

臨床心理面接におけるクライアントーセラピスト 関係は日常場面での関係とどのように異なるか

佐竹 圭介*

How Does the Client-Therapist Relationship in Clinical Psychological Interviews Differ
from Relationships in Everyday Settings?

SATAKE Keisuke*

(Received September 27, 2025)

本研究は、臨床心理面接における関係と日常の人間関係との違いを、関係形成のための行動・配慮に着目し、心理臨床家と非心理臨床家の捉え方の比較から明らかにすることを目的とした。心理臨床家へのインタビュー調査と非心理臨床家への自由記述調査から「関係形成行動・配慮尺度」を作成した。心理臨床家37名と非心理臨床家175名を対象に、面接場面を想定した質問紙調査を行った結果、探索的因子分析により「誠実性」「ポジティブ性」「親密性」「非言語性」「信頼性」「社交性」の6因子が抽出された。両群の因子得点を比較したところ、「信頼性」を除く5因子で非心理臨床家が有意に高い得点を示した。この結果は、心理臨床家が行う関係形成行動は、非心理臨床家が想定するものよりも控えめであり、特に親密さや社交性を求める関わりは少ないことを示唆する。一方で、信頼関係の構築は、専門性の有無に関わらず同水準で重視されることが示された。

問題と目的

臨床心理面接におけるクライアントとセラピストの関係の要因は、面接の成否に影響を与えるものとして重視され、作業同盟 (Bordin, 1979) や共通要因などとして、その一端が概念化され研究が進められてきた (Norcross, 2013)。

しかしながら、臨床心理面接で用いられるものに限ったとしても「関係」という用語は非常に多様な用いられ方がされている。例えば、臨床心理面接を適切に進める土台となるものとしてのクライアントとセラピストの信頼関係を表すものとして用いられることもあれば、援助的要素そのものとしての両者の出会いを指して用いられることもあり、さらには力動的な心理療法において用いられる転移—逆転移を主眼において用いられることもあるなど、心理臨床家によって実にさまざまである (佐竹, 2005)。

重要であるからこそ、さまざまな位相をはらんでいる概念であると考えられるが、それらを混同して用いることによる混乱や誤解を防ぐためにも、適切に整理していくことが必要である。

その整理の視点の一つとして、臨床心理面接におけるクライアントとセラピストの関係は、日常的な人間関係とどのように異なるのか、という点が挙げられる。

心理臨床家の拠って立つ理論や立場、あるいは専門職としての信念として、日常場面での人間関係と臨床心理面接での関係が異なるのかどうかは意見が分かれるところであろう。例えば久米 (2008) は、日常と非日常は地続きであることは強調しつつ、心の内面を扱うためには非日常としての面接場面の役割が重要であることを論じている。

一方、例えば福祉領域の臨床心理実践の場や地域をフィールドとして関わるコミュニティ・アプローチの実践においては、日常と非日常の区分けが曖昧であり、そこに明確な違いを意識することで支援の質に影響を与えることもあり得るだろう。

しかし、日常的な人間関係と臨床心理面接における関係がどのような点で異なり、どのような点で同じであるかについて理解することは、臨床心理実践の意義を社会的に説明していくためには、重要な視点であると考えられる。このことについて、実証的な研究は十分ではない

* 山口大学教育学部, 〒753-8513 山口市吉田1677-1, stk@yamaguchi-u.ac.jp

ため、検討が必要であると考えられる。

また、クライアントとセラピストの関係に目を向け、適切に対応することは、臨床心理面接の効果に影響を与えることは理解したとしても、どのように関係を形成していけば良いか、という点については、具体的な指針は意外と少ない。

例えば、Rogers (1957) の示す、いわゆる中核三条件は、その指針の一つとも言えるが、あくまでセラピストの態度について言及したものであり、具体的な行動に結びつけるところでは各人の解釈に委ねられていると言える。

