

コモン・プロジェクト

ハリー コーマン

S I K T スウェーデン

【面接を始めるにあたって】

まずは握手をして自己紹介し、相手の名前を尋ねることから始めます。子供や思春期の青少年には何が得意かとか、何が一番楽しいかなどをよく聞くようにしています。ほんの数分間この様な会話を交わしただけで、すぐに彼らの悩みや、この面接に何を期待しているのか、私たちが何をしてあげられるのかを聞くわけではありません。

後に私は、次のような面接への導入の仕方ですティーブ・ディ・シェーザーの言うところの『まじめな話』へと話を進めるようにしました。「ようこそいらっしゃいました。ここでの体験が役に立つという確かな保証はありません。私が保証できるのは、ベストを尽くすことです。そしてあなたもそうしてくださるではないかと思います。」

クライアントや家族が賛同したら、その後の面接の内容を話します。『これから変わった質問をたくさんします。大体 30～40 分経ったら一休みして、それまでに話した内容について考えます。大体 5～15 分、その時間をとり、それから私の考えについてまたお話しします。もし役に立つアイデアがあれば、それもお伝えします。よろしいですか？』

こうして『セラピー』が展開されます（セラピーというものが本来どういう意味であれ、ここでは「皆さんのお役に立てるような方法で真剣な話をする」という意味です）

面接の始め方、最初の質問を何にするかは、とても重要です。「ここに来た動機は？」「どうしましたか？」「何が起こればいいでしょうか？」「この面接に何を一番期待されますか？」「この面接の後に、どの様な変化が必要でしょうか？ほんの些細なことでも、あなたが私に会って良かったと言えるようになる為には？」等々。これら一つ一つの質問の違いを知り、理解することが必要です。それは、ある質問が他の質問より優れているからというのではなく、セラピストがその質問の話題、つまり主題が異なっていることを知り、どんな話題にセラピストが興味を持つか慎重に選択すべきだからです。またセラピストは、これらの質問の扱う分野を知っている必要があります。つまり、クライアントが他のどれでもなくある一つの話題を話して初めてセラピストはその話題を認識できるということです。というのは、あなたが出した質問がどんなものかが分かるのは、クライアントの答えを聞いた時だけだからです。

【セラピーについての文化的なイメージにあわせる】

解決志向は日常の会話とも、そして他の多くの、あるいはほとんどのセラピーでの会話とも異なります。

出会うクライアントのほとんどはセラピーを受けた経験がありませんが、そのほとんどはセラピーとはどうあるべきなのかという『知識』は持っています。セラピーについての知識はテレビや映画、本、雑誌、新聞で数多く取り上げられています。私たちはこれをセラピーの『文化的な (cultural) イメージ』と呼んでいます。

解決志向の面接では、セラピーについての文化的イメージにうまく合わせていく必要があります。クライアントが面接を最初から最後まで受け続け、二回目の面接に来るためには、少なくともそれが得体の知れないものと思われないだけのイメージが必要です。または、その面接自体が刺激的で、中身が濃く、そして有意義でなければなりません。

面接は「これからたくさんの質問をして、30~40分経ったら一休みします。それから話した内容について考え、チームで話し合ったりして、何か役に立てるものがあるかを考えてみましょう。」と始められます。

このように、私たちは自分の仕事を独特な方法でクライアントに紹介しています。私たちは、クライアントに質問をし、どのように私たちが役に立てるのかを見つけ出すことが我々の仕事だと伝えます。つまりこれは、そのクライアントの何が悪いのかを見つけるという、セラピストの仕事に対する『文化的な』イメージに非常に近いものです。また私たちの面接室では彼らに『すべき仕事』があるということも伝えています。彼らは質問に答え、私たちが自らの役割を達成するのに必要な情報を提供することです。つまり面接の構造はセラピーに来る時に多くのクライアントが期待しているものになります。(クライアントがセラピストに情報を提供する事によって、クライアントも自らの役割を果たすことができるのです)

クライアントの中には、この構造が自分たちの思っていたものと同じでも、内容が違っていると後で初めて気付く人もいます。解決志向の聞き手は問題についての情報収集¹をしません。その代わりにクライアントがどう変わりたいのか、その為に本人や周りがどのようなことを既に行っているかについての情報を集めます。

【ゴール志向】

解決志向の面接はゴール志向の面接とも言えます。クライアントが悩みを私たちに話してくれる時、それを私たちは彼らが生活の中で違いを求めているという気持ちの表れとし

¹より理論的な別のレベルでは解決志向の聞き手は面談を情報収集の場とは考えていません。それは情報を創出、つまりクライアントと聞き手が可能性を創り上げ探求していけるように会話をつなげていく場なのです。

て捉えます。彼らは抱えている問題を問題として経験する以外の何かを考え感じたいのです。つまり、誰かが問題だと感じている事について話している時には必ず、少なくとも二つの可能性が潜んでいることとなります。

聞き手はクライアントが自分の問題をどう思うかについてより理解しようとすることもできるし、又どんな違いを望んでいるのかを理解しようとすることもできます。解決志向の聞き手は原則として、常にクライアントがどんな違いを望んでいるのかを理解する努力をする方を選びます。

ディ・シェーザーとバーグを深く学んでみて、問題として定義されるものについては仮定に基づいた解決が存在し、問題が問題ではなくなる時を知る方法があると私たちは考えています。これをゴールと呼び、そのゴールは現象学的には問題から切り離すことはできません。つまりたとえばゴールについて話をしている時でも問題についても話をしていることとなります。(逆の場合は殆どありません)

クライアントが達成したいと思うこと(人生の中で感じ、考え、実行したいこと)は、少なくとも私たちの所に来ることになった問題と同じくらい重要なことだと仮定しています。(彼のやりたいこと、感じたいことを妨げていることが問題です)またクライアントにとっても私たちの所に来た問題について話すより、達成したいこと(感情や考え、行動、他人との相互作用)について話す方が楽だと考えます。

