

ジョイニングについてあらめて考える

— 密本さんの論文を読んで連想したこと —

駒澤大学 文学部 心理学科 八巻 秀

はじめに

密本さん、論文を読ませていただきました。2年以上の長期にわたる引き継ぎケースに対して、密本さんが一生懸命に取り組まれている様子がしっかりと伝わってきましたし、このケースにおける密本さんのジョイニングを大切にしている臨床姿勢には、基本的にはとても好感を持ちました。このケース報告の時点から、半年近く経っているので、もしかしたら今はまた新たな展開をしているかもしれませんが、論文を読ませていただいて、私なりに連想したことを思いついたままに、ここで書かせていただくことをお許しください。

このケースにおけるクライアントのニーズ

あらゆるケースにおいて、クライアントのニーズを把握することが大切だということは、しっかり大学院で学ばれていると思います。

このケースの場合は「日常の出来事に対する鬱憤を話す相手として話を聞いてもらいたい」というニーズのもとで引き継がれていますね。それに対して密本さんは、面接方針として「クライアントの事情や立場を知る理解者としてクライアントの資源に焦点を当てながら対話することで、クライアントは咎められる立場ではないことを再認識してもらい、新たな対人関係のコミュニケーションパターンを獲得してもらう」としています。う～ん、この「咎められる立場ではないことを再認識する」のはクライアントのことでしょか？「咎められる」（結構強い意味の言葉ですよ～）とは、クライアントが語った言葉なのでしょうか？もしそうだとしたら「咎められる」というのは、クライアントにとってどのような意味を含んでいる言葉なのでしょうか？

クライアントの語る言葉をただそのまま受け止めて使うのではなく、その言葉の「クライアントにとっての意味づけ」をセラピストがしっかりと理解することが、面接全体を通して常に必要な姿勢です。クライアントのニーズの把握のために、例えばセラピストが「咎められる」とは、あなたはどんな時に、どのように、感じられたのですか？

などといった、クライアントの言葉の意味づけについての質問を繰り返し行なっていくことは、常に心理臨床面接において必要不可欠な作業だと思います。

初回の「水漏れ事件」のクライアントの語りを読ませてもらう限りでは、そのせいで「隠れキリシタン」（このメタファーもクライアントの言葉ですよ？この言葉のクライアントによる意味づけもしっかり把握したいところ）のように素性を隠す生活を強いられているという感じから推測するに、クライアントの「咎められる」立場というのは、社会など外側からくる「理不尽さ」を嘆きつつも、一方で怒りを持っていますね。そう、まるで幕府から弾圧されながらも神への信仰に燃えている「隠れキリシタン」のように。

クライアントのニーズを把握するという事は、あくまでもクライアントの発する言葉から質問などを通して、さらにセラピストがクライアントの事情などを想像していくことが大切。いわゆる「解釈」というよりは「仮説」の設定をしていくことが大切。「仮説」であれば、違った場合は棄却されて別の仮説が立てられるので、よりクライアントの状況・事情にあった仮説を見つけていけるというメリットがあります。ところが、クライアントのニーズをセラピスト側が「解釈」してしまうと、セラピスト側の思い込みが強く・変えにくいものになってしまう危険性があるのです。

気をつけよ！「解釈」するな「仮説」をたてよ！セラピストはこのように意識していきたいものです。

このケースでのセラピストの対応について

初回から矢継ぎ早にさまざまな事件や不満を話すクライアントに対して、密本さんとしては、それについていくのが精一杯だったのは、初めてのケース対応としては仕方がなかったと思います。そのような難しい状況にも関わらず、面接の場に持ち込まれる話題にセラピストが支持的な立場を表明しながら、非言語的コミュニケーションに合わせていったのは、とても良かったんじゃないでしょうか。

一方で、対話できていないという無力感も感じていらしたようですね。それに対しても、面接がクライエ

ントにとって役立っているものになっているかどうかという確認を、#3 と#8 に密本さんの方から行っていたのは、とても良かったと思います。このニーズ把握のためでもある〈ここでの会話はクライアントの役に立っているのか?〉〈どんなことをここで話せたら良いか?〉などというセラピストからの質問は、このクライアントにとっても、この面接の場が「咎められない」場所になっていくために必要な作業・会話だったのかもしれないね。

