

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(2) —

岸 田 博

[はじめに]

3年程まえ、来談者中心カウンセリングによる面接記録を検討していた折、成功例と呼ばれる事例では、カウンセラー発言の後のクライアント発言に、どちらかという肯定的な発言が多く続き、しかもそれが回を追って増加していく、という現象に気付いた。これは、カウンセラーが応答する際の心構えに、何等かの共通性がありそうだという予測を導き出した。ここから、カウンセラーの応答の類型化へのステップが始まった。

当時、それらの基本的な応答の共通性は、あまり問題にされてはいなかった。ただ、そのエッセンスとしての自己一致、受容、共感的理解等について、いろいろ研究が為されていた。

来談者中心カウンセリングにおいて、カウンセラーが、現在目の前にいるクライアントを、より正確に理解しようと積極的に取り組みれば取り組む程、彼はクライアント自身に耳を傾けることになる。もちろん、カウンセラーにもクライアントにもそれぞれ体験過程があり、しかも二人は独自の存在であるから、その体験過程は同一のものではない。クライアントは、なにか話したいことがあって、やってきているのであるから、この場合、クライアントの体験過程が優先せざるを得ない。となると、カウンセラーの体験過程が彼の内部に存在することを意識すればする程、彼が十分に、クライアントの話を通して彼を聞くことができないようにさせてしまう。カウンセラーは、クライアントを聞こうと努めることになる。これを努めていると、時間の経過に伴って、不思議なことにカウンセラーの体験過程は彼の意識の片隅に押しやられ、どんどん小さくなり、あたかもからっぽのようになる。どんとクライアントに耳を傾け続けているうちに、カウンセラーの内部に、ある意味を伴ったイメージが、ぼんやりと現われてくる。これが、暗々裡に感じられた意味 (*implicitly felt meaning*) と呼ばれるものである。彼はこれを出来る限り明らかな形にしようとする。明らかになったものを、あたかも、ひとり言のようにクライアントに向かって投げかける。その言語化が非常に素直に行われると、これはクライアントの内部にそのままの形で響き、彼に“自分の気持と同じだ”という意味を与える。彼はこれを、“はい”、“そうです”等の肯定的な言葉で表現する。あるいは肯定的な動作で答える時もある。

このように、カウンセラーが自己の内部に、ある意味を伴って感じられたものに応答することを、著者は体験的応答 (*Experiential response*) と呼んでいる。成功例にお

いては、この体験的応答が非常に効果的であると考えた。そこでこの真偽を、実際に成功例を使用して実証してみようとしたのである。

〔本研究までの概略〕

本研究に至るまで、前後5回の研究発表が行なわれている。その第一回目は、1973年5月の日本相談学会第6回大会（紀要十号に概略を発表）であり、応用心理学会発表をはさんで、1975年5月の日本相談学会第8回大会（本研究の骨子）で一応の纏りをみせている。まず、これらを簡単に振り返ることとする。

第一回目の発表における結果は、使用した2事例とも、来談者の体験の流れを促進する発言が、回を追って多くなり、他の発言はその逆の傾向をとることが分ったことであった。これはまた、過程尺度による評価傾向とも類似の結果を示した。それを数字にあらわすと

Table 1 カテゴリ-間相関度と信頼性

カテゴリ	相関度	信頼性
促進-不明	-0.92	P<.001
促進-尺度	0.71	P<.05

以下ようになる。この表（Table 1）にある不明は、クライアントの体験過程を促進したかどうか不明という意味であり、尺度は過程尺度をあらわしている。

カウンセラーの応答に対するクライアントの反応をより詳しくみると、促進でも不明でもないものが見出された。即ち、カウンセラーが自己の体験過程を意識し、急いで応答した為に、その応答がクライアントの内面に、その場では何等入っていかなかった場合である。これを無影響と名付けた。第二回目の発表ではこの項が登場した。促進と不明の中から無影響として抽出されるものが抽出された。それ故、ここでは促進、不明、無影響が大きな要素となって浮かんできた。一事例によって為された第二回目の結果を表にすると以下ようになる。

