

治療過程としてのカウンセリングにおける 人格変容の研究

——体験的応答の効果 (1)——

岸 田 博

【 序 】

来談者中心カウンセリング (Client centered counseling) に於いて、来談者 (Client) の自己知覚 (Self-perception) は、彼がカウンセラーとの面接経験を何回か重ねるにつれて変化する。この自己知覚は、自己照合 (Self-reference) にもとづいて出て来るから、自己知覚が変わるということは、自己照合が変化をしていることを示すといつてよい。自己照合とは、自己の現在の有様を自己の照合枠に照らし合わせてみることを指すのであるから、これが変化するというのは、とりも直さず、照合枠の変化をあらわすもの、つまり物の見方や受けとり方の変化をあらわすものと受けとることが出来る。この変化はどの来談者においても見ることが出来るが、特に成功事例においては顕著にあらわれている。

照合枠が変化するためには、これが弾力的でなければならない。われわれの物の見方や考え方、感じ方などは、その当座は正しいと思って言動に移しても、後で間違っていたと思ったりすることがある。間違っていたことを後の場面で卒直に述べることは大切なことである。また、この間違いを他人から指摘されることがある。自分が如何に卒直に述べようと思つていても、他人に指摘されることは、左程愉快とはいえない。むしろ、自己概念が脅威にさらされるように感じてしまう。われわれはこれを好まないから、自己を一生懸命に防衛する。このように自己防衛が始まると、自分の心の中の偽らぬ、本当の気持は、表面にあらわれなくなり、言語にも行動にも、卒直性、愉快的な感じがあらわれなくなってしまふ。個人面接の第1回目によくお目にかかる光景がこれである。来談者は、カウンセリング場面を、他所にもある治療の場面と同じに考えたり、質問をすることによって、何か処方箋が貰える場所だと思つたりしてくる。このような、いわば質疑応答のような形は来談者中心カウンセリングでは採らない。何故なら、防衛された自己をそのままにして面接を継続しても、当面の症状が消えることはあつても、その人の照合枠に変化をもたらすことは不能であると考えているからである。

来談者中心カウンセリングは、第1に、来談者の成長を信頼し、来談者の人格を尊敬し彼の気持ちにじつと聞き入ることから出発する。故に、出来る限り来談者の自己概念が脅威だと感ずるような要因、雰囲気醸成しないように努めることが、まず何よりも大切である。来談者が、カウンセリングの場面において自己概念に脅威を感じさせるようなものを感じず、自分の思うがままに自由に自己を表明出来る雰囲気を肌で感ずると、戸惑いなが

らも、自分の内部に隠されていたいろいろな自己を徐々に表明するようになっていく。ひとたび、この表明がカウンセラーによって、体験に全て受け容れられているのを知覚すると、自己の表明が増々大きく豊かになつていく。ここに、来談者は自己知覚が変化したことに気づき、照合枠が弾力的になったことを感ずるのである。カウンセラーとしては、出来るだけ来談者の自己知覚が大きく変化するように配慮することが大切である。故に、カウンセラーの役割は、具体的には、来談者の体験している流れにさかわらず、脅威を与えないように、ただひたすら来談者の言い表わすことから彼自身の状況を適確に把握し、理解しようと努めることが大切なのである。これは、彼を真に一個の人格として認め、心の底から彼を尊重していることを伝えようとしていることを示すのである。この基本的姿勢心構えは、来談者の体験の流れに出来る限り近づき、followしようとしていることをも示している。何となれば、このことは、来談者という名前のついている自分と同じ人間を尊重することだからである。

この相手を尊重しているということが来談者に伝わるにつれて、来談者の知覚に変化が生ずるのである。それは自己概念にも影響を与えるが、これら知覚の変化が生ずる程度に従って、来談者は自己探究を始める。それは実際場面で、