Carkhuff (1987/1992) のヘルピングにおけるかかわり技法や、Ivey et al. (1997/1999) のマイクロカウンセリングにおけるかかわり技法、Miller & Rollnick (2013/2019) の動機づけ面接などは、臨床心理面接における最初期のかかわりにおける具体的な技法が整理されているものであるが、いずれもかかわりの背景となるべきクライアント—セラピスト関係とは何か、という点については、整理されていないのが現状である。

以上を踏まえ本研究では、関係形成のための行動及び配慮を切り口として、面接関係と日常場面の人間関係との違いを、心理臨床家と非心理臨床家の捉え方の違いから明らかにすることを目的とする。

なお、本研究における良好な人間関係は「ラポール rapport」という用語を用いて検討を行った。ラポールは「2人以上の人間にできあがる、親和的で、相互に信頼感のある関係や雰囲気」であり「仏語での日常用語としての意味合いから、精神療法一般での関係、さらには狭義に催眠者と被催眠者との間の信頼関係を示す場合までを含んでいる」(精神分析事典, 2002)とされており、臨床心理面接におけるクライアント—セラピスト関係であるか、日常場面の人間関係であるかに関わらない「2人以上の人間の間を生じる良好な人間関係」としてこの用語を用いている。

方 法

上記の目的を検討するため、以下のような手続きを経て質問紙を作成した。

(1) 心理臨床家へのインタビュー

臨床心理面接場面においてクライアントとのあいだで面接関係を形成するためにセラピストがおこなう行動や配慮に関する項目を収集するため、心理臨床家を対象にインタビュー調査を実施した。調査協力者は表1として示した4人である。

表1. インタビュー調査協力者の情報

調査協力者	性別	活動場所	対象者
A	女性	学生相談室	X大学学生
B	男性	学生相談室	X大学学生
C	男性	公共機関相談室	青少年とその親またはそれに関わる人
D	男性	施設相談室	10代後半～50代

インタビューの内容はラポールの概念を「2人以上の人間の間を生じる良好な人間関係」として、改めて定義し説明した上で「あなたはカウンセリング場面において、クライアントとの間にラポールを築こうとする時、どんなことに配慮したり工夫したりしていますか」と質問し、自由に語ってもらう半構造化面接により実施した。インタビューをおこなった時間はいずれも60分程度であり、インタビューの内容は調査協力者の許可を得てテーブルコーダで録音し、その内容を以下の手続によって質的分析により検討した。

まず、インタビュー内容を逐語録として書き起こした上で、本研究の目的に合致する内容(面接関係を形成するために行う行動や配慮)について言及している部分を逐次抜き出してカード化した。その結果、約100個の記述が抽出された。

次に、得られた記述のうち重複するものをまとめる作業を行った。その結果、60個の記述にまとめられた。これらの作業は筆者1人で行った。

(2) 非心理臨床家への質問紙調査

次に、日常場面において良好な人間関係を形成するために非心理臨床家がおこなう行動や配慮に関する項目を収集するため、X大学学部生210人を対象に自由記述を求めるアンケート調査を実施した。

アンケートの内容は、表2に示すように、ラポールの概念の説明をした上で、質問1「場面の想定」と質問2「ラポール形成のための行動」についての自由記述を求めた。質問1は、質問2の回答を具体的に想定してもらうために設けた質問項目であり、分析対象は質問2に記述された文章とした。記述された文章のうち、重複するものをまとめた結果、60個の記述が得られた。これらの作業は筆者1人で行った。

表2. 非心理臨床家への質問紙調査の内容

ラポールの説明
ここでいう「ラポール」とは、2人、またはそれ以上の人の間に生じる良好な人間関係のことで、それがあると、お互いに好感を持ったり、自分のことを気楽に話すことができたり、相手の気持ちを思いやることができたり、相手のことをすんなり受け入れることができたりするような関係のことをいいます。例えば、とても仲の良い友人や良い関係にある先輩、後輩、または親子関係や恋人関係などの関係にもラポールが存在する、と言えます。
質問1：場面の想定
あなたはどのような場面で、ある人との間に「ラポール」を形成したい、つまり、ある人と良好な人間関係を取り結びたい、と思うでしょうか。そのような日常的な場面について、できるだけ具体的に書いてください。
質問2：ラポール形成のための行動
質問1で想像してもらった場面では、あなたは好意を持ってもらうためにどういうことに気をつけますか、できるだけ具体的に、たくさん書いてください。

