琉球大学学術リポジトリ

質問技法の印象に関する基礎的研究
－開かれた質問と閉ざされた質問の比較－

メタデータ	言語:
	出版者: 琉球大学法文学部
	公開日: 2010-02-15
	キーワード (Ja):
	キーワード (En):
	作成者: 田中, 寛二, Tanaka, Kanji
	メールアドレス:
	所属:
URL	http://hdl.handle.net/20.500.12000/15514

質問技法の印象に関する基礎的研究
－開かれた質問と閉ざされた質問の比較－

田 中 寛 二

目　次

1）はじめに
2）本研究の目的
3）方法
4）結果
5）考察

1）はじめに

教育現場では教師のカウンセリングマインドの重要性が強調されるようになって久しい。この場合の多くは，生徒指導を行う際にカウンセリング的な要素を加味することが効果的であるという発想に基づいていると思われる。換言すれば，準専門家カウンセラーとしての教師の役割の重要性を強調している。専門家の果たすべき役割は大きいが，他方では，このような準専門家の果たす役割についての期待もかなり大きいと考えることができる。

ところで，カウンセラー養成には莫大な時間と労力が必要である。専門家を養成するためにはいたしかたのないことである。しかし，それ故に，カウンセラー養成のための初期段階では，効率的な訓練を行う必要性が特に高いと思われる。また，上記のようないわゆる準専門家を対象にした場合の訓練も，同様に，組織的で効率の良い訓練を行う必要があると考えられている。

そのような趣旨に基づいて，いくつかの訓練プログラムが提唱されている。そのようなカウンセラー養成システムの１つにマイクロカウンセリングがある。

マイクロカウンセリングとは，カウンセリングや効果的な面接等で面接

者により用いられる諸技法を分類・整理し，被訓練者に１つずつ短時間に習得させることを目的とした訓練プログラムである（Ivey, 1978)。Baker & Daniels (1989) は，この訓練プログラムの有効性に関して，メタ分析を用いた研究によって，マイクロカウンセリング訓練法の有効性が検証されたと指摘している。

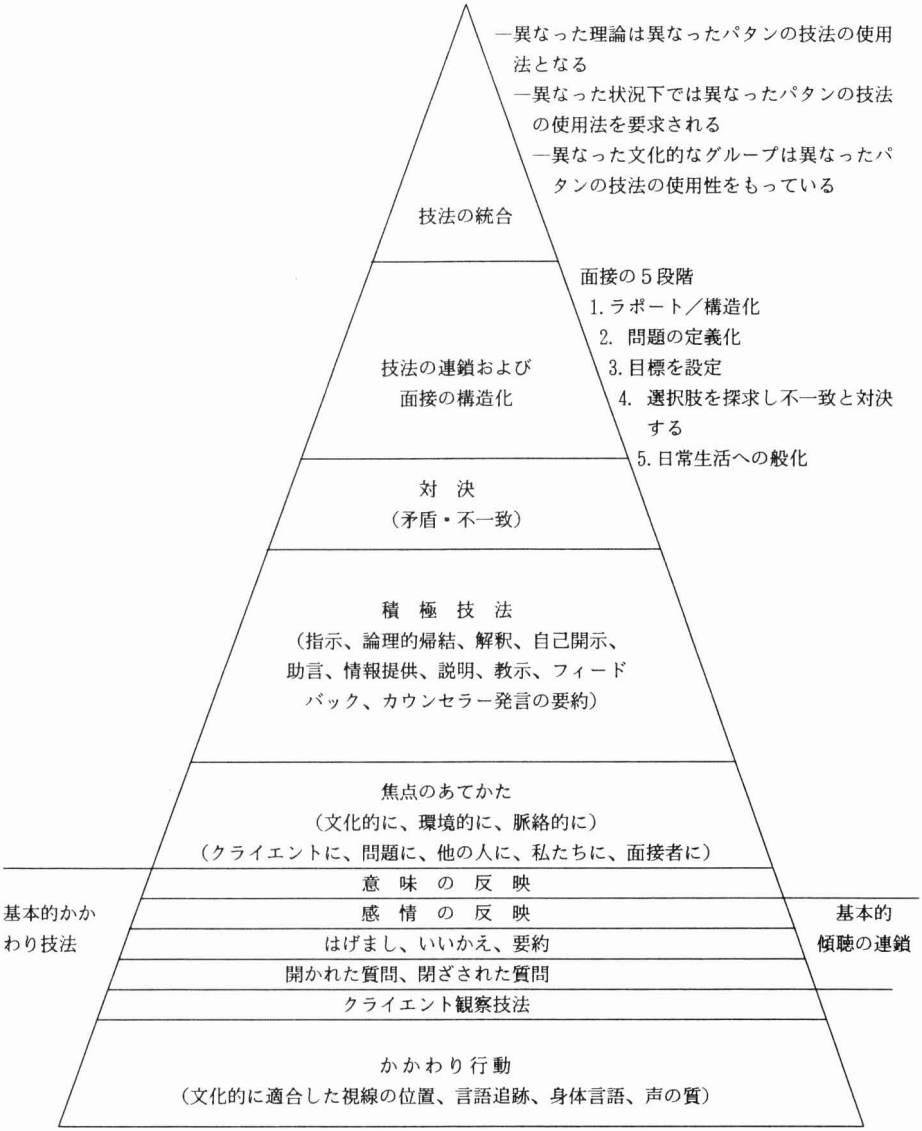
しかし，そこで訓練の対象となる様々な面接技法についての研究は十分ではないように思われる。すなわち，面接者が面接を構成する際に用いる諸技法の性質等に関するこれまでの知見は，経験的なものであり実証されたものではない。したがって，カウンセラー養成のための基礎的研究として，それらの技法の性質に関する研究が必要であると考えられる。

