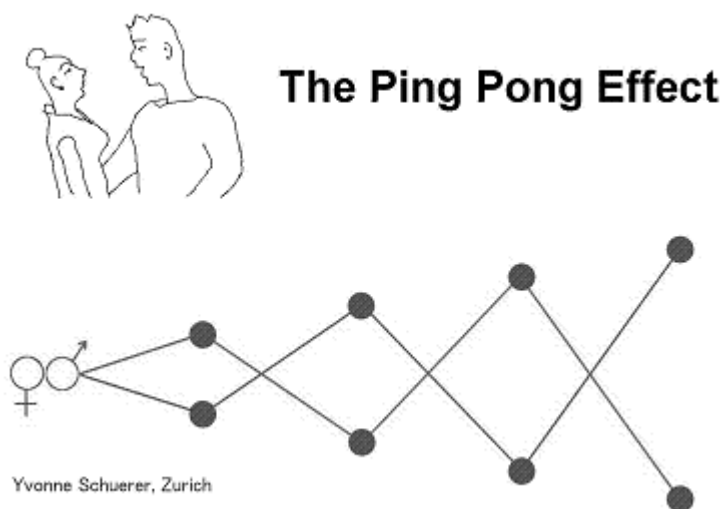


カップルカウンセリングの技法 Negotiating Open and Hidden Power Struggle in Couple Counseling —見える権力争いと見えない権力争いのカウンセリング—

イヴォンヌ・シューラー (Yvonne Schürer) (スイス)
大竹優子 訳 (大阪)

要旨

キーワード :



夫婦や恋人などのパートナー間の関係性については、次の二つのテーマがあると考えられます。一つは男性と女性の文化がお互いに出会って、混ざり合ったり衝突し合うということ。もう一つは、表面にあらわれたり背後に隠れたりしながらも、2人の間には日常的に権力争いが起きているということです。ですから、異文化共生 (intercultural living, Interkulturelles Zusammenleben) や権力 (power, Macht) のことが話題となる学会では、カップルカウンセリングの領域からの事例提示は欠かせないものとなります。この講演では主に、カップルの日常で見え隠れしながら起きている権力争いに焦点をあててお話をします。

私はこれまでに 35 年間、権力争いによる葛藤をかかえたカップルのセラピーにあたってきました。今ではこの領域ではエキスパートといえると思います。ですから、空港にいる麻薬犬のように罪もない旅行者の荷物を嗅ぎまわったりするようなまねなどはしなくても、カップルの日常生活のあらゆる場面で起きている権力争いを見つけ出すことができると考えています。また私はこういった現象を取り扱う技術を身につけてもいます。

ここでは、私がこのような見えない権力争いを取り扱うときに使っている技法の一つをご紹介します

します。それは、葛藤の精神力動を目に見える形にする方法であると同時に、ある種の会話指導の方法でもあります。葛藤を視覚化することにより、クライアントはカウンセリングの初期段階で有益な洞察に至ることができ、それが後の経過により影響を及ぼすことになります。またこの方法によって、快い緊張感がありながらも柔軟な会話が状況に応じてできるように、指導することもできるのです。

これを新しい方法と言いきることはできませんが、それでも私は、すでにわかっていることの説明に無駄な時間をかけようとしているわけでもないのです。私が習得してきたものはみな、ルドルフ・ドライカース (Rudolf Dreikurs) やビル・ピュー (Bill Pew)、エリック・ブルーメンタール (Erik Blumenthal) といった、今は亡き偉大な先生方の知識に基づいています。この3人はそれぞれみな極めて優れたカップルカウンセラーでした。私は彼らのアイデアを携えて専門家としての経験を積んできました。これまでに様々な状況のもとで、ある特定の目的のために、これらのアイデアを使ってきました。そしてやっと十分な専門知識と経験を得た今、私は自分自身のやり方を開発する事ができたのです。このやり方が私の同僚やカップルカウンセリングに関わる人々の役に立つことを願っています。