また、個人のゴールに焦点を当てると、敬意を持った関係性をかなり容易に発展させることができます。なぜなら、単に問題(問題について話すこと)は、クライアントの短所やリソースの欠如を浮き彫りにするのに対して、ゴールについて話すことは、能力や技術を際立たせるからです。

これらにより、クライアントがなぜ私たちの所に来たのかということより、彼らが今後何を達成したいのかという事に焦点を当てたセラピーの面接を始めることができるのです。その転換には目を見張るものがあります。

15才のノットが母親、ソーシャルワーカーと一緒に部屋に入ってきます。

「この面接に何を一番期待しますか？」セラピスト²が尋ねます。

「分かんない」ノットは考えもせずただそう答えます。セラピストが黙って待つと、約10秒後に彼は再び「分からない」と繰り返します。

セラピストがノットに自ら望んでセラピーに来たのかと聞くと、ノットは母親とソーシャルワーカーの考えでここに連れて来られたが、自分もほんのちょっとだけ来てもいいかなと思ったから来たと言います。

「あんまり気分が良くないから、それがなぜか知りたかったんだ」

「じゃあ、今日ここで知りたいんだね。そうすれば何らかの理由できっと役に立つんだと。君はそれにどう気付くかな？」

² ハリー コーマン

セラピストが長い間黙って待っているにもかかわらずノットは「分かんない」と言うだけで、それ以上何も言いません。

「お母さんが今日君をここに連れて来て何が起こってほしいと思っているか分かるかな？お母さんが君にここに来てほしいと思ったのは良いことだったと思うには、どうしてだと思う？」

「そんなの分からないよ、お母さんに聞いてよ」

「君の考えを知りたいな」

「知らないよ」

13分間、セラピストは違った視点から同じ質問をし続けながら彼にこの面接が何らかの形で役に立つならそれはどういう形で役立つのか探し出していきます。するとノットはセラピストの目をまっすぐに見ながら、こう言いました。

「ねえ、頼むよ、質問を変えてくれよ」

セラピストが「それはできないんだ」と言うと、ノットは驚いた表情で彼を見て言います。

「なんで？」

「そうだな。君が何をしたいか分からないと、私も何を聞いていいのかわからないからだよ」

ノットは驚いた様子で少し考えてから、こう言います。

「僕はもっと良い気分になりたいし、物事をポジティブに考えたいんだ」

それで私たちはクライアントが望んでいるものに焦点をあてます。小さなこと、私たちと話をした事が役に立ったと思えるような、クライアントの人生でのとても些細なことは何かについてです。クライアントが抱えている問題について私たちに会いに来て話して良かったと言ってくれる、異なる考え、感情や行動とは何か、この面接の後今日か次の日に起こるかもしれない何かについてです。

「今日私と話をして、それが少しでもあなたの役に立ったなと感じたり思ったりするためには、今日または明日、どんなことが違っていけばいいのでしょうか？」

ロンドンでのブリーフ・セラピーの実践で広く使われている、クライアントに尋ねやすくして同じような答えを導くだろうと思われている質問のバリエーションとして「この面接から一番期待することは何ですか？」³があります。

このような質問は、会話を通じて、その焦点を直接クライアントの目的に合わせる方法の一つです。クライアントが達成したい／変えたいことは何か？クライアントが私たちと交わした会話を時間の無駄ではないと感じるためには、彼らの人生の中でどんな違いが生じるのか？

³ 「このセッションに対して一番期待することは何ですか？」とは違います

どのような変化を望むかを決める必要があるのはクライアント自身です。私たちの仕事はそれに順ずるべきであり、この答えが見つからなければ、他の質問をすることはできません。この知識を踏まえていない質問はクライアントが求めるものというよりも、私たちがクライアントに求めるものを基準に作られてしまいます。セラピーの結果、クライアントがどのようなことが起こって欲しいかが分からなければ、私たちは何も質問することはできません⁴。解決志向セラピーは完全な「クライアント主導」を目指していると言っても過言ではありません。

質問をするタイミングやその方法は面接の状況により変化します。

もしあなたが心理社会的治療（セラピーなど）の仕事としているなら、このような質問を面接の最初の質問にすることができます。この場合当然、個人（あるいは組織の中の間人）は何かを改善したいからあなたの所にやって来ているのです。その他の多くの状況では、あなたが招かれるのを待たなければなりません。

招かれること

もしあなたが虐待や育児放棄されている子供たちの調査をしているソーシャルワーカーだったり、財政的支援にかかわるソーシャルワーカーだったり、医者で扁桃腺炎や慢性疼痛の患者を診ているのなら状況は変わるでしょう。このような、またこれに似た状況では、この方法で面接を始めることは困難か不可能で、あなたはクライアントが悩んでいる問題を提起するのを待たなければなりません。クライアントから人生についての相談に招かれなければなりません。セラピストが痛みを知り、長所を認め、クライアントの希望に真剣に取り組んでくれているとクライアント自身が感じた時に、クライアントは抱えていた悩みを一気に話し出し、聞き手の意見を求めてくるでしょう。

クライアントが形式的な文脈での話ししか提起しなかったら、私たちが強引に進める意味はありません。彼らが望む支援の方法でしか、彼らを助けることはできないのです。

思いやりを持ち、親切に振る舞い、相手の話を聞き、それを理解しようと努めることが、彼らの人生の中に私たちを招き入れられるために必要で、ときにはそれで十分なこともあります。（彼らが助けを必要としていればですが。）

《コモン・プロジェクト・クエスチョンの前に、彼らに招かれることが必要な場合の例》

あるクライアントが財政的支援を求めてソーシャルワーカーを訪れた時、クライアント自身の人生に招かれる前にこの質問をすると、「お金があるだろう」と返ってくるだけです。（「そうすると何が違っていませんか？」と人生に関する真剣な話を始めることができたとしても）そこから話を広げるのは容易ではありません。

