

「ナラティブ・アプローチ」と呼ばれる支援の考え方と方法がある。「ナラティブ」とは「物語」のことである。私は、社会福祉事務所で就労支援の仕事をしている。面接の中では、クライエント（支援対象者。以下「C」と記す）

ナビゲーター

のまさに人生の「物語」が語られることが少なくない。

例（守秘義務上いくつかの事例に基づく架空事例）を上げたい。Gさん（35歳、男性）。「うつ病」になって退職。生活に窮し生活保護が開始された。

産業カウンセリング理論と私の実践

◆ 27

「私が『うつ』になったそもそのきっかけは、父からの虐待です。そのトラウマが上司のパワハラによってよみがえり、会社に行けなくなりました」。Gさんの語る物語は、明確でスムーズだ。なぜならそれはGさんが「うつ」の診断を受けた前後から、医師に語り、また、生活保護申請の時に語り、精神障害者手帳申請のときに語って、積み重ねられてきた「お馴染みの」物語なのだから。このような

ナラティブ・アプローチ

物語を「ドミナント・ストーリー（クライエントを支配している物語）」という。

ナラティブ・アプローチではCLの話を要点を返し、信頼関係を築きながら、「問題の外在化」を図っていく。問題を内在化させたまま「よろしかったら虐待を受けた時の感じをお話しいただいてもいいですか？」と質問するのはなく、例えば「あなたに虐待がきっかけだと思わせたものは何でしょうか？」と質問

する。Gさんの場合は、診断の後で自身が図書館で調べた本に、うつの原因として幼い時の被虐待体験が書かれていたことだった。

さらに関係が深まったころ、私は次のように質問した。「うつがGさんにもたらしたものは？」。

「以前の管理者として仕事の成果を上げない部下を攻撃してしまいました。上からパワハラを受けたら下にパワハラを返すというシステムができていた感じですが、でも、うつが私をやさしくさせたのです。その点だけでもうつになっ

たことだった。

「以前は管理者として仕事の成果を上げない部下を攻撃してしまいました。上からパワハラを受けたら下にパワハラを返すというシステムができていた感じですが、でも、うつが私をやさしくさせたのです。その点だけでもうつになっ

たことだった。

「私の強みは障害者の立場や気持ちかわかることですね。何しろ正真正銘、世にも珍しい『うつ』のサービスマネージャー」なんですから。久しぶりに会ったGさんは笑いながらそう語った。ナラティブは今も続いている。

人生の「物語」が変わるとき

【日本産業カウンセラー協会中部支部講師 渡辺英明】
(火曜日掲載)

