

もうひとつの おきぐすり



「私は、どうすればいいの？」

強い口調で、言葉を投げつけられた。

「あっ、しまった。」思った時には遅かった。

最近良く話してくれるようになり、家族のことも体のことも、ある程度深く聞けるようになっていた。

そこに傲りがでた。

その人が何度も何回も聞いている、「アドバイス」をしてしまったのだった。

声を震わせながら、「主治医はこうして下さいと言い、夫はこれをやらないからいけないんだ、と言い、

医者である娘婿は、難しくもってもらいたいことを言う。」

「その上、良く話を聞いてくれたあなたにも、同じようなことを言われたら・・・」

「分かっているんです。何をすれば、何が良いのか。でも出来ないんです。」

「すみません。」私は謝り、その場を後にした。

仕事柄、その人の話を聞き、親密になり、「アドバイス」をする機会が沢山ある。

でも大半のケースは、そのアドバイスは有効に使われない。

やってしまった。

アドバイスは説得だ。

「こうすると良いですよ。」「こんなことはどうですか。」

これをやった瞬間に自分を上、相手を下の立場に位置付けてしまう。

人は圧力をかけられればかけられるほど、自分が出来ない理由、変わらない理由を考えつくようになってしまう。

その人がその場所から抜け出す為には、「動機づけ」が必要だった。

だから話を聞いて、その人自身からその解決策が出るようやってきたのに、何てことだ。

生活の習慣を変えるのも、目の前にあるサプリメントを購入するのも、その人自ら「やってみようかしら」「欲しいかも」

と思われなければ動かないし、続かない。

今度は、その人の話を沢山聞こう。その人自身が動けるように、話を聞こう。

その人自身が変われるのは、その人自身の力でしかないのだから。

今、このままでは病気に、もしくは介護になってしまうだろう人たちが沢山います。

その人たちは、どうすべきか、自分で分かっています。ただ自分を変えることは、なかなか出来ないのです。

その「動機づけ」をしていこうと思っています。

そしてそれが自分の仕事だと思っています。

今回は、コンシェルジュ風見の反省でした。



秋です。