

問題を維持するコミュニケーションへの治療的介入に関する臨床心理学的研究

—悪循環に陥っているカップルの認知的側面に着目して—

鹿児島純心女子大学 石 井 宏 祐

要 約

本研究は、家族療法の基礎研究として、問題言及場面におけるカップルのコミュニケーションを認知的側面に着目して検討している。

家族療法でよく用いられる合同面接場面において、夫婦などクライアント間の問題についての会話がなされることが多々ある。家族療法のMental Research Institute (MRI) アプローチでは、クライアント間のコミュニケーションに着目し、時に介入を行うことで問題解決を目指す。それでは、セラピストが問題維持の悪循環に陥っているコミュニケーションに介入するとき、どのような介入が有効なのか。本研究では、家族療法の視点から、当事者間の認識の検討を通して、問題言及場面において、問題解決に有効な介入を検討することを目的とする。

手続きとしては、18歳～28歳までの男女113名を対象に、交際しているパートナーに対する問題言及場面での自分のコミュニケーションの認識やその問題の解決度、会話の満足度に関する質問紙調査を行った。パートナーに対する自分のコミュニケーションの認識の質問項目の因子分析を行った結果、4因子が抽出され、それぞれ「和やか」「積極」「回避」「真剣」因子と名づけた。また、各因子の得点と問題解決度得点、会話満足度得点の相関を検討した結果、問題解決度と「和やか」得点「真剣」得点に正の相関が見られた。また、会話満足度と「和やか」得点に正の相関が見られ、「積極」得点「回避」得点との間に負の相関が見られた。

この結果より、コミュニケーションに介入するとき、クライアントにとって受け入れやすいと考えられる、「和やか」「真剣」を拡張していくのがより有効であると考えられる。

キーワード：家族療法，介入課題，問題言及場面，カップル，コミュニケーション

I 問題と目的

0.はじめに

近年、離婚率の上昇や、熟年離婚の増加、仮面夫婦や家庭内離婚という言葉の出現など、結婚や夫婦関係をめぐる状況は大きく変化している。結婚とは、それまで長い間異なった家庭環境、生活環境で暮らしてきた男女がそれを境に永続的に一緒に暮らすことが多いので、そこに様々な問題が生じてくるのは至極当然のことであろう。しかしながら、それが解消できないほどの大きな問題となってしまうとき、それは夫婦や家庭の崩壊を意味する。従って関係を維持するためには、問題の解消を目指した何らかの方策がとられる必要がある。問題の解決を目指す方策の一つとして、当事者間での話し合いが考えられ

る。家族療法でよく用いられる合同面接場面においても、夫婦などクライアント間の問題についての会話がなされることが多々ある。家族療法のMental Research Institute (MRI) アプローチでは、クライアント間のコミュニケーションに着目し、時に介入を行うことで問題解決を目指す。

それでは、当事者間の問題についての会話場面において、問題解決に有効なコミュニケーションとはどのようなものであろうか。セラピストが問題維持の悪循環に陥っているコミュニケーションに介入するとき、どのような介入が有効なのか。本研究では、家族療法の視点から、当事者間の認識の検討を通して、問題解決に有効な介入を検討する。

1. 家族療法と介入課題

一般に、問題というものは個人の内部に還元されがちである。しかし、個人間の相互作用から問題を捉えることによって、このような原因追求の姿勢から解放されることになる。ある相互作用が今現在その問題を解決せずに維持してしまっていると捉えることができるからである。たとえば子どもに問題が生じると、家族はそれを解決しようとするが、その努力によってかえって問題が維持されてしまい（偽解決）、「問題 - 偽解決」という悪循環になる場合がある（長谷川, 1987）。家族療法のMRIアプローチでは、パターン化された相互作用の一部を変化させることによって、つまり悪循環を断ち切ることによってシステムを変容させ、問題を解決するような新たな相互作用のパターンを形成し、それを維持する。このような相互作用の視点は家族療法の特徴の一つである。