他の例では内科医の所に症状のはっきり分かっている患者がやって来た時です。患者は

⁴ どうやって状況を維持するか、何が状況を今のままに留めているかをクライアントに聞いたら「別に、」と答えるでしょう。変化について尋ねることはクライアントではなく私達の課題なのです。

処方箋や、少なくとも体のどこが悪いのかを教えてもらえることを期待しているので、**会話の結果として**、患者が違う事を考え、感じ、行動することは期待出来ないはずです。

質問というのは、患者またはクライアントが実存的なあるいは精神的な本質を持つ問題（どんな意味にしろ）、つまり、話すことによって影響されると患者と医者 of どちらもが考えるものを取り上げた時のみ、関連性がでてくるのです。これで初めて、『コモン・プロジェクト・クエスチョン』によって、役立つ情報⁵を得られる期待ができるのです。

認め、確認し、繰り返す、言い換え、要約する

最初の質問に関係なくほとんどの人は人生において起きて欲しくないこと（不安や憂鬱、困難なやり取りなど）を話し始めます。これは従来の質問（「ここへ来た動機は？」「どうしましたか？」）を用い面接を始めた場合と、『コモン・プロジェクト・クエスチョン』を用い面接を始めた場合の両方で起こるでしょう。

人々が打ち明ける悩みを親身に聞くことは重要だと考えています。認め、確認することが大事なのです。彼らは私たちが心配や悩みを真剣に受け止めていると感じる必要があるのです。重要なのは、彼らの抱えている問題を深刻なものだと受け止めて、彼らが助けを求めてきたことは愚かなことではないと私たちが思っていると彼らを感じられることなのです。

それは、問題の深刻さの査定や、評価を避け、説明や解決を求めないことと同じくらい重要だと考えています。私たちはただ目の前にいる人を認め、話を聞き理解しようと努めていることを分かってもらえるよう努力するのみです。

もし誰かが心配事があると言えば、私たちはそれを認め確認します。（「それは大変ですね」「難しいでしょうね」など。）もし誰かが、小さな緑色の男に追われてぞっとしたという話をしたら、私たちは、理解したことを繰り返して言います。小さな緑色の男に追われるなんて、それは、それは恐いでしょうと⁶。クライアントが問題だという問題こそが問題なのです。

話している内容をできるだけ明確にするようにします。困難に直面している人は、周囲の人達と問題について考えをまとめたり、話し合ったりしています。私達と会話する時にはクライアントが問題を説明し、なぜその問題が存在するのかを話すことと、その問題解決の為に何を努力してきたか、時にはしばしば状況はすでに好転している小さなかけらについて話し合うこととの間を行き来するでしょう。これらの行き来は、どのような質問をするかに関係なく起こり、「私たちがどんな質問をしたのかは答えを聞くまで分からない」ということを知ることは、もはや重要ではなくなります。私たちがクライアントの話を聞き、理解しようとしていることを示すには、いかに彼らの言葉に対して応えるか、つ

⁵ ここでの『役立つ』とは、その質問が目標や例外に繋がる会話の一部またはその基盤となりうる、という意味です。

⁶ 隠れた原因など、問題の理由を探すことは、クライアントが提示している問題は本来の問題ではないかのように振舞っていることになる、と考えます。

まりどのように繰り返し、要約し、理解するかにかかっているのです。

クライアントがなぜその問題が存在するのかについて話している時	「では、問題の原因は…と思うのですね」
クライアントが問題について説明している時	「では、あなたはその問題を…と見ているのですね」
クライアント自身が問題解決をしようとしてどんなことをしたか説明している時	「そうですか。問題解決のため、すでに…をやってみたのですね」
クライアントがすでに改善された点について説明している時	「では…によって問題は少し改善されたのですね」

いつも「私は正しく理解できていますか？」をこの文句の前後に使うようにしています。

私たちが問題を理解しているという事がクライアントに伝わっていると感じたら、『コン・プロジェクト・クエスチョン』に戻ります。「私とこの問題について話をして、役に立ったと感じたり思ってもらったりするためには、今日、明日、あさってどんな些細なことであれ、あなたの人生でどんなことが違っていけばいいのでしょうか？」といった類の質問です。私たちの所に来ることによる、目的、意義、ゴールを私たちは探しているのです。

【「分からない」という答え】

「分からない」という返事はよくある答えです。彼らにとって耳新しい質問であったり、今まで考えたことのない事柄に関する質問であったりした時の返事としてよく使われます。「分からない」と言う人は大抵の場合、答えを出すために時間が必要な時にそう言います。他の場合と同じように、「分からない」と言われたら、何もしないのが一番です。頷かず、「うん」とか「そうですか」とも言いません。これは大変難しいことでしょう。私たちは、礼儀正しく、聞いたことを理解し、他の質問を考えて助けるか、単に「分からない」という返事をそのまま受け入れようとする傾向があります。わずかな頷きでさえ、あなたがクライアントの返事を受け入れたということになり、次はあなたが話しを続ける番になります。するとクライアントは答えを考えることを止め、あなたの次の言葉や質問を待つことになります。

そんな時は動かずにクライアントが「まだ分かりません。考える時間を少し下さい」⁷と言ったかのように、黙って6数えてみて下さい。そうすると、しばらくの間はクライアントに静かで礼儀正しく、考える時間を与えることができます。実際ここまでたどり着くに

⁷ ダン・ギャラガーによると、「分からない」は実際、「ちょっと黙っていて、考える時間を頂戴」を意味している。

は相当の訓練が必要となります。

クライアントがもし「分からない」と答えても、考える時間を与えると、少なくともクライアントの5人中4人は、6秒以内に答えを付け加え始めます。

また、次のことも役に立ちます。大抵の人は、どこに辿り着きたいかということを考える前に、何をしなければならないかを考えます。『コモン・プロジェクト・クエスチョン』は、何をしなければならないかとか、辿り着く為に何をすべきかということよりも、このセラピー（彼らがどこに辿り着きたいか）の結果に重きをおいているので、多くの人が私たちの質問を理解するのに時間がかかるのです。