(3) 質問紙の構成

以上の心理臨床家および非心理臨床家を対象とした調査手続きによって得られた約120個の記述をKJ法におけるグループ編成の方法を援用し、以下の手続きにより整理した。

まず、内容が明らかに重複しているものをまとめる作業を行った後、記述の内容が面接場面においてのみ言えるような文章（例「今後の見通しを与える」「一緒に出口まで出て行って見送る」など）は削除した。次に、内容が日常場面においてのみ言えるような文章（例「一緒にお酒を飲む」「いつもそばにいる」など）についても削除した。さらに、椅子やソファ、部屋の温度などの環境要因について述べられているものについても削除した。これらの記述は、良好な人間関係の形成において、一定程度の役割を果たす要因であることは推測できるものの、本研究の目的が面接関係と日常的な人間関係との異同を明らかにすることであるため、どちらか一方にのみ見られる行動や配慮では検討ができなくなるため削除した。

以上の整理の結果、合計52項目が得られた。これらについて「いつも気をつける」「かなり気をつける」「少しは気をつける」「どちらとも言えない」「あまり気をつけない」「ほとんど気をつけない」「全く気をつけない」の7件法を用い、回答を求める質問紙を構成した。これらの項目は面接場面、日常場面の人間関係に関わらない、他者との良好な人間関係を形成しようとする際に行う行動や配慮が示されたものであるため「関係形成行動・配慮尺度」とした。

(4) 質問紙調査

以上の手続きを経て構成された「関係形成行動・配慮尺度」を用いて、面接場面と日常場面の人間関係の行動の違いを検討するため、対象者を心理臨床家および非心理臨床家として実施した。尺度の実施の際は、心理臨床家および非心理臨床家それぞれに対して、面接場面を想定

してもらって52項目に回答を求める「面接場面条件」と、日常場面を想定してもらい52項目に回答を求める「日常場面条件」を設定し、各調査協力者に合計104項目に回答してもらう設定で行った。なお、面接場面条件の項目における「クライアント」という語は、「日常場面条件」の項目では「相手」と変更した（例「クライアントを信頼する」を「相手を信頼する」など）。

非心理臨床家の調査協力者は、質問紙の作成の際に自由記述のアンケート調査を実施した集団と同じ所属であるが、異なる集団であるX大学学部生181人であり、175人より有効回答を得た（有効回答率96.7%）。非心理臨床家の調査協力者の概要は表3として示す。非心理臨床家への調査においては、心理療法やカウンセリングに馴染みがないことを考慮し、回答の順番として「日常場面条件」の52項目を回答してもらった後に「面接場面条件」の52項目に回答してもらう手続きをとった。回答時間は約25分であった。

表3. 非心理臨床家の調査協力者の概要

	女性	男性	合計
性別	144人	31人	175人
年齢平均	18.80歳	19.48歳	18.92歳
年齢標準偏差	0.79歳	1.21歳	0.91歳

心理臨床家の調査協力者は、臨床心理士有資格者74人に郵送にて調査協力を依頼し、郵送にて返送する方法により回答を得た。有効回答は37人であった（有効回答率50.0%）。心理臨床家の調査協力者の概要は表4として示す。心理臨床家への調査においては、非心理臨床家とは逆に「面接場面条件」の52項目を回答してもらった後に「日常場面条件」の52項目に回答してもらう手続きをとった。

表4. 心理臨床家の調査協力者の概要（性別と年齢の無回答2人を除く）

	女性	男性	合計
性別	27人	8人	35人
年齢平均	38.26歳	42.75歳	39.29歳
年齢標準偏差	12.56歳	5.47歳	11.42歳

なお、以上の手続きにおける、インタビュー調査、アンケート調査、質問紙調査のいずれにおいても、調査協力者に対し、回答を拒否することが可能であることを口頭ないし文面で伝えた上で、了承を得たもののみ回答を得ている。