Table 2 カテゴリ-間相関度と信頼性

カテゴリ	相関度	信頼性
促進-不明	-0.81	P<.001
促進-無影響	-0.91	P<.001
促進-尺度	0.78	P<.01

ここまで行ってきたものは、全て一人の評定によるものであった。他の評定者との評価結果を考慮しなければ、研究の信頼性等は得られない。第三回目の発表では、第二回目に使用した一事例を使用し、二人の評定者によるものが前研究と類似の結果を産み出すか否かを追求した。

その結果を表に示すと以下ようになる。第二回発表で把握された傾向と類似していることが、Table 3から分る。また1%水準で結果の有意性も分る。この研究での評定者間の評価傾向の合致度が73%であった。

Table 3 評価傾向の相関度

カテゴリ	促進	無影響	不明	離反
相関値	0.94 _x	0.82 _x	0.90 _x	0.73 _x

x: P<.01

たことを付記する。

第四回目の発表では、前研究までの結果が他の諸事例、他の評定者によっても同一であるか否かを追求したものである。その結果を示すと以下ようになる。なお、二評定者の

Table 4 カテゴリー間相関度

カテゴリー	評 I	評 II
促進-無影響	-0.97 _x	-0.95 _x
促進-不明	-0.98 _x	-0.63 _△

x: P<.01

△: P<.05

評価傾向の合致率は61.4

%であることが分った。ま

た、促進と過程尺度の間の

類似性は、評Iが0.89

(P<.01)、評IIが0.93

(P<.01)であることも

分った。

本研究は以上の経過にも

とづき、日本相談学会第8

回大会に発表されたものを

Table 5 評価傾向の相関度

カテゴリー	促進	無影響	不明	離反	平均
相関値	0.83 _x	0.79 _△	0.72 _△	1.00	0.84 _△

x: P<.01 △: P<.05

骨子とし、これを纏めたものである。

〔 目 的 〕

本研究は、前回までの発表を検討し、これを一層確実なものにすることを旨とした。即ち、クライアントの体験過程に及ぼしたカウンセラー発言を、①促進(Progressive)、②無影響(Not-influential)、③不明(Uncertain)、④分離(Separated)、⑤非体験(Outside, or, Others)の5カテゴリーに分け、その出現傾向を面接の経過によって把らえようとするものである。その為に、以下の仮説(前回までのものと略同じ)をたてた。

仮説i: ①は回を追って増加し、その傾向は著しい。

仮説ii: ②、③は回を追って減少する。③はそれが著しい。

仮説iii: ④ははじめから出現が少ない。

仮説iv: ①の傾向は過程評価値の傾向と酷似している。

仮説v: 評定者は、可成りの高率で同一の傾向を評価する。

以上の5仮説を、複数事例、複数評定者によって検証しようとするものである。

〔 方 法 〕

(1) 成功事例の選択

以下の基準によって成功事例を選出した。即ち、

- ① 面接が5回以上継続している。
- ② 既に何らかの方法で成功事例であることが公表されている。
- ③ 全面接記録が残っている。

である。これを満たすものとして、Is氏のS夫人、Ii氏のA青年を選出した。

(2) 評定者の選択

以下の基準によって評定者を選んだ。即ち、

- ① 現在来談者中心カウンセリングを実践している。

② 過程尺度に通達している。

である。これによって、I氏、S氏、K氏を選出した。

(3) 評定に関する事柄

あらかじめ、他の事例により、促進、無影響、不明、分離、非体験的応答のサンプルを提示し、共通理解を得た。その後2事例を郵送し、各評定者が独自に評価を行ない、結果を郵送によって集めた。それらの結果を以下のように示す。

[結果と考察]

I 結 果

Table 6 カウンセラー応答数

	1	2	3	4	5	6	7	8	\bar{x}
A	35	51	28	53	54	62	35	51	45.8
S	55	57	112	99	55				75.6

本研究に使用した2事例は、Table 6に示すように、A青年の事例は8回、S夫人の事例は5回で面接が終了している。A青年の事例でのカウンセラーの発言は平

均45.8回、S夫人では同じく75.6回であることが分る。来談者中心カウンセリングにおける成功例でも、事例によってカウンセラー発言数が非常に異なっているものも分る。

Table 7 各面接回評価傾向一覧 (S夫人)

