

# 解決中心のアプローチにおける質問の機能

## Functions of Question in Solution-Focused Approach

弘前大学保健管理センター 遠山 宜哉

---

- 1 はじめに
  - 2 質問の諸機能
    - a) 限定
    - b) 援助者・来談者関係を規定する機能
    - c) 情報収集機能
    - d) 視点の転換機能
    - e) 来談者の思考を促進する機能
    - f) 気づきを促す機能
    - g) イメージを固定しコミットを高める機能
    - h) 援助者の考えを間接的に伝える機能
    - i) その他の特殊な質問の果たす機能
  - 3 質問中心の面接の問題点
  - 4 結語
- 

key words : question, solution-focused approach, therapeutic conversation

### 1. はじめに

スティーブ・ディ・シェーザー Steve de Shazerとインスー・キム・バーグ Insoo Kim Bergを中心に、米国ミルウォーキーのブリーフ・ファミリー・セラピー・センター (BFTC) で開発され発展してきた援助のアプローチは、「解決に焦点をあてるアプローチ Solution-Focused Approach」(日本語の定訳がない。以下では「解決中心のアプローチ」と呼ばれている。このアプローチでは、前半の面接部分と休憩をはさんで後半の介入メッセージの部分とからセッションが構成されるが、来談者に対する介入課題より面接中に成立する治療的会話 therapeutic conversation を重視する傾向を次第に強めてきた (de Shazer, 1988)。その面接過程において援助者が行っていることの多くは、来談者に質問をすることによって来談者とともに解決像とそこにいたる道筋をリアルに描き出すという作業である。その質問は決して来談者の問題を外から理解しようとする診断的なものではなく、落とし穴にはまっている来談者を救い出すためにその認知の矛盾を正すような説得的なものでもない。また、ひたすら来談者に共感し受容していくことを目指すものでもない。その狙いはもっぱら解決話 solution talk を創り出すためのものである。その援助のイメージは図のようになるだろう。援助者は来談者の肩にそっと手を乗せ質問をしている。その質問を通して来談者とともに解決像を少しずつリアルで詳細なものにしていくのである。そうするうちに、そこへ向けて踏

み出す第一歩がどういうものかも次第に明確になってくる。こうなれば、援助者が来談者を押ししたり引いたりして解決に近づけようとしなくても、来談者はごく自然に歩み始める、というのが基本的な発想である。

したがって、この発想にそって援助的な面接をするとき、面接者が「どのような質問を、どのようなタイミングで、どのように行うか」は決定的に重要である。同じことを聞くのでも、質問の仕方によって答えは大きく変わってくるし、場合によっては答えてもらえない。また、まったく同じ質問でも面接の流れの中のどのような時に尋ねるか、あるいは来談者がど

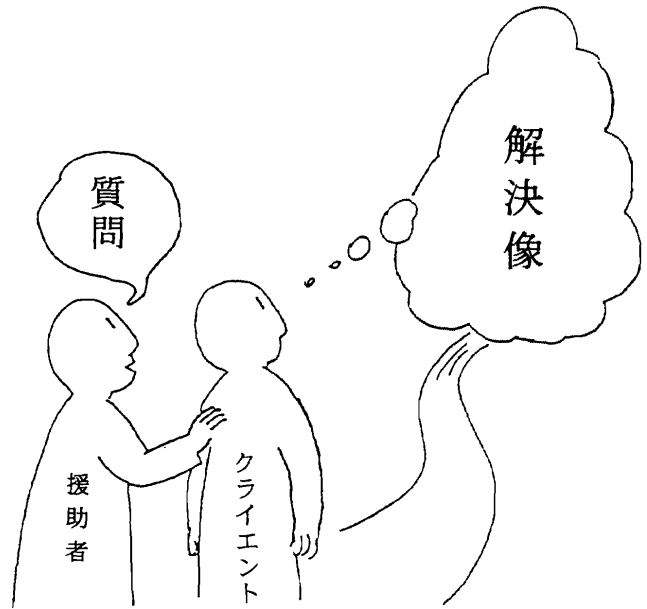


図 解決中心のアプローチの援助のイメージ

のような心理状態の時に尋ねるかで答えはまったく違って来る。不適切な質問をすれば、来談者を傷つけたり、そうでなくても大きな回り道をすることになるだろう。逆に適切な質問を適切なタイミングで適切にしていけば、あとは来談者が考えてくれると言って良いだろう。