これは、すべてのクライアントが、少なくともすべてのクライアントが問題を抱えているなら、答えることのできる質問だと理解することが重要なのです⁸。

【様々な応答】

コモン・プロジェクト・クエスチョンへの答えは様々です。クライアントはセラピーに様々な希望や期待を持ちながらも、私たちが尋ねた質問とは違う意味で質問を耳にすることになるでしょう。

有効的で簡単なタイプ分類は以下が基準です。聞き手がクライアントの応答に焦点を当てる様にできているので、質問に焦点を当てるのを防ぐ為にとっても有効です。

1:クライアントがコモン・プロジェクト・クエスチョンに答える

2:クライアントが別の趣旨で質問に答える

クライアントが質問に答える

直接、プロジェクトに答える

中には、直接的で有効な答えをするクライアントがいます。例えば、

- ・ リラックスできるようになる
- ・ もっと落ち着いた気分になる
- ・ もっと幸せな気分になる
- ・ もっと積極的になる
- ・ 我が子を愛する気持ちになる
- ・ 我が子の面倒をもっとみることができるようになる
- ・ 気分をコントロールできる
- ・ 自分の気分を制御できるようになる
- ・ 怒った時に自分を抑える
- ・ 怒った時にその場を離れるようにする
- ・ いちいち文句を言わないようにする

⁸ もし問題を説明できれば、改善しているものについても説明できます。

- ・ 自分で物事を決める
- ・ 自分の人生に方向性があるように思える
- ・ 何に関してでもいいからポジティブに考えられたらいいのに

上記の組み合わせが多数あります。

本来、上記の言葉は『ミラクル・クエスチョン』の基盤(platform)を作る(またはそれに使える)ものとなります。

私たちはクライアントの使う言葉を繰り返したりそれを言い換えたりして返答して、クライアントが何を言ったのか考えます。それから私たちが参加すべきプロジェクトかどうかを判断します。「じゃあ、もし以前より落ち着き、積極的になったら、それは今日ここで役に立つ何かを得たということですか？そういうことですか？」クライアントがそれに対して頷くか、はい、と言ったら、すぐにこう続けます。「では、とてもおかしな質問をしても良いですか？想像力が少し必要なのですが…」そして『ミラクル・クエスチョン』に移ります。

クライアントが他の趣旨で質問に答える

あなたがクライアントにどんな質問をしたのかは質問に対する応答を聞いて初めて分かります。質問は重要ではありません。その応答をきちんと聞くことで、クライアントが聞き取った質問は何かとか質問自体が何であったのかが分かります。

クライアントの答えをコモン・プロジェクト・クエスチョンに組み込むのには様々な方法があり、それは会話をどう導くかに役立つと考えています。ここに挙げるのは現在私たちが指導する際に、とても有効だということが分かっている方法です。もちろんこれだけが理解し、整理する唯一の方法と言うわけではなく、有効だと思っている方法です。簡単なのは、テープに収録された面接を見てこの分類法を使い、見逃した事やどんな違う行動ができたかを理解することです。

次の質問に移る前に、あなたが答えをちゃんと聞いていた、ということクライアントが知る必要のあることを忘れないで下さい。警察の取り調べのようにならずに、会話を続けるためには、認め、確認し、前の応答を基に次の質問を組み立て、彼らの答えをきちんと聞いたということをクライアントに知らせることが大事です。どれだけ上手く質問を組み立てるかは問題ではありません。もし、あなたが理解しようと努力していることをクライアントに分かってもらうという基本的なテクニックを使えなかったり、興味を示さなかったり、苦痛や困難を認められなかったら、クライアントが有効だと感じる関係を発展させるのに長い時間がかかり、あなたが何をしても大して意味がないということになるでしょう。

クライアントがあなたの所に来ることになった問題を答える

「どういったことでここへ来ることになったのですか？」

私たちと会う多くのクライアントは、「どういったことで今日ここへ来ることになったのですか？」とさまざまな質問の仕方尋ねられます。これは変わったことではありません。大抵の人は『セラピー』といえ、クライアントが悩みや不安、問題などすべてをセラピストに打ち明けることから始まると思っています。そしてセラピストには、「うん、うん」と頷き、実際の隠れた問題点や、それがどの様にクライアントの人生に影響し、なぜその問題が存在するのかという様なことを明らかにするための質問が期待されています。

私たちは問題の現象学に焦点を置き、なぜそれが存在するのかを考えない訓練をします。これは難しいことです。ついクライアントの問題となる体験の原因を直感的に探してしまうので、そうならない為には十分な自己訓練が必要です。クライアントが原因について興味を持っているような場合は、さらに難しくなります。

私たちはクライアントより賢いわけではない、と自分に言い聞かせるのも有効です。クライアントはなぜ自分がこの問題を抱えているのかすでに相当な時間考えており、もし解決に有効な方法を見つけていたら、ずっと前に問題は解決していたでしょう。つまり、私たちに好奇心が湧いてきて、なぜクライアントが問題を抱えているのかと考え始めたとしても、「彼らがどう変わりたいのか？」を考えるように自己訓練をします。

そして認め、確認し、あなたがその問題を理解したとクライアントが感じた手ごたえがあったとき、要約し、もう一度尋ねます。「この問題について私と話して有益だったと感じるためには、今日、明日、又は明後日にでも、どういう違いがあれば良いでしょうか？」と。

ほとんどの場合これで初めてクライアントは真剣に考え、何をどう違った形で感じ、考え、出来るようにしたいのか答え始めます。

クライアントがセラピーに来ることになった問題の経緯を話す時、かなり長い話になりそうだな、と思うときがあるでしょう。私はクライアントの話に割って入りたい時は30秒以内にするのが有効だと思っています。もしきちんと話を聞いているという素振りを見せはじめると、話を中断するのは不可能で、失礼なだけなので、思い立ったらすぐ中断すべきです。私なら手を振り、こう言います。「話の邪魔をしてすいません。深刻な問題の聞き方には何通りかあるので、ちょっと確認させて下さい。今日ここで、この問題について私に話したことで、どういう形であれ良かったと思ってもらえるのは、今日か明日、どんな小さな徴候が表れるからでしょうか？」

