

THE SECOND SESSION

2回目の面接

2回目の面接での面接担当者の役割

私たちに会いに来る人はより良い状態を求めてやってきます。従ってやってきた人は“より良い”ことだけでなく、彼らにとって話す価値のあることを主張することとなります。そしてそのことについて話をしないのもクライアントへの敬意に欠けることとなるでしょう。そして私たちは常にこの話題から話を始めます。というのは、対話がすぐに面接の目的の話題に持って行かれるからです。

“2回目の面接”という言葉使いは面接担当者とクライアントが、何が良くなったのかについての話し合う際のプロセスという意味です。従って“初回面接”と“2回目の面接”とについて話をすることは有益です。“初回面接”では面接担当者とクライアントが、もうセラピーは必要ないとどのようにしてわかるかについて明確にしようとする話をします。そして“2回目の面接”では面接担当者とクライアントが、良くなったことは何か、それはどのようにして起こったのかについて明確にしようとする話をします。

初回面接での私たちの役割（初回面接行動様式）はどのようにしてクライアントは状況がよくなったと（時を）わかるのかを理解する（又はクライアントと創る）ことであり、2回目の面接での私たちの役割はどんなことからクライアントは状況がよくなったとわかるのか、それはどのように良くなったのか、よくなったのはどんな部分か、誰にとって良くなったのか、ほかの人はどのようにしてよくなったと気付くのか、そういったことが起きるためにクライアントとほかの人は何をしたのかを理解することです。この目的としていることは単純で、クライアントがもっとすると役に立つのは何かを見つけようとする事です。

これは明確で限定的な役割です。また私たちがする必要のあることに本当に関連していることは、クライアントが状況は正しい方向に進んでいると考えているのかどうか、それはどのようにして起きたのかを見つけることだと意味するこになります。

2回目の面談

面接は常に面接担当者からの様々な形での「良くなったのはどんなことですか？」という質問で始まります。この質問は解決志向の面接について学んでいる最中だと聞きにくいものです。この様な聞き方を何度かしていくうちに一度の面接で二度目

には状況は良くなっていると期待することを学びます¹。そしてそれが現実となるとこの質問を躊躇うことなく聞けるようになります。それまではこの質問を発することに自己修練が求められます。そして面接担当者はクライアントが「何もない」とか「悪くなった」と答えてきたらどうしようと心配になることが多々あります。

「良くなったのはどんなことですか？」という質問様式の一つはミラクルスケールでの最高点と最低点を聞くものです。

「前回会ってから〇日が経ちました。人生には上り下りがあるものです。時には少し悪くなったり良くなったりするものです。ですから前回会って以来、ミラクルスケールの上で最も高いのはいくつですか？そして最も低いのはいくつでしたか？」²クライアントは最低と最高の2つの数字を答えます。そしてクライアントと面接担当者はいつがより良い状態だったのか、何がよかったのか、どのようにしてそれは起きたのか、誰と一緒にだったか、新しい出来事は何かを探っていきます。（詳細については下記参照。）面接担当者がスケールの上で低くなったときのことについて尋ねることを妨げるものは何もありません。しかしこれはほとんどの場合、低いときは以前に悪かった時と比較して“何が違うのか”という観点からされます³。こうすることで悪い日であっても進歩の話の一部となります。

3つ目のパターンは「前回会って以来あなたにとってよいと思われるどんなことをしましたか？」という質問です。多分このタイプの質問は体に対するケアにもっとも適していて、親しくしているカイロプラクターは2回目の面接をいつものこの質問から始めます。

4つめのパターンは「良くなったのは・・・」とオープンな質問形式のものです。もちろん、“良くなった”についての対話には無数のやり方が存在します。また、まだ試していない方法も沢山あります。

一般的な質問である「いかがですか？」「前回会ってからの様子でしたか？」「調子はどうですか？」という質問だとクライアントは、前回会って以来“問題が”どのように好転したのかという話をするように求められていると知っておくのは重要です。初回と2回目の面接の間に、多くのクライアントが“より良い”ことは小さな出来事しか起こらず、多くの時間は初回面接以前と同様に、問題に関連することであることは明確で自明のことです。もし面接担当者が曖昧な態度なら、面接は多くの場合初回面接でクライアントが話した問題の再度の繰り返しが続くことになりかねません。

¹ 実のところ経験を積んだ解決志向の面接担当者はクライアントが初回面接に来たときにも既に良くなったことがあることを期待しています。そして10人の内9人は電話で初回の予約をして以来に良くなったことがあったと報告しています。（「ミラクルクエストとスケール」を参照）

² このアイデアを私は Solution Work のビヨルン・ヨハンセンから聞きました。

³ 「それは短期間だったのか？」「クライアントは異なる対応をしたのか？」「ほかの人は、いつもと比較して何か違いに気が付きましたか？」

状況が良くなったのはいつですか？

クライアントが良くなったのは何かと話し始めたら面接担当者はその詳細について質問します。何が良くなったのか。いつ良くなったのか、どこが良くなったのか（クライアントの暮らしの中で）、誰と一緒に良くなったのか、それはどうやったのか、そのためにクライアントは何をしたのか、誰がどのように助けてくれたのかです。時にセラピストは何故かを探っていきます。クライアントが起こした変化は彼らのどんな動機から生まれたのか。

ほかの人はクライアントのどんな違いに気が付くと思うかを慎重に尋ねていきます。そしてクライアントはほかの人が変化に気づいたとクライアントは彼らからどのように見聞きすると思うかです。