ご存じのように、カップルカウンセリングは様々な理由から、決して易しい課題とは言えません。我々が直面する最大の難点はおそらく、クライアントが多くの場合次のような相反する目標を追求していることです。それは、2人ともパートナーとよい関係を築いてそれを維持したいと思っている一方で、パートナーとの戦いに勝ちたいとも思っている、ということです。カウンセリングに来るカップルはお互いに、相手がもはや自分のことを理解してくれていないし、一緒に円満に暮らしていた頃のような関係には決して戻れない、と信じてしまう地点まで来てしまっています。結婚やパートナーシップについて、2人は以前は違った考えを持っていました。それが今では、相手に傷つけられたとかだまされた、負けたなどと感じるようになってしまいました。ですからカップルカウンセリングで私たちがおつきあひするのは、大抵、打ちひしがれた2人の闘士ということになるわけです。しかもその2人は、もともとはお互いに結婚まで決意していた仲だったのです。ところが長年の間に、絶えず大きくなっていく誤解や問題の中で、2人の関係はだんだんともつれてきてしまいました。そして私たちの所へ来る頃には、彼らはいったいどこへ向かったらいいのやらさっぱりわからなくなって、まったく途方に暮れてしまっている状態です。ですから大抵のケースにおいて私たちが最初にしなければならないことは、物事が整理できるように働きかけること、そして、この混沌の中に光を持ち込むことなのです。

「葛藤の背後にある目標を見つけること」

("to be able to see the goal behind the conflict")

これはルドルフ・ドライカースの述べた、葛藤解決に至るための、一つめの最重要ポイントです。つまり、葛藤下での出来事は争いごとを正当化する口実にすぎないのだ、ということです。本当はもっと本質的なことに関わる問題、すなわち、優越性や権力に関わる問題なのです。

そこで私のところへ来たカップルには、まず始めに、自分たちの戦いから少し距離をとって出来事を観察するようにしてもらいます。2人は最初に、自分たちの共同生活がどのような形をとっているのか、いちいちセッションで報告できるくらいにまで「観察する」ことを学びます。2人のクライアントは、自分たちはもうすでにずっと観察をしてきていて、それをカウンセラーに詳しく報告するのだと、きっと思っていることでしょう。そこでカウンセラーの仕事は、子ども向けの雑誌によく載っているあのクイズ、「まちがいさがし」のようなものになるわけです。「ここに、同じような2つの絵があります。よく見ると左右の絵には10カ所、違うところがありま

す。それはどこでしょう!？」という、あれです。

ドライカースは、2人のクライアントから得た情報を、それぞれ片方のパートだけしかないシナリオに例えました。どちらのクライアントもシナリオの半パート分しか語れない、というのです。なぜなら彼らは、演じたお芝居での自分のパートがまったく思い出せないからです。ところが相手が言ったことややったことは、とてもよく覚えているのです。

妻はこう語りました。:

夫は突然ものすごい勢いで台所に入ってきたんです。そして怒鳴りました。「お義母さんとおしゃべりするのをやめて用意をしてくれないか?」私は夫の攻めるような言葉の感じを気にしないようにしようとしましたが、彼は続けました。「言っておくけど、時間になっても用意ができてないのなら君はここに残ればいい。あときっかり30分したら僕は出るからな。」

夫はこう語りました。:

僕はもうずいぶん待っていました。無理強いしたくはなかったんです。だって、彼女はお母さんと仲良く話をしているのですから。でも、飛行機の時間が迫っていることは知らせなければならなかったんです。妻は僕を完全に無視しました。まるで僕なんか存在してないかのようでした。彼女はため息をついて頭を振り、優しい声で義母と話し続けました。

それで僕はその場を離れて、もう10分待ちました。

でもとうとう待ちきれなくなって、2度目の通告をしました。そうしたら妻は冷やかな声で言ったんです。「すぐに用意するわよ。あなたは自分の事をやっていたらいいじゃないの。私が今、母と話をしているのがわからないかしら?」

アドラーが「統覚バイアス」と言ったように2人の統覚がこのように偏っている場合には、実際には何が起きたのかを私たちはどうしたら知ることができるのでしょうか? 双方とも自分は相手の攻撃的な行為の被害者であると訴え、そして自分の方は適切な行為をしていると信じています。もしかしたらこれは、2人が私たちの事を混乱させて欺こうとしているのでは、などという結論に私たちは達するかもしれません。そして、もっと客観的な視点を探さなくてはいけない、おそらく2人の言ったことのちょうど中間あたりにそれがあるのでは? などと思うかもしれません。