結果

(1) 場面ごとの探索的因子分析

以上の手続きによって得られた心理臨床家37人と非心理臨床家175人の「関係形成行動・配慮尺度」のデータに関して、場面条件ごとに探索的因子分析（主因子法、プロマックス回転）を行なった。

分析に際しては、まずKMO標本妥当性指標を参照し、値が0.6未満の項目を削除した。その上で、因子負荷量が2つ以上の因子に0.4以上示されている項目を絶対値の小さい順に逐次削除した。最後に因子負荷量がどの因子にも0.4以上示されていない項目のうち、共通性の値が小さい順に逐次削除し、これらの手順を因子が安定するまで行なった。

その結果、面接場面では23項目を削除し、39項目が分析対象となった。抽出因子数は平行分析に基づき、6因子を採用し39項目6因子が見出された。しかし、日常場面では33項目が削除され、19項目しか残らなかったため、尺度自体の妥当性がないと判断し、本論では検討を行わないこととした。面接場面条件における因子分析の結果を適合度指標および因子間相関とともに表5として示す。

(2) 面接場面条件で抽出された因子

抽出された各因子について、まず、第1因子は「クライアントの話をよく覚えておく」「必ずあいさつをする」などの項目がまとまっており、一般的なコミュニケーションにおいても重視される行動や配慮であったが、特に他者を尊重しつつ誠実な態度が示されている項目群であると解釈し「誠実性因子」と命名した。

次に第2因子は「いつも明るくふるまう」「なるべく近くに座る」など、積極的に肯定的な関係を取り結ぼうとする行動や配慮が示されている項目であると解釈し「ポジティブ性因子」と命名した。

第3因子では「なるべく住所・電話番号などの個人的な情報を与える」「できるだけ体に触れる」など、親密

な関係を取り結ぼうとする際に行う行動・配慮であると解釈し「親密性因子」と命名した。

第4因子では「声のトーンを変えずに話す」「大きな声を出さない」「無駄な動きをしない」など、主に非言語的なコミュニケーションにおける行動・配慮がまとまっていると解釈し「非言語性因子」と命名した。

第5因子は「嘘をつかない」「クライアントを受け入れる」などのクライアントに信頼してもらうための行動・配慮が示されている項目であると解釈し「信頼性因子」と命名した。

第6因子は「おもしろい話をして場を和ませる」「最初から問題について話さない」の2項目から成り、軽い話題によりコミュニケーションを円滑に進めようとする行動・配慮であると解釈し「社交性因子」と命名した。

これら6因子それぞれについて、因子の信頼性を確認するために ω 係数を計算したところ、「誠実性因子」($\omega = .82$)、「ポジティブ性因子」($\omega = .76$)、「親密性因子」($\omega = .72$)および「非言語性因子」($\omega = .76$)の4つの因子については、十分な尺度信頼性が確認できたものの、「信頼性因子」($\omega = .65$)および「社交性因子」($\omega = .59$)については、尺度信頼性が低かった。

(3) 調査協力者間の比較

面接場面で行われる関係形成のための行動・配慮として6因子が抽出されたが、これらの因子で示されたような行動・配慮が心理臨床家と非心理臨床家との間でどのように異なるのかを検討するため、因子得点の比較を行なった。「信頼性因子」および「社交性因子」の信頼性係数が低かったが、探索的に群間比較の対象として含めることとした。

