

カウンセリング初心者が陥りやすい問題と  
カウンセリング指導上の工夫について  
— マイクロカウンセリングの視点を中心に —

辻 潔

# カウンセリング初心者が陥りやすい問題と カウンセリング指導上の工夫について

## — マイクロカウンセリングの視点を中心に —

辻 潔

(財)日本臨床心理士資格認定協会は、臨床心理士養成のカリキュラムにおいて、修士一年次の必修科目の一つとして臨床心理基礎実習をおき、その内容について「複数の教員が一緒に面接の基礎的技術を学習させることが望ましい」としている。

本学大学院心理学研究科心理学専攻臨床心理学コースでは、臨床心理士養成第1種指定大学院として、そのカリキュラムにおいて修士課程一年次の必修科目である『臨床心理基礎実習』を毎年開講し、初学者である大学院修士課程一年生向けの実習の一つとして、マイクロカウンセリングのメソッドである“マイクロ技法トレーニング”を導入して、先の(財)日本臨床心理士資格認定協会の要請する面接の基礎的技術の学習の一部としている。

筆者は本学の臨床心理士養成指定大学院の指定前の2000年度より、この実習パートを担当しており、2017年度の今年で18年が経過したことになる。また筆者は、1995年から2014年にかけて、主に社会人を対象としたカウンセラーの養成のコースにおいて、マイクロ技法トレーニングを中心に通年週一回の実習を進める講師を担当した。

こうした経験の蓄積の中で、マイクロカウンセリングのメソッドであるマイクロ技法トレーニングを日本で適用し、指導する上での注意点や工夫等が浮かび上がってきたので、それらをカウンセリングの初心者の指導という視点を中心に、本稿においてまとめ、改めて大学院生の指導等に役立てたいと考える。

### マイクロカウンセリングの学習上の問題

カウンセリング初心者、あるいはカウンセリングに関する基礎的な知識が十分でない人々を対象に、マイクロカウンセリングの指導を行う中で感じる問題点の一つは、翻訳された用語に関するものである。これは基本的に西洋の産物の輸入といった性質を脱していない日本の臨床心理学においては、常に付きまとう問題ともいえることではあるが。

### クライアントをどのように呼ぶか

クライアントをどう呼ぶかは、カウンセリングにおいて大変重要な問題であると考えられる。マイクロカウンセリングでは、いいかえ技法を効果的に使用する上での3つのポイントの内の第1のポイントとして、「クライアントの名前および代名詞としての「君」「あなた」。いいかえを個人的に行うことが、より効果的であることがはっきりと証明されている」(Ivey, 1983 福原他訳 1985)としている。しかし、日本において、いいかえ技法を使用する上で、英語の“you”の訳語としての「君」「あなた」を訳書に従って、字義通り使用するのは少々検討が必要なことのように思われる。

まずクライアントを「君」と呼ぶことは減多にないであろう。

英語の“you”の日本語訳は、一般に「あなた」が当てられるが、儒教の教えを基礎に

置いた封建的な時代が長く続き、いまだにその影響が消えない日本においては、身分社会の中で尊敬語、謙譲語、丁寧語といった敬語が非常に複雑な形で発達しており、相手とのいわゆる「上下関係」によって一人称も二人称も変化する。そのような日本における「あなた」という言葉に対して、英語の“you”はずっと幅広い相手に対して使える言葉であろう。一般に“you”に対する訳語である日本語の「あなた」は、二者関係で使用される場合、冷たく硬い印象を持たれることが多いのではないだろうか？

このため筆者はマイクロカウンセリングを指導する上で翻訳のテキストに字義通り従って、単に「あなた」を使うのではなく、ここは各自がよく考えるようにと指導している。

以上のような点は、クライアントとの二者関係の中で、クライアントをどう呼ぶかということと関わってくる。

クライアントは日本人であれば基本的に、苗字と名前（姓と名）を持っている。特に、未だ男女別姓が進まぬ中でとりわけ女性の場合、その人をどう呼ぶかという問題はカウンセリング上、少々複雑な問題を含んでいる。

プレイセラピーなどで子どものセラピーを進める場合には、筆者は本人に普段周囲の人々からどのように呼ばれているのかを尋ねて、ニックネームを教えてもらい、本人に断わって、OKを得たら、そのニックネームで呼ぶことが多い。

現在の日本では、女性の場合、結婚によって姓が変わることが多い、そのため小さい頃の記憶を振り返ることの多い心理面接では、クライアントが過去の記憶を振り返っているような場合には、現在の苗字ではなく旧姓ということもありうるが、それよりも「良子さんが……」といったように、一般に結婚等によって変わることはない名前の方を使った方が、クライアントの想起と語りがスムーズになると考えられるので、クライアントの話の

内容によって呼び分けるようにしている。また、母子並行面接などの母親の面接では、例えば「お母さんとしては、家族がみな元気でいてほしい」「お子さんにそんな風に言われて、お母さんつらいですよね」といったように、「お母さん」といった呼び方をクライアントの話題によっては使うことも意味を持つように感じている。筆者自身はクライアントを「あなた」と呼ぶことはまずない。

このようにクライアントの語っている話の内容によって、丁寧にクライアントの呼び方を使い分けることは、カウンセリングを進める上で大切なことであり、意味を持つことと考えられる。

こうした翻訳された用語に関する問題は、マイクロカウンセリングでは、もっと単純な形で見られる。それは元々英語の“encourage”が「はげまし」と訳され、“paraphrase”が「いいかえ」と訳されていることによるものである。

これらの訳語の語感による単純な誤解は、初学者にはよくみられ、例えば、初心者のマイクロカウンセリング実習での振り返りのディスカッションの中で、「もっと励ましてほしかった」「もっと励ますべきだ」といったコメントが飛び交うことがある。ディスカッションの中でのその意味を詳しく聞いてみると「はげまし」という表現に引きずられて、文字通りクライアントを「頑張りましょう」「よくやっていますね」などと励ますことと取り違えて理解している上でのコメントであることがかなりみられるのである。

「いいかえ」の方も、カウンセラー(役)が、クライアント(役)が語ったことを正確に聞いていなかったために、またこの日本語訳に引張られて自分なりの表現に「いいかえ」ることだと理解し、わざわざ自分なりの表現に変えて応答することもみられる。

あまりにこの単純な誤解がよく起こるので「はげましは、原語は“encourage”で促

進する、つまりクライアントが話すことを促す・促進することで、クライアント自身を励ますわけではなく「合の手」といった感じ。いいかえは、“paraphrase”の訳であり言い換えずに「伝え返し」といった感じで捉えて下さい」と説明するようにしている。

### いいかえ技法が持つ効果

Ivey(1983 福原他訳 1985)は、“paraphrase”〈いいかえ〉技法の持つ目的を以下の3つとしている。

- ①クライアントに、カウンセラーと一緒にいて、いったことを理解しようとしていることを伝える。
- ②クライアントの発言をより簡潔に整理するので援助面接をよりよい方向に導く。
- ③カウンセラーの知覚の正確さをチェックする。

