

センター研究報告会2011

—研究報告と指定討論

吉川左紀子 (こころの未来研究センター教授)

Sakiko YOSHIKAWA

長岡千賀 (同研究員)

Chika NAGAOKA

内田由紀子 (同准教授)

Yukiko UCHIDA

山極寿一 (京都大学大学院理学研究科教授)

Jyuichi YAMAGIWA

定藤規弘 (自然科学研究機構生理学研究所教授)

Norihiro SADATO

2011年度のセンター研究報告会のテーマは「絆がつくるこころ」である。センターで行っている連携研究プロジェクトの中から、今回はこのテーマに関連する研究を行っている長岡千賀、内田由紀子、吉川左紀子の3名がそれぞれのプロジェクトの成果について研究報告を行い、人類学、山極寿一理学研究科教授、神経科学の定藤規弘自然科学研究機構生理学研究所教授からコメントをいただいた。長岡の報告のキーワードは「聴く人」、内田のキーワードは「繋ぐ仕組み」、吉川のキーワードは「周囲にある笑顔」である。

センターの研究報告会は、毎年12月に実施しており、研究報告とディスカッション、全研究プロジェクトのポスター発表を行っている。報告会は、ふだん個別に研究を進めている研究プロジェクトの連携研究員が一堂に集い、親しく交流する機会でもある。今回も、研究報告の合間を利用して、稲盛財団記念館3階の会議室に掲示された30を超すポスターの前で、活発な意見交換を行った。

限られた時間ではあるが、年一度のセンター研究報告会は、センターの研究プロジェクトを新たな視点から見直すことのできる、貴重なひとときである。(吉川左紀子)

1 カウンセリング対話における「聴き方」

長岡千賀

対話における「聴くこと」の意味

や、「聴く人の存在」が人のこころを変える力について、実証的に明らかにしたい。このようなチャレンジな目標をかかげ、臨床心理学、認知心理学、社会心理学を専門とする研究者が集まり、カウンセリング対話に焦点を当てて研究を行ってきた。現実のカウンセリング場面にできる限り近い状況設定で対話場면을撮影し、その50分間の対話映像から得られるさまざまな指標(表情と視線、まばたき、発話形式など)を使って「対話の数量化」をするという方法を用いてきた。事例分析ではなく「カウンセリング対話の特徴」に注目して実証科学のアプローチで分析した研究は他にあまり例がない。

「質が高い」カウンセリングと

「質が低い」カウンセリング

カウンセリング対話にはどのような特徴があるだろうか。これを調べるために私たちは、「対話が深まりカウンセリングとして良い感じであった」と評価された事例(高評価事例)と「対話が深まらなかった」と評価された事例(低評価事例)の分析を行った。50分の対話を10分間のユニットに分け、各ユニットにおけるクライアント(相談者)とセラピスト(臨床家)の発話とポーズなどの長さを調べ、ユニット内で、誰がどれだけ話し、どれだけ黙っていたかを求めた。それを時系列の順に並べたのが図1である。この図からわかるのは、まず、高評価事例は、低評価事例よりも、相談者の発話やポーズ

の時間が長いということである。高評価事例では低評価事例に比べて、相談者は沈黙しながらゆっくりと話をし、臨床家はそうした相談者の語りを遮ることなく聴いている。そうした特徴が読み取れる。また、高評価事例の相談者のポーズの割合が、対話開始から約20~30分で最も高いことも大きな特徴である。この時間帯では、約90秒という、日常対話からすると異例の長さのポーズが生じていた。ロジャーズの弟子ジェンドリンによれば、相談者が自らの内面に注意を向け思考を深めるときに、長いポーズが生じる(Gendlin, 1978)。これを踏まえると、相談者が気付きを得るきっかけに出会うのは、カウンセリング対話開始から20~30分間経過してからであると言えよう。