しかしこれでは完全に間違っ てしまいます。そう、何が起きたのかを客観的に観る必要は確かにあります。しかし私たちは、2つの話を別々に、互いに比較することなしに観る必要もあるのです。これは、その出来事について語ったその人の精神の微細な働きの問題、最も奥の心の力動の問題なのです。そしてそれこそが、私たちが本当に注目し焦点をあてるべきものなのです。ですから、もし妻が、夫から打撃を受けたと述べようとも、たとえそうだとしても、私たちはそれらの事実については忘れておいていいのです。それらは私たちの仕事にとって重要なことではありません。カップルカウンセリングで重要なことは、被害者となっている人の体験、その人がどう感じたか、また、出来事に対してどのように行動したかに注意を向けることなのです。

相互理解に向けてしっかりとした土台を作り上げるために、どうしても必要なことがあります。それは、2人のクライアントがお互いにパートナーから干渉を受ける恐れなく自分の話ができるような空間を、私たちが確保することです。片方が語る話にどんなにバイアスがかかっているとも、どんなにいわゆる「事実」からかけはなれていようとも、パートナーがそれに対して言語的にも非言語的にも干渉することを禁じるようにします。

そしてここがカウンセリングの難しい部分となるところです。それぞれお互いに、パートナーが語る話をよく聞いているようにしてもらおうのです。こうすることで、お互いが、自分自身がした「間違っただけ」の陳述を聞くことになるわけです。そしてその争いの最中に、話している方がどう感じたかも聞くことになるのです。これは確かにコツのいる難しい課題だと言わざるを得ません。私も時々失敗することがあります。

しかしひとたび私が「クライアントに勝つ」ことに成功し、カップルのそれぞれが「相手の靴に足を入れ (step into the boots of their mate)」を試みる気になった時、アドラーのいうところの

「相手の目で見、相手の耳で聞き、相手の心で感じること」

("to see with the eyes of another,
to hear with the ears of another,
to feel with the heart of another")

をし始めた時、つまり、2人の「共同体感覚 (Gemeinschaftsgefühl)」が、彼らの愛が、もう一度表にあらわれた時に初めて、ここまで来て初めて、私たちは問題解決の次のステップに進むことができるのです。それは、

「何が起きているのか理解すること」

“to understand what is going on”

です。我々がクライアントたちもきっと、2人の葛藤の背後にどんな目的があったのか理解してくれるに違いありません。

ここではカウンセラーは大いに彼らの手助けをすることができます。知識を持っているという強みがあるのですから。例えばアドラー心理学のような心理学的モデルを知っているおかげで、カウンセラーは、クライアントたちのパートナーシップで作用している勇気くじきの力動について、専門的な仮説を立てることができるのです。

さてそれでは、カウンセラーはどのようにしたら自分の考えているものの見方をクライアントにわかりやすく伝えることができるのでしょうか？ ここにいらっしゃる多くの皆さんはすでに、状況をピンポンゲームになぞらえる説明方法に慣れ親しんでいらっしゃることと思いますが、権力争いのカップルカウンセリングにおいてもこれを使うことができます。これを「ピンポン効果 (Ping-Pong Effect)」と呼ぶことにします。

私はこの「ピンポン効果」を視覚的に表すことが極めて効果的だと考えました。それで、カップルカウンセリングをするときに私が基盤としている考え方をわかりやすく図に描きました。視覚的に表すことで、クライアントの日常生活で戦いが起きたときに、お互いの位置が上がったり下がったりしているのを彼らが理解するのに大変役に立ちます。この考え方は、アドラーの理論である個人の優越性の追求 (individual striving for superiority) が基になっています。



それでは、心理学的知識を持たないクライアントに私がどのように説明するかをお目にかきましょう。理解しやすいように、普段私は次の

ように易しい言葉を使い、図を描いて説明します。

私たちは、所属しているとか平等な人間として尊敬されていると確信しているときに、うまくいっていると感じます。こうした状況にあると思うときは、個人は友好的に協力的に行動します。