ところで，マイクロカウンセリングでは，面接技法を図１に示すように分類・整理している。訓練対象技法となることが多かったのは，この階層表に示されている「かかわり行動」に分類されている非言語的な技法と「基本的傾聴の連鎖」に分類される６つの言語的な技法であるが，その中でも特に多いのは，「開かれた質問」と「閉ざされた質問」の２つの質問技法である（Tamase & Tanaka, 1988)。

２つの質問技法に関する定義は次の通りである（Ivey, 1983）。「開かれた質問（Open question）」は比較的長い返答が期待されるような質問であり，「何(What ~?)」，「どのように(How ~?)」，「なぜ(Why ~?)」，および「～してくれませんか（Could you ~?）」という尋ね方が典型的である。他方，「閉ざされた質問(Closed question)」は，「はい」または「いいえ」あるいは一言・二言で返答できるような質問であり，「~ですか（Is ~?, Are ~?)」あるいは「～しますか(Do ~?, Does ~?)」などの尋ね方が典型的である。

この２つの質問は，上記のように尋ね方によって分類されるが，「何歳ですか（How old are you?）」など，「開かれた質問」の典型的な尋ね方である質問（How により始まる質問文）であっても，返答の長さを考慮すると「閉ざされた質問」に分類する方が妥当な場合もある。

このことから，この２つの質問技法を分類するための指標は，返答の長



1. かかわり行動とクライエントを観察する技法は、効果的なコミュニケーションの基礎を形成しているが、これはかならずしも訓練のはじめがふさわしい場所であるというわけではない。
2. かかわり技法（開かれた質問と閉ざされた質問、はげまし、いいかえ、感情の反映、要約）の基本的傾聴の連鎖は、効果的な面接、マネージメント、ソーシャルワーク、内科医の診療時の面接やその他の状況下でたびたび見出される。

図1　マイクロ技法の階層表（アイビイ著、福原・椙山・國分・楡木訳編、1985）

さにあるとも考えられる。そこで，「開かれた質問」と「閉ざされた質問」の２つの種類の質問の返答の長さは，Ivey による定義のような違いがあるのかどうか検討する必要があると思われる。

この返答の長さについては，筆者らにより実証されている（Tamase et. al. ,1988）。その結果，調査的研究によっても，実験的研究によっても上述の返答の長さに関する経験的な知見が妥当なものであることが実証された。さらに，その研究においては，質問への答えにくさについて検証もあわせて行われており，「開かれた質問」の方がより答えにくいことが示されている。