相談者の気付きを支える聴き方

では、相談者の長いポーズが生じたところではどのような局面だったのだろうか。これについて調べるために私たちは、相談者と臨床家に自身のカウンセリング対話の映像を見せ、面接中にどのようなことを感じたり考えたりしていたか、自由に報告してもらった。そうして得られた内観報告から、カウンセリング対話の特徴として2つあげることができる。

第1に、カウンセリング対話は、相談者にとって厳しい対話であり、「悩みをやさしく聴いてもらえる」「悩みの解決を助けてもらえる」といった楽なものではないということである。相談者にとって臨床家は、すぐ

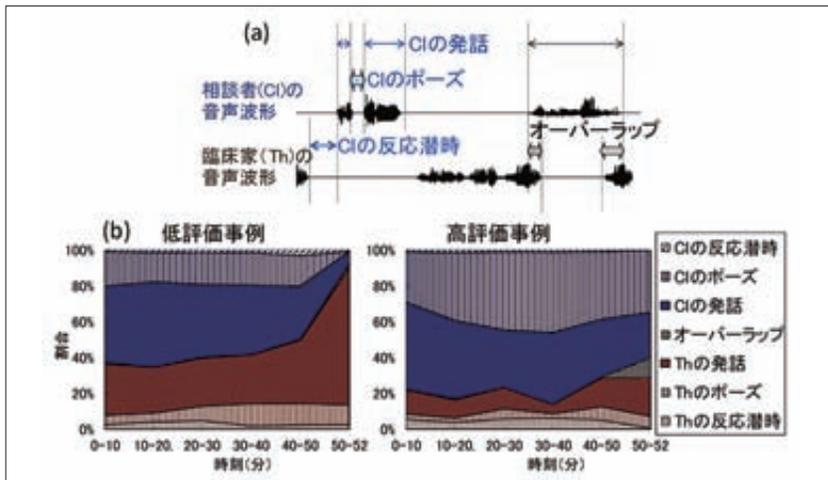


図1 発話と沈黙の時間的構造

(a)発話と沈黙の分析指標：横軸が時間軸で、線がギザギザに上下している部分は発話がなされた部分、それ以外は沈黙の時間である。(b)発話と沈黙の時間的構造：横軸は時間経過、縦軸は各ユニットの長さを100%として各分析指標が占める割合を示す。

にアドバイスを与えてくれる「親切的」他者ではなく、相談者による思考の進展や深まりをじっと待つ動じない他者として存在している。

第2に、相談者と臨床家の信頼関係である。相談者は、臨床家に頼りきりになっているわけではなく、むしろ自分の力で考えようとしており、それと同時に、それを支えてくれる臨床家を信じている。臨床家は、相談者は自身で考えることができるということを信じて、相談者の心の動きに真剣に向き合っている。こうした両者の信頼関係があるからこそ、思考の進展や深まりが生じるのではないだろうか。

今後、さらなる検討により信頼関係形成プロセスを明らかにしたいと考えている。

2 農業コミュニティの社会関係資本：“つなぐ”役割の検証

内田由紀子

この研究は、吉川センター長と、竹村幸祐氏（京都大学経営管理大学院助教）との共同研究であり、近畿農政局、農林水産省、全国農業改良普及職員協議会などの外部からの協力連携が得られることで実現した。そもそもプロジェクトを立ち上げる

きっかけも、近畿農政局の普及課の職員の方が、2007年にセンターを訪ねてこられて、「ここをつなぐということは、実は、私たちが行っている普及の仕事とけっこう関係しているんですよ」とおっしゃったことである。「普及」という仕事について、恥ずかしながら、私たちはそれまで知ることがなかったが、人と人のところをつなぐことを目指す農業社会のコーディネーター的な役割を担おうとしている人たちについて調べてみることに意義があると感じた。

社会心理学的な関心は、「コミュニティにおける社会関係資本は、どのように生成維持されるのか」という問題であり、文化心理学者としての関心は、「日本的な社会関係の形成にかかわるものとは何か」ということである。日本社会の根幹はかなり関係性ベースであるということが指摘されているが、この基礎にあるのは、農業的なコミュニティなのではないか。すると、農業社会における「きずな」である「ソーシャル・キャピタル」がどういふふう形成、維持されているのかを知ることは重要だと感じた。