悪循環を断ち切るために、家族療法では、「クライアントが問題を解決させようといつも行っている解決努力を変化させること」（Fisch, R. & Schlang er, K., 1999）を意図してクライアントに介入課題を出すことがある。そして、これまで問題を維持する相互作用のパターンを変化させるために、パラドックスや世代間境界などの概念を用いた様々な形の介入方法が考案・確立されてきた。

2. 問題言及場面における二者のコミュニケーション

家族療法では、合同面接という面接スタイルがよく用いられる。合同面接とは、IP（Identified Patient）とIPを取り巻く人々（家族など）に対し同室で面接を行うスタイルである。合同面接ではIPと家族などIPの周囲の人々との相互作用のパターンを観察することができる。

合同面接場面では、当事者間の問題についての会話がなされることが多々見られる。従って、合同面接場面において問題の解決に有効な介入を考えると、問題言及場面のコミュニケーションを検討することは意義のあることと考えられる。

問題言及場面における二者のコミュニケーションを明らかにした研究としては、以下のものがある。

生田（1999）は、持続する関係を持つ二者間における葛藤場面の相互作用を検討した。そして、葛藤度が高くなるにつれ、笑顔の表出が増えることを確かめた。また、笑顔表情は非笑顔表情と比較して相手の発話の内容を協調的に導くことも示された。さらに、生田・若島・長谷川（1999）はこれを発展させて、場面レベルよりもさらにミクロな言語葛藤方略レベルにおける笑顔の検討を行っている。葛藤方略とは対人葛藤を解決するために人がとる様々な行動である（生田, 2003）。生田・若島・長谷川（1999）は特に協調的葛藤方略と対決的葛藤方略を取り上げ、協調方略よりも対決方略のほうが、「笑顔表情」は増加し、さらに笑顔表情の後に協調方略が多く出現することを確認した。これらの研究の結果より笑顔は葛藤的な会話場面で多く生起し、葛藤をやわらげる機能を持つことが示唆された。

また、若島（2000）は問題—相互作用モデル（problem-interaction model ; PIM）を提案している。PIMでは、対人システムの遠心的動きを問題レベル（problem level）と相互作用レベル（interaction level）から捉えるが、対人システムの遠心的動きに対する反作用としてディスクオリフィケーションが生起するという仮説を持つ。ディスクオリフィケーションとは、受け手にとって曖昧なコミュニケーション反応のことである。若島（2000）によると、ここにおける問題レベルとは、会話において取り扱われた問題が関係性を危険にさらすという意味においていかに葛藤的であるかというレベルを示すという。また、相互作用レベルとは、その葛藤的話題の話し手がその受け手に対して求める反応の強さのレベルを示している。

若島（2000）では、4組の夫婦の葛藤的会話場面を分析し、そこで話されている話題の問題レベルと相互作用レベルの共変関係からディスクオリフィケーションの生起を説明、予測することが可能であることを明らかにした。また、11組の大学生ダンスカップルを被験者とした実験でも同様の結果を得ている。すなわち、葛藤度の高い会

話場面においては、ディスクオリフィケーションを用い、問題についての会話に積極的に関わらないことが示唆されたものと考えられる。

また、石井(2006)は交際しているカップルの問題言及場面を分析し、「あーあ」「うーん」などいよどみの「間投詞」や相手の発言に対する「反応を示すうなずき」、「～なの？」など質問の形を取る「疑問終助詞」が普通の会話場面より問題についての会話場面で多く使用されることを明らかにしている。石井(2006)はこれらのコミュニケーションを「ミニマル・マネージメント・コミュニケーション」と名づけ、問題言及場面に特徴的なコミュニケーションであることを示唆している。

さらに、以上の研究より問題言及場面に特徴的なコミュニケーションが示されたが、そのコミュニケーションが問題解決にとってむしろ問題を維持してしまう場合もあることも指摘されている(石井, 2006)。