また、Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)は〈いいかえ〉に当たる「言い直し」について、「クライアントの言葉をそのまま使うことが、言い直しである」とし、それが持つ意義・役割についてIveyよりも明確に述べている。「つまり、反響としての役割である。クライアントが言ったことをもう一度こちらから言って聞かせるのである。そこに想定されている目的は、クライアントがそれによって話し続ける勇気を与えられ、さらに自分を探り、より深く内面を見るようになればよい、というものである。」また、「言い直しはあくまでクライアントに向けられたもので、『私はあなたの話を注意深く聴いているので、あなたが言ったことをもう一度言い返せますよ。私を通してあなたが言ったことを自分の耳で聴きかえして下さい。あなたが言ったことをもう一度言い直してみるの、あなたが自分の言葉を取り入れ、それがあなたに及ぼす影響（もし影響があればですが）を考えてもらいたいからです。その間私は外に自分を置い

ておきましょう』(Benjamin, 1987 林・上杉訳 1997)。

またMeier(1989 クスマノ・森平訳 1993)は、〈いいかえ〉に関して「実際、(Coの)言い換え、あるいは繰り返しを聞かないうちは、自分が何を経験しているか自覚していないように見えるクライアントもいる」と述べている。確かにクライアントの中には、面接の中で話すことに一生懸命で、自分が今何を話しているのか、また自分が何を語ったのかをはっきりと捉えられていないようなこともよく見られる。

たとえば面接の中で、箱庭技法やカラーージュ技法または、様々な描画技法を用いたような場合には、クライアントが表現したことがクライアントとカウンセラーの両者の間で視覚化されて、最近はやりの言葉でいえば“見える化”されており、もう一度見直すことが可能で、明確に確認できるという点が特徴であり、その点がこうした技法を導入することが持つ大きな価値の一つであると言える。一方で、言語を主な交流手段とするカウンセリングにおいては、私たちの喋る声、音声はすぐに消失してしまう。そのため、Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)のいうようにクライアントが語った重要な内容は二者間で明確に見えているかのように確認を行って、クライアントによく確かめてもらうことが大切なことになる。

明確化技法、特にいいかえ技法が持つ意味は、次のようにまとめることができると考えられる。

- ①クライアントの発話を促進する効果（この点は、後に詳述する）。
- ②あなたは今このように言っていますよと（クライアントの語った重要なことを）クライアントに照らし返すことにより、その内容をもう一度よく確かめてもらい、クライアントの自己探求を促進し深めること。

③カウンセラーがちゃんとクライアントの話を聴くことができている、その理解が正確であるかを確かめること（私はあなた（クライアント）の話をこういうふうに理解しています。これで間違っていないか？と確認する）。

そしてこれらの効果の共通の背景として、まさにクライアントとカウンセラーが明確に同じものを共有しているということが、極めて重要な点であるといえる。

つまり、〈いいかえ〉とは、クライアントが語った重要な内容について、クライアントに見せるかのように確認を行い、クライアントとカウンセラーの両者が一緒に確認することを通じて、お互いにずれることなくピッタリと離れずに進んでいくことに、一つの大きな意味を持つものと考えられる。

筆者自身は、「明確化技法（はげまし、いいかえ）が持つ最も単純な機能は、飲食店でのオーダーの繰り返しである」と説明している。つまり、「お客さんはこうオーダーしましたね、私はこう聞きました、これで間違いないですか」という確認である。これにより、お互いの理解を再確認し、二者がずれることなくスムーズに次の段階に進んでいくことができる。当然、注文を受ける側は、正確に聞き、少なくとも暫くの間は正確にその内容を覚えておく必要があることになる。そうでなければ、客の信頼は得られない。

一方、マイクロカウンセリングにおけるいいかえ技法が持つカウンセラーの訓練の上での意義の一つは、カウンセラーがクライアントの話を聴く中で、より集中力を高め「言語的追跡」をしっかりと行い、クライアントの発する言葉を正確に聞くという意味で、耳を鍛えること、さらにいえば脳のワーキングメモリーの力を高めることにあると考えられる。

そのような理解に基づいて筆者自身は、マイクロ技法トレーニングを実施する上で、特に初心者に対しては、このクライアント（役）

の話に、またクライアント（役）が発した言葉に、カウンセラーがしっかりと意識を集中し正確に聞き取る練習という言語的追跡の一面を重視し、クライアント（役）の表現をできる限りそのまま再表現するように、特にキーワードに関しては正確に拾えるようにと指導している。例えば、クライアント（役）が使った「苦しい」といった表現が、勝手に「つらい」などと置き換わらないように、とにかく正確に聞き、それを伝え返すことができるようにと強く意識付けを行っている。

また、先に挙げた用語上の誤解を避けるために、いいかえ技法に関しては、「クライアントの発言をできる限りそのまま用いて『いいかえ』ない、内容的にはカウンセラーの『伝え返し』である」と説明している。

このように高い集中力を持って耳を鍛え、自身の応答の判断的確さについてマイクロに検討をくり返す。このような基礎的訓練の積み重ねの上で、徐々により柔軟で洗練されたいいかえ技法の使用につなげて行くことが望ましいものと考えられる。

## カウンセリング初心者が示す質問への依存の問題

Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)は、経験に欠けるカウンセラーの特徴について、「初めて本当のあるいはロールプレイのクライアントに対応するとき、新しいカウンセラーはただ質問するばかりである」と述べている。この点は筆者の経験では、日本においてもほとんどの初心者にその通り当てはまる。

恐らくこのようになってしまう大きな理由の一つは、他の言語的応答というものをよく理解しておらず、日常のコミュニケーションでよく使う質問というかわりしか応答のレパートリーがないため、最初からよく話してくれるクライアントでない限りは、約50分間対話を維持するのに質問の連発という形にな

らざるをえないものと考えられる。

また、もう一つの理由は、以下に述べるような明確化技法というものが持っている効果についてよく理解していないために、当然、明確化技法を使いこなす技術も身につけていないことから生じるものと考えられる。

### 明確化技法が持つ発話促進効果について

Ivey(1983 福原他訳 1985)は「〈いいかえ〉の技法はいままで軽視されてきたきらいがあるが、実は効果的な援助技法の中心となるものである」と述べている。実際、日本においても、〈はげまし〉や〈いいかえ〉はクライアントの言った言葉を繰り返すことから、「オウム返し」とも呼ばれ軽視されることがよく見られ、いいかえ技法の重要さはIveyの言うようによく理解されていないように思われる。いいかえ技法が持つ意義は、想像以上に大きく、以下に詳述するように、オウムが意味を解さずに音声のみを真似ているものとは全く異なるものである。

先に明確化技法、特にいいかえ技法が持つ意味の第一番目として、クライアントの発話を促進する効果を挙げた。

Ivey(1983 福原他訳 1985)は、〈最小限度のはげまし〉について「単語または短い語句がカウンセラーによって繰り返されると、クライアントはほぼ確実に、もっと詳細にその概念を説明してくれる。だから、クライアントからその先の情報や意見を得たいけれども、カウンセラーの影響を最小にするいちばんよい方法は、1語または2語をくり返してみることである」と述べ、〈いいかえ〉は、この延長線上にあるものであると解説している。

また、Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)は、マイクロカウンセリングのいいかえ技法に当たる「言い直し」が持つ意味とクライアントの発話を促進する効果についてさらに明確に、次のように述べている。「言い直しそのもの

は力強く、カウンセリングを前進させる応答だと私は思っている。クライアントは自分が言ったことをもう一度自分の耳で聴くのだが、それははっきりして真実なこだまである。その影響は情緒的であるよりもむしろ知的認識に及ぶものであるが、それによってクライアントはもっと深く考え、もっと話すようになるものである。それは、考えを言葉にしようという欲求を高め、沈黙を招くことはめったにない。私の経験では、この言い直しが特に役に立つのは、クライアントが自分の葛藤状態を検討している時だと思う。それによって、クライアントは自分の考えを声に出すようになる。」