このときの何が「適切」なのかというのが問題であるが、解決中心のアプローチの基本的な考え方にあるように（表参照）、問題解決の形はいくつもあり得ると考えるわけだから、「適切な」質問もいくつかあり得ると考えるべきだろう。こうでなくてはならないというものはない。ディ・シ

ューザー（1994）は「“良い答え”が得られてはじめてそれが“良い”質問となりうる」（p. 97）と述べており、“良い”質問というものが存在するという固定的な考え方を戒めている。ただ、二つの質問を文脈ごと取り出して比べたとき、やはり優れた質問の仕方というのはあるというのが経験的事実である。また、的を射た質問というのは面接を急に促進していく

のが手応えで分かるものである。そこで、何に照らして質問の優劣を言うのかを考える時、まず質問が援助的な面接においてどのような機能を持ちうるのかを確かめておく必要があるだろう。そのような機能をどれだけ果たしているのかを考えることによって、ある文脈での質問の価値が

表 解決中心のアプローチの原理

- |  |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1 万人に有効な単一のアプローチはない。</li> <li>2 解決の形はたくさんある。</li> <li>3 解決と問題とはかならずしも関連していない。</li> <li>4 もっとも単純で内面に立入らない方法が、えてしてもっとも治療的である。</li> <li>5 人は、短期間によくなり得るし、実際よくなっている。</li> <li>6 変化はたえず起こっている。</li> <li>7 弱さや欠点ではなく、強さと資源に目を向ける。</li> <li>8 過去より未来に目を向ける。</li> </ol> |
|--|

(Berg, I. K. & Miller, S. D., 1995, p. 31)

決まるだろう。そこで以下に、質問のもつ諸機能について検討することにする。

## 2. 質問の諸機能

### a) 限定

ここでは解決中心のアプローチによる1対1の個人面接に的を絞り、その中で援助者が発する質問が援助という目標の上でどのような機能を果たしているかを検討する。つまり、援助者の質問を機能的な意味から捉えるという意味である。したがって、援助の文脈の中で援助者がそれを意図して質問するかどうかは、ここでは関心の域外である。つまり、質問を発する段階で一定の狙いがあるものもあれば、結果的にそうなっているに過ぎない場合もあるということである。また、ある機能が他の機能より優れているかどうか、ということもここで考察しようとはしていない。さらに付け加えれば、特定の質問はある特定の機能をもちうるとは言えるが、実際の面接場面では、ある質問がこういう風に機能するはずである、とは言えない。質問を受ける方で質問をどのように捉えるか、回答することについてどのような構えをもっているかは、その人、その場面によって変化するからである。したがって、以下の考察は、質問がもつ諸機能の一覧を提示しようとする試みに過ぎない。

つぎに「質問」の定義であるが、ここではできるだけ広義に捉えておきたい。すなわち、文体として「疑問文」になっていなくても、来談者の回答を誘うような言語的な働きかけ一切を含むことにする。したがって、

a-1 「それから？」（それからどうなさいました？）

a-2 「成功？」（それは成功ということですか？）

は質問である。しかし、逆に疑問文の体裁はとっているが質問ではないものもある。

a-3 「こんな風に考えていただけませんか？」

というのがそれである。これは丁寧な形の依頼であるから、考察の域外ということになる。

なお、以下ではさまざまな機能について一覧するが、一つの質問が複数の機能をもつことがあるし、むしろその方が多いと考えられる。したがって、それぞれの箇所ですら挙げた例文も、そこで説明している機能だけを持つわけではない。質問はいくつもの機能を持ち、しかもそれぞれレベルの違う機能であることが多いのである。その意味では以下のカテゴリーは同じ水準で立てられているわけではない。

### b) 援助者・来談者関係を規定する機能

援助者が来談者に質問をすることが、両者間のラポールの形成、あるいは両者間の関係の性質を規定することにつながる。ここでは質問の内容と同様、質問の仕方がその機能に大きく影響する。