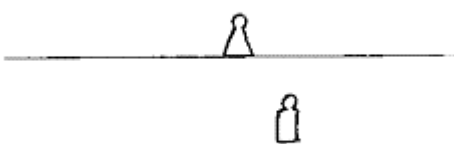
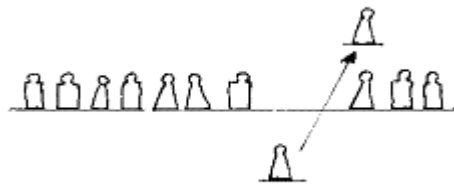
しかし、他の人よりも低い位置にいると感じるやいなや、人は自意識過剰となり、自分に焦点を当て、自分に関心を向けるようになります。「負けた」というこの根深い思いこみは強い陰性感情となってあらわれてきます。例えば、憎しみや羞恥心、恐れや寂しさといったものです。このような感情は、「仲間からはずれたよ!」という警告のサインです。人間は本来社会的動物ですから、閉め出されることには耐えられません。人は社会に所属しなければ生きていけないのです。

内なる警告が鳴るとすぐに、劣等感がでてきて、好ましくない状況を補償しようと駆り立てます。そうして上の位置への追求 (strive, Streben) を引き起こすメカニズムが起動するのです。劣等だという感じに打ち勝って元の場所に戻るため、人は「上へ」上ろうとがんばります。失った所属や尊敬を取り戻せる場所へ、戻ろうとします。ところが不幸なことに個人は、所属し組み込まれているという感じをもてる場所に戻ることは滅多にありません。残念ながら、人にはやりすぎて無駄な努力をしてしまう傾向があります。自分には価値がないと感じることをおそれるあまり、上へと登る動きを大げさにやってしまう傾向があるのです。これが優越性の追求です。

カップルに関してはこのことが両者にあてはまります。両者が平等だと感じているときは、カップルカウンセリングは必要ありません。

しかし、2人のうちのどちらかが、私は劣等だという感じを持ったときに、トラブルは起こります。片方が、無視されたとか意見を却下された、または傷つけられたとか、そんなことを感じたときです。しかしそれは本当に重要なことではありません。その感じが追体験できるかどうか、この「悪い」体験はフィクションから来ているにすぎないとか、そんなことは重要ではないのです。大切なのは、感情です。この感情が2人を「おあいこ」になるようにと駆り立てているのです。そして、感情が起きたこの瞬間から、友好的な取引は不可能となります。調和は壊れてしまったのです。

通常これが、カップルがパートナーに対する武器として自分たちの権力 (power, Macht) を行使し始める瞬間となります。上にのし上がる



一番簡単な方法は、相手を引きずりおろすことです。どんな方法でもかまいません。

相手に自分の権力を感じさせればいいのです。暴言や暴力、黙り込み、協力の拒否、または性的拒否など、何でもいいのです。結果はどれも同じことです。

今度は相手が、誤解されたとか傷ついたり、けなされたとか、そんな風を感じることでしょう。そして相手も劣等感を持ち、この状態を打開するのに全てのエネルギーを注ぐというわけです。一打すると反撃の一打が返って来る、それはあたかもピンポンゲームのようです。その攻撃性はどんどん高まっていきます。このようにしてカップルは、果てしない権力争いの道を生涯にわたって歩み続けることになるのです。

以上のように、私は普段クライアントに権力争いについて説明しています。

さあ、それでは先程の、空港へ行く前に戦いが起きたカップルの例に戻りましょう。カウンセリングセッションで私たちがやっているように、短いエピソードに拡大鏡をあててみます。このセッションに問題を持ってきたのは女性の方でしたので、この事例では、女性側の話から始めました。