ほかの人はどんなことに気が付きますか？

彼らは何と言いますか？

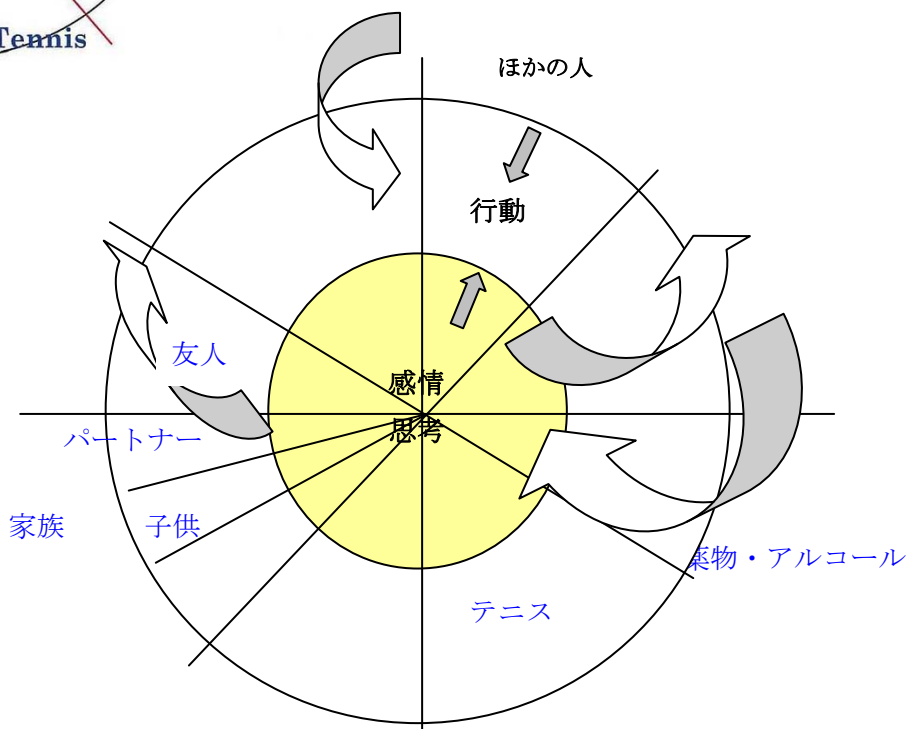
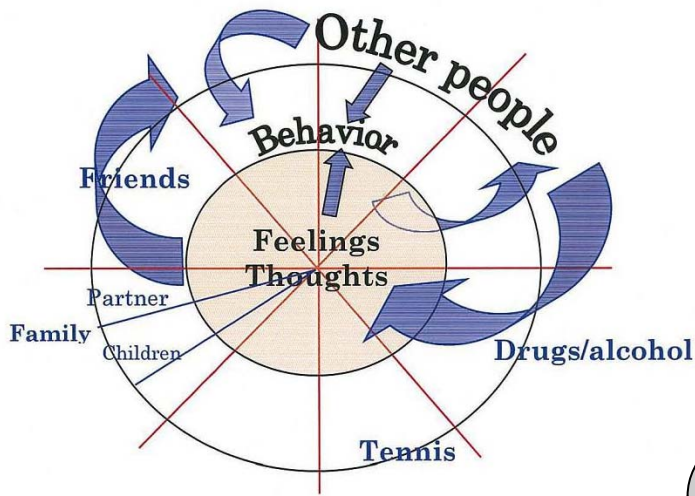
ほかの人は変化に気が付いたとあなたはどのようにわかりますか。

彼らはあなたに対してどんな風に違いを示しますか？

インスー・キム・バーグはよくこんな発言をします。「詳細であればあるほど、より現実になる」何が良くなったかについて詳細に語れば語るほど、それをもう一度することが容易になってきます。

暮らしの中のある状況を良くなった部分として探求したら次の別の状況の話へと移っていきます。

下記に紹介する図は質問を促進し、会話がクライアントの現実の暮らしの中の、日々の活動についてのものになり続けるのを助けます。これは、コモンプロジェクトを創る時、奇跡や好ましい未来を描く時、そして何が良くなったのかを探すときにも有効です。これを問題の探求に使おうと思う方にも多分有効でしょう。



感情、思考、行動と相互交流（作用）

コモンプロジェクトの質問やミラクルクエスチョンへの共通したよくある答えの一つは、「もっと気持ちが楽になる」です。

これは心の状態（西洋の文化での多くの人々にとって）についてのものです、人の内面を指し示しています。コモンプロジェクトにおいて述べたように上記の円の図は人の内面と外面との間の対話の助けとなります。また日々の通常の暮らしでの異なる側面の間についての対話へ移っていく助けとなります。

自分の目から見た自分の行動を表現するのが苦手な人が多いです。また自ら自分の行動にどのように気が付くかを答えるのも苦手なようです。しかしこんな質問に答えることは可能なようです。「では、あなたの親友（親、子供、パートナー）は、

あなたの気持ちが楽になったことにどのように気が付きますか？⁴

気持ちが楽になるは心の状態を表すだけではなく、常に行動の形の表現に変換可能です。それにより、ほかの人が違いにどのように気が付くでしょうといった質問がほぼ常にフィットするのです⁵。

解決志向に基づく面接担当者はすべてが一体となっていることに関心があります。感情、思考、行動と相互交流の“レベル”のどれ一つとしてほかから独立して存在することはありません。これらはすべて同じものの一部なのです。

ですからそれに続く質問は「もしあなたがそうしていたら（あるいは、あなたの気が楽なところを見たら）親友（夫、子供など）はどうするでしょうか？」

ほかの人が私たちにどのように振る舞うかは私たちの気持ちや行動に影響を与えます。すべては繋がっていてみなそのことを知っています（常識として）。詳細により深く表現する方法はたくさんあります。

「では、親友（夫、子供など）がそうしたとき、あなたはそれからどうしますか？（あるいは、どんな気持ちになりますか？ どう考えますか？）」

そこでまた図の中心の円の感情と思考の部分に戻ります。しかし今回は文脈・状況の中で、あるいは少なくともあり得そうな文脈・状況で説明されています。そこで次のように尋ねます。「あなたがそう感じたたら、ボーイフレンドはどのように気が付きますか？」あるいは、「それからあなたはどうしますか？」

この概念化⁶を用いることで感情や思考から行動や相互交流へと移っていきます。そしてどんどん詳細にしていきクライアントの答えに基づいて質問を構築していく間に、ほかの人がどのように違っているか（違っていたか）の描写から相互交流、思考そして感情へと移ることができます。

日々の暮らしの中で違いが生じる部分

私たちは様々な異なる分野で生きています。もしある分野で、より楽な気持ちとなるなら、その感情は暮らしの中のほかの分野にも影響する傾向があります。私たちは気持ちが楽になると子供との関係でも気持ちが楽になり（そしてより楽に行動

4この質問は次の二段階に分けて聞くと聞きやすくなります。「では、〇〇さんはあなたの気持ちが楽になったことに気が付きますか？」

そしてこの質問に「はい」と答えたら、「その人はどの様に気が付きますか？」と聞きます。もしクライアントがほかの人は気が付かないと考えたなら、ほかの人が違いに気が付いたことにクライアントはその人のどんなことから気が付くでしょう？と聞くことが役に立ちます。そして、ほかの人に気づかせるような違いとはどんなことかと聞いていきます。

5この質問をしている際には、あなたも前回クライアントと会って以来どんな良いことがあったのかと質問しているかのように聞くと役に立つことがあります。「では、あなたがもし気が楽になったら、今はしていないことでどんなことをしているのでしょうか？」そしてこのようになります。「では、少し気が楽だったこの前の火曜日に、あなたは、いつもはしていないどんなことをしましたか？」

6これは状況がどの様なのかについての詳細の描写ではありません。これは単に好ましい未来像、例外の様子、そして“よりよい”姿の詳細を描いていくときに、役に立つ概念です。

し)そしてそれはテニスのプレーにも影響し、またアルコールの量にも影響します。従ってケンの両親との関係がどのように改善されたか描写したら、それを広げて円の別の部分に移っていきます。(上記の図を参照)

「では、両親との関係が改善されたんですね。そのことであなたの暮らしの中の別の部分で何か違いが起きましたか？」(友達、彼女、先生、フットボールなど) 私たちは目の前の人のことを考えます。クライアントはどんな分野や文脈・状況の中を動き回っているのか? 10代の若者なのか? 暇な時間はどう過ごしているのか? その時間には何か違いが生まれるのか? ボーイフレンドはいるのか? ガールフレンドはいるのか? 親友は何と言うのだろうか?