このような面接技法に関する基本的な性質についての研究は今後ますます行われなければならないと考えられる。カウンセラー教育においては，達成されるべき２つの重要な課題，すなわち洗練された高度な技法を被訓練者に身につけさせること，及び誤りなくその技法を使用できる人を育てることがあると考えられる（玉瀬・大塚・大谷，1990）。最初の課題は，例えばマイクロカウンセリングにおいて訓練の基礎となるマニュアルを充実したものにすることなどカウンセラー養成の際に被訓練者に与えられる情報の量と質の整備との関連が強いように思われる。面接技法は様々に分類・整理がなされているが，その基礎となるのは，経験的な知見である。したがって，統計的な分析を通して，その定義や性質についての知見を積み重ねる必要があると考えられる。一般には，カウンセリングにおいて「閉ざされた質問」よりも「開かれた質問」を使用するほうが望ましいと言われている。これまでは２つの質問技法を比較した場合，性質のどのような点の違いによって，そのように言われてきたのかは明らかにされていない。したがって，実証的な研究を行い，説得力（養成が効率的に行われるための力）のある知見を蓄積していく必要がある。

もう１つの課題は，Tamase（1990)による「内省的発達カウンセリング」において強調されているように，技法と技法を使用する面接者の発達段階との関連について考えなければならないということである。単に技法の習得を目的とすることは，ある意味では，危険でさえある（玉瀬ら,1990）。

そのためにも，技法の性質について多面的な研究を行わなければならないと思われる。

2）本研究の目的

本研究は，質問技法を習得させる際に，各質問技法に対してどのような印象を抱くのかを査定するための基礎資料を得るために計画された。質問技法を習得する過程で，質問技法に対する印象が変化していくのではないかという疑問がその背景にある。そのような目的で行われている研究はみあたらない。そのために，今回は質問の印象を評定するための尺度を作成することを第１の目的とする。加えて，カウンセリングに関する専門知識をあまり有していない大学生（１～２年生）を対象に，「開かれた質問」と「閉ざされた質問」を対象にした簡易カウンセリング講習を行った後，２つの質問技法に対して初心者がどのような印象抱いているかをを調べることにする。

3） 方法

①調査対象者

大学１～２年生134人（男子76人，女子58人，平均年齢19.5歳）。いずれも，専門的にカウンセリングに関する講義や実習・演習を受けたことのない学生であった。

②材料

Ivey （1974）あるいは，Hill（1978）を参考にして２つの質問技法各々について説明文，及び玉瀬・鳥巣・井川（1991）を参考にして各５項目の質問例が作成された。

Ivey （1971）によるカウンセラー有効性尺度１及び２，合計50項目の中から，質問技法の評定に適していると思われる31の項目が使用された。各項目とも，形容詞対である。表１に本研究で使用された形容詞対を示す。

これらの材料は「閉ざされた質問」に関する説明文，質問例，評定項目，「開かれた質問」に関する説明文，質問例，評定項目の順で小冊子にまと

表1　本研究で用いられた評定項目

1	敏感な	—	鈍感な
2	適切な	—	不適切な
3	注意深い	—	不注意な
4	責任のある	—	無責任な
5	誠実な	—	不誠実な
6	熱心な	—	無関心な
7	深い	—	浅い
8	慎重な	—	軽率な
9	器用な	—	不器用な
10	意味のある	—	意味のない
11	思いやりのある	—	思いやりのない
12	良い	—	悪い
13	真面目な	—	不真面目な
14	勤勉な	—	怠慢な
15	役に立つ	—	役に立たない
16	しっかりした	—	移り気な
17	自信に満ちた	—	ためらいがちな
18	熟練した	—	未熟な
19	聡明な	—	聡明でない
20	現実的な	—	非現実的な
21	はっきりした	—	はっきりしない
22	断固とした	—	優柔不断な
23	積極的な	—	消極的な
24	安定した	—	不安定な
25	強い	—	弱い
26	落ち着いた	—	神経質な
27	くつろいだ	—	窮屈な
28	おもしろい	—	退屈な
29	穏やかな	—	いらいらした
30	興味深い	—	うんざるする
31	ひょうきんな	—	おこりっぽい