① 来談者の内部に、ある種の強力な情緒の流れが生じていること

② その流れが、現在の場面（カウンセリング場面のこと）で直接生じていること

が来談者自身の発言や態度によって、明瞭に認められるからである。故にカウンセラーはこの傾向をより一層促進させるように努めることになるのである。

カウンセラーの応答には、このような方向が暗黙のうちに含まれている。この応答の特質は何かといえば、その応答の中心が彼の内部で来談者に接しているうちに感じとられたものへの出来るだけ正確な反応にあるということである。他言すれば、来談者とのカウンセリングにおいてカウンセラーの内部に感じられたある意味が生ずる。これを出来るだけ正確に言語化することが、カウンセラーの応答だということである。カウンセラーは感じられた意味を正確に言語化しようとして、来談者の話を第一の手掛りにし熱心に耳を傾ける。このようにした結果カウンセラーは自己の内部に感じられた意味に反応し言語化する。言語化までの過程が正確かどうかはその言語が相手に伝わったときに判明する。

基本精神は、来談者という人間を尊重し、彼の内部にある体験の流れに出来るだけ近づき彼の内部に流れているものを理解しようとすることである。だから一生懸命に来談者の流れに近づこうと努力すればする程、自分自身の体験の流れは気にならなくなっていく。もし、カウンセラー自身の体験の流れが彼の内部に意識されると、彼が来談者を理解しようという基本姿勢が分裂（さしさわりが生ずること）し、純粹さが欠けてくる。このようになると努力をしてもカウンセラーの応答は相手に通じない。何となればカウンセラーの体験の流れという別種のものが混入しているからである。つまり、来談者自身の体験の流れにピッタリとしなくなっていくのである。

カウンセラーがどんなに努力をしても、所詮は、その判定を来談者に握られている以上実際場面において、カウンセラーが来談者の体験の流れにどの程度則して応答しているか（この応答を体験的応答と呼ぶ）は、カウンセラーの発言に続いて出てくる来談者の発言

によって分るのである。それはカウンセラーの発言が発言前の来談者の体験の流れと、発言後の来談者の体験の流れとの間にあってどのような地位を占めているかが一目瞭然になることを表わしている。

カウンセラーが自己の内部に感じられた意味に反応し、それを言語化することが必然的に来談者の体験の流れに沿った応答になっていけば申し分ない。本研究の目的はここから出てくる。

なお、本研究は、東京農業大学教授飯塚銀次氏との共同研究であり、その成果は、昭和47年の日本相談学会第6回大会にその一部が岸田により発表されている。はじめに、飯塚教授に謝意を表するものである。

【 目 的 】

本研究においては、世に公表されている来談者中心カウンセリングの成功例において、カウンセラーがどのような応答を行っているかを上記観点から分析的に研究せんとするものである。即ち、カウンセラーの発言が来談者の体験の流れに沿い、且つこれを促進させるもの、そうでないもの、更に無影響のようにその場では扱えられるものの三通りに分けそれぞれがどの位に出現しているかを明らかにすると同時にその推移を見ようとする。また、それによってカウンセラーが来談者を人間として尊重している姿がどのように明確化してくるかをも見ようとするものである。これらの諸点を明らかにすることが出来ると、来談者中心カウンセリングにおけるカウンセラーの取る基本的な役割が明らかになっていくものと思う。これらのために本研究では、以下の仮説をたてたのである。即ち、

仮説Ⅰ……成功例においては、カウンセラーは、来談者の体験の流れに沿い、これを促進する発言をより多く行う。それは、回を重ねるに従って増加の傾向を示す。

仮説Ⅱ……来談者の体験の流れに明らかに逆らい、また停滞させる発言は常に少なく、しかも回を重ねるに従って減少の傾向を示す。

仮説Ⅲ……来談者の体験の流れに殆んど影響を与えない発言ないし不明の発言は、回を重ねるに従って減少する傾向を示す。これは仮説Ⅰとは逆の傾向を示す。

仮説Ⅳ……仮説Ⅰの傾向が明瞭に見られる例は成功する。これは、過程尺度の評価傾向と類似の傾向を示す。

である。これらの諸仮説を以下の手続きによって、仮説の検証という形を通じて明らかにしようとするものである。

【 方 法 】

上の目的を達成するために以下のような基準で面接記録を用意した。即ち、

- ① 既に何らかの形で公表された成功例であること。
- ② 来談者中心カウンセリングによって実施されたものであること。
- ③ 5回以上の面接回数のものであること。