私たちはシステムの中にいます。日々の暮らしの中のどの部分で、誰が何に気が付くか。その人がそれに気が付いたことにあなたはどのようにして気が付くのか? このようにして人の暮らしの様々な分野で感情、思考、行動は全体として織り合わさっていきます。

こういった質問は内側と外側⁷の間の人為的な障壁を取り壊し、クライアントの属している文脈・状況の中に、望んでいる、望んでいない感情と行動の両方を配置する助けとなります。

どこで? いつ? 何が? 誰と? どのように? 何故?

では、良くなったのはいつですか? どこで気持ちが楽になりましたか?(家で? どの部屋で?)

誰がそれを見ていましたか? それでその人はどう反応しましたか? それは新しい出来事ですか? それは難しいことですか? それでどんな違いが生まれましたか?

それは感情、思考、ほかの人との相互関係のさらに詳細な描写であり、クライアントにとって実態となるもので有益なものです。

何かが起きるとそれには一つ以上の原因があり、一つ以上の影響が発生します。少なくともそうすることで言葉を活かすことができます。従って違いやより良いことについて語られたなら、何が違いを生んだのかを聞き、その結果がどうなのか尋ねることは理にかなっています。

何が違っているのかを尋ねるとクライアントが何故そうしたのかと答えることが良くあるのを覚えておくのは有益です。このことは「何故あなたはそうしたのか?」との質問への答えを得るためのものではなく、また、私たちには「何が違っているのか?」と尋ねてもその答えを私たちが知っているわけではないことを意味しています。

⁷心理学や精神医学で支配的な、病的なものと思なすデカルト的な伝統(ここでは肉体と精神を別のものとして区別している)を壊してください。

この様にこの質問はオープンなもので尋ねる可能性があるものなのです。しかし、この質問への答えが返ってきた後なら承認して、その文脈・状況に当てはめて、「OK では、だからそうしたんですね。OK。で、あなたは違いを生むどんなことをしましたか？」と聞きます。

クライアントの答えた質問（そのことを聞いたわけではないものの）はもちろんまた聞き返されることはありません。（決してその質問をすることはしないにもかかわらず）

「何が違っていましたか？」への、もう一つのよくある答えは、クライアントが自分やほかの人への様々な前向きな影響についての詳細を答え始めるものです。It is 面接では頭の中にある種の順番を持っておくことは有益です。

望んでいる行動、思考、感情の前には何があるか？

それ（行動、思考相互関係、感情）はどんなものか？

それ（行動、思考、相互関係、感情）はどんな影響を与えるのか？

良くなっただけ気づく人はいない

子供や10代の若者との場合は特に、しかしまたほかの多くの人の場合もそうですが、クライアントが状況は良くなったが周囲の誰も気が付かないと述べるのがよくあります。この状況は問題を抱えることとなります。というのは、もしクライアントの暮らしに関わる人が異なる反応を示すなら、変化の機会は安定性を増しその持続性が高まると信じているからです。

スケールがここでは有効です。例えば教師が子供を照会してきたときです。子供は何らかの改善を試みるでしょうが、自分に対する教師の異なる反応はわかりません。

- では、ミラクルスケールで先生は、あなたがいくつだと言うと思いますか？
- 3です。それは私と同じです。
- そして、あなたがほんとはよく努力したことに先生が気付いたのを、あなたに示すには、あなたはスケールでいくつになっている必要があると先生は思っているでしょう？
- 6です。
- 6は大変ですね。では、あなたが6にあると先生が思うとき、そのことにあなたはどのように気が付くと思いますか？
- 先生は「やあ！」って、素敵な感じで言ってくると思います。
- なるほど、先生は「やあ！」って、素敵な感じで言ってくるんですね。先生がそうなるには、あなたが教室でどんな様子であることを見る必要があると思いますか？
- 2日連続して時間通りに席についていることかな。

- ・ はい。ではそうしたら先生はどう反応してくるか話してもらえますか。

結果としてクライアントは面接中に実際既に彼らが話した相手に変化があったと思いつくことが間々あります。そしてそれが起きるともっとそのための努力を続けるのが容易になります。

覚えておくべき重要なことは、大きくて特別な変化は発見しやすいが、正しい方向へ向かう小さな一步は認識するのが大変難しいことがあることです。どちらの場合でも同様に、何が違っているのかについて詳細に描くことは大事です。また、小さな変化は大きな変化に比べるとありふれたものであることを覚えておくことも大事です。

変化がないとき、状況が悪くなったとき

状況が悪くなることは稀です。Brief Family Therapy Centerでは、2回目の面接で状況が悪くなったクライアントは3%だそうです⁸。

「何かが起きた」

状況が悪くなったときの良くある原因はクライアントの暮らしで困難なことや苦痛となることが起きた時です。その際、本当に状況が悪くなったとすぐに想定しないようにしてください。多分、悪くなったこともあれば良くなったこともあるでしょう。

この面接は5回目でした。セラピーは数か月に渡っていて、ウルスラは彼女の母親が突然予期せず死亡したと私に語りました。それはとても困難を伴うもので苦痛な出来事でした。ウルスラはほぼ毎晩彼女のベッドで目を覚ましたまま横たわり、母親に伝えるべきことが今はもう叶わないことに悩まされていました。

「昼間はどうかやって何とか過ごしているのですか」とセラピストが尋ねると彼女は「日中は大丈夫だ。父親や子供の面倒を見ていて、葬式の準備をしている」と答えました。彼女は悲しみに暮れていましたが、彼女がやりたいことをするのを妨げではいませんでした。今彼女がしている方法をもって母親に敬意を表していました。彼女は引込むことなく、彼女のきょうだいにも状況に対応させました。彼女は自分のやり方、彼女の母親に敬意を表す形であることを求めています。