まず、ソーシャル・キャピタル（社会関係資本）とは何か。パットナムによる定義は、個人間のつなが

り、すなわち、社会的なネットワーク、およびそこから生じる互酬性と信頼性の規範、である。実際、コミュニティ内の人間関係やネットワークというのは、1人1人の会員にとっては重要なリソースになる。例えば、だれか頼れる人がいるというだけで、生存確率が高まる。

ただ、ソーシャル・キャピタルが大事だといった議論がある一方で、コミュニティの中でいかにして生成維持されているのかといったことについては、実際のところは明らかではない。そこで私たちは、普及指導員がある種の「ソーシャル・キャピタル生成のプロ」として捉え直し、その役割について検討することにした。

普及指導員とは何かというと、農業者に直に接して、農業技術の指導、経営相談、農業に関する情報提供などを行う、都道府県の職員である。仕事としては、「スペシャリスト機能」と「コーディネート機能」という2つの役割が掲げられている。「スペシャリスト機能」というのは、農業者に対し、地域の特性に応じて、農業に関する高度な技術および当該技術に関する知識の普及指導を行うということである。一方、「コーディネート機能」は、先導的な役割を担う農業者および地域内外の関係機関との連携をとることである。つまり普及指導員の仕事は、技術指導だけではなく、関係機関との連携や共同について促進するコーディネーターとしての機能をあわせ持っている。

そこで2010年に、全国の普及指導員を対象にした調査を行った。調査方法は、インターネット調査、対象は、全国47都道府県の普及指導員7,241名で、約60%の4,355名の方が回答してくれた。

まず、「普及活動を担う人々の特徴は何か」について、尊敬する普及指導員の特徴について回答してもらったところ、他の業種の公務員と比べ

て、他者志向性、チームワーク、視野の広さ、情熱、が特に重視されていることがわかった。

次に、「農村社会の問題解決と暮らしに貢献しやすい普及活動」について、特に難しい課題に直面したときの問題のタイプと実施した支援、そして実際の成果の評価への回答を求めた。実際に地域でよく起こっていた問題は「生産技術」に関するもの、それから、農業者の収益、経営状況などであった。よく実施されている支援は生産技術の紹介と関係機関との連携調整であった。そして、実際に成果を上げやすい支援は、農業者同士の連携や関係機関の連携調整であった。これらはまさにソーシャル・キャピタルの形成に働きかけるような支援活動であると考えられる。

最後に「ソーシャル・キャピタルを向上させている普及指導員の特徴」について。これについては近畿で行った先行調査とあわせて時系列変化を見てみたところ、普及指導員の問題解決能力が高いと、地域の住民の信頼性や信頼感（＝ソーシャル・キャピタル）が高まり、結果的に地域の生活レベルが向上することがわかった。そして、こうした地域のソーシャル・キャピタル向上に関わる普及指導員の特性は、他の関係機関との連携活動能力（例えば、関係するほかの機関にいろいろなことを報告するかどうか）、そして本人の職場の人間関係であることがわかった。つまり普及指導員がうまく他の機関とつながり、その人の職場環境がよければ、担当する地域のソーシャル・キャピタルもよくなるということである。自分の職場の人間関係がうまくいっていると、担当している地域の人たち同士が仲良くなっていくという、少し不思議な連鎖「つながりの連鎖」が起こっているといえる。

普及指導員が持つソーシャル・キャピタル向上のワザを、教育現場、医療現場などに援用し、「つなぎ手」

の役割をもう一度見直すことが重要であろう。

3 こころの調整機能と“きずな”

