臨床のきれはし

SHEET30

浅田 英輔

Hold off on solving

30Sheet を迎えた「臨床のきれはし」。心理臨床にはいろいろな技法があり、「型」が決まっているものも多い。でも、型を実行する上でも周辺にある細やかな技やちょっとした態度、考え方など、「あったほうがいいもの」はたくさんある。例えば、認知行動療法を行う場合でも、傾聴の技はとても大事になる、みたいな。そういう、あまり明確にされないものを「臨床のきれはし」として、大事なものとして、考えていることを書いていこうという思いから始めたものだ。

ここ 10 年ほどは本業として臨床業務にはついていないのだが、書きたいことはけっこう生まれてきている。日々是臨床である。

カウンセラーのもとには、問題・課題を抱えた方が相談に来る。

「コレコレで困っているのですが、どうしたらいいですか」「こんなことが起きてしまって、どうしたらいいかわからないのです」

その中には、「こうすればいいよ」と言える問題もあるし、解決が難しい問題もある。でも、多いのは「どうすることが解決なのか？」という問題である。

例えば、
「夫のお金の使い方がおかしくて、なにに使っているかわからないけど生活費にも手をつけている。オンナがいるのかも」

これはどうしますかね。

私が思う解決は「さっさと離婚しろ」ですね。じゃあ、そう言えば解決するのか。

「お金をあなたが管理しなさい」

それで解決する問題なのか。

「尾行して決定的な証拠をつかみなさい」

そういう問題なのか。

そういうとき、カウンセラーは、「あなたはどうしたいのですか」と聞く。「離婚したい」というかもしれない。この時点でカウンセラーは、この人の離婚したい気持ちは受け止めつつも、離婚したいと思っていない可能性も大いにありうると踏んでいる。今は離婚したいと思っているかもしれないが、話を聞くうちに変わる可能性もあることを知っている。

聞いていくと、「離婚したいわけではない。家族のことを考えて、ちゃんとしてほしい」となるかもしれない。

そうしたら、「あなたの思う、ちゃんとはどういうものですか」と聞かなければならない。

ちゃんとは、ちゃんとです。普通の父親みたいに。

「普通の父親とはどういう感じですか。」

ふつうはふつうです！

「私にもわかるように教えてください」

というふう聞いていくと、そもそも、問題はなんなのか？となっていく。最初の時点で「じゃあ離婚しましょ。そのためには、これこれの手続きと～」といくと、おそらくクライアントのニーズとはかけ離れてしまう。だから、「ゆっくり考えてみるとしたら、本当にあなたが望むことはなんなんですか？」と問いかけていく。

クライアントが自分のことを考えていくのは、時に、いや大抵の場合、キツイ。自分の思いを掘り下げていくのって、結構大変な作業なのだ。見たくない感情にふれることもあるし、恥ずかしいと思うことだってある。よくわからないことだってある。がんばって言葉にして言ってみると、なんか違う、ってこともある。自分の気持ちをわかっているのは自分だ、ということはそんなにないのだ。そして、話したり、書いたりすると「ぴったり」きたり、「ちょっと違う」などに気付いたりする。

ふつうとは？ ちゃんとは？ あなたが思う、あなたの望ましい姿はどんなものなのか。夫にどうしてほしいと思っているのか。自分はどうありたいと思っているのか。そういうことを、ゆっくり一緒に考えていく。

はっきりした形ではなくとも、あー、自分って、こう考えてたのかーと腑に落ちることもある。そうなってくると、「なんか、考えがまとまってスッキリしました！ 夫にはガツンと言ってやります！」みたいな感じで終わることもある。もともとの問題は何も解決していないのに。

となると、最初にあった「解決」ってなに？ ？ となっちゃいますよね。離婚を進めていたら、望まない、大変なことになってたかもしれない。そしてこういうことが起きることは珍しくない。最初に出された問題ばかりに目が行き、その解決だけに向かうことは、あまり勝ち目がない。だって、それを解決することが本当の目的ではない可能性が高いから。「最初に離婚したいっていったでしょ？」という言葉もあまり意味がない。言った、言わないではなくて、今どう思っているか、今後どう変わっていくことが考えられるか、ということが大事にされなければならない。

これって、カウンセリング場面によく起きることだけど、日常的なやりとりにもとても頻繁に起きている。職場で周りのやりとりをみていると、「最後まできけよ」とか「いやいま論点ズレてるだろ」とか「相手の言ってるポイントはそこじゃないだろ」と思うことが、本当に毎日みられる。職場研修では傾聴の話をされるけど、ほんと、傾聴って難しいのよ！ もちろん、日常の中で、ちゃんと傾聴しなくてもなんとなくうまくいくことだってたくさんある。毎回必ず傾聴しなければならないわけではない。「ヘーそうなんだー」のほうがいい場面だって多い。

あとは、多くの方は「困り事を相談されたら解決してあげたくなる」もの。ちょっと力になりたいし、私の助けでその人がいい感じになったらうれしい。

でも、多くの相談ごとは、解決が目的ではないことが多い。解決への助言が、かえって問題を悪化させてしまうことも稀ではない。

コスパ・タイプが求められ、スピーディーさ、簡潔さが求められる世の中。さっさと解決できるなら、したほうがいいことも多い。だけど、ゆっくりと、“ちゃんと”聞くことのほうが、相手の力になることはとても多いのだよなあと思う。

困り事を解決することは大事だけれど、解決を急ぎすぎてもよくないということはたくさんあるのです。

すぐに解決しないでゆっくりと取り組むということは、結構難しいのだ。「待つ力」ってなかなか大変。