「それは新しい出来事ですか？」とセラピストは聞きます。

「はい。以前は兄にすべてを任せていました。でも今は自分でやろうと強く思っています。お葬式をどうしたいか、どうあるべきかをちゃんとわかっています。」

「あなたのその違いにきょうだいは気が付いていますか？」

「はいとても。彼らが私を信頼してくれたのはこれが初めてです。私に対応できる

⁸ 2005年7月、BFTCのステイブ・ディ・シェーザーからの私信。

と信じてくれています。私がしていることを私が知っていることもです。」

「そのことに、あなたはどのようにして気づきましたか？」

「私の考えを聞いてくれました。私がどうしようとしているかを聞いてくれたんです。以前だったら私をかかわらないようにさせていたでしょう。私の居ない所で片づけていました。」

「では、彼らが今回はあなたを信頼してもよいと思ったのは、あなたのどんなところからだったのでしょうか？」

「私が体調を崩さなかったことです。一年前は泣いて立ち上がれず、また拒食状態になっていました。だからその時は彼らがすべての面倒を見なければなりません。私の子供の面倒も見てもらいました。今は私がお母さんのことのほとんどを処理しています。それで私が何とかやれているとわかったのだと思います。」

「まあ、では、スケールの上で10は、あなたがほかの人が対応するのと同じくらいにお母さんの死に対して対応している状態とします。そして0はその反対です。あなたはこのスケールでいくつだと思いますか？」

彼女はしばらく考えて「8から9」と答えました。

「8から9！ WOW！ そうだと言えるためにあなたが対処したことで最も誇りに思うことは何ですか？」

「こんな大変な中でも、子供のために良いことをし続けていることです。」

「ではもしあなたの子供にあなたは同じスケールでいくつかと尋ねたらいくつと答えるでしょう」

「同じですね。」

「ではもしあなたのお母さんがあなたの対応を見ていたら、一番何を自慢するのでしょうか？」

会話はこの同じテーマに関連して、母親、きょうだい、子供から見た違いについての質問がしばらく続きました。そしてセラピストはウルスラに、自分にとって良いとわかっていることをし続けられる自信はどれくらいかと尋ねました。

ウルスラはほぼ10だと答えました。でも、10ではないと彼女は付け加えました。何が起きるかわからないからと。でも彼女は自分にとって正しいことをしていることをわかっている、悲しみを覚えるのは特別のことではないと言いました。彼女は正しい方向へ進んでいることに100%の自信を持っていました。そして彼女はできるようになりたいことがあって、それは彼女がなりたい姿であると言いました。最後に彼女は、悪くなるようなことがあった時のまさかの時には連絡をすることを互いに合意して面接は終わりました。

「今日は良くない。だけど事態は正しい方向へ進んでいる」

クライアントが2回目、3回目の面接にやってきた当日は良くないがその間の状況は良

くなっているということは良くあることです。

マーチンは3回目の面接にやってきました。彼は初回面接ではミラクルスケールで0、2回目は4、そして今回が3回目の面接でした。

「では、どんなことが良くなりましたか？」

「実際よくなったことなんてありません。まったく逆です。」

「悪くなったのですか？」

「はい。」

「それは、きついですね。」

「ええ。」

「ではミラクルスケールで尋ねたら、今日はいくつですか？」

「前は4でしたが、今は2くらいです。」

「2ですね」とセラピストは言うとしばらく考えて「では4から2へ下がったのですかね？」

「はい。」

「では0まで下がらないようにするために何をしましたか？」

「自分にとって良いと思えることに専念しようと思いました。」

「例えば、どんなことですか？」

「え〜、先週は2日仕事に行きました。仕事を始める場所から電話があって、訪問する約束をしました。」

セラピストは思慮深げに頷いて繰り返すと「訪問の約束をして、数日働いたのですね。」

「ええ」とマーチンは答えると「それから、ずっと彼女と出かけてました。いや、この金曜に彼女を連れ出して楽しげなところで食事をしました。」

「楽しげなところで食事をした。」

「はい」

「どんなところですか」

マーチンはその場所について説明し、セラピストは次のように尋ねました。

「それは素敵でしたか？」

「ええ、ほんとに。」

「ほんとに」とセラピストは繰り返しました。「彼女も感謝していましたか？」

「とっても」とマーチンは答えて、微笑みました。

セラピストは微笑んで「では、彼女も本当に感謝したんですね。」と言うと、マーチンは頷きました。

「そのことで何があなたにとって良いことでしたか？ 彼女が感謝するようなことをしたことですか、あなたがそのために主導権を取ったことですか？ どちらが重要ですか？」

「どちらも同じくらいに重要です。」

「すべてが」

「はい。そう思います。」彼はしばらく間を置くと、こう続けました。「間違いなく。私にとってと同じように、彼女にとっても同様だと感じています。数週間前、彼女は二人だけのための時を待ち望んでいると言っていました。彼女と私や彼女の家や病院以外で過ごすのを望んでいました。事故の後、二人が会うのは、そういった場所だけでしたから。また彼女は半年間それを待ち望んでいた、でも絶対ではないと言っていましたから。」

「まあ！ なんていう女性でしょう。」そうセラピストは言うとき天井を見て考え込みこう続けました。「では、彼女を楽しげなところに連れて行った以上の出来事だったんですね。これまでのパターンを破り、外で何かするという大きなステップを踏んだんですね。」

「はい、そのとおりです。大きなステップでした。」マーチンは答えます。セラピストは長く、思いにふけた沈黙に対して「それでほかには？ 自分にとって良いことをほかにはどんなことをしましたか？」と聞きました。

「先週仕事に行きました。そう決めたんです。」

「それは衝動的にできたことですか。それともそうしなければと？」

「ええ、好きなように行ったり来たりできます。これは私のリハビリです。そこでは自分がどれだけやれるかと感じます。そしてそれは私にとって好都合なことです。」そして彼は間をおいてしばらく考えてこう続けました。「そして今日トレーニング施設に電話をして出かけると検査をしました。そして私が相談したほうが良いという相手の電話番号を教えてくださいました。それで今日その彼女に電話をしたんです。」

「今日？」セラピストは尋ねました。「何が今日あなたにそうさせたのですか？」

「昨日そうしようと思ったのですが全身がマヒしていて朝からもう体調が優れませんでした。だから昨日は全く何もできませんでした。」

「昨日は最低の一日だったんですね。」セラピストは言いました。

「ええ、まったく。でも今日はそうしようと決心して、やり遂げました。」

セラピストは身を乗り出して不思議そうに見つめてこういいました。「あなたが2だといったのは今日のことですね。」

「はい、昨日は0でした。」

「昨日は0ですね。そしてあなたが彼女と出かけたときはいくつですか？」

「5か6ですかね～。ええそうですね。」

「では前回ここに来て以来4より上のことがあったんですね。」

「はい、そうです。」

「WOW！」セラピストはしばらく黙って考えるときこう続けました。「そのことについては後程伺いますが、昨日は最低の気分で今日は決心した。その流れはどの

ようにうまくいったのですか？ どのようにして自分にそうさせたのですか？ 昨日のような一日なら、体調が優れないときは意味あることは何もないでしょう。どうやって自分を元の路線に戻したのですか？」