ここから私は、ピンポンゲームの図を使って進めます。クライアントの感情に沿って、上下に点を入れていきます。

女性は語りました：

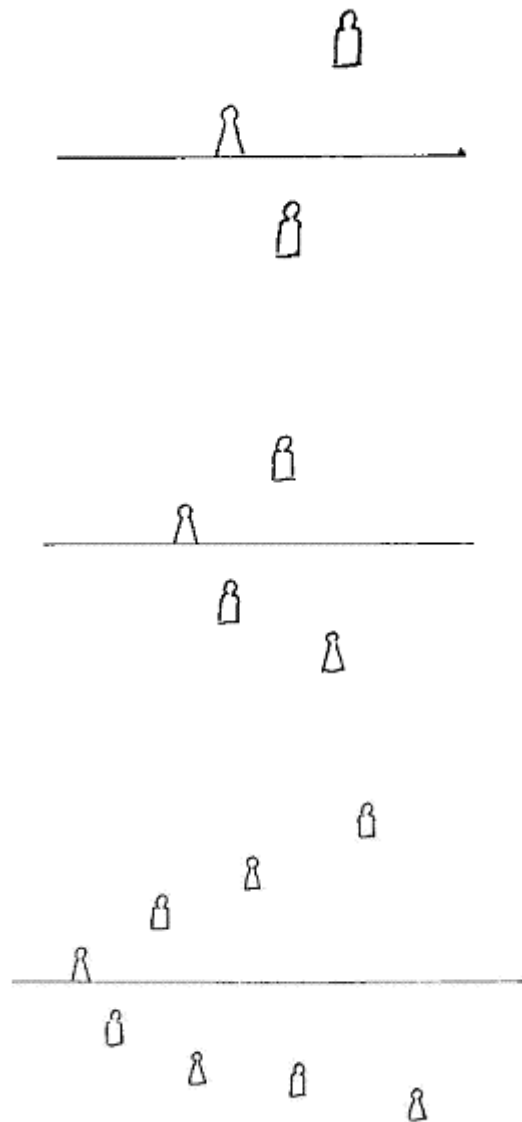
夫は突然ものすごい勢いで台所に入ってきました。そして怒鳴りました。「お義母さんとおしゃべりするのをやめて用意をしてくれないか？」

さて、彼女に「このときどう感じましたか」と質問したら、こう答えました。：イライラして怒っていました。出発の前に母親に大好きな気持ちを伝えておくのは、私にとってとても大切なことだったので。それなのに夫はまるでイノシシのような振る舞いをしたのです。それだから、私は恥ずかしい気もしていました。彼の厚かましきは、母の上品な作法にはそぐわないのですから。

(低い位置に点を描く。)

女性の次の発言：

私は夫の攻めるような言葉の感じを気にしないようにしようとしたのですが、彼は続けました。「言っておくけど、時間になっても用意ができてないようなら君はここに残ればいい。あときつ



かり 30分したら僕は出るからな。」

彼女の感情：このとき私はものすごく怒っていました。それで、全力を使って自己制御し、口を閉じておくことに集中しました。それから自分をとて無力的に感じていました。なぜなら、そのとき私は夫の思うがままだったのです。私は何も持っていませんでしたから。車の鍵も、私のチケットやパスポートも、みんな彼が持っていたのです。

(最も低い位置に点。)

妻の話を知ると、彼女がいつも下の位置にいて夫の方が常に上の位置にいるようにみえます。しかし私たちは「ピークはどこかしら？」と自問しなければなりません。いかにして、いかなる方法を用いて妻は劣等感を補償したのでしょうか？ 彼女の頭の中ではどのようなことが起きていたのでしょうか？ どうやって自尊心を保ち続けたのでしょうか？ いかにして「おあいこ」に持ち込んだのでしょうか？ 妻はそれを語ってはいません。おそらく語れないでしょう。

私はカウンセラーとして断言することができます。彼女は夫より優位にいと、つまり自分は夫よりも上だと感じていました。しかしそのことにちょっとでも触れると抵抗にあいました。私がそのことを持ち出してみたとき、彼女には私がなんのことを話しているのかすらわからない様子でした。カウンセリングセッションが進んだ結果、新しいものの見方をするようになった後に、この女性は自分の態度を観ることを学びました。無力な被害者としていいわけをする代わりに、思い切って自分自身に批判的な観察を加えるようになったのです。彼女は自分の態度の受動攻撃性、自分の道徳的優位性が持っている破壊的な力に気づきました。しかし彼女がこの洞察に至るまでには、いくらかのトレーニングと、とてもたくさんの勇気づけが必要でした。

(彼女は今や自分の優位を発見しました。)