石井(2006)は問題言及場面において前述の「ミニマル・マネージメント・コミュニケーション」を用いることにより、問題内容についての会話に積極的に関わらず、消極的に会話を維持することを指摘している。そして、このような会話の持ち方が悪循環となり、問題を維持している場合、「ミニマル・マネージメント・コミュニケーション」を阻止することで問題が解決に向かうことを確かめている。

以上の一連の研究によって、葛藤度の高い問題言及場面において、問題内容について積極的に言及するのを避けるようなコミュニケーションや、葛藤度を和らげるコミュニケーションがとられることが明らかにされた。これらの研究では、このような問題言及場面に特有のコミュニケーションは、対人関係の維持のためにとられると考察されている。また、さらにそれらのコミュニケーションが問題の解決にとって悪循環となっている場合、それらのコミュニケーションを変えることが問題解決に有効であることが示唆されている。すなわち、対人関係を維持しようと問題内容への言及を回避することでむしろ問題を維持している場合、

回避のコミュニケーションをとらないようにするという介入により、問題が解決に向かうことが示されている。

よって、これらの研究は、家族療法で行われる介入を考える際に有効であり、意義のあるものであると考えられる。

3.本研究の目的

前述した二者の問題言及場面のコミュニケーション研究はすべて、二者の問題言及場面をビデオカメラで撮影し、実際行われたコミュニケーションをVTRにより分析するという手法で行われている。例えば、石井(2006)では、交際している男女カップルに未解決の問題について会話をしてもらい、その場면을ビデオカメラで撮影し実際のコミュニケーションについて分析を行っている。しかし、問題を話す当事者が、自分たちがどのようなコミュニケーションを行っているか認識しているかに関しては検討されていない。

MRIの文献に、セラピーがうまくいかないときの一つとして「クライアントが問題を解決させようといつも行っている解決努力を変化させることができない」という場合が挙げられている(Fisch, R.&Schlanger, K., 1999)。フィッシュらはこのような場合を「クライアントに介入を“売り損ねた”」と表現している。クライアントの抱えている不満とそれに対する偽解決に関する明確な情報を得られており、悪循環を断ち切る介入の矛先もその提示方法も明確になっており、解決努力を変化させること以外の問題はすべて片付いているにもかかわらず、介入を“売り損ねて”しまうのである。介入を買い渋る理由の多くは「問題を悪化させる危険があまりに高く、破滅的な出来事につながるのではないかと感じている」ことであるという。

問題言及場面における介入を考えるとき、この介入を“売り損ねる”という危険性を無視することはできないと考えられる。すなわち、問題言及場面において、問題について話し合うクライアントは、対人関係を維持するために会話を消極的に

しか維持しないのだとすれば、「会話を消極的に維持するコミュニケーションを止めるように」と介入をしても、それを実行するのは難しいであろう。よって、問題を維持する悪循環を断ち切る際には、クライアントの認知にあわせた介入を考える必要がある。すなわち、家族療法の合同面接場面などによく見られる問題言及場面においてクライアントが「自分たちがどのようなコミュニケーションを行っていて、どのようなコミュニケーションをとると問題解決に役立ち、その会話に満足できる」と認識しているかを明らかにすることにより、より抵抗の少ない介入を考えることが可能になると考えられる。

そこで本研究では、交際している男女カップルのコミュニケーションを認知的側面から捉える。すなわち、質問紙調査により、問題について話し合う当事者がどのようなコミュニケーションを行っているか、そしてその話し方が問題解決の認識や、その会話に対する満足感に関連しているかを検討することを目的とする。

II 方法

1. 調査対象及び手続き

重要な他者（配偶者・恋人・親・友人等）とのコミュニケーションを想定してもらう質問紙を共学の4年制大学及び4年制女子大学の講義において配布し、回答してもらった。そのうち本研究では、恋人とのコミュニケーションを想定している18歳～28歳までの男女115名を対象とした。そのうち、回答に不備のあったものを除き、男性33名、女性80名の113名を分析の対象とした。平均年齢は20.49才（SD=2.19）、交際年数の平均は16.89月（SD=16.76）であった。