問題からプロジェクトへ、 返事なし・・・

私はアンナに、要約します。

「そう…いつも不安なのですね。子供に対応できず、犬を殺してしまいそうな気がする。

クリスマスからずっと、本当に大変だったでしょう。」

すると彼女は頷き、うつむいて泣き始めます。私は彼女が言ったことを考えながら黙っています。

継続的な不安。彼女は子供に対応できず、犬は彼女を苛立たせる。彼女は確かに私が「今日どんな問題でここへ来ることになりましたか？」と尋ねたと受け取りました。彼女が頭を少し上げた時にもう一度聞きました。

「あなたが今朝ここへ来て良かったと思うためには、今日か明日子供や犬に関してどんな小さな変化があればいいなと思いますか？」

(これは面接を始める時に使った質問とよく似ていますが、言い回しは彼女が使用した言葉を使い、子供や犬についての問題が組み込まれています。)

彼女はまるで考えるまでもなく、答えは分かりきっているかの様に、即座に答えます。

「朝不安を感じる事がなく、犬に対してもイライラしないし、誰に対しても不愉快にならない、ということです」

これはコモン・プロジェクト・クエスチョンへのよくある回答ですが、彼女が求めていることについての情報は含まれていません。彼女が求めている事についての情報だけが含まれています。実は、これは彼女が問題の前にはないというマイナスの記号をつけて説明しているのと同じなので、私はこう答えます。

「分かりました…、(沈黙) うーん…、一日にたくさんのことがあるのですね。それで問題は完全に解決するという意味ですか、それとも…？」

彼女が頷き、涙がまだ止まらずに頬を伝っている中、私はこう続けます。

「明日かあさってに、物事が良い方向に向かっているにはどんな小さな徴候が考えられますか？」

彼女は悲しげに遠くに目をやり泣くのを止めて、ゆっくりとこう言います。

「子どもたちに対して温かい気持ちで、もう少しだけ彼らに我慢強く接することです。そして、少し考えてからこう続けます。

「目覚めた時に、また寝ようとせず、ベッドから出ることです。」

一番目と二番目の表現にはあまり大きな違いがないように見えますが、もう少し詳細に見てみましょう。

最初の答えは、「朝は不安を感じる事がなく、犬に対してもイライラしないし、誰に対しても不愉快にならないということです」でした。

この表現にはアンナが感じたくない感情や行動だけが含まれています。つまり、アンナはまだ問題についての話をしているといえます。その次の質問は、生活の中で何が違ってほしいのかという枠組みを作っている、あるいはそういった対話に持っていつているとの見方が出来ます。

「分かりました…、(沈黙) うーん…、一日にたくさんのことがあるのですね。それで問題は完全に解決するという意味ですか、それとも…？」

彼女が頷き、私はこう続けます。

「明日かあさってに、物事が良い方向に向かっているにはどんな小さな徴候が考えられますか？」

「子どもたちに対して温かい気持ちで、もう少しだけ彼らに我慢強く接することです」。そして、少し考えてからこう続けます。

「目覚めた時に、また寝ようとせず、ベッドから出ることです。」
これで彼女が望むものを表現する段階まで来ました⁹。(これは彼女が望まない事を表現するのは違います)。
これで『プロジェクト、ゴールの枠組』を確立しました。ここがミラクル・クエスチョンに繋ぐポイントとなります。

誰かに来させられた

セラピスト:「私と会って話をしたことが時間の無駄だったと思わないようにするには、どんな事が起こる必要がありますか？」

チャーリー:「分かりません」

父親 :「私も分からないのです」(長い沈黙)

人はできる限り協力し合うもので、また、何も理由がなければ相談には来ないことが分かっているので私たちは待ちます。この質問には必ず答えがあり、すぐに答えられる質問ではなく、時間が必要であると分かっています。

この質問に答えられない唯一の状況は、薬局や郵便局に向かっていたのに途中で道を間違え、私たちの所に来てしまった時や、ここに連れて来られたのに誰もその理由を彼らに教えてあげなかった時です。郵便局に行く途中で道に迷う習慣のある人はいませんから、答えが分からないということは、本人以外の誰かが、私たちと先にコンタクトを取ったのだらうと考えます。ですから、誰の考えで彼らがここに来たのかを簡潔に聞きます。しかし、このケースでは私が本人にそれを聞く前に父親が話し始めました。

父親 :「学校側に、ここに来た方が良いと言われました。」

会話-相互作用の空間-には参加する人が必要です。その登場人物が実際目の前で話せればよいのですが、それはほとんどの場合難しいので、少なくともその人達が何を考えているのか話したり考えたりします。ここに人を送り込んでくるのは、学校、福祉機関、法定機関ではありません。クライアントを気にかけている誰か、あるいは数人の人間なのです。

セラピスト:「学校の誰が？」

チャーリー:「分かりません。お父さん知っている？」

父親 :「特別支援の教師の、クリスティーナ先生です。」

チャーリー:「特別支援の先生です。」

⁹ 「彼女が望むものを表現」というより「彼女が望むものをともに創る。」しかしここで「彼女の望むものを表現」としたのは、もし解決志向の面接後にクライアントに何が起きたか訊ねたら、彼らは「私達で私の望むものをともに創った」とは言わずに、彼らは「私たちは私の望むものを話し合った」と言うからです。

これでやっと、チャーリーにセラピーが必要だと言った人が分かりました。では、彼女が今週か来週に、自分が彼らにセラピーを薦めて良かったと思えるのには、どんな事が違っていると思うのでしょうか。