められた。

③手続き

上記の小冊子が各調査対象者に配布された後に，「閉ざされた質問」に関する説明が行われ，次のような教示が与えられ，各質問技法に対する印象評定が行われた。「今説明した『閉ざされた質問』について理解できたでしょうか。それでは『閉ざされた質問』についてどのような印象を持ったでしょうか。次の各項目について当てはまるところに○をつけて下さい。なお，その結果は，全体的に処理します。したがって，個人に迷惑をかけるようなことはありません。思ったとおり正直に答えて下さい。」その後に対象者自身のペースで各項目への評定が行われた。全員が評定を終えた後に，「開かれた質問」についての説明がなされ，「閉ざされた質問」と同様の手続きで「開かれた質問」に対する評定が行われた。質問に関する説明はいずれも７分を要した。

各質問技法に関する評定は，「どちらでもない」を中心に各々の形容詞に対して「やや」「かなり」「非常に」からなる７件法により行われた。

4） 結 果

表１において示されている左側の形容詞の「非常に」に１点，「どちらでもない」に４点，反対側の「非常に」に７点が与えられて集計，結果の処理がなされた。

①項目の妥当性・信頼性の検討

各項目の妥当性を検討するために，31項目の合計点を算出し，その値と各評定項目との間の相関係数を算出した。その結果，いずれの項目においても統計的に有意に高い相関係数が認められた($r=.43\sim.81$，$p<.01\sim.001$)

また，上記の合計得点により，上位群，下位群各々25％（34人）ずつを選出し，上位群と下位群の項目の平均得点を比較した。その結果，いずれの項目においても有意な差が認められた（$t=6.42\sim8.25$，$p<.01\sim.001$）。加えて，内的信頼性を検討するために，折半法により信頼性係数を算出した（閉ざされた質問: $\alpha=.93$，開かれた質問: $\alpha=.91$）。

以上の結果から，本研究において用いられた評定項目の妥当性・信頼性は認められたと考えることができる。

②評定項目のプロフィール

図2に各項目の平均評定値を「閉ざされた質問」と「開かれた質問」別にプロフィールとして示したものである。統計的には，すべての項目において，平均評定値間に有意な差が認められた。

③因子分析の結果

「閉ざされた質問」と「閉ざされた質問」それぞれについて，主因子法による因子分析を実施し3因子を抽出し，バリマックス法による直交回転を行った。その結果，2つの質問技法の印象評定に関してほぼ同様の因子構造であることが認められた。

そこで，各項目で「閉ざされた質問」と「開かれた質問」の評定値を平均し，質問に対する評定値を求め，再度同様の手法で因子分析を実施した。その結果を，表2に示す。因子負荷量が0.5以上の項目をその因子を代表する項目と考えると，以下のような結果になる。

第Ⅰ因子は「敏感な－鈍感な」「適切な－不適切な」「注意深い－不注意な」「意味のある－意味のない」「慎重な－軽率な」など16の項目から構成されていることが認められた。

第Ⅱ因子は，「自信に満ちた－ためらいがちな」「熟練した－未熟な」「聡明な－聡明でない」「はっきりした－はっきりしない」など9項目から構成されている。

第Ⅲ因子は，「落ちついた－神経質な」「くつろいだ－窮屈な」「面白い－たいくつな」「ひょうきんな－おこりっぽい」など6項目から構成されている。

以上の結果をふまえて，第Ⅰ因子を「的確さ」，第Ⅱ因子を「技巧」及び第Ⅲ因子を「リラックス」と命名する。

各々の因子を構成する項目の評定値を加算して，その値を因子得点とし，「閉ざされた質問」と「開かれた質問」で因子得点を比較する。表3に各々の因子得点と各々の因子の2つの質問技法に対する印象の平均評定値の