2. 調査時期

2006年4月～2006年6月。

3. 調査内容

調査内容は、以下の通りである。

- (1) 回答者の属性（年齢、性別、職業、家族構成、学歴等）
- (2) パートナーに対する自分の問題言及場面の

コミュニケーション（42項目）

質問項目は平山ら（2001）の研究を元に作成した。平山らの研究では、核家族世帯の中年期の夫と妻554名（夫婦277組）を対象に、自分の相手へのコミュニケーション態度と、相手の自分へのコミュニケーション態度22項目ずつ、計44項目を尋ねている。この平山ら（2001）の項目は日常のコミュニケーション態度について広く尋ねるものであるが、本研究では問題について話し合う場面に限定し、交際しているカップルの臨床心理学的問題の解決のための示唆を得ることを目的とする。

1. やわらかい口調で話した
2. 「～しろよ」「～してよ」など命令口調で話した
3. 冗談を言った
4. 相手の話を途中で遮って自分の主張をした
5. なごやかに笑顔で話した
6. 相手を小ばかにした受け答えをした
7. 他のことをしながら話した
8. 相手の話に共感的にうなずいた
9. ふんぞり返っていた
10. なごやかに笑顔で相手の話を聞いた
11. どなった
12. 貧乏ゆすりなど身体でイライラや不満を表した
13. 相手とあまり目を合わせなかった
14. いい加減な相づちを打った
15. 「要するに」などと言って結論をせかした
16. 「～だ」「～だよ」など断言的な言葉が多かった
17. 身振り手振りが多かった
18. 相手をにらみつけていた
19. 手近にあるものを触っていた
20. 泣いた
21. 真剣な表情で話した
22. うつむいていた
23. あまり発言しなかった
24. 「うーん」「あー」などの間投詞が多かった

25. 普段より早口で話した
26. 話題をそらそうとした
27. 不満そうな表情をしていた
28. 相手のほうに身体を向けなかった
29. 相手の目を見て話を聞いた
30. 都合の悪い話題は笑ってごまかした
31. 普段よりゆっくりと話した
32. 自分の意見をたくさん述べた
33. 黙っていた
34. 会話中、横になっていた
35. 相手を説き伏せるように見つめた
36. 普段より声が小さくなった
37. 会話が途切れたとき、自分から話し始めた
38. 真剣な表情で相手の話を聞いた
39. 腕を組んでいた
40. 足を組んでいた
41. 普段より声が大きくなった
42. 言いにくいことをいうときに笑いながら話した

(3) 問題解決度 (6項目)

石井 (2006) の質問項目を採用した。

1. 問題が解決に近づいた
2. 問題が解消した
3. よりよく変化した
4. 問題が整理された
5. 問題点が明確になった
6. 問題に向き合えた

(4) 会話満足度 (7項目)

生田 () の質問項目を採用した。

1. 相手の意見に納得できた
2. 自分の意見を理解してもらえた
3. 話し合ってよかった
4. 相手に対して腹が立った
5. 話し合いにストレスを感じた
6. 話し合いによって二人の関係がより良いものになった
7. 話し合いは満足のいくものだった