セラピスト：「うーん、そうですね…。クリスティーナが今週か来週に、あなた方のどんな違いを見たら、自分がこのセラピーを薦めて良かったと思うのでしょうか？」

父親：「おそらく彼女はチャーリーがもう少し落ち着いて欲しい、そうすれば彼は心配せずに色々なことに参加できると思っています。チャーリーは昨秋、スクールカウンセラーのもとを訪れましたが全然効果がありませんでした。おそらくその担当の人は有能なのでしょうが、チャーリーとは合わなかったようです。ユーモアのセンスが全然なくてね。チャーリーが弟の死の悲しみを乗り越えなければならないと結論づけましたが、それは私たちにとって分かっていたことです。チャーリーは5年前に弟を亡くし、この秋から学校でのトラブルが原因でスクールカウンセラーの所に通うようになりました。何度かそこへ行きましたが、もう行きたくない様なのです。」

チャーリー：「何歳で死んじゃったの？」

父親：「小さかったよ、1歳にもなってなかった。靴も持っていなかった位小さかったんだ。」

これには情報が沢山含まれています。チャーリーが落ち着いて、心配せずに行事に参加して欲しいと先生は望んでいると父親は思っています。『落ち着く』『心配』は心理状態を表すのによく使われる言葉です。チャーリーが心配せずに行事に参加しているのが分かる人はいるでしょうか？悩みながら参加しているチャーリーとは違いがあるのでしょうか？しかし、父親が続けて前の治療について話す以前に、セラピストはこれについて聞く時間をとろうとはしませんでした。そして父親とそのセラピストは『乗り越える』というコンセプトを使っています。この男の子はすでに、その目的の為に他の誰かに会っています。ここでは、父親が私たちと会った結果どんなことが起こって欲しいかについて語っていません。これは父親が息子に対して私たちにして欲しいことを語っています。¹⁰

人々（クライアントとセラピスト両方）は、しばしば目的と手段の区別を無視しがちです。私たちは『乗り越える』ことをゴール（物事が良くなった時に変わっていること）というより、手段（最終的に良い方向へ向かう為にすること）と見なし、私たちがこの時点で自問自答することは、父親はチャーリーのことと問題を抱えていないか、あるいはチャーリーの問題は改善されると思っているか、ということです。ここで私たちにも参画できる、実用的なプロジェクトはあるのでしょうか？

¹⁰ 『乗り越える』は精神力学を前提にした表現です。もし精神力学に精通していないと、物事を乗り越えるとき現実を取る行動はごまかしにしかならず、最悪の場合は不可解になります。会話を導く際、クライアントがこのコンセプトを持ち出したら、常に日常生活での活動で「乗り越えた効果」についての会話に移すのが好ましいです。

セラピスト:「分かりました。では、彼が乗り越えたとどうやって分かるのでしょうか？」

父親 :「あまり分からないと思います。ほとんどが学校で起きている問題なので」

セラピストは頷き考えます。従って、父親は息子についての問題を抱えてはいません。父親もまた考え、セラピストが他の質問をする前に続けて言います。

父親 :「分かるのは難しいかもしれませんが。5人も子供がいるので。」

セラピスト:「では、どの様にお考えですか？」

父親 :「たぶん、夕方もう少し落ち着いて、食事中ずっと座っていられれば」

父親は家で改善されるであろう事は想像できます。父親の考え方や話し方を見ると、少なくとも父親にはプロジェクトがあるように見えます。(チャーリーが夕方落ち着ける方法を一緒に探すなど色々)細かいことは後にするとしても、チャーリー本人についてはどうでしょう。彼には問題やプロジェクトがあるのでしょうか？

セラピスト:「それじゃ、チャーリー、君はどう？ 何か変わって欲しいかい？」

チャーリー:「分かりません。今のままでいいと思うんだけど。ずいぶん良くなったと思うから」

いいえ、チャーリー自身は問題を抱えていません。しかしもし彼が言うように物事が良くなっているとしたら、それは彼だけが気付く違いなのでしょう。そしてそれはチャーリーの父親と先生が望んでいる方向とは違うのでしょうか？

セラピスト:「じゃあ、もうずいぶん良くなったのだね！何が良くなったの？」

チャーリー:「何も。問題は何かないんです」

質問を誤解した時なすべき一番簡単なことは、クライアントが答えた質問は、まるであなたがした質問であるかのように常に装う、振る舞うということです。チャーリーがどんな問題を抱えているのかと私が質問したと彼が理解したというのは分かりやすい話です。

セラピスト:「よかった。じゃあ、もう問題はないんだね。君はさっき、良くなったって言ったけど、何が良くなったの？」

チャーリーは分かったように頷き、2、3秒考え:「輪の中で座れるようになったんです。」

セラピスト:「座れるの？ どうやったの？」

チャーリー:「ただ、そうしただけです。」

セラピストが2、3秒待つと、チャーリーは自ら続け:

「僕は歌わないけど、僕たちは歌わなくてもいいんだ。」

セラピスト:「君は輪の中に座っていて、前はそうしなかったけど、今はできるってこと？」

(チャーリーは同意して頷く) 歌わないのは、しなくてもいいから？」

チャーリーは頭を横に振り

:「歌うのは好きじゃないんです。」

セラピスト:「輪の中に座り始めるのは大変だったかい？」

チャーリー:「いいえ、簡単でした。」

セラピスト:「全部自分でできたの？」

チャーリー:「そう！」

セラピスト:「そうか、他には何が良くなったのかな？」

この面接はすでに起こった変化や、その少年や両親、教師がした、これからの変化に役に立つであろうことを中心に密度の濃い内容の会話が続きました。父親が面接のはじめにほのめかした目標はすでに達成されつつあったので、「ミラクル・クエスチョン」は一度も使われませんでした。

面接の最後に父親とセラピストは父親と息子が夕方の犬の散歩をこれからも続け、先生が少年の変化に気付いたかどうか先生と話し合うことで同意しました。

あなたに面接の中でしてもらいたい事、または、あなたと一緒にしたい事が含まれる応答

中には、『コモン・プロジェクト』に、このような答え方をするクライアントがいます。

- ・誰かと話しをしたいです
- ・この問題（または悲しみなど）を乗り越えたいです
- ・私がこの問題を抱えている原因を知りたいです

このようにクライアントが答えた時、彼らが私たちの質問は「ここに来て良かったと思う為には、『今日ここでどんなことが起これば』よいのでしょうか？」だと理解したのだと考えます（この質問は『セラピー中の部屋の中で起こる事』と受け取られているのに対し、私たちがした質問は、『人生の中で起こる事』に焦点を当てている部分が違ってきます。）