まず、分析の前提条件の検討のために、因子得点データの分布について確認したところ、Leveneの検定により分散等質性の問題は見られなかったものの、Shapiro-Wilkの検定においては、6因子中4因子においてデータの正規性が確認できなかったため、Mann-WhitneyのU検定を用いて、各因子における両群の比較を行なった。その結果、6因子中「信頼性因子」を除く5因子において有意な差が見られた。まず、第1因子（誠実性）について、非心理臨床家群 ($Mdn = 6.44$) は心理臨床家群 ($Mdn = 6.06$) よりも有意に得点が高かった ($U = 1963, p < .001, r = .36$)。同様に、第2因子（ポジティブ性）($U = 2366, p = .016, r = .25$)、第3因子（親密性）($U = 1402, p < .001, r = .56$)、第4因子（非言語性）($U = 2156, p = .002, r = .32$)、および第6因子（社交性）($U = 656, p < .001, r = .79$)においても、非心理臨床家群が有意に高い得点を示した。U検定の結果は、表6に示す。

表5. 面接場面条件の因子分析結果

項目 番号	項目内容	因子番号						共通性
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	
F1：誠実性								
11	クライアントの話をよく覚えておく	.67						.50
19	必ずあいさつをする	.63						.44
15	相手の話をよく聞いて理解する	.62						.42
22	ある程度自由にふるまってもらう	.57						.37
34	自分勝手な行動はしない	.56						.36
49	クライアントに安心感を持ってもらう	.47						.33
23	話を聞くという事を言葉や態度で相手に伝える	.46						.30
7	クライアントの言葉になんらかの反応をする	.46						.40
10	クライアントに対して優しく、親切にする	.41						.58
F2：ポジティブ性								
37	いつも明るくふるまう		.76					.59
32	なるべく近くに座る		.53					.41
18	ポジティブな言葉で話す		.50					.29
39	なるべく相手をほめる		.46					.25
31	次回は何をするかを決める		.45					.32
40	自分から話し掛ける		.43					.45
F3：親密性								
25	なるべく住所・電話番号などの個人的な情報を与える			.67				.45
45	できるだけ体に触れる			.62				.43
42	自己開示して自分の事を知ってもらう			.54				.48
51	自分の感情や意見を隠さない			.46				.22
13	遊びに誘う			.45				.42
F4：非言語性								
2	声のトーンを変えずに話す				.82			.68
3	大きな声を出さない				.76			.65
1	無駄な動きはしない				.55			.37
F5：信頼性								
24	嘘をつかない					.62		.40
21	クライアントを受け入れる					.57		.60
36	クライアントを信頼する					.44		.45
41	クライアントを批判しない					.41		.30
F6：社交性								
8	おもしろい話をして場を和ませる						.57	.43
6	最初から問題について話さない						.55	.42
		ω係数						
		.82	.76	.72	.76	.65	.59	

適合度指標

$\chi^2(247)=316, p=.002$

RMSEA=.0363, 90%CI [.0230, .0482]

因子間相関

	1	2	3	4	5	6
1	—	.42	.08	.30	.31	.33
2		—	.33	.12	.32	.23
3			—	.01	.10	.13
4				—	.05	.18
5					—	.14
6						—

表6. 面接場面におけるMann-WhitneyのU検定の結果

因子	中央値 (IQR)		U	p	効果量 r
	心理臨床家	非心理臨床家			
誠実性	6.06 (5.67-6.36)	6.44 (6.00-6.78)	1963	$p < .001$.362
ポジティブ性	4.67 (4.00-5.17)	5.00 (4.33-5.83)	2366	$p = .016$.252
親密性	2.40 (2.00-3.00)	3.60 (2.80-4.40)	1402	$p < .001$.557
非言語性	4.67 (3.67-5.33)	5.33 (4.50-6.00)	2156	$p = .002$.318
信頼性	6.00 (5.50-6.25)	5.75 (5.00-6.25)	2603	$p = .090$.177
社交性	4.00 (3.00-4.50)	6.00 (5.00-6.25)	656	$p < .001$.793

