

## 最優先目標に関する一考察

中島 弘徳（大阪）・鎌田 穰（大阪）

### 要旨

キーワード：

### 0：はじめに

Adler は、「人を典型的に考えるべきではない。それは、すべての人に、その人独自のライフスタイルがあるからである」と述べている<sup>[1]</sup>。しかし、Adler も類型（タイプ）について説明をしたときがあった。それは、個人の類似性を類型を使って記述することで、自分自身や他者のライフスタイルをより理解しやすくすることが可能になるからである。類型は「物を持つ場合に、何も取っ手がないと持ちにくいので、とりあえず自分や相手を理解するための取っ手」として使うと有効なのである<sup>[2]</sup>。

本稿では、アドラー心理学において臨床的に広く利用されている類型論の最優先目標（Number One Priority）をとりあげ、その有効性ととともに問題点について考察していく。なお、中島が1・2章を、鎌田がそれ以外の章を分担執筆した。1・2章は、前身の「最優先目標からみた後藤会長問題」と若干重複している。

### 1：アドラー心理学における類型論

Adler が考えた類型論としては、活動性と社会的関心の側面からのものがあり、これには4つのタイプが設定されている<sup>[3]</sup>。

- 1) 他者との関係において常に優勢または支配的な態度をとるタイプ。
- 2) すべてを他者に期待し他者に頼るゲッティングタイプと呼ばれるタイプ。
- 3) 問題の解決を避けることによって成功感を得ようとするタイプ。
- 4) 他者にとって有益なやり方で問題を解決するために、その度合いはいろいろあるが、問題解決に向かうタイプで高い社会的関心と高い活動性を示すタイプ。

Lundin は、Adler の社会的関心を縦軸に、活動性を横軸にした分類を表1のようにまとめている<sup>[4]</sup>。

低い活動性と高い社会的関心というカテゴリーについて、Adler ははっきりと記述していない。これは、社会的関心というのは、行動によって初めて示されるので、活動性が低い状態では社会

	高い社会的関心	低い社会的関心
高い活動性	社会的に有用な人	支配型独裁者
低い活動性	-----	貪欲型の人、回避型の人

(表1)

的関心について言及できないためとも考えられる。野田は、このタイプは、Adler の時代のヨーロッパには見られなかったブッダのような瞑想者が該当するのではないかと述べている<sup>[5]</sup>。

## 2：最優先目標

ライフスタイルの類型として、臨床的にも有効で他者理解の促進にもちいられているものに、最優先目標による分類がある。これは、Kefir<sup>[6]</sup>が最初に考案したもので、ライフスタイルを「私が所属するために最も手に入れたいものは何か」「私が最も避けたいものは何か」という側面から理解しようとしたものである<sup>[7]</sup>。つまりこの分類は、何かの問題に直面しそれを解決するとき、どのような目標を目指して解決しようとするか、どのような状態になったとき解決したと考えるか、どのような状態になりたくないか、という視点からライフスタイルを理解し分類する仕方である。その目標は、以下の4つにまとめられている。

- 「安楽でいたい」 (comfort ; 通称Aタイプ)
- 「好かれたい」 (pleasing ; 通称Bタイプ)
- 「主導権をとりたい」 (control ; 通称Cタイプ)
- 「優秀でいたい」 (superiority ; 通称Dタイプ)

それぞれのタイプに優劣がある訳ではない。それぞれに長所、他者が抱く感情、支払うべき代償、避けていること、愛用の感情がある。日常生活では、我々はすべての目標を設定しているように見え、どれかひとつに絞りにくいように見えるし、どの感情も使うのである。しかし、ライフスタイルは危機的状況におちいったとき一番に分かりやすくなるように、追いつめられた状況では、以上の4つのうちのどれか一つを最終的に選択する可能性が高いと考えられている。以下にそれぞれの目標の特徴を述べておく。

### 2-1：各タイプの特徴

#### A. 安楽でいたい

- 長所 : ピースメーカー、緩衝役
- 他者が抱く感情 : ほっとする、いらいらする
- 支払うべき代償 : 生産性が伸びない
- 避けていること : 負担
- 愛用の感情 : (あまりない)
- 口癖 : めんどくさい、まあいいか、しかたない

#### B. 好かれたい

- 長所 : 潤滑油、気配り
- 他者が抱く感情 : 嬉しい、不信感

支払うべき代償：方向性が定まらない  
 避けていること：拒否  
 愛用の感情：不安  
 口癖：どうぞどうぞ、どうしよう、困ったなあ

C. 主導権をとりたい

長所：リーダーシップがとれる、構成力がある  
 他者が抱く感情：頼り甲斐がある、むっとする  
 支払うべき代償：孤独（感）  
 避けていること：被支配  
 愛用の感情：怒り  
 口癖：くそうっ、許せん

D. 優秀でいたい

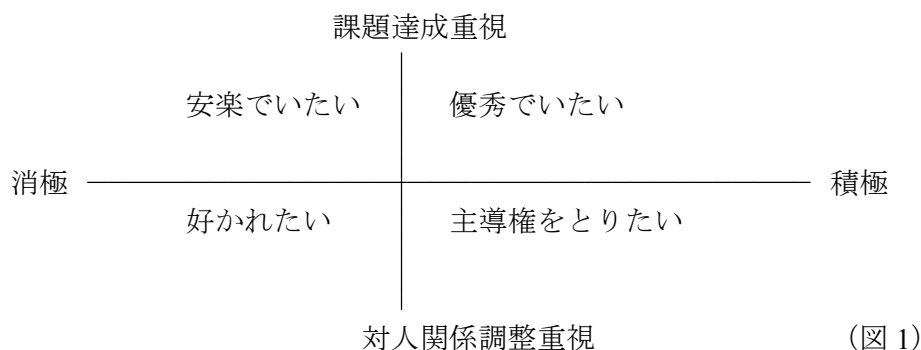
長所：知識豊富、やり手  
 他者が抱く感情：尊敬、劣等感  
 避けていること：無意味なこと  
 支払うべき代償：疲労  
 愛用の感情：うつ  
 口癖：はあー（ため息）、まだまだ

