

►産業カウンセリング研究所だより

ミック・クーパー教授 カウンセリング特別講演会

カウンセリングは、本当に効果があるのか？
—その実証的な研究とイギリスでの産業カウンセリングの実情—

報 告



熱心な受講生でうまる東京会場

さる8月29日（土）13時30分から3時間にわたって、標題の講演会を開催いたしました。講師は、イギリス・スコットランド、ストラスクライド大学のミック・クーパー教授です。

当日の講演は、東京会場からインターネットを通じて関西支部をはじめとする全国各支部、事務所の19の会場に画像を中継し、全体で400名弱の会員等が受講されました。

講演内容の前半は、イギリスにおける産業カウンセリングの実情、後半は同教授の研究テーマであるカウンセリングを効果的にする要因についての実証的な研究の紹介で、非常に明快で分かりやすいものでした。

なお、通訳は、同教授と懇意の平井達也氏（九州産業大学講師）でした。

以下、講演でとくに印象に残ったことをご紹介します。

I. イギリスのカウンセリングの実情

イギリスには現在、30,000人程度のカウンセラーがあり、学位なしの人から修士課程修了のレベルまで、様々なレベルの人が混在している。イギ

リス政府は2011年までには、一定の資格必要条件（大学学部での2年間のカウンセリング学習経験等）を設けることが検討されている。

1. カウンセラーの訓練

訓練の内容は、レベルによってさまざまである

が、学部レベルでは、理論、技法、自己成長ワークショップ、グループ・スーパービジョン、研究・評価などを2年間学ぶ。とくに、「自己成長」を重視しているのが特徴的である。

2. 職場におけるカウンセリング

イギリスでは、全企業のうち10%程度が、カウンセリングを導入しており、そのうち実際にカウンセリングを受ける従業員は、6%程度である。大企業は組織内にカウンセリング組織を持っているが、中小企業は外部EAPを利用している。その効果を示す実証データは少ないものの、職場復帰率や疾病、欠勤率、仕事満足度などの改善が見られる。

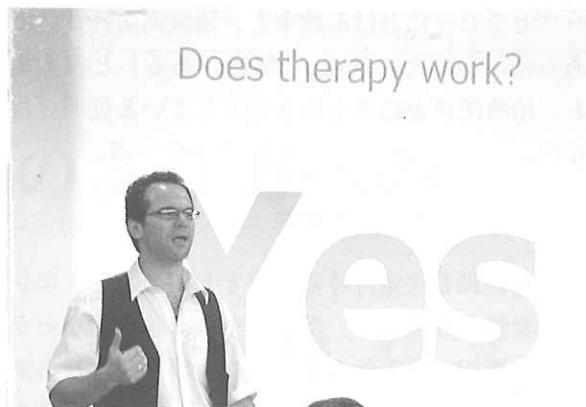
職場におけるカウンセラーの課題は、管理職の非協力的態度、守秘義務の侵害、カウンセラーが特定の手法に偏って訓練を受けていること、カウンセリングを受けることに対する従業員の羞恥心等である。

3. 医療の場におけるカウンセリング

イギリスでは、主にNHS（イギリス国営医療サービス）と呼ばれる機関が、無料の医療サービスを提供している。その「プライマリーケア（第一次ケア）」を担う地域の診療所には、1～2名のカウンセラーがいて患者の相談にのっている。ただ問題なのは、カウンセラーが準拠する政府のガイドラインが認知行動療法を重視しており、他のアプローチが軽視されている点である。

II. エビデンス・ベースト(根拠に基づいた)・アプローチとは

エビデンス・ベースト(根拠に基づいた)・アプローチとは、主観的経験に基づくのではなく、実証的な研究データに基づくアプローチのことである。これまで研究データの積み重ねはあるものの、セラピストにそれが利用されていないのは、研究データの提示が、実践活動に活かされにくいう形であるからと思われる。



講師のミック・クーパー教授

1. セラピーの全般的効果について

イギリスのプライマリーケアでのセラピーの効果の研究では、セラピーを受けなかった人に比べ、およそ10人に8人が良い状態になり、また、回数的には初めの4～5回までの改善率が高いという結果が示されている。

しかし、改善された要因がカウンセリングによるためか不明な点、状態が悪化したり、改善の変化の遅いクライエントも存在し、効果要因を明確化するためには、問題がいくつか残されている。

2. セラピーの4つの効果要因について

(1) 心理療法・技法の選択

どの心理療法をどの病理に用いると効果的かを実証する研究では、全ての組み合わせについて実施されているわけではないが、心理療法・技法による効果の差は、ほとんどないという結果が出ている。

(2) セラピストの特性

クライエントの症状の改善をうまく行う有能なセラピストの特性（訓練、経験、性格的特性、精神的健康の度合、性別など）と効果の関係を分析した結果、明確な要因は見当たらなかった。

(3) セラピストとクライエントの関係

セラピーの効果に明らかに関係したと思われる治療関係の要素は、目標の合意と共同作業、グル

ープセラピーにおける結束力、治療同盟、共感であった。ただしこれは、「関連がある」と言えても、治療関係が効果を引き起こしている証明ではない。

(4) クライエントの特性

治療効果を決定付ける要因としてのクライエントの特性（動機付け、参加の度合、積極的なセラピーの選択、現実的な期待、高い精神的・社会的機能（素質）など）は、20%以上という可能性を示している。

* * * * *

以上が講演の概要ですが、講演後は、東京会場だけでなく支部の会場からも質問が出され、「クライエントをどう動機づけたらよいか」という質問に対して、クーパー教授から「動機づけ面接法」の紹介などがありました。

また、参加者のアンケートでは、日英の違いや、技法やカウンセラーの特性よりもクライエントの特性や相互の関係性の重要さを再認識した、日本



講師の通訳をされた平井達也講師（左）とミック・クーパー教授

でも実証的研究の必要性を感じた、などのご意見をいただきました。

近々、クーパー教授の許可を得て、使用したスライド（日本語訳付き）を当協会のホームページに掲載する予定です。また、同教授の効果の実証研究の翻訳本が出版されましたら、その紹介を当協会会報とホームページに掲載する予定です。

（服部奈保子）



講師のミック・クーパー教授

講師の通訳をされた平井達也講師
とクーパー教授



熱心な受講生でうまる会場