多くの人がこのように答えるのは、理に叶っています。前に述べたように人はまず、どこに辿り着きたいのかより、何をしなければいけないのかを最初に考えがちです。セラピーの文化的(cultural)イメージが、質問にどう耳を傾けるのかを誘導することもあります。前述の質問は一般的に、人々がセラピーに期待している質問です。

この場合一番簡単に次に移る方法は、「分かりました。あなたはここで物事を乗り越えたいのですね（話したいや理解したいなども可）。ということは、この面接は役に立っているのでしょうか（乗り越え始める手助けをした、など）。私と話をしたことが前に進んでいくことを助けたと思うためには今日か明日、たとえばどんな小さな変化を感じられれば良いのでしょうか？あなたが『乗り越え』始めているという小さなサインは、何でしょうか？」と聞くことです。

私たちが会ったほとんどのクライアントは、これに対してポジティブな表現で答えるので、大体は直接ミラクル・クエスチョンへと繋げていきます。

【プロジェクトは無い】

私たちに会った結果、クライアントが生活の中でどんなことが起こって欲しいか分からないという答えが返ってくる場合があります。しつこく質問を繰り返しても、分からないと主張します。

他の誰かのプロジェクト

この様な人達は、誰か他の人の薦めでセラピーに来ているので、分からないと答える時は、誰の考えかを尋ね、誰に言われてここに来たのか、私たちと会って、セラピーを薦めた人が良かったと思う為には何があれば良いのかを聞きます。

リファーした人が喜ぶことについては、聞くのが不適切な場合もあります。クライアントはリファーした人を良く思っていないかもしれません。それは、クライアントが誰に言われてここに来て、またそれはなぜなのかを話した時に分かります。この場合はリファーした人がクライアントをセラピーに無理やり来させるのを止めさせるためには、何が変われば良いのかを尋ねます。

まれに、リファーした人が何の変化を期待し、なぜ自分にセラピーを薦めたのか分からず、何の問題もない自分がなぜここに来ているのか分からないことがあります。この場合、実際まったく問題が無いか、聞き手（またはリファーした人）との関係上、問題を認めたくないのだと理解します。（物事が好転するのを認めることは間接的に問題があることを認めていることになるからです。）

この状況で私たちができることは、できるだけ丁寧に会話をすることです。セラピーはクライアントが問題を抱えている時や、本人が物事は良い方向に向かうかもしれないと思った時にだけ始めることができます。

セラピストが一生懸命クライアントの立場に立つよう努力すると、違いが生まれることもあります。クライアントの見方で物事を理解し、少なくとも少しの道徳的な考えをも持たずに理解しようとすれば、クライアントが、物事が違って欲しいか欲しくないかを表現できるかどうかの違いが生じることがよくあります。

絶望や失望

時々、状況が良くなると思えない時があります。もし状況が好転しても、どのように気付くかさえ想像出来ない程に絶望を感じているときです。

このような人達の中には、私たちと話す事にも興味が無い人もいます。時に、無理やりここに連れて来られたり、あるいはただ単に好転する想像さえ出来ない程に状況が行き詰っていたりするからです。

状況が改善される望みはないと話してから、どういう理由であれ、そんなことはあり得ないと思っているにもかかわらず、「もし改善されたらどうする？」と話していくと、時にクライアントが望んでいる事についての有益な会話につながっていく場合があります。

《希望のスケール》

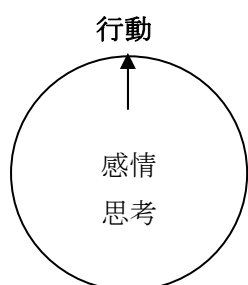
人々が希望はまったく無いとか、好転する希望はほとんど無いと話すと、私たちはこれをとても苦しいことと捉え、そしてスケールリング・クエスチョンへと移っていくことがよくあります。

「10 は間違いなく物事が良い方向に向かうとして、0 は全くその見込みがないとしたら、あなたはどこにいますか?」

クライアントが 0 より大きい数字で答えたら、なぜ 0 としなかったのかを詳しく話し合い、その人の生活の中で、その数字が今より少しでも大きくなるには、何が起きればいいのかを話し合います。私たちは「良くなる事」の意味を想像し始められるより前に、物事が好転する希望を持つ必要があると考えているので、この種の状況での「良くなる事」の意味についての話をするのはためらうかもしれません。

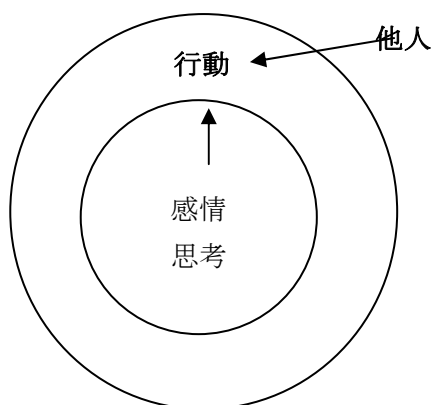
【表現をよりしっかりしたものにする】

私たちと話した結果として、どんなことが生活の中で起きることを望んでいるのかと聞くと、多くの人は今までとは違う感情、それまでは考えたことの無い思考について表現します。私たちはクライアントの答えを基に質問を組み立てます。それを次のような方法で概念化しています。