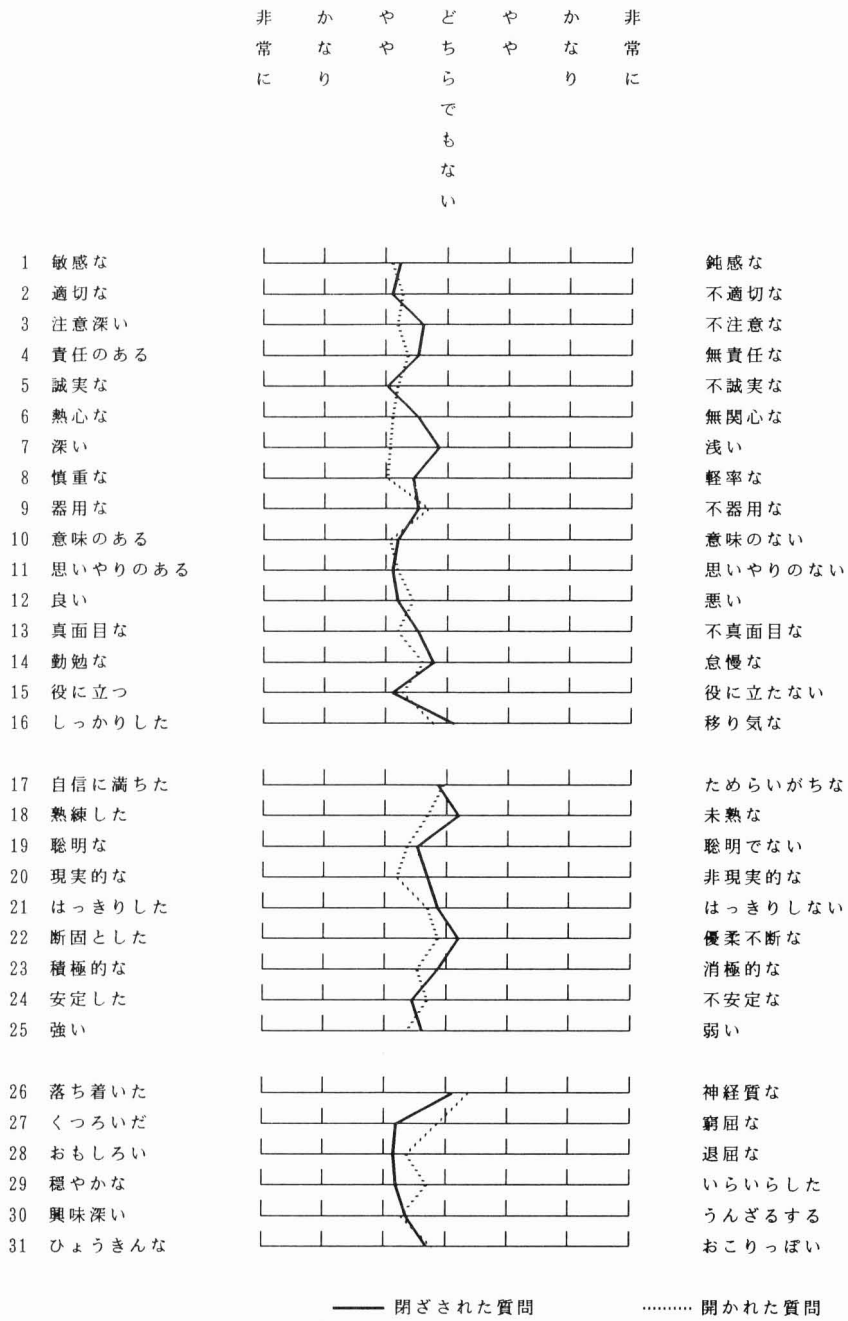


図2 平均評定値のプロフィール

表 2　質問の印象に関する因子分析の結果

			Ⅰ	Ⅱ	Ⅲ
1	敏感な	―鈍感な	0.5427		
2	適切な	―不適切な	0.6058		
3	注意深い	―不注意な	0.6291		
4	責任のある	―無責任な	0.6651		
5	誠実な	―不誠実な	0.6353		
6	熱心な	―無関心な	0.5091		
7	深い	―浅い	0.6285		
8	慎重な	―軽率な	0.7511		
9	器用な	―不器用な	0.4805		
10	意味のある	―意味のない	0.5979		
11	思いやりのある	―思いやりのない	0.6712		
12	良い	―悪い	0.6527		
13	真面目な	―不真面目な	0.6325		
14	勤勉な	―怠慢な	0.6267		
15	役に立つ	―役に立たない	0.5399		
16	しっかりした	―移り気な	0.4868		
17	自信に満ちた	―ためらいがちな		-0.6330	
18	熟練した	―未熟な		-0.6128	
19	聡明な	―聡明でない		-0.5177	
20	現実的な	―非現実的な		-0.4584	
21	はっきりした	―はっきりしない		-0.6622	
22	断固とした	―優柔不断な		-0.6582	
23	積極的な	―消極的な		-0.6350	
24	安定した	―不安定な		-0.6218	
25	強い	―弱い		-0.4552	
26	落ち着いた	―神経質な			-0.4732
27	くつろいだ	―窮屈な			-0.5993
28	おもしろい	―退屈な			-0.6826
29	穏やかな	―いらいらした			-0.6343
30	興味深い	―うんざるする			-0.6318
31	ひょうきんな	―おこりっぽい			-0.7000
	固有値		6.8836	4.4667	4.2814
	寄与率（%）		21.5113	13.9584	13.3793
	累積寄与率（%）		21.5113	35.4698	48.8491