それでは次に、夫の話を見てみましょう：

僕はもうずいぶん待っていました。無理強いしたくはなかったんです。だって、彼女はお母さんと仲良く話をしているのですから。

彼に感情を知ると、このような答えでした。：

ぴりぴりして緊張していました。不公平な扱いを受けたと感じました。

(下の位置に点。)

でも、飛行機の時間が迫っていることは知らせなければならなかったんです。

(これは上の位置です。彼は自分を、状況に見合った行動ができる信頼のおける人物とみています。)

妻は僕を完全に無視しました。まるで僕なんか存在してないかのようでした。彼女はため息をつけて頭を振り、優しい声で義母と話し続けました。

彼の感情：僕は無視されさげすまれたと感じました。妻は侮蔑的でした。彼女にとって僕は取るに足りない存在なんだとわからせてくれました。

(下の位置に点。)

それで僕はその場を離れて、もう 10分待ちました。

感情：もっともっとぴりぴりしてきていました。すごく腹が立っていました。

(下の位置に点。)

でもとうとう待ちきれなくなって、2度目の通告をしました。

これについての彼の言葉：妻に知らせることは僕の義務だったのです。僕の気遣いを喜んでく

れてもよかったのに。

(これは上の位置です。彼は割り込む権利があると思っていました。)

そうしたら彼女は冷やかな声で言ったんです。「すぐに用意するわよ。あなたは自分の事をやっていたらいいじゃないの。私が今、母と話をしているのがわからないかしら？」

感情：僕は恥ずかしくて無力な感じがしました。まるで先生に叱られた小さな子どもみたいでした。

(最も下の位置に点。)

これら2つの台本を合わせてみましょう。パズルのピースのようにぴったり合います。そうすると私たちはカップルの戦いの全体像を見ることができるようになるのです。

カップルの戦いをピンポンゲームのたとえを使って視覚化することで、クライアントたちは多くを学ぶことができます。

第1に、その争い、そのけんかには、カップルの両方が関わりあっていて、どちらかが悪者だとか被害者だとかいうことではないのだ、と2人は気づきます。

第2に、表面にあらわれた事実はどうでもよいことと、その戦いの背後にある目標は相手よりも権力を持ち優位に立つことだということがわかります。

第3に、どの一打も反撃の一打を引き起こすのを、容易に見ることができます。どちらも絶対に勝つことのない、それどころか両方ともが必ず負けに行き着いてしまうような、永遠に続く闘いに自分たちが捕らわれているのだと、カップルはすぐに悟ります。

そうはいっても、この方法を使うと落ち込んでしまうなんて、どうかお考えにならないでくださいね！ 反対に、これはとても勇気づけに満ちたやり方なのです。我らがクライアントたちは、自分たちのやっているゲームを観た2人が一緒に心の底から笑っていることにすぐに気がつくのですよ。

お互いの陳述を聞く時には、セッションのはじめの頃よりはずっと2人はリラックスし、堅さもとれています。彼らは落ち着いていることができるのです。それは、自分が話をする番がいずれ来ることを知っているからです。そのことが、それぞれが自分を守るために衝動的な行動に出るのを防いでくれるというわけです。

それからクライアントたちは、ピンポンゲームの図に書き込んでいくのをとても気に入ってくれます！ 私が紙をとってこようとすると、「多めに持ってきてください！ 僕たちはもう長いことずっと戦っているんですからね！」と、彼らが大声で言う、なんてことがよくあります。

こうして、2人はそれぞれ葛藤での自分の役どころを認識するようになります。お互いの攻撃性から起きたネガティブな結末を、恥ずかしがらずに観ることを学ぶのです。

さて私たちは重要な変化の起きるポイントへと到達しました。出来事をもう一度見直し、そしてカップルのそれぞれに質問します。「相手の人をもう少し楽にしてあげるために、あなたが別の行動をするとしたら、どんなことができるでしょうか？」

カウンセリングの初期にこの質問に答えられるクライアントはまずいません。「何で僕が彼女を助けなきゃならないのですか？」「何で私が変わらなければならないの？」「間違っているのは向こうのほうなのに！」