考 察

(1) 関係形成行動・配慮尺度の因子構造

本研究で作成した関係形成行動・配慮尺度の因子構造は「誠実性」「ポジティブ性」「親密性」「非言語性」「信頼性」「社交性」の6因子から成ることが明らかとなった。

この尺度は、手続き上、どちらかの場面でしか見られないような行動を削除しているため、日常場面と面接場面の両方における関係形成のための行動・配慮が記述された項目となっている。Gelso (2002) は、クライアント—セラピスト関係に関する研究では、力動的な心理療法における転移—逆転移関係の要因や、作業同盟 working alliance の概念が重視される傾向がある一方で、第三の関係の要因として、いわゆる現実の関係 real relationship の役割が重要であることを指摘している。現実の関係は、クライアントとセラピストがお互いに（投映的ではない）現実性 realism を認識かつ経験していることと、お互いに純粋性 genuineness を持ち続けること、という2つの要素を含む概念であり、心理療法において治療効果と中程度の相関があることがメタ分析によって明らかにされている (Gelso et al., 2019)。

本研究で焦点づけられた関係形成行動・配慮は、この現実の形成に影響する行動や配慮が示されていると考えられるが、現実の要素の量 magnitude の観点からは、本尺度では現実性も純粋性も比較的少量の側面しか捉えられていないとも言えよう。つまり、さほど関係の深まっていない状態における関わり行動や配慮であり、特に面接の初期におけるラポール形成に関わる行動が示されていると考えられる。

一方で、より大きい量の現実の関係について理解する際には、深い関係性 relational depth (Mearns & Cooper, 2018/2021) の概念との関連が示唆される。深い関係性は、現実の関係と同様、クライアントとセラピストがお互いに高い水準で肯定的な要素（いわゆる中核三条件）を認識かつ経験していることにより生じる瞬間であるとされている。これらの概念の異同や統合の可能性については、今後の研究の課題であるが、本研究の視点は検討の端緒となり得るだろう。

(2) 心理臨床家と非心理臨床家の面接場面で重視する関係形成行動・配慮の異同

探索的因子分析によって抽出された6つの因子それぞれについて、心理臨床家と非心理臨床家の因子得点を比較した結果、「誠実性」「ポジティブ性」「親密性」「非言語性」「社交性」の5つの因子において、非心理臨床家の方がより重視しやすいことが明らかになった。これはつまり、心理臨床家が面接関係の中で行う関係形成のための行動や配慮は、非心理臨床家が想定するものより控えめであることが示されていると言える。特に効果量を見ると「親密性」と「社交性」において非常に大きな効果が認められ、心理臨床家は非心理臨床家が想定しているより、親密になろうとする関わりや軽い話題で話やすくするような関わりをしていないことが明らかとなった。

これは、ただし「社交性」因子の信頼性係数は低かったため、慎重な解釈が求められる。

一方、6因子のうち「信頼性」の因子のみ心理臨床家と非心理臨床家の間に因子得点の有意な差は見られなかった。このことは、信頼関係を形成しようとする行動は、専門性の有無に関わらず同じ水準で重視されていることが明らかとなった。このことは、臨床心理面接における関係において、信頼関係（ないし相互的な信頼感）の構築がクライアント—セラピスト関係において重要な要素であることを示す一方、クライアントとセラピストの両者の認識が一致しやすい要素であることも示されている。

信頼関係は、日常場面の間人関係の円滑化のためにも重視されるほか、教育場面における生徒—教師の関係（佐竹, 2025）などにおいても重要な要因であることから、認識が一致しやすいと考えられる。小川 (1999) は、「ラポール体験モデル」として、ラポールをクライアントの体験という観点から捉えることを試みている。これは、クライアントがセラピストに対して「危険ではない」「大切にしてくれる」「分かってくれる」「言うことに従ってもおおむね間違いはない」という感情を体験していくことがラポール形成につながるという仮説である。

この視点は、先述した深い関係性の視点とは異なる、比較的初期段階の関係形成の指針として重要であり、いわゆる信頼関係の構築、という状況と重なる部分が多いだろう。これにより、面接初期のドロップアウトを防止する視点が提供でき、加えて、非心理臨床家による援助的にかかわりの際の方針や、学び始めの心理臨床家のかかわりの指針を提供するという点で意義があるだろう。