差の検定の結果を示す。第Ⅰ因子と第Ⅱ因子では「閉ざされた質問」の方が平均評定値が高いのに対し，第Ⅲ因子では「開かれた質問」の平均評定値の方が高くなっていることが示されている。いずれの因子における平均評定値間にも統計的に有意な差が認められた（第Ⅰ因子：t=2.47, p<.05, 第Ⅱ因子：t=2.21, p<.05, 第Ⅲ因子：t=2.08, p<.05）。

表3　平均因子得点

	第Ⅰ因子	第Ⅱ因子	第Ⅲ因子
閉ざされた質問	55.25	34.19	20.81
	(13.54)	(8.11)	(5.78)
開かれた質問	52.78	32.50	22.09
	(13.70)	(8.87)	(6.03)
t 値	2.47*	2.21*	2.08*

（　）SD　* p<.05

5）考察

全項目について，開かれた質問と閉ざされた質問の平均評定値に，統計的に有意な差が認められた。この尺度は，元来 Ivey（1978）によりカウンセラーの有効性を査定する目的で考案されたものである。この場合，表の左側に記してある方が有効であることを示している。今回の評定に対しては，そのプロフィール（図2）からわかるように，中心化の傾向が顕著である。それは，質問技法に関する，情報の与え方が十分ではなかったからかもしれない。マイクロカウンセリングは，1回の訓練セッションは短時間であっても，マニュアルやビデオによるモデルの提示，スパーバイザーからのアドバイスなど，情報を豊富に提供する。今回は，質問技法に関する情報は，各々7分の説明でしかなかったために，情報の量が十分ではなく，その結果評定の対象が明瞭になりにくかったという可能性が否定できない。このことが，中心化傾向の1つの要因になっていると考えられる。

それでも，すべての項目において，2つの質問技法に対する平均評定値

に統計的に有意な差が認められている。そのことから，２つの質問技法に対する印象は，初心者にとってかなり異なっていると考えることができる。

全項目ににおいて，２つの質問技法の印象には差異が認められたが，とりわけ著しい差異が認められたのは，「深い－浅い」「慎重な－軽率な」「熟練した－未熟な」である。開かれた質問の方が閉ざされた質問よりもより深く，慎重で，熟練しているという印象を抱くことを示している。尋ねられた側を想定してみると，このような心の深奥にせまるような印象を抱きやすい質問は，一種の心理的な緊張を抱きやすいと考えられる。Tamase et.al.（1988）は，開かれた質問は答えにくいという結果を報告している。その背景に，上記のような開かれた質問の緊張を生じさせやすい印象を抱かせやすい性質が関与していると考えられる。

それとは逆に，「くつろいだ－窮屈な」「穏やかな－いらいらした」への項目の評定結果からは，閉ざされた質問の方がくつろいでいて，穏やかだという印象を抱きやすいことが示された。この結果は，先のＴamaseらの研究の，閉ざされた質問への答えやすさと関連していると考えることができる。

因子分析の結果，３つの因子が抽出され，それぞれ「的確さ」「技巧」「リラックス」と命名された。

「的確さ」については，質問が的確に使用されているかどうかの指標になると考えられる。この点については，開かれた質問の方が閉ざされた質問よりも有意に的確であるという印象が得られた。開かれた質問は，事実関係，方法，感情の流れ，理由などを尋ねるのに有効な質問であり，他方閉ざされた質問は，事実関係を確認するのに有効な質問であると言われている（Ivey，1983）。このことから，開かれた質問の方が適応範囲が広いことがうかがえる。そのために，開かれた質問は閉ざされた質問よりもより適切に活用することができると認識しやすいのではないかと解釈することもできよう。