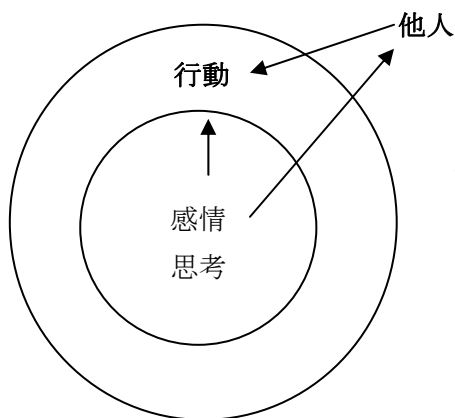
感情と思考は人の内側にあり、目で見ることにはできませんが、違うことを感じれば、違う行動を起こすことになります。

「では、…と感じたら、今はしていない事でどんなことをしますか?」



常に人のまわりには誰かいると私たちは考えています。変化が現実となるためには他人がそれに気づき、それに反応をすべきだと言えます。つまりあなたが違う行動をすれば、他の人はそれに気が付くのです。

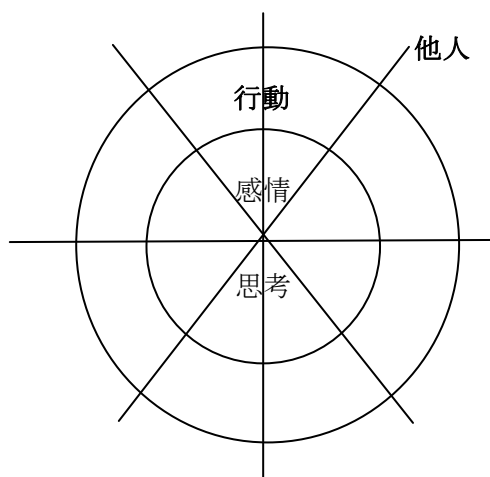
「あなたが… (その人が感じると言ったことなら何でも) を感じた時、(親友、母親、子供など) は、どうやってそれに気付くでしょうか?」



もしあなたが違う行動をとり、まわりの人がそれに気付いたら、その人達はあなたに対して違う態度を取るでしょう。

「では、(母親、父親、先生、子供、妻、親友など) が…に気付いた時、あなたにどんな違う対応を取るでしょうか？」または「その人があなたの変化に気付いたことをその人のどんなことから分かると思いますか？」

日々、私たちは異なる事をして、人生の異なる文脈、分野に動いていきます。同じ変化も違った文脈では、当然違った側面を見せます。学校、仕事、結婚生活、親に対してなどです。違う文脈の中では違う行動をとり、またそこには違う人達があります。



もし左記のそれぞれの「断片」が、クライアントの生活の一面を表しているとしたら、そのイメージが次の様な質問をする助けとなる道具になります。

「一番初めに変化に気付くのは、生活のどの部分でしょう？」

「誰が気付きますか？」

「その人はあなたが何をしているのを見るでしょう？」

「その人があなたの違いに気付いたと、どのようにあなたも気付くのでしょうか？」

【コモン・プロジェクトを持ったと、どのように分かるのか？】

クライアントの使う言葉だけではなく、彼らの話し方も注意深く聞くと、ミラクル・クエスチョンへの基盤としてのコモン・プロジェクトが使える会話をするタイミングかがすぐにわかります。ミラクル・ピクチャーを構築できるかがすぐに分かります。クライアントがどんな行動するかアイデアをもち、私たちに話をしたことが有益だと感じ、そう思い始めると変化への方向性、つまり会話の目的があると、その目的である将来悩みが軽減するという考えは、ミラクル・クエスチョンへ繋がる基盤となります。悩みが少なくなるという将来はミラクル・クエスチョンのための文脈を作り、会話の中での質問を意味のあるものにします。

プロジェクトがあると判断するよりは、プロジェクトが無いと判断するほうが簡単です。

17歳のリサが答えます。「お母さんなんて、いなくなればいいのに！」私がした質問の趣旨とは違う答えをしたと考えるのはそう難しくはありませんが、それがどんな質問だったのかは分かりません。そこで私は考えます。「この面接の結果として？」すると彼女は頷くので、私を雇われた殺し屋と思っているのかと聞きます。彼女は笑い、そうではないと答えます。それから彼女が母親との間で抱えている問題について、そしてこの面接が有益であったと思う為には二人の間にどんな変化が必要なのかについて話し始めます。

私たちは、次のようなときにプロジェクトを持ったと言えるのだと話すことがあります。

それはクライアントが求める事を短い言葉で要約することができる時。それがクライアントにとって重要で、彼らの生活状況から見て現実的で倫理的である（クライアントが創り出す手助けに私たちが参加したいとか、私たちの正当な仕事の範疇内という意味）、そんなときに、私たちはプロジェクトを持ったと言えるのです。

次のことに注意してください。クライアントがあたかもセラピストに対してのプロジェクトを持っているかのように聞き手が感じる事がよくあります。つまり、皆さんが私を幸せにしてくれる、お酒を止めさせてくれる、私の先生がもっと公平で親切に接してくれるようにしてくれる、お母さんが私のお小遣いを増やしてくれるようにしてくれるということです。この様なことが起こるのは、現実的なことについて、まだあなたが話していなかったり、クライアントが、あなたが尋ねた質問の趣旨とは違う質問（大抵の場合、「私に何が出来る？」または「問題は何なの？」）に答えていたりすることが多いです。

【コモン・プロジェクト・クエスチョンを聞く難しさ】

コモン・プロジェクト・クエスチョンを聞くのは簡単とは言えません。この質問は、会話は有益で、物事は変化するだろうとクライアントに約束する質問であると感じるかもしれませんが、セラピストがそう断言できるものではありません。そして最大の難関は、「この質問の後にどうしたら良いのだろうか？」「クライアントの話をどう聞いて、その答えにどう対処したら良いのだろうか？」ということです。

コモン・プロジェクトの基本はクライアント自身が気付いていないとしても、自分が望むことが何なのかクライアントは分かっている、というしっかりとした確信、あるいは知識にあります。その信念がセラピストにしっかり備わると、コモン・プロジェクト・クエスチョンは、明確で必然なものになります。それまでは熱心に勉強し、自己訓練をするしかありません。

(翻訳 竹之内)