

### 〈1〉 指示的グループのカウンセラー技術の特徴

| カテゴリー                              | 用例   | 1面接あたりの発言回数 |          |
|------------------------------------|--|-------------|----------|
|                                    |  | 指示的グループ     | 非指示的グループ |
| 1 面接場面を規定する技術                      | カウンセラーは面接場面を診断的もしくは治療的意味をもつものとして規定する。<br>・私はあなたが何で困っているのかは、わからないけれど、一部はテストの結果により、一部はこの面接によりわかってくるでしょう。                     | 1.7         | 0.5      |
| 2 問題状況を持ち込み、発展させる技術                | カウンセラーは話題を指示するが、その展開はクライアントに任せる。<br>・そのことについて、もう少し話していただけますか？  | 13.3        | 6.3      |
|                                    | カウンセラーは話題を指示するが、その展開は是認、否認、あるいはある特定の情報供給に限定される。<br>・その科目をとったのは、いつごろからですか？<br>・この大学ですか？ それとも郷里の大学ですか？<br>・その科目は、どこにあったのですか？ | 34.1        | 4.6      |
| 3 クライアントの洞察と理解を発展させる技術             | カウンセラーは問題や、問題の原因や、訂正を要する状態などを、テストの結果や、評価的発言によって確認する。<br>・あなたの問題は、他人と比較するチャンスがなかったということなんです。                                | 3.7         | 0.3      |
|                                    | テストの結果を解釈するが、問題や困難の原因などにはふれない。<br>・ここからわかることは、大学新入生の32%がこのテスト内容をあなたより早く読む、ということです。   | 1.2         | 0.1      |
|                                    | クライアントに関して、賛成、反対、ショック、その他の個人的な反応を表現する。<br>・そう！ 本当にいい！ いい立ち上がりです！   | 2.6         | 0.6      |
| 4 情報や説明を与える技術                      | カウンセラーは、問題や処置に関する情報を説明したり、話したり、与えたりする。<br>・しかし、それが唯一の理由だとは思いませんね。よくわかっている人でも、知らない人と同じくらいに気にしますから。                          | 20.3        | 3.9      |
| 5 クライアントの動きを刺激したり、決心を促進する技術を示している。 | カウンセラーは、クライアントに直接的に、あるいは質問することによって、あるいはどうしたらいいかという質問に回答することによって、クライアントに行動を提案する。<br>・仕事を辞めて、できるだけ学問に時間をかけるべきだと思うのですが。       | 10.0        | 1.3      |
|                                    | カウンセラーは、根拠を整理、評価したり、個人的な意見を表明したり、是非を説得したりして、意思決定を促す。<br>・もちろん、それはあなたが決めることです。ただ私なら少なくともトライくらいはしてみますね。                      | 5.2         | 0.3      |
|                                    | カウンセラーがクライアントを安心させる。<br>・また大変なことに出くわすかもしれません。でもくじけないでください。必ずうまくいきますから。   | 0.9         | 0.2      |

### 〈2〉 非指示的グループのカウンセラー技術の特徴

| カテゴリー                  | 用例   | 1面接あたりの発言回数 |          |
|------------------------|--|-------------|----------|
|                        |  | 指示的グループ     | 非指示的グループ |
| 1 面接場面を規定する技術          | 面接場面を、クライアント側の責任のもとで方向づけたり、何らかの決定をめざしたりする場として規定する。<br>・自分の問題を誰かに話すことで、もっとはっきりわかったりする人もいます。 | 0.5         | 1.9      |
| 3 クライアントの洞察と理解を発展させる技術 | カウンセラーは、クライアントが直前の発言に表現した感情や態度を認めたことを示すように応答する。<br>・それであなたは大変落ち込んでいるわけですね。                 | 1.2         | 10.3     |
|                        | カウンセラーは、直前の発言とは別に、何らかの形で表現した感情や態度を解釈したり、認めたりするような形で応答する。<br>・おそらく今朝はあまり来たくなかったんでしょうね。      | 0.7         | 9.3      |

### 〈3〉 両方のグループに共通して用いられた技術の特徴

| カテゴリー                              | 用例  | 1面接あたりの発言回数 |          |
|------------------------------------|---|-------------|----------|
|                                    |   | 指示的グループ     | 非指示的グループ |
| 2 問題状況を持ち込み、発展させる技術                | カウンセラーは、クライアントに話題を選ばせ、展開させるようにリードする。<br>・今朝はどんなことを考えています？                     | 0.6         | 0.6      |
| 3 クライアントの洞察と理解を発展させる技術             | カウンセラーは主題の内容を認めるような形で応答する。<br>・それで、そのテストは火曜日なんですわね。<br>・ふーん、どちらの方法もうまくいかなかった。 | 6.1         | 6.0      |
| 5 クライアントの動きを刺激したり、決心を促進する技術を示している。 | カウンセラーは、決定するのはクライアント自身であることを示す。<br>・それはあなたが決めることです。                           | 0.4         | 0.6      |
|                                    | カウンセラーは意思決定の受容や是認を示す。<br>・あなたのやり方は正しいと思いますよ。                                  | 0.8         | 0.6      |