人生は山あり谷ありです。良い日もあれば悪い日もあります。普通の人にとってはそうですし、クライアントも普通の人たちです。毎日が10であるように努力するわけではありません。悪い日があることも受け入れるものです。悪い日だからと言ってセラピーを受けに出かけようと考えはしません。

「実のところ悪くなりました」あるいは「変化はありません」

時には私たちの面接が違いを生まないこともあります。一生懸命努力したにもかかわらず、暮らしが良くなる描写をクライアントとともにできないこともあります。状況は変わらないとかさらに悪くなったとクライアントが述べることもあります。彼らが、より心配が増したり、より落ち込んだり、飲酒やギャンブルを続けることもあります。とりたくない行動をとり続けることもあるし、それを変える方法を見つけれないこともあります。

もし3-4回の面接でより良い方向⁹への変化がないのなら、まずしてみることは何か違うことをする、です。問題についての対話に戻り、正しい問題についてかかっているかとクライアントは思っているのか正しいゴールに向かって取り組んでいるのかと。面接室に入る人数を変えたり同僚にワンウエイミラーかテレビモニターを通して面接に加わってもらったりということを頼んでみます。また同僚にクライアントとの面接のコンサルテーションを依頼してもいいでしょう。クライアントの考えをもっと聞いてみたいとも思うでしょう。なぜ問題があるのか、どのように変化が生じる¹⁰とクライアントは思っているのかです。そしてもしSFBTに快適感を覚えないならそれ以外のモデルを試してみても良いでしょう。

もしこういった努力にもかかわらず同じ状況が続くなら、私たちが解決の一部になっていないと考えます。調査データ¹¹によれば人(関係)の方が手法よりも重要であると言われていています。ここで私たちは引き下がりクライアントをほかのセラピストにリファーすることを勧めます。

リチャード・ベッセンホフファーは4-5回の面接を行っても大きな変化が報告されないときのことに‘セラピー不全症’ (Therapeutic incompetence)という言葉をあてま

9 もしより悪くなりそうな状況で事態の悪化が止まったなら、実際に進歩やクライアントが正しいことをしているというサインがあるはずである。状況が悪化するのを防ぐためにクライアントがどの様に、何をしたのかについての質問をすることはとても有意義であるに違いありません。

10 クライアント持っている変化の理論によりよくフィットする方法を探すために。

11 継続中の調査による。モデル内のセラピストは30-80%のクライアントに対して援助的で(モデル内の分散はモデル間の分散より高い)、次のセラピストが援助となる可能性は70%である。(スコットミラーからの私信 2004)。

した。そして彼はクライアントに支援の力不足によりセラピストを解雇するべきだと提案しました。クライアントが状況は良くなっている、そして／あるいはこれまでが役に立ったか援助的であったと彼に確信させない限りリファーするのが良いと提案しています。

そしてクライアントはしばしばセラピストが考えてもみなかったことを確認します。セラピストが確信したならこう尋ねます。「今日ここで役に立つであろうと思われる、どんなことについて話すべきですか？」と。あるいは初めの頃に確認した話題から発展させます。このアプローチのもう一つの利点は時としてゴール¹²を更新したり明確にしたりすることです。

「どうやったのですか？」

この章ではここまで主に、進歩のしるしとなるどんなことが起こったのかの描写をどのようにするのかについて説明してきました。ここからは主にそれがどのようにして起きたのかの描写について説明していきます。

「それをどうやってやったのですか？」 こうセラピストは尋ねます。

「ただそうしただけです。」これは質問に対する大変共通した答えの一つです。そしてこれだけではクライアントにもっとするようになると言うための十分な情報が得られません。そこで、クライアントがもっとしばしば行くと助けとなる行動は何かを明確にするにはこんな質問が役立つことがわかりました。

「どうやって自分にそうさせたのですか？」

「そう心に決めてただそうしました。」

「決心を行動にどのようにして変えたのですか？ どうやったのですか？」

ここでは、いかにしたのかをしつこく調べるのが良いです。「どうやって」何かをしたのかについて答えることは「何を」したのかがはっきりさせると答えやすいことを覚えておくのは有益です。もし「何が違うのか」の部分曖昧で不明確なら、「それをどうやってやったのですか？」への意味ある答えを得るのはほぼ不可能となります。

ある日(2005年夏)私は中世のお城(フランスの何処か)からの下り坂を歩いていました。歩きにくい道で、正確にどこに足を踏み出すのかに対して暫く細心さが求められました。ある小さな岩は安定しているように見えました。そしてそこへ踏み出そうとした岩の上に正確に私の足は乗っていました。

私は自らの体と神経がきっと心に決めたその場所に最終的に足を乗せると信頼していました。たとえこの歩きにくい下りの間に多くの能動的な意思決定がなされていたとしてもそれは自動的なものでした。ここでは「それをどうやってやったので

12リチャード・ベッセンホッフアーとの私信 July 2006.

すか？」という質問は意味のないものでしょう。この質問が有意義なのは、クライアントが何か新しいこと、いつもと違うこと、これまでのパターンを破ったこと、ある特定の場面で異なる行動をした時だけです。こういったときにだけこの質問は意義を発揮します。そして自分のやり方を自ら見つけようと試した人にとっても援助的な質問となります。

クライアントはそれをどのようにして行ったのかが明確になればなるほどそれを続けるのが容易になります。この質問に対する答えの出ない人には何度も尋ねます。私たちは彼らが行った変化をどのようにして行ったのかについて好奇心を持ち続けます。たとえば、答えが出ないとき彼らの友達や親戚は何と答えるだろうかと尋ねます。そしてまた尋ねます。

この質問にたいする答えを知らないからと言って恥じることはありません。そしてまたもし面接者としての皆さんがこの答えを持っていなくても恥じることはありません。もしクライアント/家族が答えを見つけられないとしても、クライアントが行ったことがなんであれ、それを次回会うまで続けて、どのようにして彼らがそれを行ったのか考える(気付く)よう依頼することに意味があることはよくあります。

スケール

ミラクル

「今日はミラクルスケールでいくつですか？」とか

「前回あって以来、ミラクルスケールで最も高かったのはいくつでしたか？」といった質問は基本的にはあらゆる解決志向の対話¹³においてなされるものです。状況が最も良いときはどんなかを探っていくものです。(何が、いつ、どこで、誰と、そしてどのようにしてクライアントはそうしたのか) それは暮らしが正しい方向へ進んでいるか、これが改善ですが、についての描写をクライアントとともに作り上げていくものです。