(2)~(4)の項目については、「非常にあてはまる (4点)」から「全くあてはまらない (1点)」までの4段階評定でたずねた。

Ⅲ結果

1. カップルのコミュニケーションの因子構造

問題についての会話場面におけるカップルのコミュニケーション行動の構造を明らかにするため、パートナーに対する自分のコミュニケーションの認識をたずねる質問項目の因子分析を行った。天井効果により回答が偏っていた項目を削り、最尤法、プロマックス回転による分析を行った結果、初期解における固有値の減衰状況から判断して4因子が採択された。2因子以上にわたって因子負荷量が.35以上の項目と.30以下の項目を削除し、再度分析を行ったところ、項目が抽出された (Table 1)。第一因子は「和やかに笑顔で話した」「言いにくいことをいう時に笑いながら話した」などの負荷量が高かったため、「和やか」と命名した。第二因子は「普段より声が大きくなった」「自分の意見をたくさん述べた」などの負荷量が高かったため、「積極」と名づけた。第三因子は「うつむいていた」「あまり発言しなかった」などの負荷量が高かったため、「回避」と名づけた。第四因子は「真剣な表情で話した」「真剣な表情で相手の話を聞いた」の負荷量が高かったため、「真剣」と命名した。

2. 問題解決度・会話満足度と下位尺度得点の関連

問題解決度及び会話満足度の合計得点を算出した。その平均をTable 2に示す。

また、各因子に負の負荷を示している項目の得点を反転させてから、各因子に含まれる項目の平均得点を算出し、下位尺度得点とした。そして、問題解決度及び会話満足度と下位尺度得点の相関を検討した。その結果をTable 3に示す。問題解決度と「和やか」得点「真剣」得点に正の相関が見られた。また、会話満足度と「和やか」得点に正の相関が見られ、「積極」得点「回避」得点との間に負の相関が見られた。

Table 1 問題についての会話場面における
コミュニケーションの因子分析結果（プロマックス回転後）

項目内容	因子1	因子2	因子3	因子4	共通性
10和やかに笑顔で相手の話を聞いた	.905	.012	.002	-.041	.376
5 和やかに笑顔で話した	.771	.103	.009	-.112	.627
8 相手の話に共感的にうなずいた	.643	-.163	.106	.258	.463
1 やわらかい口調で話した	.548	-.322	.042	.077	.824
29相手の目を見て話を聞いた	.367	.146	-.233	.239	.334
42言いにくいことを言うときに、笑いながら話した	-.341	.241	-.020	-.227	.615
41普段より声が大きくなった	-.059	.768	.067	-.004	.533
16「～だ」「～だよ」など断定的な言葉が多かった	-.177	.615	.123	.062	.454
17身振り手振りが多かった	-.208	.538	.126	-.013	.210
32自分の意見をたくさん述べた	-.031	.474	-.145	.201	.415
22うつむいていた	.076	.107	.700	.095	.231
23あまり発言しなかった	.066	-.293	.552	.029	.315
19手近にあるものを触っていた	.096	.231	.441	.086	.307
24「うーん」「あー」などの間投詞が多かった	.232	.095	.393	-.223	.418
21真剣な表情で話した	-.129	.133	.100	.736	.582
38真剣な表情で相手の話を聞いた	.264	.033	-.017	.593	.239
因子負荷量の2乗和	2.691	1.942	1.262	1.048	
累積寄与率 (%)	19.915	35.554	46.952	57.143	
α係数	.775	.661	.531	.554	

Table 2 問題解決度得点及び会話満足度得点の平均

	平均	SD
問題解決度	16.23	4.01
会話満足度	20.35	5.17

Table 3 下位尺度得点と問題解決度及び会話満足度との相関

	問題解決度	会話満足度
和やか	.313*	.429**
積極	-.126	-.312**
回避	-.043	-.250**
真剣	.334**	.002

*p<.05

**p<.01

IV 考察

1.結果に関する考察

本研究では、問題についての会話場面におけるカップルのコミュニケーションを調査し、因子分析を行った。その結果、「和やか」「積極」「回避」「真剣」の4因子が抽出された。そのうち、「和やか」因子と「真剣」因子の得点が高いほど、問題解決度が高くなることが示された。すなわち「笑顔表情」や「真剣な表情」で話し合うというコミュニケーションが多かったと認識しているほど、問題解決度も高く評価していると言えよう。また、「和やか」因子の得点が高いほど会話満足度が高く、「積極」因子の得点や「回避」因子の得点が高いほど会話満足度が低くなることが示された。