の3点である。その結果、2例を選び出した。1例は、T氏のYさんであり、他の1例はK氏のR嬢である。

この2例の分析的考察は、共同研究者である東京農業大学教授飯塚銀次氏と打合せを行い著者が行った。また、面接記録の中の面接の始めと終りの挨拶などの事務的会話単位は考察の対象から除外した。

仮説Ⅰの範疇の発言を促進、仮説Ⅱのそれを離反、仮説Ⅲのそれを不明、と名付けた。以下に、それぞれを例示する。

(促進の例)

例1.

C1 ……だから、それが無いんだって、周りの人から指摘されるのが怖くって、まわりの目を気にしたんだと思う。

C ヲ。そんなふうには気がついていない(ハイ)んだね。ソ。そして、今はそういう自分とすごく違った所に、今、自分はいるんだって、

C1 ハイ。なんか以前とは違うなって気がするんです。……

例2.

C1 ……なんかどうも作りあげた思いやりしかない(ソ)っていうか、その、なんか、わざと、わざとらしさを感じる時があるんです。思いやりの中に

C ソ。あなたの示す思いやりの中に、自分で何かわざとらしさを感じる時がある。

C1 ハイ。(ソ)。なんか、自分をよく見せるために(ソ)、わざと思いやりがあるような態度をしてしまう時(ソ)っていうのを、自分で発見する時があるんです。

……

(不明の例)

例1.

C Iさんが求めているものと何か違う感じがして仕方ない(エー)。ソ、そのへんが何か尊敬出来ないようなものになってるのかしら — 間15秒 — 本当はIさんが求めているようなものになって欲しいのね。

C1 それは、ウーン、それはええ、そうですけど、でも(ソ)、もうそんなことは……

例2.

C1 ……そういちいちとってたらね(エエ)生きてけないと思うん(ハイハイ)ですけどね(ソソ)。やっぱりこう、なんかいちいちとってっちゃうような(ウーンウーン)ところがある(ウーン)。

C 劣等感から、なんかのがれたいのかなぁー。

C1 こう、なんていうんですか。理想とこう現実の(ウーン)、こう、違いが(ウーン)あまりにもありすぎるみたい(ウーン)。

(離反の例)

例 1.

C1 なんか、本当に白紙の中からやっていこうっていうか、そんな気持でいられる。なんか、本当に自分の気持が素直な気持でいられる。

C そのときは、すごく素直な気持で、立場が変わるとこういうふうになるのてのがスーッと入ってきた。

C1 入ってきたんじゃないんです。自分が考えてそういうふうになったんです。……

例 2.

C1 ……普段ね(エー)、そんなに意識しなければ(エー)、大丈夫っていうか(ン)ウン、別にどうってこともないんですけど(ワーン)、で、やっぱしね、時々思ってみると、やだなぁーっていう時

C ン、ン、ン。なんか許せないっていうようなことで、好きになれない。そんな感じなの、本当は

C1 いえ、もう(エエ)。そんな、そんなことじゃないんです。

【 結 果 と 考 察 】

I 結 果

YさんとR嬢の2事例において、カウンセラーの発言は、Table 1に示すようになっている。Yさんの事例は7回で終了、R嬢の事例は9回で終了しているのが分る。また、

TABLE 1 面接毎カウンセラー発言数

面接回	1	2	3	4	5	6	7	8	9	平均
Yさん	52	54	32	52	37	16	46			41
R嬢		29	44		27	35	16	19	6	25

R嬢の1回目と4回目の数値がない。これは、資料がないためである。

この表に示されている数値は、事務的な会話、例えば「お掛け下さい」


「次回は〇月〇日の〇時から」のようなものは含まれていないし、「ええ」、「はい」、「ウン」等のいわゆる単純反応と呼ばれているものも含まれていない。

T氏はYさんとの全7回の面接過程で、合計289個の発言をしている。1回あたりの平均発言数は故に41個になる。一方K氏は、取りあげた全7回の面接過程で、合計176個の発言をしており、1回あたりの平均発言数は25個になっている。