自信

クライアントがどのようにして状況をより良くしたのかについての答えを得ると通常次にはクライアントに違いを生んだ行動を続けられると「どのくらい自信があるか」尋ねます。これについては今日では以前よりはゆっくり進めるようになりました。更なる進歩の兆しは何かについてクライアントに聞く代わりに、クライアントは4を(3とか5などクライアントの数字を)維持できる自信がどれくらいか聞くようになりました。

「では0から10のスケールで、×という数字を維持できる、もし数字が下がっていたなら×に戻れる、という自信が完全にあるのを10として、まったく自信がな

13 初回面接ではもちろん「助けを求めようと決めたときから」となり前回会った時以来ではありません。

いのを0としたら今日はスケールでいくつですか？」。時には（過半数で）これにクライアントが状況をより良くするためにしたことの表現をこの質問にはっきりと付け加えます。

「では、スケールで10はあなたが・・・（決断、自らに言い聞かせる、しなくてはならないことを続ける、前向きに考える、自らに言い聞かせるなど）を続ける自信があるとして、0はお天気次第だとしたら、いくつですか？¹⁴」。そして、クライアントが答えた数について、低くないことについて彼らはどんなことを知っているのかを質問していきます。さらにはほぼ決まって、その自信がより高くなるために彼らの暮らしの中でどんなことが起きる必要があるのかを聞いていきます。

正しい軌道

「あなたが正しい軌道（方向）にあるという自信はいくつですか？」

私たちが接するほとんどのクライアントはこれに関してスケールで高い数字をつけます。多分幸運にもクライアントに恵まれたか、多分何が良くなったか、それがどのようにゴールと結びつくのかについての表現がうまくなったか、多分クライアントの求めていることについての話を聞いて際立たせるのがうまくなったのでしよう。

そしてクライアントが続けられる自信があるなら多分次のようなスケーリングクエスチョンをします。もし、よりよくなるために現在していることをし続けるならそれを続ける自信はどれくらいですか。するとクライアントは高い数字で答えます。私たちはブレイクの後に戻ってくるとクライアントにもう一度やってくる必要があるのかどうか確信がないと告げることが多くあります。そしてクライアントも「あなたが席を外している間、私もちょうど同じことを考えていました。」と答えることがしばしばです。

再び あなたがどんな質問をしたかは答えを聞くまでわからない

ビクトリアとの初回面接で彼女はミラクルスケールで5と答え、彼女の母は3と答えました。

ビクトリアは彼女の父と学校が母親とほぼ同じように彼女を見なしていると信じていました。それでセラピストはほかの人はあなたが0より上にいることをあなたのどんなことから気が付くと思いますかと尋ねました。

彼女はこう答えました。「もっと落ち着いて、周りの人にもっと親切で、もはや偉そうに突っかかるような態度ではないでしょう」

14 クライアントがどの様にして違いを生んだのかについて表現できないときでも自信について通常聞いていきます。クライアントが違いを生むために何をしたのか、どの様にしたのかについて正確に知らなくても、彼らが高い数字を答えることに驚くことがよくあります。

セラピストは「WOW！ ほかにはどんなことが？」と返します。
すると彼女は「もっと学校に行き始めています。もし母に聞けば母も同意するでしょう。」と答えました。そこでセラピストは「では、どうやってそうしたのですか？」と聞きました。

ビクトリアはこう答えました。「私が最初にクリスティンと知り合いになったころ授業を受けていませんでした。で、ティムが相談相手となってくれた時は授業をすべて受けるようになっていました。彼が私と一緒にいてくれたからです。とっても楽しかったです。でも彼が退職してからはまた授業をさぼり始めました。そしてまたクリスティンと授業に行き始めました。すべての授業を受けましたがまた今、彼女が辞めたのでまた元の状態に戻ってしまいました。」

彼女はティムとクリスティンが少し前にしてくれた彼女にとって助けになったことを話しました。まるであたかも「ほかの人がしてくれたことであなたの助けとなったことは何ですか？」という質問に答えるかのようです。でもセラピストはこの質問をしていません。彼女は自分で何をしたのかを聞くためセラピストはもう一度こう尋ねました。

「うん、では、ここ3週間また通い始めるためにあなたは何をしましたか？」

「お母さんと先生が、」彼女はまたほかの人が何をしたかについて答えました。もっとも、こういう情報には何ら問題はありませぬ。特に母親が部屋に一緒ならなおさらです。ほかの人が何をしたのかもっと知ることは役に立つに違いありません。

「では、ほかの人は、あなたの助けとなるどんなことをしましたか？」

「先生はクラスに戻れるように努力してくれました。」

「先生はどのようにしたのですか？」

「もっと授業が楽しくなるようにしてくれました。」

「お母さんのしてくれたことで、あなたのもっとも助けとなったことはどんなことですか？」

「母はがみがみ言ってきます」

「うん、ではお母さんはがみがみ言うのをやめないんですね。では、お父さんは何をしてくれましたか？」

「お父さんもがみがみと。では、助けとなってくれる友達はいいますか？」

「体育の授業でミニーという友達があります。彼女はいつも『さあ、体育の授業に行きましょう』と言ってくれます。」

「それが助けとなっているんですね。」

「そうです。それに国語の授業にも誘ってくれます。」

「それがうまくいっているんですね？」

「はい。」

「どうして？」

数分、セラピストとビクトリアはほかの人がどんな助けとなることをしてくれたか話していきました。そしてセラピストはまた話を戻して

「こういったことをほかの人たちはしてくれましたね。それではあなたがしたこと、違いを生むのに最も大事なことは何ですか？ 0から5になるために？」こうセラピストは尋ねました。それはまるで身を乗り出して人差し指をビクトリアに向けているかのようでした。

「変えようと努力しました。」

「もう少し話してくれますか？」

「変えなきゃと思って¹⁵。」

「変えなきゃと思ったのですね。どうしてそう思ったのですか？ 何故それが大事なのですか？」

「そうすれば、がみがみ言われなから。」

セラピストと母親はそこで吹き出しました。ビクトリアも笑いました。ええ、多分それはもっともな理由ではありますがまだありそうです。

「ほかには？ ほかには手に入れたいものが何かありますか？ そのために何かやってみたいですか？ 何か考えはありますか？」

違いは何か、なぜクライアントはそういった変化を起こしたのか、クライアントはそれをどのようにして行ったのか、助けてくれたのは誰か、そして変化を起こすために効果的だったのは何か。これらの質問の全てやいずれかに答えることは有益な情報を手に入れることとなり、時には私たちが尋ねた質問以上の質問に対する答えを得ることがあります。