	1 回 目				2 回 目				3 回 目			
	評I	評II	評III	Σ	評I	評II	評III	Σ	評I	評II	評III	Σ
1	43.6	29.0	29.0	101.6	70.1	31.6	40.4	142.1	71.4	56.3	57.1	184.8
2	14.5	7.3	23.6	45.4	3.5	7.0	28.1	38.6	7.1	16.1	25.0	48.2
3	3.6	40.0	18.2	61.8	5.3	33.3	15.8	54.4	14.3	12.5	7.1	33.9
4	7.3	10.9	20.0	38.2	15.8	12.3	8.8	36.9	2.7	8.9	8.0	19.6
5	30.9	12.7	9.1	52.7	5.3	15.8	7.0	28.1	4.5	6.3	2.7	13.5

	4 回 目				5 回 目			
	評I	評II	評III	Σ	評I	評II	評III	Σ
1	91.9	49.5	62.6	204.0	74.5	65.5	70.9	210.9
2	3.0	21.2	26.3	50.5	1.8	10.9	16.4	29.1
3	0	19.2	6.1	25.3	3.6	9.1	0	12.7
4	0	1.0	1.0	2.0	1.8	0	0	1.8
5	3.0	9.1	4.0	16.1	18.2	14.5	12.7	45.4

注1: 促進
(Progressive)
2: 無影響
(Not-Influential)
3: 不明(Uncertain)
4: 分離(Separated)
5: 非体験
(Outside or Others)

S夫人の事例において平均75.6回発言しているカウンセラー発言を、クライアントの体験過程に及ぼした影響の程度という観点で分類したのがTable 7である。第一回目の面接で評Iは促進に43.6%、無影響に14.5%、不明に3.6%、分離に7.3%、非体験に30.9%と、カウンセラー発言の効果を分類している。評IIは同じく促進を29.0%、

無影響を7.3%、不明を40.0%、分離を10.9%、非体験を12.7%、評Ⅲは促進を29.0%、無影響を23.6%、不明を18.2%、分離を20.0%、非体験を9.1%としている。3評定者の合計は促進が101.6%、無影響が45.4%、不明が61.8%、分離が38.2%、非体験が52.7%である。同様に第二回目から第五回目までをみると、第一回目に見られた傾向が一層明瞭になっていることが分る。即ち促進を見ると、回を追って数値が大になっていっていること、無影響は、やや変動があり、数値は第一回目よりも第五回目の方が低くなっていることから、やや減少の傾向があることを示している。不明はこれが明らかで、第一回目が61.8%、第五回目が12.7%で、無影響のような変動はない。分離は、不明と同じような傾向を示し、非体験的は、どちらかといえば無影響に似て

Table 8 各面接回評価傾向合計一覧

	1	2	3	4	5	6	7	8
P	127.2	172.5	160.8	151.0	194.4	146.8	197.1	227.4
N	48.5	29.4	35.7	30.2	38.9	32.2	25.8	23.5
U	69.7	54.9	50.0	41.6	48.2	56.4	28.6	11.7
S	6.1	3.9	0	17.0	0	12.9	2.9	0
O	48.5	39.2	50.1	60.3	18.6	51.7	14.3	37.2

(A青年)

いる。Table 8は、この処理をA青年にも行なってその合計のみを示したものである。S夫人と酷似の傾向が分るのである。面接回数は二事例が同じではないの

で、このままでは比較が不可能である。そこで、五等分部変換という操作(全体を一と考へ、その流れを均等に五等分したもの)を行なって、二事例の比較を可能にした。Table 9は、五等分部変換を行なった後の数値である。Table 7での各評定者の評価傾向がどの程度似ているかについて、その相関

Table 9 Table 8の五等分部変換

	1分部	2分部	3分部	4分部	5分部
P	230.7	260.0	276.32	264.52	345.46
N	66.14	53.5	55.28	50.3	38.98
U	102.64	80.28	71.84	77.48	28.86
S	8.44	4.96	13.6	14.06	1.74
O	72.02	77.84	63.12	73.78	64.62