IveyやBenjaminの明確化技法に関する指摘は全くその通りであり、実際〈最小限度のはげまし〉や〈いいかえ〉を面接の中で適切に使用することができるようになると、溢れるようにクライアントの話が促進されていくことをカウンセラーとして経験するものである。初心者の多くが、このことを理解できていないことが、質問に頼ることにつながる要因として大きいものと考えられる。

日常の会話においてもこのようなことは起こっているのであろうが、なかなか普段私たちが会話している中でそのことに気づくことは難しいことなので、世間の人の常識では理解しにくいことなのだろうと思われる。ただ会話を専門とする世界では、例えば、漫才やアナウンサーなどの話の仕方をよく観察すると、マイクロカウンセリングでいうところの明確化技法の訓練をよく積んでいる様子に、気づかされることが多い。

NLPではこうした〈最小限度の励まし〉を「バックトラック」と呼んでいるが、話し手の語った(重要な)単語を聞き手が伝え返し、その語尾を少し上げるだけでも、「……とは何ですか?」と、わざわざ質問の形をとらなくても詳しく説明してもらえることがほとんどである。

また、カウンセラーの傾聴の訓練法としても活用されるインタラクティブ・フォーカシング(Klein, 2001)では、カウンセラー(役)が使える応答技法はマイクロカウンセリングの定義でいえば明確化技法〈最小限度のはげまし〉と〈いいかえ〉のみということになるが、これらの応答のみでも十分にクライアント(役)の話が展開し、深まることをはっきりと体験することができる。

クライアントの話す内容が「堂々巡り」してしまうといった問題もカウンセリングのトレーニングの中でよく取り上げられるものである。これに関しても、クライアント(役)側の要因を別にすると、カウンセラー(役)の理解がよくないといった要因の他に、単にカウンセラー(役)が〈いいかえ〉技法を効果的に使えていないということがその原因となっている場合が多いのではないと思われる。しっかりとカウンセラーがクライアントの話のポイントを捉えて明確化をするように面接を進めれば、多くの場合、自然に話は展開していくものである。

この点についてもIvey(1983 福原他訳1985)は、「クライアントのことばをさらに深く掘り下げる必要があるときには、いいかえは、発言した次のことばを促すはたらきも持っている。また、クライアントが十分に話しつくしたときには、新しい話題への展開を促すこともある。同じ話を何度もくり返すときには、いいかえを用いることにより他の話題へ移行させるのに役立つであろう」と述べ、〈いいかえ〉技法の効果を明らかにしている。

グロリアと3人のセラピストの映像は、日本では最もよく視聴されているカウンセリングに関する映像とあって間違いないが、この約31分のクライアント、カウンセラーのやり取りをよく観察すると、ロジャースのグロリアとの間の面接は、これまでに見てきたような〈いいかえ〉技法が持つ効用を鮮やかに例示してくれているといえる。

Hill, Thames, & Rardin(1979)は、Hill(1978)が開発した14カテゴリーからなるカウンセラーの言語反応分類システムを用いて、グロリアとの間の3人のセラピストの言語的応答を分類している。その中でロジャースは、約31分の面接の中の全言語的応答の内、Hillの分類では“minimal encourager”(最小限の励まし)が53%、“Restatament”(くり返えし)が11%とマイクロカウンセリングにおいては明確化技法に分類される応答(計64%)を中心に面接を進めており、一方、Closed QuestionとOpen Questionを合わせた応答全体の中での質問の割合は、ロジャースは3%であり、パールズ(16%)やエリス(9%)と比較しても質問の使用は少ない。

このようにロジャースがグロリアとのやりとりで使用する応答技法としては、質問という関わり方が非常に少ないことが特徴であり、Meier(1989 クスマノ・森平訳1993)のいう「新しいカウンセラー」とは対極の形で面接を進めていることになる。また、Benjamin(1987 林・上杉訳1997)は、質問に関する詳細な検討の中で「カウンセラーからの質問は少なければ少ないほどよいと断言できる。ことに質問-答えのパターンを避ける必要があると思う」と述べているが、そのようなカウンセリングを映像として実際に例示してくれているといえる。(一般に、パールズのゲシュタルト・セラピーは、質問による関わりによってクライアントの気付き促すことを強調する心理療法である)。ロジャースはこの面接で、短時間でクライアントの話を非常によく展開し、深めている。

## 基礎的かかわり技法に関する教える順序

これまで見てきたようにカウンセリングにおいて初心者が陥りやすい問題を詳しく検討していくと、マイクロカウンセリングの基本的かかわり技法のトレーニングを進めていく

上で様々に工夫が必要であり、特に初心のカウンセラーに対してカウンセリングの応答技法の訓練を行う上で、その教える順序に関して検討の余地があることが明らかになってくる。

一般に、マイクロカウンセリングの基本的かかわり技法では、トレーニングを進める順序は、まず〈かかわり行動〉から始まり、〈質問技法〉、次いで〈明確化技法〉（〈はげまし〉〈いいかえ〉）、〈要約〉、〈感情の反映〉、〈意味の反映〉となっている。つまり、マイクロカウンセリングでは、その階層表において質問技法は、明確化技法より基礎的な段階にあり、言語的応答技法としては最初に導入される練習課題となっている。

先にも述べたように初心のカウンセラーの多くは質問をするばかりである。このような初学者に対して、質問技法の練習からスタートすることは、質問の使用をさらに強化してしまうことにつながり、望ましくないと考えられる。

まずは質問というかかわりを「禁じ手」として、あるいは「できる限り使わないように」しながら、明確化技法を中心に面接を展開できるように十分に訓練を行って、その後に質問技法を導入し、必要ところで質問を使うように訓練していくことがカウンセラーの養成上効果的であると考えられる。

以上のような観点から筆者は、ここ数年は、まずかかわり行動の練習から始めて、次に言語的応答技法であるかかわり技法の練習に入る中では、トレーニングの順序を入れ替えて、マイクロカウンセリングにおいては「明確化技法」として括られる〈はげまし〉と〈いいかえ〉の二つの応答技法の練習を先に導入するようにしている。その中では質問を禁じ手として、あるいはできる限り質問技法に頼らないようにして、明確化技法を中心に面接を進めていくことに習熟し、これら二つの応答技法だけでもクライアントの話が相

当に展開できることを、身をもって十分に体験してもらうようにしている。そして、明確化技法が適切、かつに効果的に使えるようになって、言語的追跡がうまくできるようになる、つまり質問というかかわり方に頼らないで面接を展開することができるようになった中で、質問技法の使用を解禁し、質問が本当に必要のところ、効果を発揮するところを見定めて、意図的に質問技法を使うようにトレーニングを進めている。このような判断の視点がトレーニングのクライアント役、次いで本当のクライアントとの間で持てるようになることが初心のカウンセラーにとっては極めて重要であると考えている。

このことができるようになると質問技法というものが、本当に必要な時に限定的に、かつ意図的に使えるようになり、同じ質問技法を使うにしても、それしか知らずに闇雲に使っているのとは全く違ったものとなっている。

## 面接とはどのようなものであるのかということについての理解

初心者あるいは、カウンセリングの応答技法の使い方を十分に身に付けていないカウンセラーによく見られるのは、カウンセラーが質問をし、それに対してクライアントが答えるという形が繰り返される一問一答形式といった展開に陥ってしまうことである。