①面接場面と来談者の状態にふさわしい質問をすることで、援助者が来談者に対して十分な肯定的関心をいだき、来談者を人間として十分に尊重しているということが伝わる時、両者の間にラポールが形成される契機となる。この時は、質問の仕方、すなわち言葉遣いや声のトーンなどにも関心や尊重が現われているかどうかに関与する。

b-1 「（丁寧に）どのようなことでご相談にいらっしゃいましたか？」

来談者の話の内容をよく聴き、正確に理解していることも質問によって伝わり、信頼関係の形成に役立つことになる。

b-2 「それがうまくいくことで、同時に他のこともうまくいく、ということでしょうか？」  
「そう、そうなんです」

②質問の仕方によって、援助者が来談者に対してどのようなポジションに立とうとしているのが規定され、それが来談者に伝わる。多くの場合は援助者が来談者に対してワンダウンの位置をとろうとしていることが伝わる。

b-3 「おっしゃることがよく分かりませんが、そこを詳しく教えていただけませんか？」

b-4 「私の方でちょっと混乱してきたのですが、どういうことなのか別の言い方で言っていただくとすると、どういうことになりますか？」

③質問をし来談者がそれに答えようとするのは、その面接場面において両者がそれを自然な役割として引き受けるといふことの表明でもある。“私は質問を発してよい”と援助者は考え、来談者は面接を求めてきた者としてそれに“答えるべき立場にある”と考え、それを受け入れたといふことを、質問について考えたり答えようとすることで示す。このことは同時に、援助者の方に面接場面を構成していく役割があり、リードをしてもよいという両者の場面規定を確認することにもなる。質問がそのまま援助者と来談者との役割規定の機能を果たしていることになる。

④援助者がどの時点でどのようなことについて来談者に質問をするかによって、来談者の発言の方向が左右される。来談者のある発言に興味があって、それについてもっと語ってもらいたいとか、ある発言にはさほど関心がない、といった援助者の側の関心を伝える機能を質問が果たするのである。来談者の訴える問題を掘り下げる質問を繰り返せば、援助者はそこが要点だと考えているのだろうと来談者は受け止め、一所懸命に問題について話すようになるだろう。解決中心のアプローチでは、むしろ悩みや問題の訴えについて質問するのは極力ひかえめにして、問題が少しでも“まし”なときの話が出たり来談者の内的資源がほの見えたときに、すかさずそれについて質問をする。そのことによって、援助者が重視しているのは援助者・来談者間に解決話が成立することであることが伝えられることになる。

⑤答えの必要な質問をすることは、面接への来談者の積極的な参加を促すものとして機能する。来談者は質問に答えることを通して、面接におけるコミュニケーションに深く関わるようになる。特に質問がイエス・ノー型でなくオープン・クエスチョンである場合には、答えるためにかなり考えなければならないので、その傾向は強くなるだろう。たとえば、面接の初期に面接の目標を探るのに使われる質問として、

b-5 「この面接が役立ったと思える時には、今とどんな風に違っているのでしょうか」があるが、来談者はこのように尋ねられない限り、それは援助者が考えるものであり、自分は「なおしてもらおう」のを待てば良いといった受け身的な来談者役割に止まることになるだろう。初回面

接で面接に積極的に関与する構えができると、2回目以降では質問をしないうちから、「えーと、この間に少しでも良くなったこと（を報告するん）ですよね？」というように、あらかじめ質問を想定した回答をする来談者も出てくる。

⑥質問中心に面接を運ぶことは、来談者の援助者への依存傾向を予防ないし抑止する方向に機能する。来談者自身が自分に問いかけ、解決への資源を自らの中に求めるのに対し、援助者はそれを援助する役割に徹することからおのずと生じることである。

⑦質問中心の面接では、援助者・来談者間の情緒的なつながりが必要以上に強くなるのを防ぐ機能もちうる。援助者が問題に巻き込まれるのを、質問中心の面接過程が防ぐということである。この点についてはトム (Tomm, K., 1988) が、「治療者は、絶え間ない質問のかけに結果として隠れることになり、血の通った人間として来談者との関係に入っていけないかもしれない」(p. 3)とも述べている。これは援助目標にとって逆機能ということになるので、後に触れたい。

⑧質問にはあくまで来談者が本人なりに受け止めた部分で回答することができるので、直接的な依頼や指示より援助者・来談者関係を損なう危険を少なくできる。来談者は援助者の質問に十分に答えなかったり、それを無視して自分の話したいことを話すことさえ可能である。この意味での質問の長所をより強調するためには、質問文を最後まで言わずにおくということもできる。どんな質問なのかも来談者に委ねてしまうということである。

b-6 「ということは（どういう風になるということですか）？」

⑨単純な情報収集的質問は来談者に脅威を与えないのでラポールの形成に役立ちうる (Lipchik, E. & de Shazer, S., 1986)。来談者に対して何らかの評価を下したり、何かを要求したり、何かを突きつけたりしないということが伝わるからである。