Table 10 評価者間評価傾向の相関度

評Ⅰ		評Ⅱ		評Ⅲ		平均値
評Ⅱ	評Ⅲ	評Ⅰ	評Ⅱ	評Ⅰ	評Ⅱ	
.88	.19	.51	.33	.95	.97	(.52)
.48		.63		.88		
		(.49)		(.93)		1回目
評Ⅰ		評Ⅱ		評Ⅲ		平均値
評Ⅱ	評Ⅲ	評Ⅰ	評Ⅱ	評Ⅰ	評Ⅱ	
.80	.96	.98	.98	.96	.98	(.86)
.83		.96		.96		
		(.97)		(.75)		4回目

注 () 内数字は平均値
() 内数字は平均値の平均
S夫人の事例

度を調べた。その結果がTable 10に示してある。S夫人の第一回目については、評Ⅰと評Ⅱとの間の評価傾向は、0.88という係数であらわされている。しかし、この回は、評Ⅱと評Ⅲとの間の相関度は低くて、0.19であることが分る。第一回目の、三評定者間の評価傾向の相関度の平均は、0.52ということになっている。第二回目は、同様に見て、平均値が0.49、第三回目以降は非常に相関度が高くな

り、その結果、全体を通しての平均値は、0.75 という数値になっている。回を追ってとまでは断言できぬが、初回よりも後にいくと高い数値が得られていることが理解できる。同

Table 11 評価者間評価傾向の相関度 (A青年の事例)

評I	評I	評I	評I
評II $\begin{matrix} .13 & \\ .09 & .67 \end{matrix}$	評II $\begin{matrix} .65 & \\ .80 & .68 \end{matrix}$	評II $\begin{matrix} .84 & \\ .69 & .70 \end{matrix}$	評II $\begin{matrix} .92 & \\ .54 & .58 \end{matrix}$
評III	評III	評III	評III
(.29)	(.71)	(.74)	(.68)
1回目	2回目	3回目	4回目
評I	評I	評I	評I
評II $\begin{matrix} .88 & \\ .79 & .81 \end{matrix}$	評II $\begin{matrix} .81 & \\ .65 & .36 \end{matrix}$	評II $\begin{matrix} .95 & \\ .92 & .86 \end{matrix}$	評II $\begin{matrix} .99 & \\ .94 & .96 \end{matrix}$
評III	評III	評III	評III
(.83)	(.61)	(.91)	(.96)
5回目	6回目	7回目	8回目

(注) () 内数字は平均値
() 内数字は平均値の平均

様な観点でA青年の事例を見ると、Table 11 から以下のことが分る。即ち、初回は、評Iと評IIとの間が0.13、評IIと評IIIとの間が0.09 という数値で、非常に低く、むしろ無関係のように見える。評IIと評IIIとの間が0.67で、この回の平均値は0.29

であることが示されている。第二回目は、同様に0.71、第三回目も0.74と、いずれも略満足できるような数値を得ており、しかも最終回には0.96という、ほぼ一致した評価結果が得られていること

が示されている。

全体的な評価傾向は類似していることが分った。しかし、三名の評定者が、どの程度の割合で個々の応答を一致して評価しているかが分らないと、評価の信頼性は云々出来ない。三名の評定者の評価傾向の一致度を示したのが、S夫人についてはTable 12、A青年についてはTable 13である。S夫人の第一回の55応答のうち約24%にあたる13応答を三名の評定者が同一に評価している。また、

Table 12 評価者間評価傾向の一致

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	平均
3人	18 23.6	18 31.6	42 37.5	40 40.4	35 33.6	37.3
2人	29 52.7	24 42.1	49 43.8	48 48.5	16 29.1	43.2
1人	13 23.6	18 31.0	21 18.8	11 11.1	4 7.3	18.5

(S夫人の事例)

Table 13 評価者間評価傾向の一致

	1分部	2分部	3分部	4分部	5分部	平均
3人	18.2 28.6	19.8 33.6	27.2 31.8	29.2 33.6	43.6 60.6	37.6
2人	32.4 50.9	26.2 44.4	38.4 44.9	41.4 47.7	21.6 30.0	53.3 43.6
1人	13 20.4	13 22.0	20 23.4	16.2 18.7	6.8 9.4	23 18.8