下記のような質問が役に立つことでしょう。

「よくなったのはどんなことですか？」

「どこが（どの場所で）良くなりましたか？」

「誰が見ていましたか？」

「そして彼らのどんなことを見ましたか？」

「それを起こすためにあなたは何をしましたか？」

「ほかの人は何をしましたか？」

「あなたは何故そんな変化を起こしたのですか？」

こういったプロセスの最中にそれぞれの答えで次のようなことを考えてください。何が良くなったのか、そしてどのようにしたのか、どの質問が答えを得られたのかと。クライアントの答えを質問にこんな風に取り入れてください。

「何が良くなりましたか？」

¹⁵多分彼女は何をしたかではなく何故そうしたのかについて答えたのでしょう。私たちはめったに何故という質問はしませんが、違いは何か、どのようにしたのかと尋ねるとクライアントは何故という質問だと受け取る場合があります。

「学校に行きました。」

「WOW！ どうやって自らを学校に行かせたのですか？」

「もし薬をやり続けたらひどい結末となるだろうし、両親も悲しむでしょう。」

「では、薬や両親のことを考えて学校に行ったんですね。」

「はい。」

「それで学校に行ったんですね。」

「はい。」

「わかりました。そうだったんですね。では、どのようにして学校に行ったのですか？」（ここではまた「どのようにして行ったのか？」という質問が再度なされました。それはまだこの答えが返ってきていないからです。）

「私が通学し始めるとお母さんが喜ぶからです。」

「あなたが通学し始めるとお母さんは喜ぶんですね。」

「はい。」

ここで彼女は自分が起こした変化の効果について話しています。彼女はまだどのようにして変化を起こしたのかについては語っていません。

「はい、ではあなたがまた通学しだすとお母さんは喜ぶんですね。ええわかりました。では一体全体どのようにしてあなたは学校へ行ったのですか？」

「重い足を引きずりながら・・・」

「重い足を引きずりながら？ ではどうやってそうしたのですか？」

このように注意深く話を聞くことが大事です。というのは、答えを聞くまで皆さんがどんな質問をしたのかわからないからです¹⁶。

私たちは‘あなたがどんな質問をしたかは答えを聞くまでわからない’という言い方が好きです。このように考えることでクライアントが私たちの話を誤解したと考える危険性を減らすことができます。‘あなたがどんな質問をしたかは答えを聞くまでわからない’と考えることで、私たちにはクライアントの答えを意義あるもので大事なものだと思える責任があることになり、クライアントがすでに答えてくれた質問を繰り返すという危険を避けることができます。このようにしてクライアントは私たちに彼らにとってピッタリくるものを、どういう意味で質問がなされたのか教えてくれます。そしてクライアントは毎回の面接で私たちに対話の妙技について教えてくれるのです。

再び ミラクルクエスチョン

ミラクルクエスチョンは解決志向の一連の面接で展開されるスレッド¹⁷のようなものです。初回の面接でなされるだけでなくセラピストがクライアントにミラクルス

16変化の原因は何なのか？ 何が変わったのか？ その変化に効果があったのは何か？

訳注17発言とそれに対するコメントから成る一連のメッセージ群

ケールで今どこにいるか、前回の面接以来、どこにいたのか尋ねるときに再びなされます。

それにより毎回クライアントは何が今、あるいは今まで良くなったことは何か表現するでしょう。セラピストはその詳細について尋ね、どうやってそれを生じさせたのか新しいこと¹⁸は何かを聞いていきます。二回目の面接の典型例に近いものは下記のビクトリアとの2回目の面接でなされたようなものです。

セラピスト「前回会ってから10日が経ちましたが、どんなことが良くなりましたか？」

ビクトリア「わかりません。（しばらく思い返して）落ち着いてきたと思います。おしゃべりでなくなりました。」

セ「おしゃべりでなくなったのは、いい意味でですか？」

ビ「ええ、落ち着いてきました。」

セ「落ち着いてきた・・・では落ち着いたとどんな場所で気が付きますか？」

ビ「学校です。授業に行ってるし落ち着きました。静かに座って勉強しています。」

セ「落ち着いたというのは気持ちの面でですか、それとも単に静かにしているだけ？あるいは両方？」

ビ「むしろ両方に近いです。」

セ「では気持ちも落ち着いている。おしゃべりが減ったと言いましたが、それは総じて静かになったのか、騒ぎを起こさなくなったのかどちらですか？」

ビ「騒ぎを起こさなくなりました。」

セ「ではそれが違いなんですね。先生もあなたの違いについて何か言っていますか？」

ビ「ええ、いつもはもっとおしゃべりで、だから先生も私がおとなしくなったと言うでしょう、いくらか・・・」

セ「教室で静かになったと。先生はあなたが勉強も一生懸命するようになったと言いますか？それとも授業面では違いはないと言いますか？」

ビ「今は勉強も頑張っています。」

セ「もっと静かになって頑張っている。それが二つの違いですね。」

ビ「はい。」

セ「では」（長い沈黙）「状況を良くするために何をしたのですか？」

ビ（肩をすくめて）「別に、なにも。ただそうただけです。」

セ「ただそうただけ。どうやってそうしたかは大きな謎なんですね。」

ビ「はい」

18もしそれが新しいこと、つまり以前には起きたことがなかったことなら、起きたことは‘実際にあった進展’となります。

セ「では、ビックリマーク 2 つですね。どうやってそうしたのかを知らないなんて！！」

ビ「はい」

セ「その違いはあなたに影響を与えましたか？ 気が楽になったのか辛くなったのか？」

ビ「気が楽になりました。」

セ「気が楽になった！」

ビ「はい」

セ「では、10 は奇跡が起きた後だとして、0 が（セラピストはここで記録用紙を見て）前回奇跡について話しましたよね？」

ビ「うん」

セ「学校に行きたいとか、ベッドから飛び起きたいとか。たくさん話しました。今日はこのスケールでいくつですか？」

ビ「6 から 7 です。」

セ「6 から 7。では少し良くなったんですね。」

ビ「うん」

セ「ではほかに良くなったことは？」

ビ「気分が・・・違ってきて、そんなにすぐ怒らなくなりました。」

セ「辛抱強くなった？」

ビ「はい」

セ「それについて主に気が付くのは誰ですか？」

ビ「弟です。」

セ「では彼はあなたが違っていると言うんですね。」

それから 16 分間、「ほかに良くなったことは？」と、どのようにビクトリアが自分の変化に気が付いているのか、ほかの人は変化にどのように気が付いているのか、その人たちが彼女の変化に気づいていることをどのようにしてわかるのか、皆がしてくれていることで助けとなっていることはどんなことかを詳細に聞いていきました。ビクトリアは‘角のない悪魔から後光のない天使’になろうと決意したと語りました。そして来年科学プログラムに加わるよう一生懸命勉強すると決めたのだと話しました。