吉川左紀子

「感情・認知機能におよぼす他者・モノの影響」プロジェクトの成果を報告した。テーマは「笑顔の調整機能」。上田祥行研究員との共同研究である。

これまでの心理学研究から、口角を上げて笑顔の表情をつくと、とくにうれしいことがなくても、その人のうちにポジティブな感情が生まれることが知られている。たとえば、そうした状態で漫画を読むと、口角を上げないときに比べて、おもしろさの評価が上がるのである。このように、自分の行為（表情をつくる、など）で自分のこころの状態を調整することを「自力によるこころの調整」と呼ぶとすると、「他力によるこころの調整」はどんなものだろうか。たとえば、日常生活の中で、まわりにいる人たちがにこにこしているときと、緊張して顔がこわばっているときでは、その中にある自分のこころのはたらきに違いがあるように感じられる。周囲の人が笑顔であれば、そのときに行っている作業の遂行にもポジティブな影響があるのではないだろうか。そこで、「周囲にある笑顔」の効果を実際に調べてみようと考えた。パソコン画面の4隅に顔写真を示し、その顔の表情が笑顔のときとそうでないときで、直後に画面中央付近に提示される、文字の向き判断の遂行成績に、どのような違いがみられるかを調べたのである。

測定したのは、たくさんのL字に混じって提示される横向きのTが、左向きか右向きかを判断するのにかかる時間である。実験の結果、笑顔の顔写真が提示されてから一定時間後に文字画面がでたときに、怒りや

真顔の顔写真が提示されたときよりも、反応時間が速くなることが分かった。周囲に提示する刺激を、顔写真から灰色の四角形やモザイクのような意味のないパターンに変えて同じ課題の反応時間を計測したが、笑顔の顔写真が提示されたときのほうが反応時間が速かった。素朴に考えれば、周囲に単純なパターンが出てきても気にならないが、顔写真がでてきになって、LやTに向ける注意が逸れてしまい、反応が遅くなるのではないかと予想される。しかし実際にはそうならず、笑顔のもつ「他力調整機能」が示されたのである。

この効果が何を表しているのかをさらに検討するために、「おいしそうな食べ物」と「まずそうな食べ物」の写真を使って同じ実験を行ってみたが、「おいしそうな食べ物」による促進効果はなかった。つまり、笑顔の促進効果は、「ポジティブな意味をもつ視覚刺激」によるものではなく、「笑顔の他者」の効果と考えられるのである。さらに、Tの向き判断課題を行っているときの、実験参加者の眼球運動を計測したところ、停留時間の長さや目が動く速度には、条件間で違いがなかったが、笑顔の促進効果がみられた条件では、停留点の数が少ないことが分かってきた。つまり、1度の停留で、より効率的な視覚処理が行われる可能性が示されたといえるだろう。

これまでの心理学研究からは、笑顔のもつさまざまな影響力が明らかになっている。たとえば、笑顔の人の顔は、そうでない人よりも記憶に残りやすいことや、笑顔の人では、顔と名前の連合記憶が促進されることが示されている。また、笑顔の人は、そうでない表情のときよりも、より魅力的であると判断されることも知られている。こうした「笑顔効果」は、笑顔という表情が、他の表情とは質の異なる影響力をもつことを示している。一方、私たちの研究

は、笑顔の「間接効果」を示した点が新しい。当面の課題とは無関係な周囲の人の笑顔が、課題の遂行を促進するという研究結果は、こころのもつ「他力による調整機能」を示しているといえるだろう。

指定討論

心を通じ合わせる技法と能力

山極寿一

聞かせていただいた3題とも、刺激的でとても面白い発表だった。長岡さんは「カウンセリング」と「悩み相談」を対比させてお話をされたが、これら2つは同じ「治す」ことを目標にしているけれど、そのプロセスが微妙に違うことがよくわかった。一言でいえば、カウンセラーは向かい合う姿勢、相談者は隣り合う姿勢を大事にしている。カウンセラーは患者と向かい合って、患者が自分を語る方向へ辛抱強く誘導しようとする。一方、相談者は患者といっしょに何かを見ながら共同作業をしていく。相づちを打ったり、まばたきをしたりしながら、患者本人が考えることより、いっしょに話をすることに注意を払っているように見える。私が気にかかったのは、どちらの姿勢も言葉以外のコミュニケーションが重要な役割を果たしているのではないか、ということだ。それを長岡さんは「無条件の肯定的関心」と呼んでいたが、相手の信頼感をつなぎとめる姿勢やしぐさが重要なのではないだろうか。その技法は、むしろ人間のような言葉を持たないゴリラやチンパンジーから学ぶところが多いように思う。