2-2：最優先目標の課題達成—対人関係調整・消極—積極による分類

最優先目標について Langenfeld は、因子分析を行い統計学的な検討を行い、その結果、5つの因子を抽出した。これは、従来の最優先目標に妥当性を与えると共に、拡張性を与えるものとしている<sup>[18]</sup>。

野田<sup>[19]</sup> は、従来の最優先目標をもちいながら、より臨床的で実践的に利用できるように、4つの目標を「課題達成重視—対人関係調整重視」を縦軸、「消極—積極」を横軸にして分類した。この分類を図1に示しておく。

「安楽でいたい」「優秀でいたい」タイプは、与えられた課題をどのように達成するかという部分に視点をおいて動くタイプと考えられる。消極的な達成を望む「安楽でいたい」タイプは、ほどほどの労力ですできるだけ楽ができ、余計な仕事をしなくてすむように動こうとする。ただし、ここで示している「消極的」とは、必ずしも受動的で活動性が低いということではない。楽をす



(図 1)

るためにたいへん活動的になるときがある。例えると、早くに仕事を終えるためがんばるが、予定に達するとあっさりと帰宅してしまうというような場合である。「優秀でいたい」タイプは、直面した問題を自身の課題（仕事）ととらえて、それを解決するために作戦を考えたり努力していく。そのため、さまざまな代替案を出していくが、これらはすべて、問題解決という目標のための手段と考えられているのである。

それに対して、「好かれない」「主導権をとりたい」タイプは、目の前の問題（仕事）そのものでなく、問題を作った相手や、自分の意にならない状況をあたかも擬人的にとらえて、その相手や状況との関係をどうしようかを中心に動いていく。例えば、宴会で酒を勧めた相手に断わられると「俺の酒が飲めないのか！」とか「私のことが嫌いなのだろうか？」と酒を飲むかどうかよりも、私の言うことを聞くかどうかに関心があり、酒を飲まない＝私自身を拒否した、と考えがちである。つまり、「仕事を友情」としてとらえ、怒ったり、動揺したりしがちになるのである。一方、課題達成重視のタイプは、仕事をするときに相手と関係がよいか好意をもっているということが条件になることはあまりない（もちろん、相手がまともに仕事をしないとか、事を厄介にした結果として嫌いになることはあるかもしれないだろう）。それに対して、対人関係調整重視タイプは、相手のことを嫌いとか、相手が自分の気持ちを理解してくれないと仕事ができなくなる傾向がある。

Mosak は、ライフタスクに直面しそのタスクを解決するために、「我、此にあり」という態度をとれることが勇気を示したことだ、と述べている<sup>[20]</sup>。最優先目標に優劣はないが、特にある問題に直面したときには対人関係調整重視タイプの人々が課題達成重視タイプのアプローチ方法を学ぶと、この問題をどうするかという視点に立てるようになり、無意味無用の争いを避けられるので有用である。

## 2-3: 最優先目標の応用

Dinkmeyer & Dinkmeyer は、家族カウンセリングにおける体系的なアプローチの一環として最優先目標をもちいている<sup>[8]</sup>。

夫婦関係について最優先目標をもちいた研究では、Dinkmeyer & Carlson のものがある。彼らは、TIME (Training in Marriage Enrichment) という夫婦関係を愛や満足を感じながら維持していくための技術習得プログラムの中で、最優先目標と価値について討論するセッションを設けており、これらの討論を通して、夫婦の関係に影響を与えている諸々の条件について理解を深めていくことが可能になると述べている<sup>[9]</sup>。これは、カウンセラーが夫婦カウンセリングにおいて最優先目標をもちいると、「夫婦がカウンセラーと良好な関係を結び、カウンセラーから理解されていると感じるだけでなく、結婚生活における問題点の理解を深めることが可能である」からだ、と考えられている<sup>[10]</sup>。さらに、最優先目標が結婚相手を選ぶ時にどのような役割を果たしているかについて、E Vance & Bozarth<sup>[11]</sup>、そして Holden<sup>[12]</sup>が報告している。また、Main & Oliver は、夫婦関係を良好に保てる条件のひとつに、最優先目標の類似度の高さを挙げている<sup>[13]</sup>。Bitter は、カップルに生じていることを理解し治療的な仲介を行なうための方法として、コミュニケーションスタイルの分析と最優先目標をもちいた方法が有効であると述べている<sup>[14]</sup>。

この他の研究では、健康向上のために最優先目標をもちいた情報収集の有用性を報告している例もある<sup>[15][16]</sup>。また Poduska は、ファイナンシャル・カウンセリングで、クライアントが直面している経済的な困難を解決するために最優先目標の特徴をもちいることが有効であると報告している<sup>[17]</sup>。