経験の少ないカウンセラーが、面接の中で使える応答のレパートリー、中でも〈いいかえ技法〉についての知識や理解に欠けるために陥りがちなパターンと考えられるこのカウンセラーが質問をする、クライアントがそれに答えるという展開は、筆者も駆け出しの頃、特に言語表現の少ない思春期のクライアントとの間の面接では実際によく陥っていたのを思い出す。先にも紹介したように、Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)は、「カウ

ンセラーからの質問は少なければ少ないほどよいと断言できる。ことに質問－答えのパターンを避ける必要があると思う」と述べており、このカウンセラーとクライアントの間の一問一答形式といった展開は、心理面接では最も避けるべきものと言える。

### クライアントが主体的に語ることの重要性

初心のカウンセラーには、このようなパターンは心理面接では望ましくないということ、つまり、以下に述べるように面接ではまずクライアントが主体的に語る事が大切なことなのだと理解すること、そして実際にそのようにクライアントと面接を進められるようになることが重要なことである。

Ivey(1983 福原他訳 1985)は、言語的な最小限度のはげましには5つのパターンがあることを挙げ、それに加えて沈黙に関して「ときには、もっとも価値ある最小限度のはげましは沈黙であることもある」とし、まずはクライアントが先に動き出すこと（語りだすこと）の重要性について述べ、これを「隠れた応答時間」と呼んでいる。また、Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)も「何を言ったらよいかわからない時は、黙っていなさい」と記している。

しかし、このことは相当に難しいことであり、特に初心のカウンセラーは（経験豊かなカウンセラーでも）沈黙があると居心地が悪いと感じ、クライアントの発言と発言の間を早めに何かで埋めてしまうことになりがちである。その結果、多くの場合、質問に頼ることに繋がってしまう。

Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)は、クライアントへの役割導入の中で、クライアントにカウンセリングについて説明することの最初の一つが「ほとんどクライアントが話すことになる」ということであるとしている。また「初回面接を別にすれば、話す課題を

もっているのは、主にクライアントであってカウンセラーではない。沈黙の間中、カウンセラーは静かに座ってクライアントがまた話を続けるのを待っても良い」(Meier, 1989 クスマノ・森平訳 1993)と、先のIvey(1983 福原他訳 1985)がいうところの「隠れた応答時間」について言及している。

学派等により違いがあるのは当然だが、クライアントの面接の中での課題は話すことであり、一般にカウンセリングにおいてはクライアントがより多く話していることが望ましいとされる。これは精神分析の自由連想法以来の伝統であり「『話し合い療法』の根本」(Benjamin, 1987 林・上杉訳 1997)とも言え、これを通じてクライアントがカウンセラーの協力の下、自己を探求することがカウンセリングというものの本質なのである。

カウンセリングの中での話題は基本的にクライアントの意思で選ばれ、もう少しいうとクライアントの無意識が脚本家となって面接が展開され、カウンセラーはそれを言語的追跡していく、それが基本的な展開なのである。

その意味でも面接の中での沈黙に耐えられないことによって、沈黙を埋めるためにカウンセラーから話し出してしまふ、次々に質問をしてしまふといったカウンセラーの勇み足の問題は、初心のカウンセラーにはよく見られることであるが、面接を台無しにしてしまふことにつながる重大な問題なのである。

まずはカウンセラーが沈黙に耐えることができ、敢えて沈黙できることの意味を初心のカウンセラーはよく知る必要があるが、沈黙への過剰な恐れ克服、また沈黙への対応の仕方もいろいろと存在するので、それらを早く身につけることも、新しいカウンセラーには必要なことであるといえるであろう。

クライアントにとっても50分間、主に自分に関して話をする事は簡単なことではない。

Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)はzibun自分から話すのが難しいため、カウンセラー

から質問をしてほしいクライアントの問題について述べ、それを解決するのは「クライアント側の自分を出したいという欲求である」としている。

カウンセラーは役割導入において言葉で説明するだけでなく、面接の中で Benjamin(1987 林・上杉訳 1997) の言うところのクライアントが本来持っている「自分を出したいという欲求」が自由にかなえられる喜びを、クライアント自身が十分に味わえるように面接を進めていくことが大切になる。このためにはカウンセラーの面接を維持し展開するためのコミュニケーション能力が不可欠である。

Ivey(1983 福原他訳 1985)は、「もし面接者が面接を構成するのに閉ざされた質問ばかりにたよると、面接者が次の質問を考えるのに注意を集中することが余儀なくされ、クライアントにたいする傾聴や観察がおろそかになってしまう」と述べている。この問題は閉ざされた質問に限ったことではなく、質問技法全般にいえることであると考えられる。

筆者自身も、やはり駆け出しの頃、面接の中で質問に頼ることになり、次に何を質問するかに頭の中が一杯で、クライアントの話が聞けなくなっている、さらには、自分が苦し紛れに行ったあまり意味のない質問を、さも意味があったかのように辻褃合わせをするのに必死に頭を巡らせているようなことが、確かにあった。当然、Ivey(1983 福原他訳1985)の言うようにクライアントに対する傾聴や観察はおろそかになっており、面接室の中で、カウンセラーの一人芝居といった状態が展開していた。多くの経験のないカウンセラーは、自分が役に立たないとクライアントから価値下げされないよう体面を繕うことに必死なのである。

カウンセリングの応答トレーニングの中では、やはりカウンセリングの初心者であるクライアント役が、クライアントというものが

どのように語るものかというモデルやイメージが持っていないことから、何をどのように話してよいかわからないために、面接のやり取りの後の振り返りにおいて、「もっと（カウンセラーから）質問してほしいかった」、「質問してもらった方が話しやすかった」などとコメントすることがある。実感の一つではあろうが、カウンセリング初心者同士のトレーニングでは、クライアント役の方もカウンセリングというものを十分に理解していないことから起こるこのようなフィードバックを、カウンセラー役が鵜呑みにしてしまわないようにするよう注意が必要である。

また、マイクロカウンセリングのトレーニングでは、一般になされるロールプレイと違って基本的にクライアント役の本当のことを話題にもらってカウンセリングの応答訓練を進める。そのためクライアント役の話題の選択について、カウンセリングが単なる悩み事相談ではなく、クライアントが悩み事や主訴をずっと語り続けるものではないことも何度も確認しておく必要がある。クライアントが良かったことや嬉しかったことを報告することは、実際の面接ではいくらでもある。

先に述べたように学派により様々であるとは言えるが、一般にカウンセリングにおいては、カウンセラーの方が話す内容を指定するのではなく（特に何らかの質問をすることによって）、面接室の中で何を語るかを意識的に、無意識的にクライアントが選択することにより基本的にクライアントが主体的に語るようになることが極めて大切なことである。

この点は、大学院での指導の中では、コラージュ技法や箱庭技法を導入した場合を例に、セラピストがクライアントに対して、「ここにこう貼ってみたら」、「ここに曼荼羅を……」などと、提案するとしたら台無しなるよね、といったような喩えで、言語によるカウンセリングでも同じことなのだということをあらためて確認している。

## クライアントが問いカウンセラーが答えるというパターンについて

初めてカウンセリングに臨むクライアントの多くは、カウンセリングというものがどういうものか、理解していないことがほとんどなので、面接の中で約50分間、一体どのようにすればいいものか戸惑うことになる。そのためクライアントの方から、カウンセラーに対して質問が繰り返されることもよくある。これも初心のカウンセラーにはどう対応してよいか迷わされるところである。