b-7 「ご趣味はどんなことでしょう」

### c) 情報収集機能

相手から何らかの情報を得る、というのは質問のもっとも基本的な機能の一つであろう。

#### ①単純な情報収集の機能。

c-1 「ご家族は何人いらっしゃいますか」

②解決中心のアプローチでは、面接の目標は援助者でなく来談者の求めるものでなくてはならないことを強調する。そこで、来談者が何を求めているのかを質問によって探ることになる。

c-2 「この面接の結果、どのようになったら、いらした甲斐があったと思えるでしょうか」

③治療的な面接においては、情報収集の質問は診断を下すために用いられることが多いが、解

決中心のアプローチでは精神医学的なカテゴリーを用いて診断を下そうとすることはない。ただ、ある質問をしたときに、どのような反応ないし回答が来談者から得られるかを注意深くみることで、来談者がみずからの解決像を現時点でどの程度、詳細に描けるのか、質問に答えるより先にもっと訴えたいことがあるのかどうか、どんな質問には生き生きと答えられるのか、などが明らかになる。それがそのつぎにどのような質問をするかの指針を援助者に与えることになる。

#### d) 視点の転換機能

質問は来談者の視点を転換する機能をもつことができる。

①面接の流れを転換するという意味で質問を機能させることが可能である。ミラクル・クエスチョンと呼ばれる解決中心のアプローチの代表的な質問の仕方はさまざまな側面をもっているが、この視点の転換という意味でも意義深い。

d-1 「ここでちょっと変わった質問をしたいと思います。少し想像力があるかも知れません。今日の面接が終わった後で、家に帰って夜お休みになったと考えて下さい。あなたが眠っている間に奇跡が起こって、今日ご相談にこられた問題がこんな風に（指をパチンと鳴らす）解決したとします。でもあなたは眠っていたので、奇跡が起こったとはわからないわけです。明日の朝になって、夜中に奇跡が起こって相談にこられた問題が解決したことをあなたに教えてくれる、最初の小さな事柄はどんなことになると思いますか？」(Berg, I. K. & Miller, S. D., 1992, 訳書p. 145)

この質問はそれ自体かなり独立したものであるから、何か奇跡について話がでたからこの質問をする、というような文脈が用意されていることはまれである。むしろ、援助者が適切だと思ったところで、場面を転換するように、「ところで」と言って切り出されるのが普通である。来談者にとっては唐突な印象を与えるようであるが、質問の形に正確に対応した答えになるかどうかを別にすれば、来談者は何とかこの質問に答えようとすることが多い。そこではすでにこれまでの会話からの視点の転換が起こっている。おそらく、来談者が予想し期待していたタイプの質問とかけ離れたものであれば、その質問の視点転換の力は大きいものになるだろう。あとは、適切な方向に転換するかどうかという問題である。

②来談者が少なくとも質問を理解してそれに答えようとするれば、質問者の投げかけた質問のもつ枠組みにそって考えざるを得なくなる。そこで来談者はそれまでの思考の枠組みをいったん括弧に入れて、暫時、援助者の枠組みを取り入れることになる。前提を含んだ質問によってあるメッセージを間接的に伝える機能については後に述べるが、これはある内容を間接的に伝えるのではなく、ものごとをどのような視点から見るかを伝えるという、メタ・メッセージを送っているとも言えるだろう。

ミラクル・クエスチョンの例で考えると、ディ・シェーザーの言うとおりの奇跡は原因のない結果と定義しうるから、来談者はこの質問を投げかけられることによって、どうやったらそういう奇跡が起こるのかという因果関係の詮議からひきはがされて、結果としてどうなっているかを描き出すよう求められることになる (de Shazer, 1994, p. 96)。つまり、問題や悩みそのもの、あるいは

その原因を探ろうとしている来談者の視線を転換する機能をこの質問は果たすのである。援助者は問題解決後の像を描くことを助けようとしているが、そういう構えを持たない来談者に対して、この質問でその構えを誘い出すことができるということである。こうして来談者が援助者の用意した土俵に乗ってからは、再び両者の共同作業が続けられる。援助者がここで無理強いをしない限り、ミラクル・クエスチョンに対して来談者があっさりと「分かりません」と言ってそれ以上考えようとしなかったり、ある程度、解決像を描き始めてから、「でも、今はまったくそんなことができそうには思えません。だって、実際、ほんとうにひどいんですから。というのも……」といったように問題に戻っていくこともできる。