中盤以降になると、余裕が出てきた密本さんからの質問も増えてきて、まさに「対話」的になっているように思いましたが、先ほども触れた度々出てくる「隠れキリシタン」のクライアントの意味づけあるいはイメージについては、密本さんの方から質問はされたのでしょうか? 論文を読む限りでは、この「隠れキリシタン」という言葉には、このクライアントの日常生活をより良いものにしていくヒントが凝縮しているようにも思いました。もちろん「西城秀樹」や「小田和正」もクライアントにとっては重要な存在ですが、それらはまるで「神」のようなもので、崇める・奉る存在ですよ。 「隠れキリシタン」という言葉の方は、そのような「神」を崇めるためのより良き信仰生活(?)を指す言葉だと考えられます。ですから、その言葉には「どのようにこの(信仰?)生活を過ごしているか・どのように過ごせばいいのか」というプロセス的問いが込められているように思います。このクライアントが度々語る「隠れキリシタン」生活のイメージを丁寧に尋ねてみることも、このセラピーの目標を再設定し直す場合のヒントになりうるかもしれないかなと思えました。

もちろん「隠れキリシタン」だけでなく、今後クライアントから繰り返し語られる新たな言葉にもしっかりと注意を払って、そのクライアントによる意味づけや価値観などを丁寧に尋ねていくことは、面接の流れを確認・決定するために大切な作業になるでしょうね。

ジョイニングとは? : 東先生による定義

密本さんがこのクライアントに対して、言語的にも非言語的にも一生懸命ジョイニングしている姿勢を読ませてもらいながら、自分も駆け出しの頃、ジョイニングについて一生懸命マスターしようと日々格闘していたことを思い出しました。その頃はケースが終わるたびに「はたして今の面接でクライアントにちゃんとジョイニングできていたのだろうか?」と振り返っていたことを思い出します。時にはジョイニングがうまくいかずに落ち込むこともありましたね。

ジョイニングの定義は、密本さんは吉川悟先生のを主に引用されていますが、私がよく参考にしているのは、東豊先生のジョイニングの定義(1993)です。それは「お仲間にならせていただくこと・・・信頼関係に至るプロセスとそのための手段」というものです。さらに東先生は、ジョイニングについて、「『参加する・とけ込む』ことを意味しますが、セラピストがクライアント(個人であれ家族であれ)とのコミュニケーションの相互作用を立ち上げ、維持していくために、そしてよき影響力を持ち続けるために、欠かせない技法」である(東, 2013)とも述べています。

このようにクライアントとセラピストとが「仲間」関係を作ることができれば、その間での良好なコミュニケーションが成立し、お互いにより影響を与え合う関係になっていくのではないのでしょうか。そう考えると、セラピストがクライアントにジョイニングすることと、セラピストがクライアントと「仲間」関係を作っていくことは、ほぼ同じ作業を指していると言えるでしょうね。

もう少し東先生の考えるジョイニングについて言わせてください。東先生は、人の心の中には、P(ポジティブ)要素とN(ネガティブ)要素の2つがあり、時と場合によって、そのバランス配分が変わるというシンプルな心理学理論を述べています。ちなみにP要素とは「愛」「受容」「思いやり」「感謝」「信頼」「幸福感」「勇気」などといった言葉。そしてN要素とは「怒り」「不満」「妬み」「悲しみ」「不安」「憂鬱」「拒否」などといった言葉、このような言葉に代表されるような要素が心の中で日々刻々割合を変えて渦巻いていると考えます。

心のP状態が強い(心の中のP要素が多い)人同士が会話すると、その二人の間で、それぞれの心の中のP要素が相互作用的にコミュニケーションの質に反映され、コミュニケーションを通してお互いのP要素が増幅されていく。これを、「対人関係P循環」と東先生は呼んでいます。反対にN状態同士の会話なら、「対人関係N循環」となりますね。東先生は、究極の対人関係はP循環の形成であると述べています(東, 2013)。

セラピストとクライアントとの対人関係P循環の形成とは、ジョイニングをしていくことでしょうし、それはクライアントのP要素あるいはリソースを、セラピストが見出していくことなのではないでしょうか。いわゆるブリーフセラピーで言われる「リソース探し」も同じことを指していますね。