### 3：簡易ライフスタイル診断

次に、最優先目標を利用した簡易ライフスタイル診断を示す。

ここで提示する簡易ライフスタイル診断は、有限会社アドラーギルドが提供するプログラム「PRASAD」の中で行われているもので、集団でおこなうライフスタイル診断である。なお、PRASADは「思い込みからの脱却」をテーマに、毎回何種類かのゲームを利用して、参加者自身が自らの思い込みの体系であるライフスタイルに気づき、新たな代替案を獲得していくことを目的として開発されたグループ・プログラムである。

#### 3-1：ライフスタイルの自己分析について

ライフスタイルについて Adler<sup>[21]</sup>は、個人の無自覚的な人生目標であり（p.173,180）、認知の枠組み（p.181）であり、無自覚的な人間の運動の法則（p.195）であると述べている。これは、個人が遺伝や環境からの影響を受けつつ最終的には自らが選択し形成してきた、その個人の独特な主観的なものの見方であり、思い込みの枠組みだといえるだろう。また、ある意味では個人独特の価値体系ともいえるものである。

さて、個人の思い込みである以上、そのものの見方はその個人にとってあたりまえだが、それが他者にとってもあたりまえとは限らない。この個人のあたりまえが「私的論理 private logic」や「私的センス private sense」なのである。また、このようにものの見方やその内容における主観的な偏りを認知バイアスと呼び、個人は、この認知バイアスのかかった思い込みである私的論理や私的センスによって、自身および外界の状況や過去のデータを判断し、未来を予測し、現在の行動を選択し形成していくのである。

このようなライフスタイルを例えるならば、外界および自分自身を見るためのコンタクトレンズといったところだろう。コンタクトレンズをいつも目にはめていると、それが馴染んできて、はめていること自体を忘れてしまうぐらいである。それゆえ、このコンタクトレンズについて知ろうとするならば、他者によって外側から観察してもらうのが一番簡単である。

つまり、ライフスタイルを自分ひとりだけで自己分析することは不可能なのである。なぜなら、思い込みとその枠組みはそもそもその個人にとって無自覚なのであって、無自覚な時点において、無自覚なものそれ自体を対象とすることはそもそも不可能だからである。つまり、自分ではめているコンタクトレンズを、自分の目で直接見ることはできないのである。ところが、無自覚な対象を外側から指摘され、一旦自覚できるようになれば、次からは自覚された対象に気づくことが可能となり、自己点検できるようになる。

このように、被分析者が自らのライフスタイルを自覚し理解していく作業を、ライフスタイル診断とよぶ。決して、分析者が被分析者のライフスタイルを自己満足的に分析し理解していくことがライフスタイル診断なのではなく、あくまでも、被分析者自身が理解していくことがライフスタイル診断なのである。

#### 3-2：集団ライフスタイル診断

集団ライフスタイル診断は、基本的には自己分析によって診断を進めていくが、もちろんひとりきりではおこなえない。自己分析が可能となるのは、同じ場面において他者があたりまえと思いついて見方と、自分があたりまえと思いついて見方を提示しあいディスカッションする中で、その差異に焦点を当てるからこそ可能となるのである。つまり、同じ状況に出くわしているのに、そこでの見方や反応についてディスカッションをしてみると、自分のとらえ方、つまり自分のあたりまえが他者と異なっているという事実が浮き出てくる。その違いが他者との思い

込みの違いであり、その異なった思い込みこそがその個人独特のものの見方であり、ライフスタイルにつながっているのである。

このように、他者との意見の違いに焦点を当てるという作業を通して、初めて自らのライフスタイルを自己分析することができるのである。これはいうなれば、他者の意見という鏡に、自分のライフスタイルというコンタクトレンズを映し出している、といえるだろう。とにかく、この自己分析という作業は自分ひとりだけではできない、ということには変わらない。自己分析は、複数の人々とおこなう中でしかできないのである。

### 3-3: 手がかりとしての最優先目標の利用

このようなライフスタイル診断をおこなう場合、ひとくちにももの見方・思い込みの枠組み・運動の線といってもあまりにも漠然としており、手がかりがつかめない。そこで、最優先目標といったひとつの道具をその手がかりとするのである。この手がかりをもとにして、自らの行動のあり方を見てみると、ある一定の方向を見つけやすくなる。特に、ついやってしまう行動や、繰り返し体験する理解し難い感情についてなどを最優先目標に当てはめてみると、よく理解できるようになることがあるだろう。

### 3-4: ABCD の表と裏

ここで、先に示した ABCD の各タイプについて、自己分析しやすくするために、もう少し詳しく特徴を挙げておく。

ここではこれらの各タイプに、能動的にその最優先目標を追求していく方向（これを「表」とする）と、その最優先目標から導きだされる避けたいことから遠ざかろうとする方向（これを「裏」とする）を付け加えてみる。

通常、ライフスタイル診断をおこなう場合は、まず表の方向から見ていき、それらにいまひとつあわないときには、裏の方向から見ていく。ひとつの目安として、表のタイプは能動的に追求するので、表面的には明るい印象を与えやすく、裏のタイプは消極的な分、暗い印象を与えやすいという側面がある。