③関係性の質問 relationship question は、自分の立場を離れて他者の立場になってものごとを考えるとという視点の転換を来談者に促す機能を果たす。

d-2 「あなたがそういう風になると、あなたの息子さんはどのようなことからそれに気づくでしょうか？」

「何かというと叱ってばかりだったのが、少しは褒めたりするので気づくかも知れません」

「息子さんはそういうあなたの変化をどのように受け止めそうですか？」

「少し心のゆとりができたのかと思ってほっとするだろうと思います」

「そのことによって、息子さんのあなたに対する行動は今とどんな風に違ってきますか？」

#### e) 来談者の思考を促進する機能

質問を受けた来談者は、それに答えようとする限り、質問の趣旨にそって、しかもその答えになるような形でものごとを考えることを迫られる。つまり、質問が来談者の思考を促すということである。悩みや問題を抱えた来談者は、自分なりの解決策を得ようとして考えたり試したりした結果、それでも改善がみられないので相談することに決めたと考えられるから、問題解決に向けての思考は多かれ少なかれ硬直したり袋小路に入った状態になっている。そこで視点を転換した上で、思考を促進するような質問をすることで、解決に向けて動きはじめるだけの柔軟性や心の“遊び”を作ることができる。解決中心のアプローチでは、いかに来談者の思考回路を活性化するか、ということに腐心しているとも言えるだろう。その際に解決中心の思考を促すことを年頭に置いているのはもちろんであるが、道具立てを工夫して、具体的に考えを進めやすく、答えやすく、答えることに興味を持てるような、そういう質問を考えようとしていることがうかがえる。

①風変わりや意外な質問によって、来談者はそれまで考えもしなかった領域に考えを及ぼし、思わぬ考えが発展していくことがある。ミラクル・クエスチョンのように、お伽ばなしを紡ぐように将来の肯定的な事態を設定し「もの語る」ことを求める質問では、質問の設定そのもの到来談者が興味をもち惹きつけられるということが起こる。そのことが質問に回答しようとする動機づけを高め、思考を活性化させる。それまで問題ばかりに囚われていた来談者の視線は徐々に上向きようになり、生き生きと語り、ときどきは笑顔さえみせるようになるのも、こうした質問の効果であろう。

②オープン・クエスチョンでは来談者が自分の考えやすいように思考を展開できるので、思考の自由な展開が促進される。援助者は、あるときはより具体的な像を描くように質問し、あるときはもっと多様な像を描くように質問し、そのことによって来談者を励ます。

- e-1 「そんな風に少しだけ気分が軽くなると、具体的な生活としては今とどんな風に違ってくるでしょうか」
- e-2 「あなたがそんな風に変ったとき、周囲の人はあなたのどんな行動からあなたの変化に気づくでしょうか」
- e-3 「他の面ではどんな違いがあるでしょうか」

③メタファーを用いた質問は思考を豊かにし得る。解決中心のアプローチではことさらメタファーの使用について言及しないことが多いが、スケーリング・クエスチョンと呼ばれる質問ではある事態を数字で代表させており、これは広い意味でのメタファーと言える。この質問によって特にある状態からある状態への変化について考えやすくなり、思考が膨らまされる。

- e-4 「あなたの実現しうる最高の状態を10点、考えうる最低最悪の状態を1点とすると、今はだいたい何点くらいですか」
- e-5 「あなたは今、3点くらいということでしたが、4点になったらどんなところが今と違っていていると思いますか」  
「人前でももっと積極的にいろいろ発言していると思います。ああ、でもそれだともう7、8点になっていることになっちゃいますね。もう少し前だとすると、誘われたときにはたまに集まりに顔を出すようになることでしょうか」

④繰り返し同じような質問を重ねることは、その質問を強調し、考えて答えを出すよう促す機能をもつ。

- e-6 「そういうあなたの変化に周囲はどのように気づくでしょうか」  
「あんまり敏感な人がいないので気がつかないと思います」  
「とても敏感な人がいるとしたら、どんなところに気づきそうですか」  
「それでもほとんど分からないでしょう」  
「分かるとしたら？」

#### f) 気づきを促す機能

質問に答えるうちに、来談者のうちにある気づきや洞察が生じることがある。

- f-1 「そうなると今と違ってどんな風に良くなっていると思いますか」  
「人から何か頼まれても、嫌なら嫌とはっきり言えるようになります」  
「そうなるとそのことでどんな良いことがありますか」  
「ぐずぐず悩んだりしなくなります。ああ、でも冷たいと思われるかも。それも嫌だし。どうなれば良いんだろう」