セ「角のない悪魔でいるよりは後光のない天使の方が良いと思ったのですね。そうなる嬉しいですか？」

ビ「はい。」

セ「それは最近気が付いたのですか、それとも前からずっとそう思っていたのですか？」

ビ「私にはその異なる二つの面があると思っていました。1 秒で、私の気分は変わります。私は 1 秒で嬉しくて、前向きな状態から落ち込んで、怒りっぽくなり、むかつくんです。」

セ「みんなに八つ当たりするんですね。」
ビ（頷いて）はい。
セ「ではあなたは選択できるという感覚があるんですね。」
ビ「今はもう選択しました。」
セ「選択できる？」
ビ「はい。」
セ「それは新しい出来ごとですか、選択できることは？ 選択できるとわかっているんですよね。」
ビ「はい。今は天使になろうとしています。」
セ「選択できるのは新しい出来事なんですね。」
ビ「はい。」
セ「うん、あなたの例えが気に入りました。（用紙に記入して）角のない悪魔と天使は何が無いんですか？」
ビ（笑いながら）後光。
セ「はいでは、6から7と言いましたが、10は、あなたが6から7に留まれる、必要などときには6から7に戻れる自信がある状態として、0は、もうお仕上げだとしたら、このスケールでいくつですか？」
ビ「留まれる自信はありますが、曖昧です。だってまた非行グループに戻ることであり得ますからね。」
セ「そうですね。」
ビ「だから5から6です。」
セ「5から6？」
ビ「はい。」
セ「ではスケールで0ではないというのはどうしてですか？ どんなことからそうだとわかるのですか？」
ビ（割り込んで）「出来るってわかるんです！」
セ「出来るとわかっているから？」
ビ「う～ん、そうするんだという意志があります。」
セ「では、できるとわかっている意志もある。」
ビ「うん。」
セ（セラピストは上を向いて考え込み）「最低限6から7で大丈夫ですか？もしこの状態が続けばOKですか？」
ビ「はい。この世で一番ではありませんがね。」
セ「はい。」
ビ「でも、そんなに悪くはありません。」
セ「学校で勉強して科学プログラムに加わるのにこれで十分ですか？」

ビ「はい。」

セ「OK」

クライアントがどのようにして変化を起こしたのかについて描写できるかどうかにかかわらず、セラピストはクライアントがミラクルスケールでどれ位維持できるか、あるいは上に進み続ける自信があるのか質問します。クライアントの答えは通常、彼らに変化を続けられる、あるいは維持できる自信が0より上であるのはどんなことを知っているからなのかといった会話に繋がっていきます。

もう一度まとめて繰り返すと、2回目の面接でのセラピストの役目はクライアントのどんな行動が役に立つのか、クライアントが建設的に活用した暮らしの中での出来事は何かを見つけることにあります。そしてセラピストの次の役目はクライアントが示した彼らの変化、リソース、能力を承認し伝え返すことです。

もしクライアントが前に進むアイデアを求めてきたらセラピストは通常クライアントに彼らがしたことによって役に立ったのはどんなことだと思えるのかを尋ねます。そしてクライアントにもっとそれをするよう依頼します。もう一つの方法は、クライアントが試してみなかったことで、しかしクライアントの描いた奇跡やすでに行ったステップにフィットしているものを指示することです。

状況がより良くなったなら解決志向に基づく面接者はまた、状況がそれで‘間に合う’のかとか‘十分である’のか尋ねます。クライアントが「いいえ」と答えたら、セラピストはそれで‘十分である’と言えるにはどんなことが良くなる必要があるのかと尋ねます。クライアントがそれで十分だと答えたなら、セラピストはほとんどの場合、面接の要約でそのことについて繰り返します。それはこんな言い方です。「また再度会う必要があるかどうかわかりません。あなたは どう思いますか？」

再び「ほかに？」

「ほかに？」は解決志向ブリーフセラピーにおいてとても大事な質問なのでもう一度強調しておきます。同僚のビデオテープをスーパービジョンで見るとき彼らにこんな質問をします。「クライアントの面接に対する満足度をさらに1つ上にするにはどんなことがあると良かったですか？」共通して良くある答えは「もっと詳細に」です。

詳細は黙って向こうから得られるものではありません。何度も繰り返し尋ねて話を聞くことによつてのみ得ることができます。ロンドンのブリーフ・セラピー・プラクティスのエヴァン・ジョージ、ハーヴェー・ラトナー、クリス・イブソン、ヤスミン・アジマルは「ほかに？」と4、5回聞いてからやっと本当に役に立つ答えが得られることが頻繁にあると言っています。

「ほかに？」という質問には、考えをまとめるために外へ出る前にできる別の聞き方も色々あります。それは「私が聞き忘れている大事な質問がほかにありますか？」ある

いは「私が外に出て考える前に私が知っておくべき大事なことはほかにありますか？」です。

最後にもう一つの見方と別の見方

2回目の面接での進め方はほかにも役に立つ異なるまとめ方があるに違いありません。面接中は中心的な質問である‘状況は前に進んでいるのか戻っているのか?’について述べられているデータを集めます。私たちはクライアントに状況が良くなっていると考えるよう強いるものではありません¹⁹。私たちは情報を集めているのです。

何が良くなったのかの話を聞いていき、クライアントはそれをどうやって実行したのだろうかと思います。状況が悪くなったり、変わらないときは「多少なりとも違いはありましたか？」と尋ねます。

そして最後に変わらないこと、悪くなったこと、そして良くなったこと、について聞いたことを要約して返します。そしてそれでクライアントは何を考えているのか、

「状況は正しい方向へ進んでいますか？」と。クライアントが状況は正しい方向へ進んでいるならその評価をクライアントにしてもらいます。私たちは自分で判断するのを積極的に避けていきます。そしてクライアントが状況は正しい方向へ進んでいないと考えるなら、たとえそれを裏付けるデータがどんなに沢山あろうとも問題ではなく、このクライアントにとっては良くなった意味するものについての情報がまだ不足しているのだと想定します。そしてそれは、クライアントにとって、状況が前へ進んでいると話してくれる違いは何だろうかという質問に繋がります。このようにして解決志向を基にしたセラピストは徹底したクライアント指示的セラピーに向けた継続的な努力をします。皆さんご存知のように、懸命に努力するとは努力するであって、常に成功するというわけではありません。私たちのできる唯一のことはベストを尽くすことです。うまくいくことを祈っています。そして楽しんでください。

次の方々に御礼申し上げます。

Jocelyne、Steve、Insoo、Yvonne、Alasdair、Richard、Joel

And all the rest of you who commented on this work

そしてご協力いただいた皆さんに

Harry Korman 2006-09-02 harry@sikt.nu

(翻訳 竹之内)

¹⁹初心者がこのようにするのは難しいものです。ですから通例、ソリューション・フォースド・セラピーと呼ばれるものに陥ってしまいます。これではクライアントに感謝されることは全くありません。