ワールドカップで優勝した日本の女子サッカーチームは、巧みなチームプレーで個人技に勝る世界の強豪を制した。それは長い時間をかけて、言葉ではなく視線やしぐさで意

図を伝え合う関係を築いたからだ。この、いわゆる「共鳴集団」は、10～15人の規模が限界で、ゴリラの平均集団サイズに匹敵する。内田さんは人間のコミュニティにソーシャル・キャピタルが生成される条件として、他者志向、チームワーク、情熱を挙げておられるが、集団の規模に応じた適切なコミュニケーションを考慮する必要があるように思う。ゴリラと人間が違うのは、ゴリラが1つしか共鳴集団を持たないのに対し、人間はそれぞれ複数の共鳴集団に属していることだ。仲間との信頼を築くには言葉以外のコミュニケーションが必要だが、複数の共鳴集団を保つには言葉が不可欠である。

そういったコミュニケーションとして人間は笑いを多用する。吉川さんの示した笑いは、霊長類にある2つの笑いのルーツ（smileとlaughter）のうち、smileのほうだろう。これは内田さんのおっしゃった「他者志向性」を内包している表情だ。つまり、相手の自分に対する態度を先取りして微笑むので、相手の行動を許容して促進する効果があると思う。人間の関係の作り方は類人猿に比べるとはなはだおせっかいだが、こうした笑いの中にも相手といっしょになるうという気持ちが表れていて、共感（empathy）より同情（sympathy）への志向性が強いと感じた。

課題と期待

定藤規弘

長岡博士は、傾聴がカウンセリングの核であることを定量的行動解析から導いた。傾聴とsympathy（同情）の関係について論じた。他者の感情状態を追体験でき、それが自分でないことを認知する（視点取得）という共感（empathy）に、援助行動への衝動を伴うと同情が成立し、適切な援助行為としての傾聴につながると考えられる。傾聴は他者視点からの

自己像を得させる点で“鏡”にたとえられる。「カウンセラーにまた会いたい」「仏像に会いたい」というクライアントの述懐は他者視点の投影であろう。傾聴における無条件の肯定的関心に伴う注意深さが、カウンセラーの真剣さを発生させ、これがクライアントの信頼形成に資すると考えられる。一方、視点取得はカウンセラーの感情的巻き込まれを防ぐ点でも重要である。共感、視点取得の神経基盤は明らかになりつつあるが、同情のそれは今後の課題である。

内田准教授は、社会関係資本としての“つなぐ”役割を担うコーディネータが“触媒”として作用していることを示唆した。定藤研究室でのコーディネート機能の実際について問われ、紹介した。(1)ゴール設定、(2)着手点の提示、(3)フィードバックの促進に要約され、カンファレンスなどを含む研究者間の対話の促進を通して、個々の研究者における知的活動の触媒的役割を果たしていると思われる。信頼形成における情動的ならびに認知的判断いずれも実験的アプローチが可能で、その神経基盤については知見が集積しつつある。将来的に社会関係資本形成との関連が解析対象となると素晴らしい。

吉川教授は、肯定感情によってbottom-upの注意機能が促進することを示した。笑顔の視覚探索課題パフォーマンスへの影響は促進的かつ特異的であり、眼球運動の停留回数が減少し、一度の停留でより効率的な処理が起こることを示した定量的行動解析は脳科学研究に直接つながるものであり、今後の展開が大いに期待される。