た、約53%にあたる29応答は、二名の評定者が同一の評価をしており、それ故に三名が別々の評価を下したのは約24%の13応答であることが分る。ここから、複数の評定者の評価傾向が一致しているのは、全体の3/4になることが分る。第二回目は第一回目と大差がないが、第三回目以降は、三名が別々に評価する率の低下が目立っており、反対に三名の評価結果の一致する率は高くなっていることが分る。そして、全体として平均をみると、

Table 14 個別的評価傾向の類似 (S夫人)

	評I		評I		評I			
評II	34.5	評II	35.1	評II	50.9	評II		
評III	38.2	36.4	評III	42.1	54.4	評III	45.5	58.9
	1回目(36.4)		2回目(43.9)		3回目(51.6)			
	評I		評I		(52.5)			
評II	54.5	評II	69.1	評II				
評III	62.6	53.5	評III	72.7	80.0	(%)		
	4回目(56.9)		5回目(73.9)					

(注) () 内数字は平均値をあらわす
() 内数字は平均値の平均

三名の評価が一致したのが約37%、二名の評価が一致したのが約43%、三名が別々に評価したのが約19%になっていることが分る。A青年についても同様の傾向がみとめられる。

これは、三名の評定者をマスとして把らえた場合、このような数値で一致していることを述べている。しかし、個別的な一致率を見る必要があ

Table 15 個別的評価傾向の類似 (A青年)

	評I		評I		評I		評I	
評II	39.4	評II	47.1	評II	53.6	評II	47.2	評II
評III	33.3	54.5	評III	49.0	49.0	評III	53.6	59.3
	1回目(42.4)		2回目(48.4)		3回目(55.5)		4回目(42.8)	
	評I		評I		評I		評I	
評II	53.7	評II	56.5	評II	74.3	評II	72.5	評II
評III	55.6	38.9	評III	31.1	38.7	評III	62.9	74.3
	5回目(49.3)		6回目(44.1)		7回目(70.5)		8回目(70.6)	

(注) () 内数字は平均値
() 内数字は平均値の平均 (52.1)

るわけで、それを示したのがTable 14, Table 15である。S夫人の場合、第一回目の面接において、評Iと評IIの一致率は34.5%、評Iと評IIIでは38.2%、評IIと評IIIでは36.4%であることが分る。同様に第二回目は、35.1%、42.1%、54.4%、43.9%の数値が示されている。平均値をみながら第三回目から終回までいくと、数値の上昇が認められる。一方A青年をみると、第三回目の一一致率が前後の回よりも高くなっており、第七回、第八回になって70%台になっていることが分る。S夫人の全体の平均値は約53%、A青年も52%を示しており、ほぼ同じ値が得られてはいても、内容に若干の相違がありそうである。

範疇ごとの、評定者間の個別的な評価傾向の類似度を相関値であらわしたのがTable 16である。促進の評価傾向は、S夫人において評Iと評IIでは0.90、評Iと評IIIでは0.95、評IIと評IIIでは0.97であり、その平均は0.94であった。A青年は評Iと評IIが0.80、評Iと評IIIが0.78、評IIと評IIIが0.93で、その平均が0.84であった。両事例を通して、促進の評価傾向の類似度は0.89という相関値を得ている。無影響について同様に見ていくと、S夫人において、評Iと評IIとは0.18、評Iと評IIIは0.38、評IIと評IIIとは0.89という数値が出ており、数値の上でのばらつきが大であることが認められる。一方A青年においては、評Iと評IIとが0.48、評Iと評IIIとが0.55、評IIと評IIIとが0.38で、ばらつ