この例では来談者が解決像を具体的に描くうちにそこに矛盾を見出している。このような気づきから新たな展開が始まることが少なくない。逆に解決像を質問にそって具体的に考えていくうちに、漠然とこうなればなあと考えていたときにはなかった気づきが起こり、目標が意外に近いところに



あり、まったく手が届かないというほどではないことに気づく来談者もある。そうになると、にわか  
に元気が出て意欲が湧いてくる様子が伝わってくる。この意味で質問は、解決に向けての期待を高  
める機能をも果たしていると言えよう。ミラクル・クエスチョンに対して真剣に答えようとして出  
てくる答えには、質問が突飛なわりにあまり突飛で非現実的なものはないことが多い、来談者は質  
問に答えながらそのことに直面し、何らかの気づきを得るのである。

#### g) イメージを固定しコミットを高める機能

来談者が質問に対して考えを口に出して答えるという行為それ自体が、質問と答えのセットを  
定着させ、コミットメントを強める機能をもちうる。

①質問によってこれまで注意を向けていなかった現実に来談者が着目するようになるが、確か  
にそういう現実があると口にして答え確認することで、それが改めて来談者の記憶の中にしっかり  
した位置づけを与えられることになる。「治療前の変化を際立たせる質問」と呼ばれる質問を例に  
挙げる。

g-1 「われわれの経験では、多くの人が予約をとってから初回面接に来られるまでの間  
に、状態が良くなったことに気づかれたりするのですが、何かそういった変化に気  
づかれましたか？」(Berg, I. K. & Miller, S. D., 1992, 訳書p. 138)

この質問では、援助者は質問によって初回面接以前の肯定的な変化を探すように求められている。  
どんな小さな変化でも探すように求められるので、それが見出されることも少なくない。このとき、  
来談者が「やっと話を聞いてもらえる場ができたと思うと、少し気持ちが楽になりました」と述べ  
たとすると、楽になったことを認めて口にしたことで、この肯定的変化は定着させられ、場合によ  
っては増幅されることになると考えられる。

②解決中心のアプローチではある肯定的な状況を仮定した質問を行なうことが多い。しかし、  
そうした質問に答えること自体、仮定された状況や行動にコミットメントを強めることになる。

g-2 「今よりほんのわずかに良くなると、今とどういふところが違いますか」

「そうですね、自宅にまっすぐ帰ってしまわずにお花屋さんに寄ってお花でも買  
って帰ると思います」

ここでの援助者の質問はあくまで仮定の上のものであり、したがって回答も論理的には仮定の上  
のことに過ぎない。しかし、来談者は“花を買って帰る”だろうと考え、それを口に出したことによ  
ってこの行動に向けてのコミットメントを高めたと考えられる。口にする以前よりはずっと実際の  
行動に近づいたのである。事実、こうした具体的で現実的な行動が表明されると、以後の面接の  
中で「実際にやっています」といった報告を聞くことが少なくない。

#### h) 援助者の考えを間接的に伝える質問

質問は援助者から来談者に間接的な形でメッセージを伝える機能をもつ。間接的なメッセージ  
は受け手に不要な警戒心を抱かせることがないという送り手側にとってのメリットがある。

①前提を含んだ質問とは、質問の中にある前提が含まれていて、その質問に答えることがその

前提を受け入れることになるような質問のことであり、その前提の部分で援助者は暗にメッセージを伝えることになる。

h-1 「どうやってそんな風にうまくできたのですか」

という質問では、「うまくできましたね」というメッセージと、「それはあなたが意図的に何か工夫をしてやったんですね」というメッセージが前提として埋め込まれている。このようなメッセージの使い方はミルトン・エリクソンが得意としたところである (O'Hanlon, W. H., 1987)。また、このように質問の形で来談者に賛辞を送ることをウォルターらは「チア・リーディング」と呼んでいる (Walter, J. L. & Peller, J. E., 1992)。この質問の場合、来談者は賛辞を与えられるだけでなく、自分のやってきたことに何か意図的な工夫があったのかどうかと点検することになるだろう。たとえば、意図的な部分がそれまで意識されていなかった場合でも、あらためてそこに目を向けることで何か発見されることがある。

h-2 「そんな風にうまくいったとき、あなたはどのようになっているでしょうか」

という質問はもう少し微妙なニュアンスを伝える。この質問と「もしそんな風になつたら、あなたはどのようになりそうですか」という質問とを比べてみるとその違いが分かる。h-2 ではその仮定的な状況が将来、実際に起こるものとしてよりリアリティーをもって質問が組み立てられている。つまり、「あなたは将来そのようになります」ということが微妙な形で伝えられていると言える。