以下は、各々のタイプの表と裏についての特徴である。

表A：ほどほどの労力でほどほどの安楽な状態を自分から作り出そうとする。

一見するとあまり能動的ではないように見えるが、後で楽な状態が作り出せることがわかる。先に労力をかけて勤勉にものごとを処理しようとする。しかしその途中、ほどほどの結果が出たとたん、それ以上の労力をかけることをやめてしまう可能性が高く、周りからすると、その落差が理解できない場合がある。また、当初はめんどくさがるため、なかなか動こうとしないが、一旦動き始めたら、逆に止まるのがめんどくさくなり、突っ走ってしまうこともある。言葉ぐせとしては、「めんどくさい」「まあ、いいか」「しかたないか」といったものである。これらが建設的に作用すれば、周囲のひとたちをほっとさせることができ、破壊的に作用すれば、マイペースのゆえにいらだたせることがある。基本的には対人関係よりも課題達成に関心があるため、わずらわしい対人関係を回避し、割り切った結論を出し、さばさばした印象を与える場合と、冷たい印象を与える場合にわかれるだろう。ほどほどの労力とほどほどの結果で満足するため、自らがもつ資質を開花させずに終わることもあるだろう。

裏A：負担から逃れることに中心をおき、様々な場面から遠ざかろうとする。

そのため、社会的場面から離れてしまうこともありえるだろう。また、他者との関わり自体

を少なくし、ひとり静かに暮らすことも考えられる。これとは別に、勤勉であることという社会的価値に従い、めんどくさがりの自分をなまけものと捉え、そうあってはいけないと罪悪感を作り出し、その罪悪感によって一見なまけものでないかのように振舞おうとする。しかし、最後はめんどくさくなってしまい、結果的には安楽な状態を選択してしまう。

表B：好かれない、相手を喜ばせたいを中心に行動する。他者への配慮を常に心がけ、大切な人の記念日にはプレゼントを忘れずに贈るため、他者からは「よく気をつく人」「いい人」といった評価がなされやすいだろう。嫌われたくないために、もめごとを嫌い、もめないように様々な手をつくし、そのためには自分が我慢することをも選んだり、その場限りのつじつま合わせをすることがある。これらが建設的に作用すれば、集団の中での潤滑油的存在となり、集団の中で人気者となるだろう。そして、場を盛り上げるために、自ら道化役をかうこともしばしばである。

逆に、敵・味方の隔てなくどちらにも好かれようとするため、八方美人となる危険性が高く、加えてつじつま合わせが破綻してくると、周囲から不信感をもたれるだろう。嫌われないためには、相手を不愉快にさせたり傷つけそうなことを積極的に避けようとする。そのため、ときとしてできそうもないことでも、頼まれると断らずつつい引き受けてしまい、できないときや失敗したときには、ありとあらゆる弁解を試みる。これは、仕事を課題達成の観点からこなすのではなく、仕事を通した相手との対人関係に重点をおくからである。相手が傷つきそうな選択をどうしてもせざるを得ない場面では、そうしたくないために優柔不断となり、結論や行動を先延ばしにする傾向がある。そのため、余計に相手をいらだたせる可能性が生じる。言葉ぐせとしては、「どうぞどうぞ」「どうしよう、困った」といったものがある。

裏B：嫌われたくないを中心に行動する。表Bは嫌われないために、様々な行動、例えばつじつま合わせ、弁明、謝罪、贈り物などを能動的に行うが、裏Bは、目立って嫌われるくらいなら、最初からできるだけ目立たないようにしている。しかし、集団から全く離れて忘れ去られるのも避けたいために、集団の中では「壁の花」といったポジションを選ぶことが多い。表Bがにぎやかで明るい雰囲気を出すとすれば、裏Bはおとなしくておどおどとした暗めの雰囲気を出すことが多いだろう。

表C：主導権をとりたい、場をしきっていたい、を中心に行動する。リーダーシップを発揮し、烏合の衆のような集団においては、それらをまとめて方向性を示していこう。建設的な場合、集団内では、教え好きで、親分肌で部下の面倒をよく見て、きまえよく、頼られる存在となるだろう。対人関係を重視するため、仕事内容から判断すれば無理そうな場合であっても、相手から頼られれば、それを無下に断ることをせず、少々自分が不利となっても引き受けてしまうかもしれない。半面、自分の指示が通っているかどうか、自分が頼られ尊敬されているかどうかを気にしており、もし自分が主導権をとっていると思っている相手が、自分の指示を守らなかったり、自分を無視して行動したりすると、仕事の達成度がどうであれ、怒りを使用してでもその主導権を確保しようと努力することが多いだろう。

相手に主導権をとられないように、自分から努力して勤勉に仕事をこなそうとしたり、でき具合を誇示することもある。使用頻度の高い感情は怒りで、自覚がないかもしれないが、ちょっとしたことで「くそっ」「こいつ」と、つい思っていることが多いだろう。対人関係の上下には敏感で、自分よりも上と思っている人物にたいしては丁寧で従順だが、下および対等と思っているひとたちには、いばることもあるかもしれない。口癖は、「くそっ」「ほんとにも

うっ」「このっ」といった、怒りを伴う感嘆詞が多いといえる。

裏C：支配されないことを中心に行動する。自分から他者に関わろうとせず、他者に振り回されないように、初めから関わりを回避することが多いだろう。その割には、相手からの指図に反論して、すなおに従わないことが多いだろう。あるいは一見、相手の意見を聞き入れているかのように見えても、実際にはその意見に従わず、ほとんど聞き流している状態といえ、結果的に相手の言いなりにはならないことが多い。表Cは活動的で華やかな印象を示すが、裏Cはおとなしくてやや暗めの印象を示し、他人の意見に反対しあるいはそれを聞かない分だけ、ひねくれたにくたらしい印象を与える可能性が高い。