ジョイニングとは？：八巻の定義

ここで現時点での私が考えるジョイニングの定義も紹介させていただきます。

「面接室の中で、セラピストがクライアント（や家族）を徹底的に『信頼』して、そう振る舞っていくこと」

セラピストがクライアントを徹底的に「信頼」することによって、クライアントのP要素あるいはリソースが見出しやすくなって、自然とP循環が形成されると言えるでしょう。

この考えは、私のもう一つの専門であるアドラー心理学（正式名称は個人心理学：Individual psychology）からの影響もあります。アドラーは「クライアントの関心に関心を示すこと」「クライアントを信頼し続けること」と常に強調していたんです。これらの言葉は、アドラー心理学における「共感 Einfühlung」の定義でもあります。さらに共感に関してのアドラーの言葉を紹介しましょう。

「相手の目を見て、相手の耳で聞き、相手の心で感じること。」

つまりアドラー心理学において「共感」とは、セラピストの「感情」だけではなく、セラピストの「意思と振る舞い方」も重視しているんですね（八巻ら, 2017）。

ところで、いきなり質問ですが「信頼」と「信用」の違いってわかりますか？

もちろん2つの言葉の本来の意味するところは、全く違います。よくよく考えてみると、世の中には「信用金庫」はありますが、「信頼金庫」ってないですね。

アドラー心理学において「信頼 trust」とは、「常に相手の行動の背後にある善意を見つけようとし、根拠を求めず、一人の人格として無条件に信じること。行動（行為）と人（行為者）を区分すること」としています。信頼とは、どんな状況でも相手を信じ続け、未来の可能性にかけることでもあるんですね。

これに対して「信用 credit」は「条件付きで信じることであり、条件を満たさなければ、信じなくて良い。相手の背後の悪意の可能性も想定している。過去の成果が問われる。」というものです。このように「信頼」と「信用」は信じる側の心的態度が全く違うものです。

現代の世の中の多くのことは「信用」の関係で成り立っていますが、セラピーにおいて必要なのは、クライアントとセラピストとの「信頼」の関係を作っていくことなのではないでしょうか。

問題状況の渦中にあるクライアント自身は、自分の持っているP要素、あるいは「リソース」に対して、意識あるいは自覚することは少ないでしょう。セラピ

ストがクライアントを信頼し、クライアントが持っているP要素や「リソース」を見出そうとし続け、それを見つけ、それをクライアントが使いこなせるよう応援する。それらの作業ができることが、まさにセラピストが行うジョイニングであると言えるのではないのでしょうか。

クライアントにジョイニングするために

さて、ここで密本さんにあらためて質問します。

「このクライアントさんを“信頼”していますか？」

そう聞かれて、クライアントの何を「信頼（無条件に信じる）」するかと言えば、「このクライアントの言動は、全てこの人が幸せになろうとしている流れなんだ」とでもいうことでしょうか・・・などと言いながらも、でもやっぱり「信頼」することは簡単ではない、とても難しいことですね。そうしていくためには「クライアントを信頼していこう！」とするセラピスト側の強い「決意」が必要なんです。

ジョイニングが上手くなる1つの方法として、「信頼」のトレーニングをお勧めします。それは、この世の中の誰でもいい、最低一人「信頼」しようと決意して、自ら何らかのアクションをしていくことです。

さて、密本さんは誰か「信頼」する人・できそうな人はいますか？ ぜひ「信頼」のトレーニングをやってみてください。

最後に：ジョイニングをあらためて考える

ジョイニングは、テクニックもさることながら、それ以上に、これまで述べてきたような「セラピストの姿勢」が大切だと、あらためて自分自身の心理臨床を振り返ってみても、つくづく思います。さて、思いつくまま、ニーズ把握とジョイニングについて、連想ついでに私の考えも述べさせていただきました。この一文が当該ケースに留まらず、密本さんの今後の心理臨床実践に参考になれば幸いです。

これからもしっかりと心理臨床生活（?!）を乗り切っていけるよう「自分を信頼」して（これが本当の意味での“自信”です!）、ぜひ頑張ってください。

密本さんのこれからのさらなるご活躍を祈念しております。

引用文献

東 豊 (1993) セラピスト入門. 日本評論社.

東 豊 (2013) リフレーミングの秘訣. 日本評論社

八巻 秀ら (2017) 臨床アドラー心理学のすすめ. 遠見書房.