これらのカウンセラーの発言を来談者の体験過程にどのように影響を与えたかを考え、方法の箇所の分類、即ち促進、不明、離反に従って分けたのがTable 2に示してある。促進、不明、離反の各範疇に分けられたカウンセラー発言は、促進については、Yさんの第1回目が35個で67.3%、最終回の第7回目が43個で93.5%になっている。他の回の数値は、それぞれこの両者の中間もしくは僅か上にある。R嬢の方は1回目と4回目がないので、厳密には同一には論じられぬが、第2回目が25個で86.2%、第9回目が6個で100%となっている。他の回は、第5回目が21個、77.4%と第2回目より低いが、あとは80%台

TABLE 2 各範疇出現頻度

面接回	促進		不明		離反	
	Y	R	Y	R	Y	R
1	35 67.3		10 19.2		7 13.5	
2	43 79.6	25 86.2	8 14.8	3 10.3	3 5.5	1 3.4
3	25 78.1	36 81.8	5 15.6	7 15.9	2 8.3	1 2.3
4	39 75.0		13 25.0		0	
5	35 94.6	21 77.4	1 2.7	5 18.5	1 2.7	1 3.7
6	14 87.5	29 82.9	2 12.5	4 11.4	0	2 5.7
7	43 93.5	13 81.3	2 4.4	3 18.9	1 2.2	0
8		18 94.7		1 5.3		0
9		6 100.0		0		0
計	234	148	41	23	14	5
平均	82.2	86.3	13.4	11.4	4.6	2.1

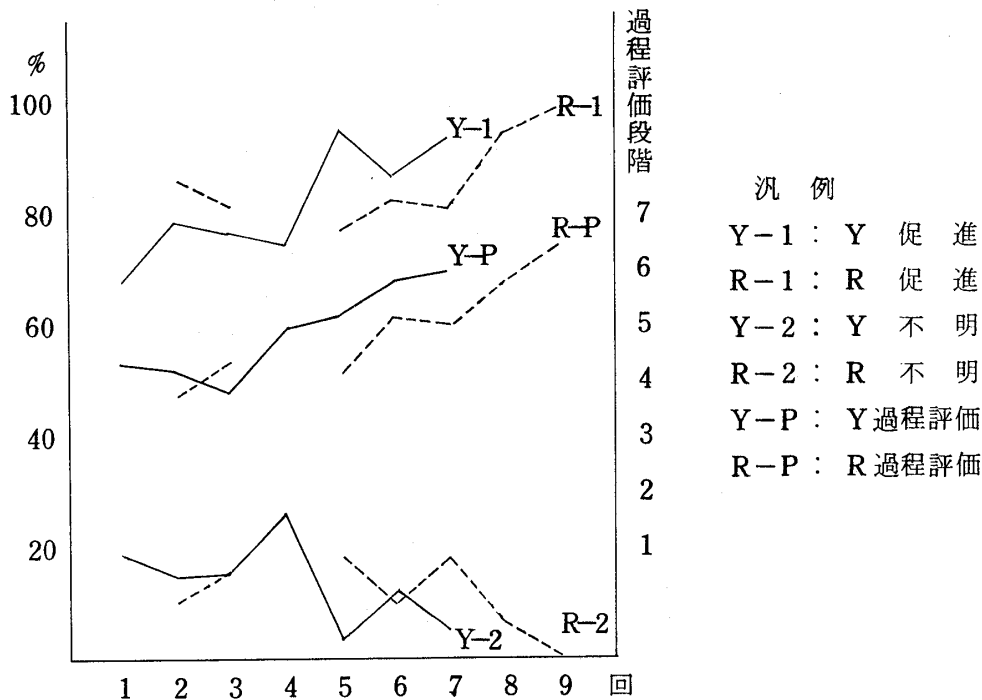
汎例


以上の数値を示している。2例を通じて言えることは、若干の凹凸はあっても全体として数値は上向きになっているということである。これは、促進的と分類される応答が回を重ねるに従って多く出現してきていることを示している。