「和やか」「積極」「真剣」は会話に積極的に関わるアクティブなコミュニケーションであると言える。また、「回避」は会話に対して受身的で会話を消極的に維持するパッシブなコミュニケーションである。石井（2006）はパッシブなコミュニケーションが問題を維持するコミュニケーションとなり得ることを指摘している。本研究の「和やか」因子、「真剣」因子が高いほど問題解決の認識が高いという結果から、当事者の認識においても、アクティブなコミュニケーションをより行った問題言及場面において、問題がより解決に向かうと認識されることが示唆された。

しかし、アクティブなコミュニケーションの中でも「積極」因子得点は問題解決度と相関が見られず、また会話満足度とは負の相関が見られた。すなわち、「積極」のコミュニケーションは会話の満足感が低く、問題解決につながるという認識も少ないといえよう。従って、クライアントにとって有効性を実感しにくく、実行しにくいコミュニケーションであると考えられる。石井（2006）では、アクティブなコミュニケーションは、問題言及場面で消極的に会話を維持することが悪循環となっているとき、問題解決に有効である可能性が示唆されている。よって「自分の意見をたくさん述べる」などの「積極」のコミュニケーションも問題解決に有効である可能性が考えられる。しかし本研究の結果から考えると、アクティブなコミュニケーションの中でもクライアントにとって受け入れやすいと考えられる、笑顔表情で話し合う「和やか」のコミュニケーションや真剣な表情で話し合う「真剣」のコミュニケーションを拡張していくのがよりブリーフであるといえる。

2. 「小さくてシンプルな」介入を目指して

長谷川ら（1998）の一連の研究では、グレゴリー・ベイトソン（Bateson, G., 1972）から続くコミュニケーション理論の観点から取り組み、「小さくてシンプルな介入」を目指してきた。

コミュニケーションはトピック側面とマネージメント側面に分類できるとされる（長谷川ら, 1998）。前者はコミュニケーションの内容的側面、後者はそのやりくりの側面である。トピックとマネージメントという分類は『人間コミュニケーションの語用論』（Watzlawick, P. et al., 1967）における報告と命令の分類に対応するものである。

マネージメントは内容から比較的独立した性質を持つ（長谷川, 2003）ものとされ、うなずきや頭の動き、笑顔や視線などの非言語的なマネージメント行動によって、また終助詞や間投詞などの言語的マネージメント行動によってコミュニケーションがやりくりされているとする。長谷川らの一連の研究では、このコミュニケーションのマネージメント側面に着目して「小さくてシンプルな」

介入を目指してきた。Hasegawa et al. (1996) では、その例として以下のものが挙げられている。

家庭内暴力のケース。問題を持つ少年が父親に反抗しているときに、母親が無意識にうなずき、反抗がさらに増すように見えた。そのうなずきを阻止するような介入を行うことで問題は改善した (Hasegawa et al., 1996)。

この事例では、母親のうなずきが問題を維持する相互作用の一要因であるとの見立てがなされ、コミュニケーションへの介入という「小さくてシンプルな」介入により家庭内暴力の改善が見られたと言える。このようにマネージメント側面に着目したことで、この側面から家族システムを見立てること、それを基にして家族システム内に大きな効果を与えるような小さくてシンプルな介入を出すことが可能となった。

しかし、ここで注意すべきことは、小さくてシンプルな介入は実行されれば確かに大きな効果が期待されるが、セラピストが「小さくてシンプルだ」と考えていたとしても、それをクライアントも「小さくてシンプルだ」と捉えるとは限らないということである（石井, 2005）。先に、コミュニケーションにはトピックとマネージメントの二側面に分類されると述べた。介入の提示もまたクライアント-セラピスト間のコミュニケーションであり、（介入課題は家族システムの相互作用から見ればマネージメントに焦点をあてたものであっても、）ここではあくまでトピックである。トピックをいくら小さくしても、マネージメントの側面が欠けていれば、コミュニケーションが成立しない。

従って、介入課題を出す際、セラピストはクライアントと相互作用しているのだということを自覚し、変化のための課題を「小さくシンプルに」クライアントに渡すことを考えていく必要がある。

このような介入の提示方法の工夫に本研究の結果は示唆を与えるものと考えられる。

文献

Bateson, G. (1972) Steps to an ecology of mind. New York : Ballantine Books. (佐藤良明訳 1990 精神の生態学 思索社.)