Table 16 範疇別評定者評価傾向の相関度

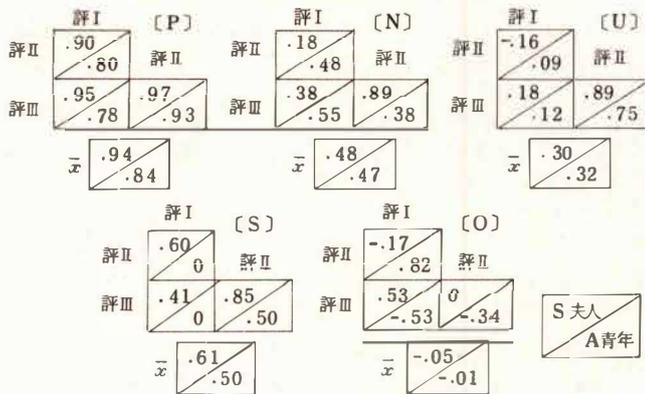


Table 17 Pと他範疇との出現傾向の相関

	N	U	S	O
S夫人	-.54°	-.96°	-.94°	-.33
A青年	-.20	-.87°	-.60°	-.60△

(注) °: P<.001
△: P<.05

きはS夫人程でないにしても、その傾向が若干認められる。しかも、それをそれぞれ平均すると、0.48と0.47になり、相関値は促進に比べて低い。第三番目の不明に至っては、この傾向が一層顕著であることが明らかになっている。第四番目にOが認められるが、これは評Iにおいて、A青年

年にはこの範疇に入るのがなかったためである。第五番目の非体験的応答については、三評定者の間に評価傾向に非常に大きな隔りがあることが示されている。S夫人の評Iと評III、A青年の評Iと評IIの間に評価傾向の相関度が高く出ている以外は、無関係ない

しは逆相関である。全体の傾向は、促進と分離とに評価傾向の類似性が高く認められるが、その他の範疇については、個別的なものを除いて、高い相関値は得られていない。

Table 7, 8, 9, に認められる範疇の出現傾向について、相互の相関度を調べたのがTable 17である。促進のみが独自に変化しているので、この範疇と他の範疇とを比較した。

Table 18 S夫人・A青年の過程評定値

	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目	6回目	7回目	8回目
S夫人	3.5	3.9	4.2	4.6	5.9			
A青年	3.1	3.5	4.6	4.7	4.7	5.1	6.0	6.7

Spearman P<.005

S夫人もA青年も、その結果は逆相関の傾向があることが認められ、しかもかなりの箇所です。1%から5%水準で、その傾向

には有意性があることが把握された。S夫人の非体験、A青年の無影響が明確な値を示さなかった以外は、全て、明らかに逆相関になっていることは、応答の独自性を示すものとして、把らえることが可能である。

Table 18は二事例の過程尺度による評定結果である。これと、促進範疇との相関度を調べてみると、S夫人は0.87 (P<.001), A青年は0.78 (P<.05) であることが分った。促進範疇は、故に過程評定値と類似の変化をすることが把握されたといえる。

II 考察と仮説の検証

Table 6に見られるカウンセラーの応答数の違いは、面接時間との函数であるから一概に云々はできない。しかし、一定の枠内での面接であるから、第三回に見られるように応答数に非常な隔たりがあることは、兩事例へのカウンセラーの接し方の違いを端的にあらわすものと考えることが可能である。

Table 7において、第一回目ではカウンセラーの発言は、クライアントの体験の流れを、促進するような方向で為されにくかったことが分る。評Ⅰ、Ⅱ、Ⅲの平均は約34%であるの $\frac{2}{3}$ がその他の範疇に分れている。例えば不明範疇は約21%、非体験的範疇が約18%、無影響範疇が約15%、分離範疇が約13%あることが分る。第二回目になると、促進範疇のみ数値が増加し、平均約47%になるのに反し、他の範疇は全て数値が低下している。促進をTable 18と併考すると、類似性も分る。これはTable 8, 9に示されているA青年の事例についてみても、酷似した傾向があらわれていることから理解できる。

仮説Ⅰは、促進が回を追って増加し、その傾向は著しいということ、仮説Ⅱは無影響と不明は回を追って減少し、不明にはその傾向が著しいということであった。Table 7, 8, 9の出現傾向とその推移を見ると、これが明瞭である。仮説Ⅰが成立するという事は、回を重ねるに従ってカウンセラーの応答が相手の心に直接入っていき、相手が増々自己探究にとり組むようになる傾向を示している。見方を変えると、カウンセラーがクライアントにより信用されるようになってきている有様を示しているとも言える。

仮説Ⅲは分離は、はじめから出現の率が低いということであった。S夫人における数値、A青年における数値は、このことを示している。これは、カウンセラーが、クライアントをじっくりと聞いて、体験から応答しようと努めている姿勢が強固であることを示すといえよう。

