

## ■ 学生相談 (Student Counseling) と ブリーフサイコセラピー ■

長谷川明弘

金沢工業大学

2009年8月22日 14時から16時

日本ブリーフサイコセラピー学会第19回大会

青山学院大学15号館4階15403

ラウンドテーブル「学生相談」

## 本日の予定

### 学生相談とブリーフサイコセラピー

- はじめに一趣旨(様々な事柄が交差すること)
  1. 日本における学生相談の歴史
  2. ブリーフサイコセラピーとブリーフセラピー
  3. 学生の特質から  
- 学生生活サイクル
  4. 大学(高等専門学校)の特質から
  5. カウンセラーの特質から
- ラウンドテーブルディスカッションへ

## 様々な事柄が交差すること - 学生相談 -

- 学生相談は、大学生活という限られた時間(time)の中で生命(life)を考える学生に対する支援活動
- 大学生は、日々の生活(life)と将来の人生(life)について考える時期(time)であり、生命力に満ちた時期でもある一方で、将来に対する不安も感じやすい時期でもある
- さまざまな職種や世代が交差する会場にて日々の実践での工夫や取り組みを共有

## 日本における学生相談の歴史

- 国内の学生相談は、1951年(昭和26年)に、Brigham Young大学のW. P. Lloyd博士を団長とする6名の専門学者が、SPS(Student Personal Services)を紹介するために来日して以来始まったといわれている。
- その後、各地の大学に学生相談所や学生相談室が設置されて半世紀あまり過ぎた。

## ブリーフサイコセラピー と ブリーフセラピー

- **ブリーフサイコセラピー**
  - 回数と期間を指標にして操作的な定義をした心理療法の総称
  - 例えば、治療期間が1年以内、回数も25回以内という基準
  - 行動療法、認知療法、認知行動療法、合理情動行動療法、現実療法、臨床動作法、システムック家族療法、時間制限療法なども回数と期間を操作的に定義して実践すれば範疇に含まれる。
- **ブリーフセラピー**は、独自の理論的背景を持ち、ブリーフサイコセラピーの範疇に含まれる。

## 学生の特質から - 学生生活サイクル -

- 学生生活サイクルとは、大学生の学年ごとの心理的課題を明らかにし、学年があがるにつれてそれらが変化することに注目して、大学生を理解する視点です。その特徴は、学生期の時間や学年に注目することです(鶴田,2001)。
  - 入学期(入学後1年)
  - 中間期(2、3年や留年期間を含む)
  - 卒業期(卒業前1年間)
  - 大学院学生期

## 大学(高等専門学校)の特質から

- 学生数(教職員数)
- 人文社会系、理工系、医療系、総合
- 複数のキャンパスを有するか否か
- 学生相談機能が設置された文脈と位置
  - 心理相談→カウンセリング
  - 大学教育→教育
  - 厚生補導→サービス
    - 保健管理、留学生対応、寮・アパート、学友会

## カウンセラーの特質から その1

- 雇用形態と身分、専門分野
  - 常勤か非常勤か
  - 教員か職員か
  - 心理職か医療職か事務職か
- 専門知識
  - 精神病理と不応や病態、発達障害
  - 心理的課題と混乱

## カウンセラーの特質から その2

- 大学院を始めとする養成機関での訓練を経て、実践経験が少ない中で配属される機会が多い
  - 専門知識のユーザーからプロバイダーへ移行
- 心理相談以外の役割・機能を求められることがある
  - 例えば修学相談など

## 学生相談とブリーフサイコセラピーとの接点 その1

- 現場での実践が先にある
  - 適用されるアプローチは・モデルは、限定されない。
    - 精神分析、クライエント中心、認知行動療法、家族療法など

### ブリーフサイコセラピー

## 学生相談とブリーフサイコセラピーとの接点 その2

- 面接構造と連携
  - 個人、学生同士、教職員、家族、地域

### システム理論

## 学生相談とブリーフサイコセラピーとの接点 その3

- 組織と自己のマネジメント
  - カウンセラーと大学の「関係」を推し量りながら関係を構築しつつ、実践活動を展開させていく姿勢が求められる。
  - つまりカウンセラーが大学という組織に適応していく過程もしくは新しい文化を根付かせる過程の中で展開していく。

### オン・ゴーイング・アセスメント

- 関係性の中で柔軟に修正、変更しながらアセスメントを行うこと)

## 傘を差したら雨が降る

－オンゴーイング・アセスメント－

- 必要とする市場は顕在化していないのが現状
- ひょっとして傘を差すとそれが契機で、眠っていた人々の必要性が目覚まし、新しい事業が生まれるかもしれない -ホンダ自動車の姿勢-
- **眠っている資源を探し当てるために、まず着手しやすい何を動かしてみる。その後、新しい情勢を見てから、次の動き方を考える**

元は松下幸之助が商売成功の秘訣をたとえた例

「雨が降れば傘をさす。傘がなければ、一度は濡れるのも仕方がない。ただ、雨があがるのを待って、二度と再び雨に濡れない用意だけは心がけたい。雨の傘、仕事の傘、人生の傘、いずれにしても傘は大事なものである。」

13

## さて、今度は皆さんの順番です ラウンドテーブルディスカッション

- 話題提供を聴いて芽生えた連想を共有しましょう
  - 不登校、ひきこもり、ハラスメント
  - 家族や教職員との関わり
  - 発達障害
  - 自殺、自傷、アルコール・薬物依存
  - などなど
- **日頃の実践での工夫や疑問を出して、何かを持ち帰るのはどうでしょうか**

14