表D：ありとあらゆる努力を払って、優秀さを能動的に作り出していこうとする。仕事の達成度・完成度は抜群で、建設的な場合は、勉強家で知識・情報量も多くなり、共同体に多大な貢献ができるだろう。無意味なことを嫌い、全てを意味ある活動や仕事に置き換えていこうとし、合理性を重んじる。一方、対人関係のあり方よりも仕事の達成度に関心を示し、仕事としての割り切りが強いため、周囲には冷たい印象をあたえる場合もあるだろう。自分がこだわる領域での達成においては1番でない気が済まず、それへ向けてあらゆる努力を払おうとする。妥協を許さないため、結果へのこだわりが強く、ときとして対人関係上の協調性を犠牲にしても、また期限を延ばしてでも納得するまでやり抜こうとするかもしれない。自分の能力が高くなる分、他者の能力を見下してしまうため、他者に任そうとせずに自分でやってしまう。そのため、次から次へと負担を背負い込んでしまいやすくなる。そして達成度の高さを実際に見せつけるため、周囲は「すごい」と感じる一方で劣等感も感じるようになり、居心地が悪くなる可能性がある。「まだ足りない」と自ら負担をかけるため、抑うつ感や疲労感を抱きやすだろう。

裏D：劣っていることを示したくないため、高い達成度を望めそうにないことは、ばかにしながら最初から手をつけないことがある。あるいは、症状などで不適切な行動をしている場合は、その症状で1番を目指すこともある。ネガティブな面で1番を目指すため、悲壮感を漂わせ、暗い印象を与えることが多いだろう。

### 3-5：簡易ライフスタイル診断の実際

PRASAD では、まず各タイプについて先のような特徴を示し、そこで各自で自分のタイプにおおよそのあたりをつけてもらう。次に、ABCD の各タイプ別にスモール・グループを作り、ひとつの場面について各々のグループでディスカッションしてもらう。ディスカッションでは、与えられたひとつの場面を各個人ができるだけ具体的にリアルに想定し、そこで体験する感情や思考そして行動を具体的に述べていく。その中で、自分と他者の反応との差異を見ていき、その違いから自らのあたりまえを見つけ出していく。

場面設定としては、例えば、「あなたは、相手のミスで交通事故に遭い、両手両脚を骨折し、3ヵ月間まったく身動きを取れず入院することになりました。会社では重要なポストについており、極めて大事な仕事をそのとき抱えています。さて、そのときあなたはどうか反応するでしょう」といったものである。もし、ディスカッションで具体的な話題がでず、一般的に「こうすべきだ」という方向に進んでいった場合、現実感を出しやすくするために、さらにその場面の条件をシビアにしていくこともある。例えば、「入院している最中、担当の看護婦さんの注射がものすごく痛く、いつも打ち損じられ、内出血で両腕が腫れ上がってきました。まだまだ打たねばな



りません。あなたはどうか対応しますか」などである。

ディスカッションのこつは、その場面をできる限りリアルに想定し、自らの身体感覚をともなわせつつその場面を疑似体験し、疑似体験している「いまここ」での思考や感情そして行為をできる限り具体的に表現することである。特に、感情に注目することが有効だ。「こうする方がいい」や「こうあるべきだ」という内容は知識として知っているにすぎないため、個人のライフスタイルを直接的に反映するものとはいえないのである。

ここで、典型的な反応例を次に挙げておくが、実際には様々なバリエーションがあることは言うまでもない。

Aタイプ・・・「しかたがない。あの人に仕事のことは任せて、いい休養と思って、のんびり休ませてもらおう。」「このくらいの痛みはしかたないか。」「こんなに痛くてはしかたないから、婦長さんに言って、代えてもらおう。」

Bタイプ・・・「どうしよう、みんなに迷惑かけてしまった。こんな時期に休むなんて、どう思われるだろう。なんとか手配しなきゃ。だけど、わたしだって辛いんだから、みんなわかってくれるはずだ。」「看護婦さんも一生懸命やっているんだし、文句を言って傷つけたら困るしなあ、どうしよう。婦長さんに言って、逆にうるさいやつだって、思われたらどうしよう。でも、痛いのも辛いしなあ。」

Cタイプ・・・「ほんとにもう、こんな事故に遭うなんて。ミスした相手は許さないぞ。」「仕事は大丈夫だろうか。早く指示しなければ。どうして会社からもっと聞きにこないんだ。こっちがこんなに困っているのがわかっているくせに。それにしても、いつまでこんな風にしてないといけないのだ、ほんとにもうっ。」「なんという看護婦だ。注射も満足に打てないなんて、何年やっているんだ。婦長も婦長だ。あんな技術のまま放っておくなんて。もっとトレーニングさせてあたりまえじゃないか。とにかく婦長に文句を言って、代えてもらおう。」

Dタイプ・・・「さて、どうやってこの時間を有効に使おうか。」「仕事は、どれとどれを先にやって、その指示は誰と誰にだしておけばいいか。」「注射が痛くないようにするには、どうやったらいいかを工夫してみよう。」「担当を代えてもらうには、誰に言えば効果的か。」

以上のようなことを話し合っていくうちにグループ内で他者の反応と大きく異なっていたり、逆によく一致していることを発見するだろう。このような他者との差異から、自分のあたりまえを見つけていくことが可能となるのである。

#### 4：最優先目標の落とし穴

先の4タイプに従ってライフスタイル診断を進める上で、注意すべきことがいくつかある。その筆頭は、これら4タイプに善悪、つまり「いい・わるい」を結びつけることである。社会的に受け入れられやすい行動特徴を善とし、受け入れられにくい行動特徴を悪としやすいのだ。よく見られるのは、仕事の達成度に関心をおき、高い完成度に至ることができるDタイプが善く、支配的であれば他者を怒らせやすいCタイプはいけなく、という捉え方である。