ただし「信頼性」因子の信頼性係数は低かったため、本考察についても慎重に見極める必要はある。

(3) 本研究の課題

本研究の課題として、まず挙げられるのは、調査協力者数の少なさである。尺度の項目数に比して、合計で200人程度であるため、因子分析を実施するには少ない人数であった。このことは削除項目の多さや、抽出された因子の信頼性の低さとして現れていると言えよう。これについては、調査協力者数を増やして検討することは言うまでもないが、因子分析における項目削除の手続きの際に、ルールに沿って機械的に項目を削除するだけではなく、理論的妥当性を考慮しながら、必要な項目は残すなどの処理をすることによって、より妥当な因子構造を見出すことができるかもしれない。

また、本研究の調査協力者の属性が大きく異なっていたことも考慮する必要がある。心理臨床家の年齢の平均は39.29歳であり、非心理臨床家の18.92歳と大きく隔たっていた。日常場面と面接場面の比較においては、場面の要因の他にも、調査協力者のソーシャルスキルの要因も関連している可能性がある。

加えて、尺度の項目選定の手続において、筆者一人で実施したことによる妥当性の問題がある。これには、複数人での検討をするなどの工夫が求められる。

いずれにせよ、本研究における探索的な手続によって見出された視点を、今後の研究の理論的枠組みとして用いていくことは、発展的に研究を進めていくこととなり得るだろう。

文末注

本稿は、筆者の北九州大学（現北九州市立大学）卒業論文に加筆・修正を加えたものであり、日本学生相談学会第34回大会においてポスター発表した。

文献

Bordin, E. (1979). The Generalizability of Psychoanalytic Concept of the Working Alliance. *Psychotherapy*, 16(3), 252-260.

Carkhuff, R. R. (1987). *The Art of HELPING VI*. Human Resource Development Press. 国分康孝（監訳）（1992）. ヘルピングの心理学. 講談社.

Gelso, C. J. (2002). Real Relationship: The “Something More” of Psychotherapy. *Journal of Contemporary Psychotherapy*, 32(1), 35-40.

Gelso, C. J., Kivlighan, D. M., Jr., & Rayna D. Markin, R. D. (2019). *The Real Relationship*. Norcross, J. C. & Lambert, M. J. (2019). *Psychotherapy Relationships that Work: Volume 1: Evidence-Based Therapist Contributions*. Oxford University Press.

Ivey, A. E., Gluckstern, N. B. & Ivey, M. B. (1997). *Basic Attending Skills*. Microtraining Associates. 福原真知子（訳）（1999）. マイクロカウンセリング——基本のかかわり技法. 丸善出版.

久米禎子（2008）. 心理療法における非日常性について. 鳴門教育大学研究紀要, 23, 227-232.

Mearns, D. & Cooper, M. *Working at Relational Depth in Counselling & Psychotherapy Second Edition*. Sage Publications Inc. 中田行重・斧原藍（訳）（2021）. 「深い関係性」がなぜ人を癒すのか——パーソン・センタード・セラピーの力. 創元社.

Miller, W. R. & Rollnick, S. (2013). *Motivational interviewing: Helping people change (3rd edition)*. The Guilford Press. 原井宏明（監訳）（2019）. 動機づけ面接（第3版）上. 星和書店.

小川幸男（1999）. 「ラポール（rapport）」形成に関する一考察——クライアントの体験を中心として. 北九州大学文学部紀要（人間関係学科）, 6, 45-50.

Rogers, C. R. (1957). The Necessary and Sufficient Conditions of Therapeutic Personality Change. *Journal of consulting psychology*, 21(2), 95-103.

佐竹圭介（2005）. 臨床心理面接における関係性の捉え方に関する一考察——28人の心理臨床家へのインタビューから. 九州大学心理学研究, 6, 167-174.

佐竹圭介（2025）. 教育現場における生徒—教師間の信頼関係の性質. 山口大学教育実践センター紀要, 59.