不明というように分類されたものをみると、Yさんの事例では第1回目には10個で19.2%、最終回の第7回目では2個で4.4%になっている。4回目に13個25.0%があるが、これ以外はいずれも第1回目より出現個数もパーセントも小である。R嬢は、Yさんに見られるような傾向はあまり見受けられない。第2回と終回とを比べると、出現の頻度は小であるが中間の面接回は僅かではあるが、いずれも高い数値が示されている。

2事例を通して、全体的傾向としては初回の方よりも終回の方が数値は小さく、下向きの傾向があることである。

FIG 1. 各範疇別出現頻度と過程評価値



離反については、Table 2ではっきり分るように、Yさんの第1回目の面接を除き、あとは全て10%以下、中には0%も交っており全体としては、出現率が非常に小であることが分る。

離反は数値の関係で除かれているが、促進と不明について分りやすく図に表わしたのがFig. 1である。Table 2ではよく分らなかったものもこのようにしてみるとよく分ってくる。Fig. 1には、Table 3にある過程評価値も記入した。

促進に分類されたものは、Yさんでは平均82.2%、R嬢では平均86.3%であった。一方不明に分類されたものは、Yさんでは平均13.4%、R嬢では平均11.4%であった。また、更に離反に分類されたものは、Yさんでは平均4.6%、R嬢では2.1%であった。

TABLE 3 過程尺度の評価値

面接回	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Yさん	4.3	4.2	3.9	5.0	5.2	5.8	6.0		
R嬢		3.6	4.5		4.2	5.1	5.0	5.6	6.4

YさんもR嬢もともに成功事例と判定されている。この2事例が過程尺度によって評価された結果がTable 3に記されている。我々の間ではカール・ロジャーズ(Rogers C. R.)の

作った過程尺度を日本流に直し、研究を続けてきている。それによると、評価値が5.5以上以上になった場合に成功例と判定している。この基準によってみるとYさんが6.0、R嬢が6.4であるから問題なく成功例と判定されるのである。

II 考察と仮説の検証

前述のようにYさんの促進が82.2%、R嬢の促進が86.3%であることは、非常に高率である。しかも最終回はYさんが93.5%、R嬢が100%である。Yさんの第1回目の67.3% R嬢の第2回目86.2%と比べて、この間の変化に有意性の有無を検証したところ、2事例とも0.1%水準で有意であることが認められた(X^2 による)。

仮説Iは促進に分類される発言は多く、しかも回を追って増加の傾向がある、ということであった。このことは、ここで明らかに検証されたといえるのである。

仮説IIは、離反と分類される発言は常に少なく、しかも回をねると減少するということがあった。Table 2の数値をみると、Yさんの第1回目が13.5%、R嬢の第2回目が34%で、終回がそれぞれ2.2%と0%になっている。ケンドールの順位相関法によって減少傾向の検定をしたところ1%水準でYさんにも、R嬢にも有意性が認められた。離反に分類されるものが少ないにもかかわらず、このような数値が得られたことは、仮説IIがきちんと検証されたことを示していると考えてよい。

仮説IIIは、不明というふうに分類された発言は面接回が重なるにつれて減少する傾向を示す。また、この傾向は仮説Iとは逆である。ということであった。Table 2では、Yさんの第1回目が19.2%、R嬢の第2回目が10.3%と示され、終回はYさんについては44%、R嬢は0%になっていることが分る。両事例とも仮説IIと同じく1%水準で減少傾向が有意である結果を得た。ここにおいて、仮説IIIの前半は立派に検証された。後半の仮説Iとは逆の現象を示すということを検証するに当たってFig. 1を見てみると、促進と不明