グロリアとロジャースの面接では、クライアントであるグロリアは自身の悩みを語りながら、自分自身がどのようにしたらよいのかということについて、カウンセラーであるロジャースに対して再三答えやアドバイスを求め、それに対してロジャースが彼女の質問に対するアドバイスを与えないように、様々なパターンで対応をしているのが印象的である。

クライアントが「どうすればいいんですか?」と問い、カウンセラーがそれに対して助言やアドバイスをするような展開も、カウンセリング・心理療法において望ましいものでないことは言うまでもない。

このようなクライアントからの質問についての対応は、教科書的にいくつかの方法が知られているので、それらを学ぶこともやはり初心者にとって早期に対処すべき課題といえよう。ただ、こうした問題は初心者ゆえに浮かび上がる問題で、経験を積むと多くの場合、自然に起こらなくなる問題であると筆者は感じている。

## 面接における言語的応答分類の理解の重要性

先にも述べたように経験のない初学者は、自分がほぼ質問という関わりしかしていない（この応答レパートリーしか持っていない）

ことに、また自分の面接がそうなっているがために問題があることにすら気が付いていないことが多い。この点から、マイクロカウンセリングやその他の応答分類、つまりカウンセラーが面接の中で使う言葉の使い方の種類を意識的に理解しておくことは、大変重要なことであると考えられる。

Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)は、初心者のカウンセラーが「援助技能のレパートリー、そしてその技能を応用するためのカウンセリング理論を発展」させることの重要性を強調している。

成田(1989)は、「共感の表明、達成の評価、明確化、直面化、解釈、だいたいこれらが治療者のする主たる介入である。治療者は自分が何か介入したときには、その介入がこれらのどれに当たるかを考えてみるとよい。どれにも当たらなければ、そういう介入がどういう意味を持っているのか、また自分はなにゆえそう介入したのか検討しなくてはならない。そこから逆転移に気づく場合もある」と述べている。

これはカウンセラーが、自身が行う応答の分類を理解していることの大切さとその効用の一つを見事に表しているものと思われる。

成田は、精神療法における臨床家の基本的な応答の分類を、共感の表明、達成の評価、明確化、直面化、解釈の5つであるとしており、それぞれの細かな定義は明らかにしていないが、このように臨床家が応答分類基準を理解し、自身の言語的応答に関して意識することによって、自身のクライアントへの関わり方を客観視することにつながり、まさにクライアントに意図的にかかわるということをも可能とすることについて述べているものと言える。Ivey(1983 福原他訳 1985)も同様に「マイクロ技法の一覧表は、あなたの用いた面接技法がなぜうまくいかなかったという点について、ヒントを与えてくれる。そして、もしたたとえば〈質問法〉でたずねても効果が

ないとわかったならば、同じ方法を二度と用いてはならない。たぶんあなたには、ゆっくり話すとか、他の技法、すなわち〈自己開示〉とか〈助言〉を与えとかいった方法が必要なのである」と述べており、これらは面接の中で行う応答の分類を理解しており、面接中にそれを意識していることが、15年ほど前によく言われたが最近あまり耳にしないいわゆる「セルフスーパービジョン」につながる側面を指摘しているものと考えられる。

## 質問技法について

カウンセラーが質問技法以外の応答技法についてよく知り、それらを活用できるようになることの重要性についてはこれまでに何度も述べたことである。次は質問技法というものに焦点を当てて検討を進めたい。

ここまで初心のカウンセラーが質問に頼ることの問題点について述べてきたが、質問技法は使い方によっては非常に有効なかかわりである。一方で、カウンセリングの中で使う場合には、細心の注意も必要とされる応答技法と言える。

Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)は「質問は、その使い方がデリケートで控え目であれば、大変役に立つ道具となるが、しばしばそれはハンマーのように使われることがある。無差別にこれを振り回されると進行が妨げられる。威嚇的に使われると危険である」と述べているが、まさに質問技法は諸刃の刃といった性質を強く持つ応答技法とってよいであろう。

では質問技法を面接の中で使用する場合に、カウンセラーはどのような点に注意を払えばよいのであろうか？

その答えは、単純にカウンセラーが、質問が持つ問題点をよく知っておくことが大切であるともいえるであろう。

## 質問技法が持つ問題点

まずは質問技法が持つ問題点から見ていく。

質問は下手をすると他者に対して侵襲的(侵襲的)になりがちであるという性質を持っている。日常生活においても話し相手の触れてほしくないところを全く無邪気に尋ねてしまい「地雷を踏んでしまった」、「逆鱗に触れた」といったことがよくあるのではないだろうか？

また、質問は下手な使い方をすると、聞き手の思いで話をあっちこちに飛ばしてしまうことになり、話し手への言語的追跡を台無しにしてしまうといった性質も持っている。

Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)がいうように、「新しいカウンセラー」が無意図的に、あるいは沈黙を避けたいがために質問を繰り返すようなことになると、カウンセラー側が持つ意図や関心でクライアントの話があちこちに飛ばされてしまうということになりかねないのである。

Ivey(1983 福原他訳 1985)は閉ざされた質問の問題点として、「面接者が自分の関心のある話題にクライアントを誘導してしまいがちな点があるからである」と述べている。これは良くない焦点のあてかたの問題であるともいえるが、さらにこのような問題は聞き手が自分の都合の悪いことや聞きたくないことから話をそらしてしまうことにつながる可能性も孕んでいる。

日常生活においても何らかの都合のよくない話題になった時に、質問によって話を別の話題にすり替えていくことはよく見られる。質問は、カウンセラーが、自分が聞くのが嫌な話を避けるために使われる可能性があることも問題点の一つと考えられる。性的な問題を扱うことに抵抗があるカウンセラーがそうした話題を避けるといったことが、このような例としてよく挙げられる。

以上のような質問技法が持つ問題点をい

くらか克服または解消する方法に関しては、次のような初心者の援助者に対してのIveyの言葉が参考になる。Ivey(1983 福原他訳1985)は言語的追跡の説明の中で「その面接中にクライアントやいったばかりのことや以前に述べたことに対してはあなたは何をいってもよいのだと指示している」と記している。

これは心理面接の中での「言語的追跡」の大切さを強調するIveyの一貫したポリシーを表している言葉のように感じられるが、ここから導き出されることは、基本的に相手(クライアント)の口にしたことを主語・主部において、質問技法を用いるということであろう。

この質問に関する、クライアントの語ったことを(主にキーワードを)主語において質問することについては、項を改めて後ほど検討を行う。

また、Meier(1989 クスマノ・森平訳1993)は「具体的なことを知るために、また詳しい説明を求めるために質問することはもちろん許されている」と述べており、クライアントの話が抽象的でよくわからないような場合には、その内容を具体化するために質問技法を用いることは効果的な使用法の一つである。

## 開かれた質問と閉ざされた質問について

マイクロカウンセリングでは、質問に関して質問技法を開かれた質問と閉ざされた質問に分け、カウンセリングの学習者が開かれた質問と閉ざされた質問の違いを定義する能力を身につけることの必要性を強調している(Ivey, 1983 福原他訳1985)。

英語では、5W1Hで括られる疑問詞がはっきりしており、それらとAre you、Do you、Can youといったyesかnoで答えられる質問とが、かなり明確に区別できる点がこの区分が強調される上で、大きいのではないかと考えられる。しかしこの分類は、実際のカ

