

平成 24 年度 第 2 回青少年行政関係職員研修（相談員セミナー）

日時：平成 24 年 7 月 10 日（火）14：00～16：30

会場：神奈川県県立青少年センター 3 階 研修室 1

主催：神奈川県県立青少年センター

参加：こころの電話 金沢 広報部・石川潤一

「問題行動の意味にこだわるより、解説志向で行こう！」

講師：森 俊夫

【略歴】1958 年大阪生まれ

東京大学大学院医学系研究科保健学専攻第 I 種博士課程修了

日本ブリーフサイコセラピー学会 学会賞受賞（2002 年）

現在、武蔵野大学大学院・東京学芸大学非常勤講師、

KIDS カウンセリング・システム スーパーヴァイザーを兼任。

（写真は KIDS カウンセリング・システムのホームページより転写）



【所属】東京大学大学院医学系研究科精神保健学分野 助教

資格・専門分野

保健学博士、臨床心理士

精神保健学、臨床心理学、ブリーフセラピー

【主な著書】『先生のためのやさしい精神医学』（ほんの森出版）その他多数

【所属学会】日本ブリーフサイコセラピー学会（理事）、日本心理臨床学会、日本教育心理学会、日本精神衛生学会、日本産業精神保健学会

1. ブリーフセラピー短期療法 とは何か？

精神科や心理治療の分野で、クライアントとの関わりに重要なのは、効果性と効率性である。

効果性

効率性

効率性とは、インプット（投入量）とアウトプット（効果）の比率で計られる。

投入量＝コスト＝時間、料金、心理的負担

※注意

クライアントにとってカウンセリングなどの面談は心理的に大きな負担になっているので、クライアントにとって負担が大きすぎる支援は効果がない。

KIDS カウンセリング・システムでは、1 回の面談で 51%が終結。

残りの 24%が 2 回目で終結し、全体の 86%が 4 回以内で終結している。

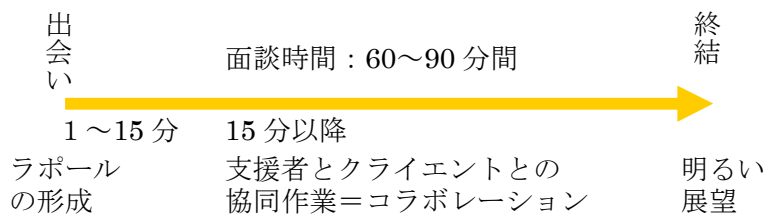
ブリーフセラピー短期療法の特徴

① 1回で終結するぞ！という覚悟

カウンセリングでは、インテーク、アセスメント、ラポール形成、支援計画などと、面談回数を分けて段階的に行なうのが通常だが、ブリーフセラピーでは面談を分けない。この1回の面談で終わらせるぞ！という覚悟を持って面談を行なう。

② ラポール形成をすばやく行なう

ラポールは初回面談で形成すべきである。出だしの5分間が重要。出あった瞬間にラポールを作るのが理想である。



③ 面談は双方が楽しく行なう

クライアントが面談室を出るときに、明るい表情になっていることが、ブリーフセラピーの最低条件。ブリーフセラピーでは、支援者とクライアントの双方が楽に面談を行ない、一緒に笑えることが大切。カウンセラーが楽に関わることができるほど、クライアントも楽になる。終結した時点で、双方に疲労がなく、しかも双方が元気になっているべき。

※注意

「受容」「共感」の傾聴手法を堅持するあまり、クライアントのネガティブな感情だけに寄り添ってしまうと、双方が暗くなってしまい、両方が泥舟に乗っているように沈んでしまう。支援者が負担に感じているときは、関わりがうまくいっていないと考えたほうがよい。

④ 明るい展望が開けた状況で終結する

クライアントの将来に対して、支援者とクライアントが明るく話し合い、クライアントが明るい展望を持てるように支援する。

「もうこの面談室にこなくても、なんとかやっていけそうだ」とクライアントが思えることが重要。面談中には気が晴れているとしても、終結した後に明るい展望を持っていないと、面談中だけの「つかの間の気晴らし」依存になってしまう。

2. 解決志向 とは何か？

「解決志向」とは、ブリーフセラピーの中の1つのモデル。心理学の専門知識は不要。(なぜなら心理学は問題志向だから)