② 選択肢の錯覚 (illusion of choice/alternatives, Berg, I. K., 1994, O'Hanlon, W. H., 1987) と呼ばれるものも、前提を含んでいる。

h-3 「課題をやるのは遊んでからが良いですか、それとも遊ぶ前が良いですか」

ここではいずれにしても課題をやることに前提にされている。来談者はいずれの選択肢を選んでも課題をやることに同意することになる。つまり、「課題を実行なさいませぬ」ないし「課題をやってください」というメッセージを間接的に伝えている。

③ 来談者の述べたことに明らかな疑義を挟むことが来談者に対して失礼にあたるか、脅威を与えることになるときに、質問によって間接的な形で異議や疑義を挟むことができる。

たとえば、来談者が独断的な推測に基づいて話を進めている、あるいは無前提に何か非現実的なことを確信していると思える場合に、それに疑義を挟むことができる。

h-4 「相手がまずそうしてくれるだろうというのはどういうことから分かりましたか」

h-5 「あなたがそうすることで彼が変わるだろうというのは、どうやって分かったんですか」

#### i) その他の特殊な質問の果たす機能

それぞれの質問を個々に見ていけば、それぞれの独自の機能を面接中に果たしていることは明らかである。そこで、ここでは、特殊ではあるが他の質問によっても同じような機能を果たしようするような、やや一般性のある機能を取り上げたい。

① 質問をとおして来談者に特定の構えを作るよう導くことができる。代表的なものが、「イエ

ス・セット」(O'Hanlon, W. H., 1987)を作る質問であろう。この場合、援助者には質問によって何か情報を得ようという意図はまったくない。来談者からイエスという回答をもらえるような質問を重ねていくだけである。ミラクル・クエスチョンに先立って次のような質問をすることがある (cf. Berg, I. K., 1996)。

i-1 「この面接が終わったら今日の残りのスケジュールをこなされますね」

「ええ」

「それからご自宅にお帰りになる」

「はい」

「そして、夜が更けてくるとお休みになりますよね」

「はい」

という具合である。ここでは回答が援助者によって予想できるものでなくてはならないので、イエス・ノー型であることが必要になる。

②関係性の質問では、質問が込み入ったものになるので、来談者を軽い混乱に陥れることになる。そのことによって興奮ぎみの来談者を冷静にさせることができる (Berg, I. K., 1996)。

i-2 「あなたがそんな風に変ったことを娘さんがどう受け止めたかがあなたにも分かるのだということに彼女はどのようにして気づくでしょうか」

### 3. 質問中心の面接の問題点

すでに述べたように、問題より解決についての質問を中心に援助的な面接を進めることは、来談者を傷つける恐れが少ない。しかし、質問が「適切に」なされなければ面接がうまく進まないのは、どんなアプローチにも共通して言えることであろう。したがって、ここでは質問中心に進めること自体がもちうる危険性について考察する。

一つは来談者が「質問ばかりされる」という印象をもち、得るものが少ないように感じて面接に欲求不満を感じるのではないかと、いう懸念である。しかし、実際には援助者・来談者関係が良好で射た質問がなされていれば、かなり援助的会話が展開するのでその恐れはあまり問題にならない。また、解決中心のアプローチでは、面接の最後に面接中の会話に基づいてメッセージを来談者に与えたり、何らかの課題を出したりするので、質問中心であっても実際には「質問ばかり」ではないからこうした印象をもたれることが少ないのであろう。したがって、何らかの事情で介入メッセージが行われず、援助的会話も豊かに展開しなかった場合には「質問ばかりされた」という印象が残って、面接が次回につながらない可能性も出てくるだろう。

「質問ばかりで物足りない」印象は援助者自身も抱くかも知れない。これは質問を中心に面接を構成することが比較的安全であることの裏返しである。この方法は抗生物質のようにてきめんに効くということはないが、たいいていの病気に効果があり副作用も少ないアスピリンのようなものだからである (Miller, S. D., 1996)。したがって、この点は援助者がむしろ納得していくべきだろう。援助者があまり功をせれば「解決強制療法」(Nylund, D., Corsiglia, V., 1994)と言われるように、解決に焦点を当てることにこだわりすぎて、それを来談者に強制するかのような質問をすることに