- Fisch, R., & Sclanger, K. (1999) Brief therapy with intimidating cases. *Changing the Unchangeable*. Jossey-Bass Inc. (長谷川啓三監訳 2001 難事例のブリーフセラピー 金子書房.)
- 長谷川啓三 (1987) 家族内パラドックス 彩古書房.
- 長谷川啓三 (1998) 家族療法と治療言語ーコミュニケーションのマネジメント側面についてー 家族療法研究, 15, 175-179.
- 長谷川啓三 (2003) コミュニケーションのマネジメント側面 東北大学大学院教育学研究科臨床心理相談室紀要, 1, 3-9.
- Hasegawa, K., Kodama, M., & Ushida, Y. (1996) Interactional Gestures. MRI International Conference in Vienna. Manuscript.
- 長谷川啓三・若島孔文・田上恭子・小林愛・渡部敦子 (1998) コミュニケーションの「やりくり」の側面に関する実験的研究 日本家族心理学会, 第15回大会発表抄録集.
- 長谷川啓三・若島孔文・渡辺敦子・斎藤聡子・佐藤宏平 (1998) コミュニケーションのマネジメント的側面に関する実験的研究 I 日本家族心理学会第15回大会発表抄録集, 18.
- 生田倫子 (1999) 葛藤場面における表情の自己制御の機能について カウンセリング研究, 32, 157-162.
- 生田倫子 (2003) 対人システムの自己制御機構に関する臨床心理学的研究 東北大学教育学研究科学学位論文.
- 生田倫子・若島孔文・長谷川啓三 (1999) 葛藤場面における表情の自己制御の機能についてー葛藤方略の検討ー 家族心理学研究, 13(2), 115-122.
- 石井佳世 (2006) 問題言及場面におけるコミュニケーションに関する臨床心理学的研究ー問題の維持と変化の観点からー 東北大学教育学研究科学学位論文.
- 石井宏祐・石井佳世・三谷聖也・長谷川啓三 (2005) インタラクショナル・ビューを臨床に活かすー短期家族療法のユニークな視点 長谷川啓三編 現代のエスプリ456「臨床の語用論II」至文堂, 72-86.
- 斎藤憲子・上西創・石井宏祐・長谷川啓三 (2005) インタラクショナル・ビューを臨床に活かすー介入をコミュニケーションとして考えるー 日本家族心理学会第22回大会発表論文集, 21-22.
- 若島孔文 (2000) 葛藤の会話場面における「回避的コミュニケーション」の生起のメカニズムに関する研究ーディスクリプションが生起する状況の解明に向けてー 東北大学教育学研究科学学位論文.

A Clinical Psychological Study on the Therapeutic Interventions for the vicious circle of the communication between both partners

The purpose of this study is to investigate communication at dialogue of problem. A sample of 113 people (ages 18-28 years) completed questionnaires including the Communication Scale, the Problem-Solution Scale, and the Satisfaction of Conversation Scale. By cluster analysis, the obtained samples were classified 4 types of communications and named the "Smiley type", the "Pushed type", the "Evaded type", and the "Eager type". The "Smiley type" communication correlates the Problem-Solution Scale, and the Satisfaction of Conversation Scale. There is correlation between the "Eager type" communication and the Problem-Solution Scale, and there is negative correlation between the "Pushed type" communication, the "Evaded type" communication and the Satisfaction of Conversation Scale. These results confirmed the "Smiley type" communication and the "Eager type" communication are better as the intervention.

Keywords : Family Therapy, Intervention, Dialogue of problem, couple, communication