このように仮説Ⅰ、Ⅱ、Ⅲは、それぞれ検証されたといえるが、この傾向がTable 17の結果から、仮説ⅠとⅡとの間の関係については、より一層明らかになっていることが分る。即ち、無影響、不明、分離とも、逆相関を示し、更にその数値も高く、有意性の検定にも十分満足できる結果を示していることは、出現傾向において、ひとつの法則性を有してでもいるかの如くに思われる程明白だからである。仮説Ⅲについても、分離の数値は頻数が少ないが、その傾向は仮説Ⅱにおけるものと酷似していることをみても分るのである。故に、仮説Ⅰ、Ⅱ、Ⅲは単なるひとつの現象として認められるのではなく、来談者中心療法における成功例の典型的なパターンのひとつを示すものだと言い切つてよい内容を含んでいるのである。

仮説Ⅳは促進範疇と過程評定値との変化傾向が酷似している、というものであった。これは、Table 7, 8, 9の数値と、Table 18の数値を相関度によって既に示してあるので明らかであるから、再度繰り返すまでもないことであるが、この傾向が0.78から0.87という高い値でしかも高い信頼性をもって認められたということに、大きな意味を見出すのである。即ち、促進範疇をきちんと追っていくと、その事例が成功しそうかどうかを予見することが出来るということである。断言は、はばかれるが、重要なことである。

このように、仮説のⅣも十分に検証されたと考えてよい。

ここで、立ち止ってみる必要がある。成る程、仮説はそれぞれ検証されたが、その基に

なっている評定者の評価の内容が全く別々の箇所を同一に評価しているのであるなら、数字の上では同一にみえても、その結果は、何にもならない。即ち、同一の発言を、同一に評価している結果、このようになったということが必要なのである。

まず、同一の回において、各評定者がどの位に類似した評価を示したかを考えた時に、Table 10とTable 11とが採り上げられよう。S夫人の第一回目では、三評定者の評価値のばらつきは、0.88から0.19で約0.7もある。これは非常に重大なことと言わざるを得ない。同一の箇所を勝手に評価しているからだという疑いが出、信頼性に欠ける、となりかねない。しかし、第二回目から終回までを順に見ていくと、終回では、そのばらつきは0.02になっていることが分る。ここから、評定者が未熟なのではなく、第一回目、第二回目にはクライアントの内部状況が非常に不安定であるため、いろいろなふうにとれる発言が多く出易いことや、自己を語る事が少ないため、応答するカウンセラーが、いかに体験的に応答しても、それが素直にクライアントの心に飛び込んでいっていない姿が認められるのである。これはA青年に於いても、程度の差はあれ、はっきりとあらわれている。このことは、過程評定値の推移によっても明白である。

どちらかという、初回の方には、心細い結果が出ているようである。どれだけの部分に、この三評定者の評価傾向が一致したかを率で表わしたのがTable 12, Table 13である。それぞれが別々に評価している箇所が、S夫人の場合も、A青年の場合も目立って減少していることから、後期になると、クライアントへの応答も的をついてきて、それを評定者が見ても、きちんとした形をとっていることから同一に評価する傾向が見られている。平均して、約40%程の応答を三人が同一に評価していること、特に終回では約60%程を同一に評価していることは、10個のうちの6個が同一ということ（平均でも10個のうちの4個）で、その精度が高いと言わざるを得ない。二人以上という工合に広げると、平均80%、終回は91%程になっており、この評価の傾向は全体として信頼に足るものと言うことが可能である。

このように類似していることを個別的に見たのがTable 14と15である。三人が同じ、二人が同じといっても、現実には、誰と誰とがどの位類似していたかが分らなければ、その意味はあまり大でない。一回目をみると、S夫人の方は、あまり数値に隔りが無い。A青年の評Ⅱ、Ⅲの間が高くなっているのが目立つが、36%程から、42%程までであることは、Table 10, 11の結果からも容易に判断出来るものである。個別的な類似も回を追って高くなり、両事柄とも終回では平均が70%台になっていることは、一人一人をとって評価傾向の類似をみても、信頼に値するものであることが分るのである。