実際の集団ライフスタイル診断では、自らのタイプをDタイプと思い込んでいたCタイプが相

当数見られるものである。それらの人々を観察していると、Cタイプの支配的傾向を悪とみなし、仕事で貢献できるDタイプを善としている言動の多さが認められる。アドラー心理学においては、「支配」が悪で「協力」が善とみなされがちだが、本来これらは善悪の問題ではなく、共同体にたいして有害か無害か有益かの区別があるにすぎない。つまり、「支配」は人々にとって有害に作用しやすい関わりということであり、一方、「協力」は人々にとって有益に作用する関わりといえる。このような判断から、支配的傾向のあるCタイプに、悪という価値判断をつけがちになるのだろう。

繰り返し述べるが、最優先目標には本来善悪の価値判断は入っていないのである。最優先目標はあくまでも、個人がどのような目標を最優先で手に入れようとしているのか、それにとまって何を避けようとしているのか、手に入れようとする過程でどのような行動をしやすいのか、といった目安を示しているに過ぎないのである。

## 5：各タイプの活かし方

問題は、これらの最優先目標に従って見つけ出したライフスタイルを、現実生活の中でより有効に利用し、共同体に貢献していくことなのである。つまり、先の例でいうならば、貢献的なCのあり方を研究し、学ばばいいだけである。そうすれば、結果として「有益なC」になることが可能である。Dであっても、使い方を間違えれば、つきあいにくく有害なDになりえるのだ。要するに、そのライフスタイルの用い方が問題なのであって、ライフスタイルそのものが問題なのではない。以下に、建設的な用い方の例を提示する。

Aタイプ：自らののんびりモードを受け入れ、もめごとの場面においても「そんなめんどくさいことを考えてもしかたないよねえ」「もっと気楽にいこうよ」と落ち着いた雰囲気でも臨めば、周囲の人々をほっとさせることができるだろう。自分が手を抜ける場面では、手を抜いて他の人に肩代わりしてもらうことによって、他者が自信をもつきっかけをつくれることもある。

例えば、教師が知らないことを生徒が知っているような場合、生徒に代わって講義をしてもらったり、教師が知らないことを自分で調べるのではなく、生徒に調べてもらうなどである。自分から積極的にやろうとする生徒にとって、このように任せてもらいその成果を認めてもらう体験は、大きな勇気づけとなることが多いものである。

Bタイプ：最も建設的なありかたは、集団の中での潤滑油的存在である。周囲の人にたいする日頃の配慮と平素からふりまいている笑顔が、周囲を和ませられる。緊張関係にある人たちの間で双方とも仲よくできるため、自分の立場を明確にしつつ、その間を積極的にとりもつことによって、潤滑油的役割を担うことができるだろう。Bタイプの笑顔は特筆すべきものであり、これを積極的に活かしたとき、周囲の人々との間で肯定的なコミュニケーションがもてるようになるにちがいない。

Cタイプ：私欲よりも共同体のメリットを優先することに注意しながら、集団内でリーダーシップを積極的にかつ肯定的に発揮すれば、集団を構成する力は絶大で、構成メンバーから大いに信頼され頼もしがられる存在になるだろう。その場合、メンバーの意見をよく聞くようにすると、親分肌である分、より信頼されるだろう。通常、集団はリーダーを必要とする。だからこそ、適切なリーディングができるCタイプは、集団から大いに望まれているのである。

Dタイプ：仕事の達成度は抜群に高いため、その業績によって共同体に貢献することが最も有益である。他者に仕事を任せるときには、相手の完成度がこちらの水準に達していなくとも、任せた以上あまり文句をつけず、見守ることによって、相手を勇気づけることが可能となるだろう。仕事においては、手順などを丁寧に割り切って言語化できるため、ビジネスライクなやりとりで複雑な場면을単純化することができ、もめごとにおいても筋道をつけて先導することが可能となるだろう。

## 6：各タイプ間の相性

各タイプの特徴と発想の違いから、相性の違いが生じやすい。その違いは、発想の違いによって相手のあたりまえを共感しやすいかどうかにかんして起きているといえるだろう。

もちろん、相性によって関係が全て決まるわけではない。相性とは共感しやすいかどうかの違いであって、単なる目安でしかない。相手との関係をどうするかは、あくまでも個人の決断によって決まってくる、というのは言うまでもないことだ。

以下、タイプ別に相性の違いを述べる。

### 6-1：おおまかな相性

自らのタイプと同一のものにたいしては、その発想を理解しやすいため、もともと相性が合いやすいと考えられる。しかしながら、同一であるために、競合領域も似通っており、その分競合的關係を作りやすくなる場合もあるだろう。よって、競合領域を分けることによって、つき合いやすくなる可能性が高くなる。

相性の大きな違いは、対人関係調整への関心か仕事の達成度への関心の違いによって生じやすい。つまり、BCとADが各々ペアとなるわけだ。BCどうしは対人関係調整に主たる関心があり、その点で理解しやすい組み合わせである。ADは課題達成中心の発想であり、お互いが理解しやすい組み合わせである。逆に、BC対ADの間には発想の大きな違いがあり、お互いに理解しにくい面が見られる。この場合は、相手との関心の違いをまず理解し、お互いのあたりまえが相当異なっていることを十分理解する必要がある。BCはADのクールでビジネスライクなつきあいを学ぶ必要があり、ADはBCの対人関係的なこだわり、特に面子へのこだわりに理解を示す必要があるだろう。