《問題志向》とは？

問題の選定⇒原因の探求と特定⇒原因への介入(原因の消滅を目指す)⇒解決

※問題志向だと、原因の探求に時間と労力がかかりすぎ、即座に支援することができなくなる。

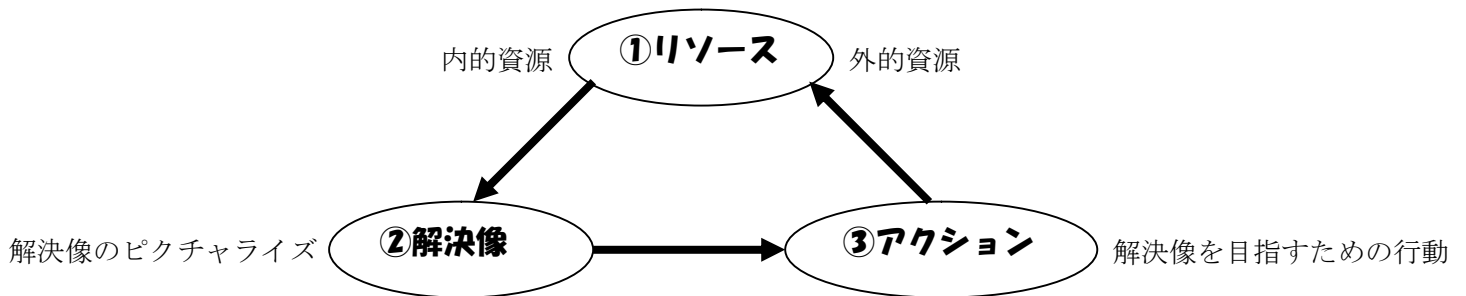
「解決志向」では原因と支援とを結び付けない



原因究明と支援作業とは別である。

原因究明には時間がかかるが、支援は即効性が必要となる。

3. 解決志向に必要な要素 とは何か？



- ① リソース (資源) { 内的リソース：クライアントの内的なストレングス
外的リソース：クライアントの周囲の社会資源

支援者はクライアントのリソースを見つける必要がある。

内的リソースを見つけるには、クライアントに内在するストレングス（強み、得意なこと）を信じ、ラポールを形成することが肝要である。

支援者はリソースをクライアントに気づかせる＝フィードバック＝**コンプリメント**（称賛、労い）

※注意

リソースが見つからなければ問題解決はあり得ない。問題の原因を探しても何の解決にもならない。

② 解決像

クライアントが内在的に望んでいる解決像を、支援者はクライアントと一緒に探しだし、リソースを基にして、解決像をクライアント自身にはっきりとピクチャライズしてもらう。

解決像はクライアント自身が作ることが望ましい。支援者は解決像の選択肢を提案するにとどめる。社会常識や周囲が押し付ける解決像は役に立たない。

③ アクション

明確な解決像が、1歩目のアクションを特定する。

解決像に基づいてアクションを起こしていく。

解決の方法論が見つからなくても、何らかの行動を起こしていくことで、展望が開ける。

Q&A Q：参加者/A：森俊夫

Q：クライアントが怨み辛みを持っていて、その吐露を望んでいる場合はどうするか？

A：怒りや恨み辛みに焦点を当てると、それらが増幅する。ブリーフセラピストはクライアントの「例外」を探したほうがよい。

クライアントを支配しているネガティブな感情の中に、何らかのポジティブな「例外」を探し出し、それを引き出してクライアントに気づかせる。何らかの成功例や肯定的な感情に関しては、その原因や理由を掘り下げて、焦点を当てていく。

Q：ケースの記録に関しては規定があるか？

A：ブリーフセラピーには定型の記録用紙はない。KIDS では面談を録画している。

初回面談をインテークだけに費やすのは百害あって一利なし。初回からラポールを形成して支援していくべき。

Q：本人の意志なしでの面談での注意は？

A：「ビジタータイプ関係」においては、支援者はクライアントのコンプリメントに徹する。

嫌なのに面談に着てくれたことを強烈に称賛するのがよい。

Q：クライアントが解決像に行き着かないときは？

A：リソースを引き出す技をみがく。

Q：クライアントが見つけた解決像が反社会的なものだったらどうするか？

A：ほとんどの場合は心配ない。「誰かを殺したい！」と言ってきたとしても「本当に？」と突っ込み続ける。クライアントは正しい解決像を見出すことができると信じる。

Q：「ミラクルクエスチョン」とは？

A：クライアントに解決像を探してもらったときのちょっとした技法で、「眠っている間に奇跡が起こって、目を覚ましたら、奇跡が起こったことにどこで気づく？」とクライアントにたずねる。

クライアントの欲している本音を引き出すことができる。

Q：「タイムマシーンクエスチョン」とは？

A：「3年後のあなたは何をしている」とクライアントにたずねることで、将来への展望イメージを作りやすくなる。