ここまでは、どちらかという、範疇を無視して、評価傾向の類似性をみてきた。ほぼ満足すべきものではあるが、どの範疇も同じような類似度を示しているかとなると、不明である。これを明らかにするために、Table 16がある。前表に於いて、あれだけ高い類似性をみせていたものは、この表からは、促進と分離の範疇を中心に行っていることが分る。これは、このそれぞれが、明らかなスタイルの反応を示す%であることが分る。しかし、同時に、約0.5を示す無影響は、表現があいまいになりそうであることを考えた時、やや満足すべき結果であろう。いちばん不満足なのは不明範疇である。カウンセラーの応答が、

クライアントにピッタリとした気持をおこさせない時、クライアントはどうともとれる反応を示すし、カウンセラーは、それを他のものとして誤認しやすいため、それが評価結果をむずかしくし、値を低くしていると考えるのである。

仮説Vは、評定者はかなりの高率で同一の傾向を評価する、というものであった。Table 16までの、信頼性の検証過程で、これが立証されたとみてよい。

〔ま と め〕

カウンセラーは常に体験的に応答している。だから、本研究のように分類するのは、本質的にはおかしい。体験的応答と、非体験的応答の二つに分ければよいのであろう。ところが、現象的に、カウンセラーが体験的に応答していると思っても、クライアントにその通りに受け入れられない場合が出てくると、体験的応答は、クライアントの判定によっていくつかに分けられなければならない。それを無影響から分離までの3つにし、合計4つのものに分けたわけである。前回の紀要に載せた「あるがまま」は、効果的な体験的応答をするために必須の条件だからである。カウンセリング用語では「自己の一致 (Congruence)」と叫んでいる。カウンセリングの時にこれが欠けると、その割合に応じて、徐々に非体験が顔を出してくる。

本研究の二事例も、はじめは、カウンセラーの体験的応答を受け入れなかった。それはカウンセラー側にその責任の大半がある。カウンセラーが、それにもめげず、あるがままにで応答し続けると、促進の変化プロセスに認められるようになっていくのである。クライアントは、徐々に防衛をとり除き、自己探究を開始し、自己開発への第一歩を踏み出す。そこには、カウンセラーの持つ、クライアントへの限りない人間愛があるといえる。クライアントが、カウンセリングの場面では少なくとも自由であり、人間としての存在を十分に発揮できれば、彼は答えざるを得ないのである。来談者中心カウンセリングは、クライアントのいのちを大切にしている。この事例も例外ではない。カウンセラーのいのちももちろん大切であるが、それよりも技術、知識が優先すると、カウンセリングは、症状は消えることがあっても、必ず終わりには失敗するようである。体験的応答は、人間愛にもとづく応答である。これによってクライアントは、自己変革を遂げる。来談者中心カウンセリングでは、この応答を大切にしている。

〔参 考 文 献〕

1. 飯塚銀次, 岸田 博; 体験的応答の効果(1), 日本相談学会第六回大会論文集 16~17p. 1973; 上智大学。
2. 飯塚銀次, 岸田 博; 体験的応答の効果(2), 日本応用心理学会第四十回大会論文集; 81~82p.; 1973; 慶応義塾大学。
3. 飯塚銀次, 岸田 博; 体験的応答の効果(3), 日本相談学会第七回大会論文集; 13~14p.; 1974; 金沢大学。

4. 飯塚銀次, 岸田 博; 体験的応答の効界(4), 日本応用心理学会第四十一回大会論文集 ; 59~60p. ; 1974 ; 立教大学。
5. 飯塚銀次, 岸田 博; 体験的応答の効果(5), 日本相談学会 第八回大会論文集 ; 4~5p. ; 1975 ; 東京教育大学 (本研究は, この発表要旨を骨子としている)。
6. Carkhuff, R.R. & Berenson, B. G ; *Beyond Counseling and Therapy* ; 1967 ; Holt, Rinehart and Winston.
7. Gendlin, E. T. ; *Experiencing and the Creation of Meaning*, 1962, Free Press of Glencoe.
8. Rogers, C. R. & Stevens, B ; *Person to Person* ; 1967 ; Real People Press.
9. 飯塚銀次 ; *人間探究と創造性の開発* ; 1973 ; 高陵社書店。