ところが、戦いの最中に相手も苦しんでいたことがわかるやいなや、2人は、これまでの行動

の替わりにどんなことができるかを考えるようになります。

例えば先のクライアントが、自分がよい子であることを証明したかったら、「妻が義母との電話を終えるまで僕は我慢強く待っていればよかったんだ」と言うかもしれません。しかし我々は今ではもう彼のライフスタイルと親しんでいますから、彼はいつでも自分がハンドルを握りたい人で、ちょうどよい時間に空港に着けないかもしれないと思うとすごく不安になってしまうことを知っていなければなりません。このクライアントには、いつも自分の要求に気づいているように、できないことを無理にやろうとしないようにと教える必要があります。

また、妻の方が「夫が入ってきた時にすぐに私は母との電話をやめればよかったんです」と言ったとしても、私は納得しないでしょう。彼女は夫に降参したことで、母親に対して不作法な振る舞いをしてしまったと感じるでしょうから。

「戦うのでもなく、降参するのでもなく。」

("Don't fight. Don't give in.")

これは、ルドルフ・ドライカースの述べた、葛藤を解決するための2つ目の必須ポイントです。パートナーのどちらも、自分自身の要求にそわない行動はしないように学ばなければなりません。

カウンセリングがうまくいくと、数ヶ月のトレーニングの後、同じような状況でクライアントたちは次のように行動するようになるでしょう。

夫はドアをノックしてからそっとあけながら、言いました。「話し中ごめん、でももうそろそろ用意した方がいいかもしれないよ。」妻は答えました。「知らせてくださってありがとうございます。すぐ終わりにするわ。」

これは、カップルが今では適切な方法で状況に対応できるようになっていることをあらわしています。2人がお互いに話し合い、協力し合う姿勢になっているということです。

以上、カップルがもっとお互いを受け入れられるようになるために、また2人が問題解決に役に立つやり方を学ぶために、私が使っている方法をご紹介します。これは、構造化されていながらも状況に応じて柔軟に適用することが可能な、会話指導の技法です。葛藤の中にある2人がお互いをより深く理解し受容できるようになるために、この方法を用いてカウンセラーがどのようにカップルを援助しているか、それがお伝え出来れば幸いです。

参考文献

- Adler, Alfred. Co-operation Between the Sexes: Writings on Woman and Men, Love and Marriage, and Sexuality. Heinz L. Ansbacher and Rowena R. Ansbacher (Eds.). W.W. Norton & Co. New York and London, 1982.
- Ansbacher, Heinz L. Alfred Adlers Sexualtheorien. Fischer. Frankfurt a.M., 1989.
- Blumenthal, Erik. Verstehen und Verstanden werden: Die neue Art des Zusammenlebens. 5th Ed. Rex-Verlag. Luzern and Stuttgart, 1988.
- Dreikurs, Rudolf. Technology of Conflict Resolution. In: Journal of Individual Psychology, No-

vember 1972, pp. 203-206.

- Dreikurs, Rudolf. The Challenge of Marriage. Accelerated Development. Philadelphia 1999. 邦題『人はどのように愛するのか』前田憲一訳, 一光社, 東京, 1996.
- Pew, Miriam L. and Pew William L. Adlerian Marriage Counseling. In: Jon Carlson and Steven Slavik (Eds.). Techniques in Adlerian Psychology. Accelerated Development. Washington, 1997, pp. 350-361.
- Schoenaker, Antonia and Schoenaker, Theo. Die neue Partnerschaft. Goldmann. München, 1993.

訳者あとがき

本稿は、2005年に第23回国際アドラー心理学会（トリノ）で発表された講演を和訳したものです。翻訳にあたり、講演者のイヴォンヌ・シューラー先生の許可のもと、ドイツ語の元原稿と英語の発表原稿の両方を参照しました。先生のご希望により、講演時間の関係で発表原稿に入らなかった内容を元原稿から抜き出し、所々に盛り込んであります。シューラー先生は本講演録の日本語への翻訳をご快諾くださったばかりか、内容に関してとても熱心に相談にのってくださいました。アドラー心理学を世界に広めるそのご熱意に心からの敬意を表しますとともに、日本のアドラー心理学の発展へのご貢献に、厚く御礼申し上げます。なお、翻訳に際しては野田俊作先生にご指導をいただきました。ともに御礼申し上げます。

更新履歴

2013年5月1日 アドレリアン掲載号より転載