なるだろう。

トム（1988）は援助者が質問の蔭に隠れてしまって、来談者との間に生き生きとした関係を築けない危険に懸念を表明している。しかし、解決中心のアプローチでは、援助者と来談者のラポールは重視するものの、転移・逆転移が問題になるような密接な二者関係をそもそも成立させようとしていないし、事実、成立させない。このアプローチをとると、たとえばプレゼントや手紙などといった面接後の来談者からの接触が少なくなるという経験談は、こうした事情の反映であろう。したがって、このような懸念は当たらないことが多いと考えて良いだろう。ただし、来談者からみたときに、何かというと援助者が質問を発して来談者の訴えに直面することから逃れようとしているといった印象を与えるようであれば面接の存続自体に関わるので、この点については十分に配慮することは必要である。

#### 4. 結 語

解決中心のアプローチにおいては質問が大きなウェイトを占めるが、そのさまざまな質問が結果的にどのような援助的機能を果たしているのかを検討した。その結果、多くの機能を区別して捉えることができたし、その過程で、一つの質問が多くの機能を果たしていることも確認できた。しかも、このアプローチの考え方からすると、これらの機能はかならずしも「結果として」機能しているのではなく、かなりの部分、意図されていると考えることができる。この意味では、解決中心のアプローチは質問中心のアプローチでもあると言え、質問の援助的な機能についてももっとも良く考えられているアプローチの一つであるとも言えよう。

質問についての研究を進めていくと、どのような質問のことばを発するとどのような内容の回答を引き出しやすいか、ということはある程度こまかく定式化できるだろう。さらには、そのような質問の規則を支配している文法や文体についても明らかにできるかも知れない。しかし、一方で、ある質問をどの局面でどのように発するかという判断は、やはり援助者に任されることにならざるを得ない。質問についての研究はそのちょっとした助けになりうるだけである。

\* この論文のアイディアの多くは、白木孝二氏を中心とする東京での勉強会のメンバーに啓発されたところが大きい。各氏に感謝したい。

## 参考・引用文献

- Berg, I. K. (1994) *Family Based Services: A Solution-Focused Approach*. New York:Norton.
- Berg, I. K. (1996) 福岡でのワークショップの資料
- Berg, I. K. & Miller, S. D. (1992) *Working with the Problem Drinker: A Solution-Focused Approach*. New York:Norton. (斎藤監訳, 白木・田中・信田訳『飲酒問題とその解決』, 東京:金剛出版, 1995)
- de Shazer, S. (1988) *Clues: Investigating Solutions in Brief Therapy*. New York:Norton.
- de Shazer, S. (1994) *Words Were Originally Magic*. New York: Norton.
- Lipchik, E. & de Shazer, S. (1986) The Purposeful Interview. *Journal of Strategic and Systemic Therapies*, 5(1, 2), 88-99.
- Madigan, S. P. (1993) Questions about Questions: Situating the therapist's curiosity in front of the family. In S. Gilligan & R. Price (Eds), *Therapeutic Conversations* (pp. 219-230). New York: Norton.
- Miller, S. D. (1996) 東京でのワークショップ
- Miller, S. D. & Berg, I. K. (1995) *The Miracle Method: A Radically New Approach to Problem Drinker*. New York:Norton.
- Nylund, D., Corsiglia, V. (1994) *Becoming Solution-Forced in Brief Therapy*. *Journal of Systemic Therapies*, 13(1), 5-12.
- O'Hanlon, W. H. (1987) *Taproots: Underlying Principles of Milton Erickson's Therapy and Hypnosis*. New York: Norton. (森俊夫・菊池安希子訳『ミルトン・エリクソン入門』, 東京:金剛出版, 1995)
- 白木孝二, 富田典子(1992) 質問が新たな現実を創る—ソリューション・フォーカスト・ブリーフ・セラピーの有効な質問—, *家族心理学研究*, 6(2), 133-142.
- Tomm, K. (1987) *Interventive Interviewing: Part II. Reflexive questioning as a means to enable self-healing*. *Family Process*, 26(2), 167-183.
- Tomm, K. (1988) *Interventive Interviewing: Part III. Intending to ask lineal, circular, strategic, or reflexive questions?* *Family Process*, 27(1), 1-15.
- Walter, J. L. & Peller, J. E. (1992) *Becoming Solution-Focused in Brief Therapy*. New York: Brunner/Mazel.