ウンセリングを進める上で、あるいはカウンセラーのトレーニングの上では、このように強調されるほどの意味を持つ分類であるかは、疑問である。

Meier(1989 クスマノ・森平訳1993)は「カウンセラーはクライアントの自己探求を促進している時に、閉じた質問を続けることは避けるべきである」とし、さらに「きわめて特定の情報を必要としない限りは、開かれた質問を使い続けなさい」としている。また、先にも引用したがIvey(1983 福原他訳1985)は「もし面接者が面接を構成するのに閉ざされた質問ばかりにたよると、面接者が次の質問を考えるのに注意を集中することが余儀なくされ、クライアントにたいする傾聴や観察がおろそかになってしまう」と述べており、閉ざされた質問の使用に注意を促している。

Benjamin(1987 林・上杉訳1997)も訳書では「開いた質問」「閉じた質問」と訳されているが、閉ざされた質問にあたる閉じた質問について、開いた質問と対比して次のように述べている。「開いた質問はクライアントの可能性を広げ、閉じた質問はある特定の答えにクライアントを限定させてしまう。開いた質問はクライアントの知覚領域を広げるように働き、閉じた質問はそれを縮小してしまう。開いた質問はクライアントの見方、意見、考え、感情等を導き出すが、閉じた質問は厳正な事実のみを要求する。開いた質問は関係を広くし深くするが、閉じた質問はそれを制限する。要するに、開いた質問はカウンセラーとクライアントとの間に信頼感を育てるのに大きく働き、閉じた質問は常にそれを枯れさせてしまう」。

これらを見てくると、共通して閉ざされた質問の使用に対しては否定的な捉え方が強いといえる。

一般に閉ざされた質問は、(クライアントの話に間があり)同じように質問というかわりが可能であるなら、開かれた質問を使

用したほうがより効果的であると考えられる。このことから、質問を開かれた質問と閉ざされた質問に分けるといふこの区別が意味を持つのは、カウンセラーが面接を進める上で、自分が行おうとしている質問がこの区別のどちらであるかに気づき、閉ざされた質問の方はできる限り使わないようにするという意味以外ほとんどないようには筆者には思われる。マイクロカウンセリングで「質問技法」として括られる質問は、実に多様であり、質問技法についてカウンセラーが考えておくべきことは、この区分以外に圧倒的に多いものと考えられるからである。

閉ざされた質問に関しては否定的な捉え方が多く、その使用に関しては控えめであるべきとされていることを確認したが、例外的に閉ざされた質問は、以下のような場合には、有効なかかわりである。日本語では、主語が省略されることが多いので、誰がといった主体が、カウンセラーからすると明らかでない場合がよくある。そのため省略されて主語が明確でない場合に、「上司が、そう言ったんですか?」、「お子さんが、先に帰って来られた?」といったようなその主語や主体を明らかにしたい、または明らかにする必要があるような場合に、閉ざされた質問は効果的なかかわりであり、筆者も例外的に、このための閉ざされた質問は面接の中でよく使用する。

### “Why”「なぜ」という質問について

質問技法では、疑問詞 5 W 1 H の中で“Why”「なぜ」という質問は、カウンセリングにおいて特別な捉え方がなされている。

Meier (1989 クスマノ・森平訳 1993) は「質問、とくに『なぜ?』という質問は、クライアントを防衛的にさせて彼らの行動を説明するように要求する。質問によってカウンセリングに対するコントロール権はカウンセラーだけがもつことになり、ふさわしくない

形でクライアントを導くことになるかもしれない」と述べており、またIvey (1983 福原他訳 1985) は「Whyではじまる質問は、多くの場合、ある点に人びとの関心を釘づけにしがちになる。私たちはいつもなぜかという理由を知っているわけではないので答えることがむずかしいのである」としている。

さらにBenjamin (1987 林・上杉訳 1997) は、質問 (技法) 全般について大変詳細に検討を行っているが、その中でWhy (なぜ) という質問についてもそれが持つ意味を詳しく紹介し、以下のように彼の考えを述べている。「疑問を投げかけているということを端的に表し、また、そういう時いちばん頻繁に使われる、短く、しかも簡単な言葉は『なぜ』という言葉である。私はこの言葉が一般につかわれるその使い方に反発を感じていることを告白したい。この言葉そのものに反発を感じているわけではない。どんな言葉にも正しい使い方はあるはずであるが『なぜ』はしばしば間違っ使用されたために、本当の意味が損なわれてきているのではないか。もともとこの言葉は情報を求めるためのものであり、原因や理由を調べるという意味を持っていた。今日でもそういう意味合いで使われる場合は正しいし、それに代わる別の言葉は考えられない。しかし、残念ながら今日では、そのような意味合いで使われるだけではないようだ。この『なぜ』という言葉は、この頃、賛成できない時、不快に思う時に使われることがある。カウンセラーがそのように使うと、クライアントは、自分が『間違っことをした』か、『悪いことをした』かというように受け取る。カウンセラーの方ではそのつもりではなくても、一般的にいて、そのように理解されるものなのである。クライアントにとっては否定的な響きで伝わってくる。というのは、クライアントが育ってきた環境の中では、『なぜ』という言葉は非難や叱責を意味しているからである。クライアントは当然何年も

かかって習ってきた反応の仕方、面接の中でも反応する。だからカウンセラーは本来の意味で使っても、クライアントの反応は違ってくる。つまりクライアントは『なぜ』という言葉を目にするたびに、自己防衛をしたり、逃避したり、攻撃したりしたくなってしまう。」

質問技法の中でもWhyの使用は、共通して否定的である。おそらくアメリカにおけるカウンセリングの教科書的な教えを引き継いでいるものではないかと思われるが。

日本においても、「なぜ?」「どうして?」という質問は、Meier(1989 クスマノ・森平訳 1993)やBenjamin(1987 林・上杉訳 1997)がWhyについて述べていることとほぼ同様の意味合いを持って受け取られるように思われる。恐らくこれは、Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)が述べているように多く人が子供の頃に、親や教師から叱られたり、注意を受けるような経験の中で、非難や叱責の言葉として使われてきた影響が大きいからではないかと考えられる。

しかし、「なぜ」「どうして」という質問が面接の中で、紋切り型に禁じ手であるかのように扱われることは、筆者には大きな疑問である。

成田(1989)は、「的を射た質問は、治療者が患者の話をわかろうとつとめていること、しかもあるところまではわかったことを患者に伝えることになる」と治療者のする質問の意味について述べた後、治療者が不思議に思うことの重要性について述べている。少々長くなるが引用すると「患者の話に自己撞着がある場合には、治療者は一体どういうことなのかと不思議がる。この『不思議に思う』ということが精神療法を行う上でもっとも肝要なことである。明確化とか直面化とかいう技術の出発点は、治療者が不思議に思うということである。土居の指摘にあるように、本当にわかるためには、まず何がわからないか見

えてこななければならない。患者の話がみんなわかって、どこも不思議に思えないというようなことでは事態が進まない。患者が自明としているところを治療者が不思議に思う。やがて患者にもそこを不思議がってもらいたい。

『ここは不思議だ、どうもわからない、もっとわかりたいものだ』、こういう気持ちを患者に起こさせるのが治療者の仕事である。できればその不思議を説明する仮説を患者に提出してもらえると一番よい。患者が仮説を提示できぬ場合に、治療者がある仮説を提示してそれについての患者の見解、感情を問うのが解釈ということである。だからおおむね質問の形をとる」(成田, 1989)。

この質問の形というのは、“Why?”、「なぜ?」、「どうして?」という質問になるのが、自然ではないだろうか?

Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)は「もともこの言葉は情報を求めるためのものであり、原因や理由を調べるという意味を持っていた。今日でもそういう意味合いで使われる場合は正しいし、それに代わる別の言葉は考えられない」としていたが、もしそうなら、カウンセラーは、クライアントの話や考えに疑問を感じたり、不思議に思うことの原因や理由を調べようとするときに、一体どのように伝えればよいのであろうか?。筆者には「なぜ、『なぜ』『どうして』という質問を使ってはいけないのですか?」と問いたい感じがしてくる。

この疑問への答えは、クライアントに本来の使い方で伝わるように伝えればよいということだけのように思われる。

グロリアと三人のセラピストにおけるグロリアは、ロジャースとの面接当初「私はもっと完全でありたい」とまで述べていた。その後、面接が進行し、終盤では「この間、解ったんです、どうして私はこんなに完全でなければならないのかって、父が私にそれを要求していたんです」と大きな気づきを表現して

いる。この「完全」というキーワードにまつわる考えを使って、彼女は自分の心の中の閉ざされた箱のカギを開けることに成功したといえるが、成田が述べる「不思議がる」こと意味は、まさにこのようなものだと実感できるところである。

クライアントが、第三者の目からすると全く当たり前ではないようなことを、当たり前のことであるかのように思い込んでいる、あるいは、知らぬ間に思い込まされているということは、カウンセラーとしてよく経験することである。クライアントが当たり前であると思いついて、十分に話を聞いてクライアントのことをよく理解しているカウンセラーが、その豊かなクライアント理解のもとでどうしても納得のいかないようなことを、クライアントの代わりに不思議がってあげる。つまり、クライアントにとって、何らかの理由やきっかけによって、疑う余地のない自明のこのようになってしまっていることに対して、カウンセラーが不思議に感じられてどうしても腑に落ちないような場合には、素直に不思議がる。そのような健全な疑いの気持ちを伝えるときに、“Why?”という質問、日本語の場合は「なぜ?」「どうして?」という質問は効果を持つものであり、自然に使われるものではないだろうか。

実際に、クライアントが、クライアント自身が持つ閉じられた世界から抜け出すのを援助するような場合に「なぜ?」「どうして?」という質問が、非常に効果的に働いた経験は少なくない。

筆者の考えでは、ここは使い方の問題であり、「なぜ?」「どうして?」という質問も大変有効な関わりであることは強調しておきたい。これはカウンセラーの言葉の使い方、問いかけ方、言葉の出し方等、雰囲気にもまつわる問題なのである。具体的には、なぜ、どうして(Why)をカウンセラーの発言の頭

に置くのではなく「何々さんが、……と考えられるのは、一体、なぜ(どうして)なんでしょう?」といったように、状況を主部に置くだけでも、クライアントに圧迫感を与えるような感じが弱まったり、柔らかくなり雰囲気は変わるものである。

またこれは関係性の問題も大きく、クライアントとカウンセラーの関係が十分に深まって信頼関係が固まっている中では、Why(なぜ・どうして)という質問のマイナス面の影響は、Benjaminらが述べるほど大きいとは言えないように考えられ、Why(なぜ・どうして)という質問が持つ威力が発揮される可能性に目が向けられなくなってしまうことは、カウンセリングにとって大きな損失であろう。

## キーワードという観点・視点を持つこと

ロジャースのグロリアとの面接では、ロジャースがクライアントの発する重要な言葉(キーワード)を極めてうまく、かつ適切に拾い上げ、即座に巧妙に応答に活かしていることが見て取れる。

面接の中でクライアントが話す話にしっかりと耳を傾け、その中で重要な言葉(キーワード)を聞き分け、拾い上げて、それをどのように活かすかを即座に判断できることは、カウンセラーの能力を高める上で非常に重要なことである。

筆者の理解では、マイクロカウンセリングの基本的なかわり技法に含まれる〈はげまし〉、〈いいかえ〉、〈質問〉の三つの技法は、共通にカウンセラーがクライアントの話の中から、キーワードを見つけ出し、拾い上げ、それをどう使うかがポイントとなる技法である。

つまり、〈最小限度のはげまし〉(主に単語レベル)でかかわる場合には、クライアントの話の流れをできる限り妨げることなく、

まさにクライアントの話を促進することを主たる目的として応答を行う。そのため、クライアントの発した重要な語句：キーワードは単語レベルで挟むことにとどめて、カウンセラーは控えめに介入を行うことになる。

また〈いいかえ〉(主にキーワードを含んだ文レベル)でかかわる場合には、クライアントの発言についてこれは重要だと判断をしたならば、カウンセラーは敢えてしっかりと一歩前に出てクライアントが発したキーワードを含む重要な表現を、クライアントに一旦立ち止まってもらいもう一度じっくりとよく見てもらうために伝え返しを行い確認をする、同時にカウンセラーの理解が正確かをクライアントに確かめてもらうために伝え直すということになる。このような例としては、Benjamin(1987 林・上杉訳 1997)が述べているように、何らかの葛藤表現がクライアントから表現されたような場合などが最も当てはまる。

さらにキーワードについて、もっと詳細に表現してもらう必要がある、または内容を具体的に知る必要があるとカウンセラーが判断したような場合には、キーワードを主語において質問技法でかかわることになる。

例えば、クライアントの発言を受けて、「今、〇〇とおっしゃったのはどういう意味ですか?」、「重要だというのは、どういう意味で重要なんですか?」などと質問をする。

以上述べたように、カウンセラーは、まずはクライアントの話の中のキーワードをしっかりと捉えられるかが大切な点になってくる。そしてカウンセラーの耳がトレーニングによって鍛えられて、それができるようになれば、これまで述べてきたようにカウンセラーが面接で使える応答技法のレパートリーに関する理解をベースとして、見つけたキーワードをどうクライアントに役立つように活かすのかを面接の中で即座に判断して応答を行う。このことをまさにマイクロに、繰り返し練習

していくことが、カウンセラー養成の訓練として非常に大切なことであると考えている。

先に挙げたインタラクティブ・フォーカシングでは、そのトレーニング上、この点をあまり強調するわけではないが、こうしたキーワードを聞き取るカウンセラーの耳を育てる格好のトレーニング法でもある。クライアントとの対話の中で、キーワードをどう捉え、それをどう活かすかといった判断が身につけてくると、カウンセラーのクライアントにかかわる能力、面接を促進させる能力、さらにクライアントの気づきを促す能力を大きく向上させることにつながるといってよい。

以上のような理解から、カウンセリング初学者へのトレーニングでは、キーワードをどのように活かすかという視点を持つようにと強調して指導を行っている。

## 日本におけるカウンセラー養成上の課題

マイクロカウンセリングのトレーニングは「テクニカル」である、「不自然(な対話)である」などと批判を浴びることもよくある。

しかし、臨床場面で様々な臨床家が用いる臨床的コミュニケーションとは、ある特殊な目的のために臨床家が使う基本的に特殊な対話なのであり、特別なトレーニングが必要とされるものであるといえよう。逆に言えば、日常会話は当然、自然はであるが、臨床の視点からすると、雑であり一般に展開が速すぎるコミュニケーションなのである。

