嫌いな人」もよく話すと意外と気の合うことがあったりして「あんたあの人のこと嫌いって言ってなかった？ 仲良いじゃん」みたいなことも起きる。「ずーっと好き」ということもなかなかないし、「全部なにもかも嫌い」ということも実はあまりない、ということ、我々は経験上知っているはずである。そして、大体の母は子どものことが好きだろうこともわかる。という前提のもと、「お母さんがあなたのことを嫌ってるって思うんだ？」と投げかけなければならない。「どういうところからそう思ったの？」と深めていかなければならない。何かしらエピソードがでてくることだろう。もしかしたら、肯定的な「母は自分のことを嫌っていないかもしれない」というエピソードもあるかもしれない。でも、そういういくつかのエピソードを聞いた上で「それで、あなたはお母さんに嫌われてるって思うんだ」とあらためて聞いてみる。「そうだ」なら「そうか」でよいし、「そんなに嫌われてないかもしれない」のこともあるかもしれない。

もう一つ、「母から嫌われている＝世間の人みんな自分のことがきらい」というところもちゃんと「ん??」と引っ掛からなければならぬ。ここでももちろん「そんなことないでしょ」なんて言葉は傾聴からかけはなれたクソ助言だ。クソリプと同じ無駄で有害な唾棄すべきものだ。

※あくまでもカウンセリング等の相談場面でのこと。私だって日常生活においてはクソみたいな助言をたくさんしている。

「母から嫌われている＝世間の人みんな自分のことがきらい」について、もう少し教えてくれる？と投げかけなければならない。ちゃんと聞いていくと、「母が私のことを嫌いなら、親以上に私のことを好きになる人なんていないわけだから、世間の人私のことを嫌いに違いない」という考えかもしれない。ああそうかー、そういうことでこんな考えになってるのねー、とわかるかもしれない。もしかしたら、「まてよ？ 中学校のときの友達はまだつきあってくれてるな。嫌われてはいないかもしれない」などと思いつくかもしれない。もしかしたら、「私のことを嫌いというほど、世間の人私に関心がない」となるかもしれない。

②だと、「あの先輩があなたのことをバカにしたのだ」ということはわかったが、それを全てに当てはめるのはおかしいな」とか「ほんとにバカにした言葉だったのかな」とか「そもそもバカにした意図はなんだ？」とか「ほかにもバカにされた経験があるのかな？」と思いつつ「ん？」とひっかからなければならぬ。

③だと、「一回うまくいったからってすぐに評価されなければならない」というのはちょっとへんだよな」と思いつつ、「仕事がうまくいったのは今回だけなのかな？」とか「うまくいったとはどういうことを指してるんだ？」とか「上司に評価されていると感じていないのかな？」とかを考えながら「ん??」とツツコミをいれなければならない。

④だと、「何回か言って聞かないのであれば、理解していないんじゃない？ もしくは、いうこと聞きたくない理由があるんじゃない？」「一回もいうこと聞かないのかな」「どういう場面だときかないのかな」などと考えつつ「ん??」と話を深めて行かなければならぬ。

という感じに、クライアントの考えをきちんときいて、ひっかかったときやよくわからないときに「ん？」ときちんと引っかかり、「まってまって、わからなかった」とツツコミを入れることを重ねていくことで、クライアントが何をどう考えてそういう状態に至っているかを一緒に整理していくことができる。これって、自分で考えればよさそうな感じはするが、一人でやるのはなかなか難しくて、「よい聞き手」がいるとうまく進むものである。それがカウンセリングの基本にあると考えている。

ほとんどの場合は、上の例のように「思考のジャンプ」がある。そういうときにちゃんとひっかかると、クライアントとともに意味のある対話ができると考えている。

ひっかかるべきところにきちんとひっかかって、対話を深めていくことが、クライアントの考えが整理されていくことにつながる。これをやることで問題が解決することはあまりないが、整理されることで見えるものが違ってくるということは起きる。上にあげた4つの例は、どれも内面的なことが問題になっているということもできる。クライアントは自分の考え方について悩んでいるという言い方でもよいだろう。それを否定するのではなく、どう考えているかを紐解いていくこと自体が治療的だよなあと思うのである。

これが、カウンセリングの役割のひとつであると考えているところである。はたからみると「話を聞いているだけ」に見えるかもしれないが、結構高度なことをしているのだ。

いろいろ調べていたら、「思考のジャンプ」とは「発想を飛躍させる」というよい意味で使われているものが散見された。また、思考のジャンプではなく「論理の飛躍」という言葉も当てはまりそうに思えた。でも、「論理」というほど明確なものではないし、やはり「思考」なのだと思う。

「論理」をぐぐってみたら、

考えや議論などを進めていく筋道。思考や論証の組み立て。思考の妥当性が保証される法則や形式。

だそうだ。思考のほうが一次的な概念といえるのかな。また、「論理の飛躍」となると結構否定的なニュアンスが入っているように思う。思考のジャンプはあまりいいことではないが、誰にでも起きていることだし、考えを整理する手掛かりになるものであるし、それ自体が責められるものではない。また、「論理」となると客観性という意味合いも入ってくるのではないかと思う。今回の話は、客観的に正しいこと、間違いのないことを求めるものではない。クライアントとセラピストが「ああ、そういうことかあ」と共有できればよいのである。

だから、やはり「思考のジャンプ」がしっくりくる気がしている。