### 6-2：各タイプによる相性の違い

A-B：ともに消極的傾向にあり、自分から積極的に相手をリードしていくことが少ないだろう。

Aはのんびりだが、割り切った考え方で動くため、YES・NOがはっきりしており、クールなつきあい方をしてくる。Bは相手の反応をいつも気にしており、Aのクールな割り切りを理解できないことが多く、Aのクールな行動に接して、嫌われたのではないかと複雑に考え込んで悩む可能性がある。逆にAはBの複雑な思考内容を理解できず、その複雑な内容を知って驚くかもしれない。しかし、それ以上つきつめて考えることをめんどくさがるので、そのままにしておく場合が多いだろう。

そうすると、さらにBは見捨てられて嫌われたと悩む、という悪循環になる可能性があるのである。そのため、AがBにたいしてできるだけ今考えていることを伝えていくことと、簡単なリップ・サービスなどの正の注目を常日頃から心がけることが必要だろう。BはAのクールな対応に悪意が含まれていないことを十分理解し、Aの言葉をそのまま受け取るように努力す

ることで、破壊的な思い込みから抜け出すことが可能になるだろう。

実際AはBが考えるほど複雑に考えていないものである。

A-C：Cは、自分の言うことをAがきいているかどうかを気にしている。また、親分肌である分、あまり自分から動かないAにたいして世話をやこうとする。AはそのようなCの対人関係上の関心に関心がないため、自分のペースで動き、Cの好意をうるさがる可能性がある。Cはそれをみて、せっかくの好意を無駄にされて面子をつぶされ逆らわれた、と捉えることがありえるだろう。この場合Aは、Cがお節介をAにたいする好意でしていることを理解し、できる限りCに感謝の言葉を述べる努力が必要だ。Cは、Aのマイペースさを認め、Cの側からもYES・NOをはっきりと伝えた上で、合意したことだけをおこなう努力が必要である。

A-D：ビジネスライクなつきあいで一致できるので、YES・NOがそのまま掛け値なしで通用できる。AがDのリードに罪悪感をもつことなく乗ってしまえば、極めてスムーズにことが進んでいくことだろう。DがAにたいして高い完成度を求めさえしなければ、極めてつきあいやすいものと考えられる。

B-C：Cがリーダーシップをとり、Bがそれを頼りにしているときは、スムーズにことが進むだろう。CはBにたいしてできるかぎり正の注目を与えることが必要である。Bは、誰にでも愛想よく振舞ってしまうため、Cの対立相手にも愛想よくつきあってしまうこともある。そのため、Cから裏切者と思われる可能性があり、この点、注意を要するだろう。

B-D：Bは、Dの割り切りとビジネスライクな進め方に冷たさを感じやすく、Dは、Bの優柔不断さにいらだちを感じる人が多いだろう。Bは、課題にたいしてのYES・NOをできる限り明確にする努力が必要で、Dがそれにたいして割り切った対応をしても、そこには好き嫌いが無いことを理解する必要がある。Dは、Bが抱えている嫌われることや責められることへの敏感さを十分理解し、できる限り正の注目を与えることを心がける必要がある。

C-D：仕事を進めていく上で、利害関係が一致しているときは、組みやすいだろう。しかしCは、Dの割り切り、特にDが面子よりも合理性を優先させることを十分理解しておく必要がある。逆に、DはCが自分の面子に敏感であることをくれぐれも理解しておき、面子をつぶさないような配慮が必要である。

## 7：最優先目標の効用と限界

最優先目標は、最初に設定されている4つのタイプから個人のライフスタイルを眺めるため、ライフスタイル診断を簡便におこなえるという効用がある。と同時に、限られた4タイプからライフスタイルにせまるために、各個人特有のライフスタイルを適切に現しているとは言い難い面もある。また、個人の最優先目標が理解できたとたん、今度はその最優先目標の特徴とされている項目に個人を当てはめようとして、その個人がさほど関心のないことがらをも、「この人はこのタイプなんだから、この特徴があつてあたりまえだ、ない方がおかしい」と思い込んでしまいがちである。例えば、あの人はBタイプだから、優柔不断でものごとを決められないにちがいない、などだ。このようなタイプ別に表された特徴から個人を眺めてしまうと、目の前の「～さん」

を理解するのではなく、「Bタイプさん」を理解することになってしまう。これでは、個性記述的な理解ではなくなり、単なるレッテル貼りとなってしまう、その個人特有の「その人らしさ」を理解することができなくなる。

このような最優先目標やニックネーム<sup>[22]</sup>は、あくまでもライフスタイル診断初心者のための、教育的技法としてのみ利用価値があるといえる。Mosak ら<sup>[23]</sup>も述べるように、ライフスタイル診断を初心者がおこなう場合、何の手がかりもなく行動観察をしても、行動の背後に流れる運動の方向を見つけるのは、ほぼ不可能だといえよう。このようなときに最優先目標や、ゲッター・ベイビー・ドライバー・コントローラーなどのニックネームを手がかりにすると、ライフスタイル診断へのとりかかりが可能となるのである。とにかく、最優先目標は4タイプしかないため、また、特徴が先に示されているため、被診断者の行動をそれらの特徴にかなり強引ではあっても当てはめていくことが可能である。それによって、まがりなりにも行動の裏に流れる運動の線が見えてくるようになるため、個人の行動を理解することがこれまでよりは容易になり、かつ、行動の予測を立てることが容易になってくるのである。