ここ四半世紀の日本の臨床心理学においては、スクール・カウンセラーの各学校への配置に対応するためのカウンセラー養成や度重なる自然災害の被災者への心理的支援など、多くのカウンセラーを促成栽培的に養成することが必要とされてきた。そのため、少数の経験を持つ心理臨床家が多くの初学者の指導を進めなければならないという状況が続いてきている。

本学心の相談室においても、開設当初と比較すると随分と改善がなされてきてはいるが、引き続きこの点は変わらぬ課題として存在している。

そのような状況の中で、心の相談室がその基本的役割としての初学者を心理臨床家として養成していく上で最も大切なことは、如何にクライアントに負担をかけることなくそれを進めるかということであり、このことは指導をする側としては強く意識してきたところである。この点でまずはスーパービジョンに期待されるところが大きい、そのシステム化も日本の心理臨床では、まだまだ十分とは言えない。

面接室の中でカウンセラーが何をするのか、どのように話すのかといった点に何らかの明確な手がかり、基準といったものがない中で、経験の少ない初心のカウンセラーが場当たりのなものであったり、出たところ勝負の思い付きといったレベルで応答しているとしたら、その負担やリスクは、すぐさまクライアントにかかるものと考えてよい。何とか救いを求めている状況でのその負担やリスクは、あまりにも大きいと言わざるを得ないのではないだろうか？

心理療法・カウンセリングにおいて面接構造（治療構造）が重要であることはもちろんであるが、面接の話の中身（基本的に対話）もある程度構造化される必要があるものと筆者は考えている。芸術に喩えられる側面も持つ心理療法・カウンセリングでは、カウンセラーの名人芸ということもあるのだろうが、特に初心者においてはクライアントとの言語的交流もある程度構造化されて、安全で安定したカウンセラーの関わりが行われていくことが必要なことであり、そのことがクライアントの安全や安心につながっていくと考えられる。

クライアントに対して、カウンセラーが苦し紛れや思いつき、出たところ勝負で応答し、

それにクライアントが振り回されるようなことが無いよう、カウンセラーの話の仕方、語り方がある程度文法のようにはっきりと明確化されており、そこにどのような内容を込めるかをできる限り緻密に判断をして関わりを進めていくといった形で、面接の中でのカウンセラーの応答を構造化することが、特に初心者が臨床場面に臨む上で必要なことと思われる。

このようにカウンセラーがクライアントとの対話の中で、応答の基本的技術を身に着けた上で、的確な判断を繰り返し、クライアントに、またクライアントの言葉に、意図的にかかわる、そういうことができるようになっていくことで、スーパービジョンにおけるスーパーバイザーの指導もまた活かされ易くなるものと考えられる。

実際に面接室の中で、カウンセラーは何をすべきなのか、どのようなものが使えるのか、どのようなことをしてはいけないのかといったことが明確に示されて、カウンセラーが自分自身の応答の良い悪いの判断の基準をある程度持てるようにすることは、特に初心のカウンセラーには重要なことなのである。当然、実際の面接によってしか鍛えられないことや身につかない部分がたくさんあるが、その前にできる限りのことは行って実際の面接に臨むべきであるということなのである。

本論文でたびたび引用しているMeierの著書『サクセスフル・カウンセリング』は、経験のないカウンセラーが陥りがちな問題を明確に指摘することにより、初心のカウンセラーがその陥穽にはまることを避けることに役立ち、臨床心理学における多くのエビデンスを基礎に、クライアントとの面接を成功に導くためには、カウンセラーは面接室の中で何をすべきか、何をしてはいけないかを明らかにしてくれており、初心のカウンセラーには面接を始める上でのガイドとして、非常に役立つテキストである。

特に初心のカウンセラーには、スーパービジョンを受けることとともに、こうしたカウンセラーとしての行動規範やガイドラインのようなものが丁寧に用意されることも必要なことである。さらに先に述べたクライアントの負担、危険性をできる限り避けるという上では、特にクライアントに実際に会う前に、カウンセラーになることを志望する者同士の相互学習的なトレーニングの徹底が欠かせぬものであろう。

しかし、現在の日本においては、このようなカウンセラーの言語的なやり取りに関する研修は、当然マイクロカウンセリング学会などは例外として、臨床心理学関連の様々な学会の研修・ワークショップ等でも減多に実施されることが無い。

事例検討一辺倒といった様相を呈する日本における心理臨床家の訓練・研修・研究に対しては、近年、学会等でも日本の臨床心理学、心理臨床のガラパゴス化と批判する声をよく耳にするようになった。

臨床心理士養成カリキュラムの中の「臨床心理基礎実習」に要請されている「面接の基礎的技術を学習させること」に関して、日本では大学院等の訓練中に、少々のロールプレイで面接の言語的やり取りの練習をする以外は、ほとんど組織的なトレーニングはなされていないのではないかと推測される。

日本におけるカウンセラーの訓練の問題は、相当に深刻な問題のように筆者は考えており、これまで述べてきたような理由から、マイクロカウンセリングやインタラクティブ・フォーカシングといった形の言語的応答に関する徹底したトレーニングの浸透が日本のカウンセラーの資質の向上に不可欠であると考えている。そうした中で、近時恐らくインタラクティブ・フォーカシングからピックアップされたものと思われるが、「フォーカサー アズ ティーチャー」といった名称で、カウンセリングの言語的やり取りの訓練法が

臨床心理学関連の学会のワークショップなどにおいて紹介されるようになってきたのは、一つの光明であるといえる。

本論文で述べてきたようにMeierが言うような応答のレパトリーを発達させていくことの練習の必要性は明らかに指摘できる点であり、日本においては明らかに不十分なように感じられる。

何度も述べるが初心のカウンセラーには、より緻密な言語的応答のトレーニングが徹底して行われることが必要である。今後、その点でカウンセラー（特に初心の）の応答訓練の大切さ、またその訓練法の重要性が日本の心理臨床学において見直されることが望まれる。

## 引用文献

- Benjamin, A. (1987). *The Helping Interview* (3rd. ed.). Boston:Houghton Mifflin Company. (ベンジャミン, A. 林 義子・上杉 明 (訳) (1997). カウンセリング入門 春秋社)
- Hill, C. E. (1978). Development of a Counselor verbal response category system. *Journal of Counseling psychology*, 25, 461-468.
- Hill, C. E., Thames, T. B., & Rardin, D. (1979). A Comparison of Rogers, Perls, and Ellis on the Hill Counselor verbal response category system. *Journal of Counseling psychology*, 26, 198-203.
- Ivey, A. E. (1983). *Intentional Interviewing and Counseling*. Belmont:Wadsworth. (アイビー, A. E. 福原真知子・梶山喜代子・國分久子・楡木満生 (訳編) (1985) マイクロカウンセリング 川島書店)
- Klein, J. (2001). *Interactive Focusing Therapy:Healing Relationships*. Illinois: Evans-ton. (クライン, J. 諸富祥彦 (監

訳) 前田満寿美 (訳) (2005). インタラクティブ・フォーカシング・セラピー 誠信書房)

Meier, S. T. (1989). *The Elements of Counseling*. California:Wadsworth, Inc. (メイヤー, S. T. クスマノ, J・森平直子 (訳) (1993). サクセスフル・カウンセリング ブレーン出版)

成田善弘 (1989). 精神療法の実際 新興医学出版社

佐治守夫・平木典子・都留春夫訳 (1980). グロリアと3人のセラピスト (トランススクリプト) 日本・精神技術研究所