との間には、何か逆の関係があるように思われる。相関係数をとってみると、Yさんが、 -0.89 、R嬢が -0.96 であった。また、両事例とも 0.1% 水準で有意性が認められた。これは、成功事例においては、回を重ねるにつれて促進の範疇に入る応答が増えていくと必然的に不明の範疇に入る応答が減り、来談者の体験過程は、なお一層自由に自己探究をするようになることを示している。これで後半の部分も明らかに検証されたのである。

仮説Ⅳは、仮説Ⅰで認められた結果は、過程尺度に基づく評価傾向と類似であることであった。過程尺度を使用して評価した結果をTable 3に示してある。Fig. 1によっても両者の関係に類似性のあることが分るが、試みに相関係数にてこれらを表わすと、Yさんの事例では $.743$ 、R嬢の事例は $.800$ となり、数値の上でも認められたのである。これらについて、前と同様にしてその有意性をみてみると、 0.1% 水準で有意であるという結果を得た。

YさんもR嬢も初回においては過程評価値は低い。体験的応答も努力のみで効果の程は左程でもない。しかし、カウンセラーが常に体験的応答による理解と努力を傾注し続けることによってそのうちに、促進の数値が徐々に高くなっていく。これは体験的応答によって、来談者の防衛が少しずつではあるが、とれていっている姿を示しているのである。これは、同時に過程評価値の上にも表われている。評価値は若干上下しながらも段々と高くなって行っており、終回には6段階の値を示している。この時の体験的応答はというと、促進的なものが圧倒的に多く、初回に見られるような傾向は全くといってよい程認められない。ここにおいて仮説Ⅳは検証されたのである。

【 ま と め 】

上記のように仮説の検証を交えながら考察を行ってきたわけであるが、まとめとして、次のような事柄をいうことが出来る。

1. 来談者が自己の防衛を減少させていっている時、そこにはカウンセラーの促進的と分類される体験的応答がある。
 2. 促進的と分類される発言が、回を重ねるに従って多く出て来た場合、来談者は防衛を減少させ続け、自己探究を深めつつある姿がある。
 3. 自己探究の深化は、自己知覚の変化をひき起し、一層深化させる方向に向う。
 4. 自己知覚の変化している様をそのあるがまゝに来談者が語るようになればなる程、カウンセラーはますます促進的と分類される体験的応答が容易に出来るようになり、ますます良くなっていく。
 5. このようになっていく全てのもとには、カウンセラーの行う相手の体験の流れに沿って、彼に感じられた意味に回答していこう、理解をもっと深めようとする努力なのである。
- 以上のような5項目のものとして記述することが可能である。この逆のやり方をしたのでは、少なくとも来談者中心カウンセリングでは成功しないのである。それ故ある意味では、自己知覚を変化させる手段としての体験的応答を可能な限り純粋に行うことがカウンセリング場面におけるカウンセラーの最も重要な心構えであるといえるのである。そして

これは、“あるがまゝ”につながっている。

【 参 考 文 献 】

- 1 Corlis, R.B., Rabe, P.; Psychotherapy from the Center; 1969; International Textbook Company.
- 2 Gendlin, E.T.; Experiencing and the Creation on of Meaning; 1962; Free Press of Glencoe.
- 3 ジェンドリン著, 村瀬孝雄訳; 体験過程と心理療法; 1966; 牧書店
- 4 飯塚銀次, 岸田博; 体験的応答の効果(1), 日本相談学会第6回大会発表論文集16~17; 1973; 日本相談学会(本研究は, この発表要旨を骨子としている)
- 5 飯塚銀次, 岸田博; 体験的応答の効果(2), 第40回日本応用心理学会大会論文集, 81~82頁; 1973; 慶応義塾大学
- 6 飯塚銀次, 岸田博; 体験的応答の効果(3), 日本相談学会第7回大会発表論文集, 13~14頁, 金沢大学
- 7 飯塚銀次, 岸田博, 清水幹夫; 体験的応答の効果(4), 第41回日本応用心理学会大会論文集; 59~60頁; 立教大学
- 8 Luft, J.; Group Processes; 1963; National Press Books.