繰り返し述べるが、このような手がかりは、Mosak ら<sup>[23]</sup>が述べるように、あくまでも初心者向けのひとつのトレーニング手段でしかない。最優先目標はなんといっても4タイプでしかないため、個々人のライフスタイルをあらわそうとする場合、自ずと限界があるのである。例えば、同じCタイプでも、個々人によって価値をおく対象が異なれば、それによって反応のしかたは自ずと変わっていく。主導権をとりたい、あるいはとられたくないということでは同じであっても、ある人は尊敬されることに第1の価値をおき、またある人はボスであることに第1の価値をおく。すると、前者は積極的に自分の能力をみせることで人々の前で目立とうとするが、他者を思い通りに動かそうということにはさほど関心を払わない。一方、後者は何がなんでも自分が一番で、他者が自分の命令に服しているかどうかにかかわらずこだわるのである。このように、第1の価値によって、反応する場面が異なってくるのである。

このことから、ライフスタイル診断をより有効なものとする場合、最優先目標の4タイプを理解した後も、各個人がこだわっている価値や信念を探していくことが重要だと考える。

## 8 : おわりに

本稿では、ライフスタイル診断をおこなうためのひとつの道具である最優先目標について考察してきた。最優先目標もニックネームも、本来ライフスタイル診断をおこなう初心者がなんとかライフスタイルに接近するためのとりかかりでしかない、ということをも十分理解した上で利用すれば、極めて有効な手段となることが理解できた。と同時に、その個人特有のライフスタイルに接近するためには不十分であることも理解できた。

以上、ライフスタイルへの接近方法の試みを述べてきたが、実を言うと、ライフスタイルそのものについての理解に大きな問題が潜んでいるのである。しかし、紙数の関係で、今回このトピックについては触れる余裕がなかった。そのトピックとは、1) 観察可能な対象としてのライフスタイルが客観的に存在するのか、2) ライフスタイルが観察以前から存在していたのか、3) ライフスタイルは固定して存在しているのか、という3点である。これらの点については、稿を改めて述べてみたいと考えている。

## 9 : 引用・参考文献

- [1] Ansbacher & Ansbacher, The Individual Psychology of Alfred Adler, 1964, p166 – p167
- [2] 鎌田穰・中島弘徳、第13回日本アドラー心理学会総会演題発表, 1996
- [3] Ansbacher & Ansbacher, ibid, p167-p168
- [4] Lundin, R. W., Alfred Adler's Basic Concepts and Implications, 1989, p51
- [5] 鎌田穰、アドラーネットログ 97-12-12 POP セミナー(5)、1997
- [6] Kefir, N., Priorities: A Different Approach to Life Style and Neurosis, Paper presented at ICASSI, Tel-Aviv, Israel, 1971
- [7] Dewey, E. A., Basic Applications of Adlerian Psychology, 1991, p22
- [8] Dinkmeyer and Dinkmeyer, Adlerian Family Therapy, Individual Psychology, Vol. 50(3), p116-p124, 1994
- [9] Dinkmeyer, and Carlson, TIME for Better Marriage, Individual Psychology, Vol. 41(4), p444-p452, 1985
- [10] Dinkmeyer, Dinkmeyer and Sperry, Adlerian Counseling and Psychotherapy, p271, 1987
- [11] Evance and Bozarth, Pairing of Personality Priorities in Marriage, Individual Psychology, vol. 42(1), p59-p64, 1986
- [12] Holden, The Most Frequent Personality Priority Pairings in Marriage and Marriage Counseling, Individual Psychology, Vol. 47(3), p392-p398, 1991
- [13] Main and Oliver, Complementary, Symmetrical, and Parallel Personality Priorities as Indicators of Marital Adjustment, Vol. 44(3), p324-p332, 1988
- [14] Bitter, Communication Styles, Personality Priorities, and Social Interest: Strategies for Helping Couples Build a Life Together, Individual Psychology, Vol. 49(3/4), p330-p350, 1993
- [15] Britzman and Main, Wellness and Personality Priorities, Individual Psychology, Vol. 46(1), p43-p50, 1990
- [16] Britzman and Henkin, Wellness and Personality Priorities: The Utilization of Adlerian Encouragement Strategies, Individual Psychology, Vol. 48(2), p194-p202, 1992
- [17] Poduska, Financial Counseling Using Principles of Adlerian Psychology, Individual Psychology, Vol. 41(2), p136-p146, 1985
- [18] Langenfeld, Personality Priorities: A factor Analytic Study, Individual Psychology, Vol. 39(1), p40-p51, 1983
- [19] 野田の未発表の講義ノート、1994
- [20] モザック、「私は共同体感覚を“持って”いない」構成概念としての共同体感覚、アドレリアン、第7巻(1). p51. 1993
- [21] Adler, A., The Individual Psychology of Alfred Adler, Ansbacher, H. L. & R. R. Ed., Harper & Row Publishers, New York, 1956
- [22] Mosak, H. H., Lifestyle, in On Purpose, Alfred Adler Institute of Chicago (Adler School of Professional Psychology), 183-187, 1977(Original 1971)
- [23] Mosak, H. H., Schneider, S. & Mosak, L. E., Life Style - A Workbook, Adler School of Professional Psychology, 1993 (Original 1980)

## 更新履歴

2012年9月1日 アドレリアン掲載号より転載