第Ⅱ因子は「技巧」と命名された。技巧的に質問を使用することができるかどうかを示す内容である。この因子得点の比較から，開かれた質問の

方が閉ざされた質問よりもより技巧的であるという印象を持っていることが示された。第Ⅲ因子は「リラックス」と命名された。この因子は，質問についてのどの程度リラックスするか，あるいはどの程度緊張するかを示すものと考えられる。これらの結果から，開かれた質問の方がより技巧的であると認識しており，閉ざされた質問の方がよりリラックスすると認識していることが示された。このような結果は，技巧的でない質問はリラックスをもたらすということを示唆している。したがって，技巧的でリラックスをもたらさないような「開かれた質問」と，技巧的ではないが，リラックスをもたらすような「閉ざされた質問」の各々は，おのずと，使用目的，あるいは使用のタイミングに違いがあるのではないかと考えられる。

これまでの研究で，開かれた質問の中でも４種類の典型的な尋ね方によって，返答の長さや答えにくさに段階があることが示されている(Tamase, et. al., 1988)。今回の調査では，そのような設定をしないままに印象のの評定が行われている。したがって，今後は上記のような点を配慮して調査を行い，更に詳細に印象の差異を検討する必要がある。

本研究は，カウンセリング技法の中でも基本的な技法である２つの質問技法に対してどのような印象を抱くのかを査定するための基礎資料を得るために計画された。今回調査の対象となったのはカウンセリングに関してはいわゆる素人である。今後の課題は山積されているが，その中の１つとして熟達した心理臨床家がどのような印象を抱いているかを査定し，今回の素人の印象との比較を行うことにより，カウンセラー教育のための一助となるような基礎的な研究結果を蓄積しなければならないと考えられる。

引用・参考文献

アイビイ著，福原・椙山・国分・楡木訳編 1985 マイクロカウンセリング 川島書店　東京

Baker,S.,B.,& Daniels,T.G. 1989 Integrating research on the microcouseling program: A meta analysis. *Journal of Counseling Psycholgy,* 36, 213-222.

Hill,C.E. 1978 Development of a couselor verbal response category system.

Journal of Counseling Psychology, 25, 5, 164-468.

Ivey,A.E.,& Authier,J. 1978 *Microcounseling: Innovations in Interviewing, Counseling. Psychotherapy, and Psychoeducation*(2nd ed.). Sp ringfield, Ⅲ.: Thomas.

Ivey,A.E. 1983 *Inteitional Interviewing and Counseling.* Monterey, CA:Brookg /Cole.

Tamase,K., & Tanaka, K. 1988 A Fundamental Study on Open and Closed questions in microcounseling. *Bulletin of Nara University of Education*, 37 (1), 125-138

玉瀬耕治・加藤基 1990 内省的面接に及ぼす事実質問と心情質問の効果 奈良教育大学紀要 39(1), 151-162

Tamase,K. 1989 Introspective–Developmental Counseling. *Bulletin of Nara University of Education*, 38(1), 161-177

玉瀬耕治・大塚弥生・大谷卓治 1990 マイクロカウンセリングにおける感情の反映 奈良教育大学教育研究所紀要 26, 55-66

玉瀬耕治 1991 開かれた質問と閉ざされた質問への応答に影響する要因：聴き手と話し手の間の親密性及び聴き手の自己開示 カウンセリング研究 24(2), 11-22

玉瀬耕治・鳥巣佳子・井川純 1991 実験面接での応答の長さに及ぼす質問の流れの効果 奈良教育大学紀要 40, 199-210

玉瀬耕治・大塚弥生・西川知子 1991 カウンセラーの言語的応答の分類 奈良教育大学教育研究所紀要 27, 103-114

玉瀬耕治・西川知子 1992 相談文への応答様式の評定および聴き手の応答の意図 奈良教育大学教育研究所紀要 28, 61-73