



TITLE:

コラム：臨床知への認知心理学的アプローチ

AUTHOR(S):

楠見, 孝

CITATION:

楠見, 孝. コラム：臨床知への認知心理学的アプローチ. 臨床の知 --臨床心理学と教育人間学からの問い 2010: 216-220

ISSUE DATE:

2010-11-20

URL:

<http://hdl.handle.net/2433/267591>

RIGHT:

発行元の許可を得て登録しています.



臨床知への認知心理学的アプローチ

楠見 孝

1 認知心理学における臨床知と実践知

臨床の知とは、京都大学大学院教育改革支援プログラム「臨床の知を創出する質的に高度な人材養成」のプログラム概要「京都大学大学院教育学研究科 2010: 11」によれば、「既存の問題に即応することができる能力だけでなく、錯綜した諸事象の中から問題を問題として確定し、その問題に具体的・創造的に対応することのできるメタレベルの能力」である。その育成には、「優れたモデルと出会うことで『質的に高度な能力』とは何かを体得・理解し、具体的な現場のなかで自ら考察し実践する機会を持ち、さらには複雑な事象を自ら問題として確定させ解決する経験を持って、実践的かつ学問的な『臨床の知』を創出する能力を身に付けることが必要」だとしている。本稿ではこうした臨床知の育成の問題を、認

知心理学の視点から検討する。

ところで、認知心理学では「臨床知」という用語はあまり使われていない。それは、「臨床」という言葉の持つ、臨床心理学に関わる対クライエント、臨床医学に関わるベットのサイドのイメージが強すぎるからだと考える。とくに後者には、医学における「基礎」と「臨床」の対比とも関わる。この対比を心理学に置き換えて考えると、認知心理学は基礎分野の心理学として位置づけられてきた（しかし、最近は、応用研究も盛んになりつつあり、応用認知心理学としての臨床へのアプローチとして認知行動療法が位置づけられている）。こうした事情は、教育人間学における「教育臨床学」が教育学への臨床的視点の有効性に重きを置いて、積極的に「臨床知」という言葉を用いている状況とは異なるといえる。

そこで、認知心理学では、「臨床知」という言葉よりもより、「対クライエント」「ベットのサイド」のイメージがない、汎用的な「実践知 practical intelligence」を使うことが多い。つまり臨床 clinical だけではなく実践 practical における知という視点である。こうしたことを踏まえた上で、本稿では、臨床知（実践知）と記して、両者を同じ意味で扱って議論を進めていく。

臨床知（実践知）に対する認知心理学のアプローチは大きく二つある。第一は、熟達者の仕事における高いパフォーマンスや複雑な問題解決を支える実践知の構造と機能の分析である。具体的には、熟達者のもつ知識、スキル、態度を説明したり、パフォーマンスを発揮するためのメタレベルの能力である自己制御や省察の過程を説明することである。第二は、実践知の獲得過程を、長期的学習や生涯発達における仕事の知識やスキルの獲得や熟達化過程として説明することである〔楠見2010〕。

2 臨床知を支える暗黙知と形式知

第一のアプローチでは、実践知は、熟達者 expert のもつ知性として捉える。実践知の性質には、(a) 個人の経験によって獲得される、(b) 目標指向的、(c) 手続的、(d) 実践場面で役立つなどがある。ここで、認知心理学では、熟達者を特別な人としてとらえるのではなく、人が、仕事の場で、質の高い経験を通して、実践知を獲得することによって到達するものとしてとらえる。とくに、人が青年期以降、多くの時間を過ごし、多くの人と出会い経験を積み重ねる「仕事の現場」に注目している。これは、心理臨床が目指す、臨床家の育成における場の重要性と共通すると考える。

仕事の中で経験からインフォーマルに獲得された知識は、暗黙知 tacit knowledge であり、学校で獲得される形式知 explicit knowledge とは対比的に捉えられる。暗黙知は、言語化できない経験知であり、直接教えられるというよりは周囲の人の行動から推論したり、経験から自分で発見しなければならぬ。また、普遍的な知識ではなく、状況や目標依存的な

知識である〔楠見 2009〕。これらは、主観的身体的な非言語的、非形式的な知識であり、個人的経験、熟練技能、組織文化、風土などの形で存在している〔野中・竹内 1996〕。暗黙知は、素早く、正確な遂行や、直観的に問題状況を適切に解釈することを支えている。一方の形式知は、客観的論理的で言語的形式的な知識である。マニュアル、仕様書の形で存在し、研修で教えることのできる知識である。実践知は、暗黙知が大きな部分を占めているが、それを他者に伝えるときには、形式知に変換する必要があり、また、学校で形式知を体系的に学んで、現場での経験を通して、暗黙知に変換するという知識の変換が重要である。こうした実践知を、評価する方法の開発は認知心理学の重要な研究テーマである。実践知を評価することは、実践知の個人差を明らかにし、個人の進歩や学習・教育の効果を評価するためにも必要である。これは、つぎに述べる第二のアプローチである熟達化のプロセスの評価に関わる。

3 臨床知の獲得としての熟達化

熟達化 *expertise* は、経験による実践知の獲得によつて支えられている。熟達化の過程を調べる研究としては、実践知やそのスキルの構造と獲得の段階を調べることが必要である。主な研究法は二つあり、卓越した熟達者について過去の経験にさかのぼって調べる方法と初心者と熟達者のもつ知識やスキルを比較する方法がある。

卓越した熟達者の研究で明らかになったことは、仕事の上で、一人前さらに熟達者になるためには通常一〇年かかるということである。これをエリクソンの一〇年ルールという [Ericsson 1996]。しかし、同じ職場に同じ期間働いている人の間に、仕事の業績上での差が生まれることは珍しくない。こうした差異を生むのが、経験からの学習する態度の差異である。すなわち、経験から実践知を数多く獲得できたかが、熟達の段階を規定し、仕事の業績の差異を生む。実践知の獲得に影響する個人差要因として、とくに注目されているのが、経験から学習する態度としての新しい状況への挑戦性や省察（リフレクシ

ジョン)の習慣、そして、批判的思考である。新しい状況への挑戦は、質の高い経験をjする機会を増やす。さらに、内省によって、経験を振り返り意味づけ、批判的思考をおこない、現場の状況を適切に分析・判断することが、高いレベルの実践知の獲得に結びつく。一方、状況要因(コンテクスト)としては、学習者を取り巻く実践のコミュニティが重要な役割を持つ。とくに、熟達者は初心者のためにモデルとなつて、優れた実践活動を示し、初心者が模倣し、それに対して熟達者がフィードバックを与え、初心者が修正するという観察学習が重要である。ここでは、熟達者は徐々に支援を少なくして、初心者を独立立ちさせるような段階的な足場掛け(cognitive scaffolding)や、よく考えられた練習(deliberate practice)を用意することが大切である[補見2010]。

4 まとめと今後の課題

認知心理学では臨床知は実践知として研究されている。それは、大きく暗黙知と形式知に分かれ、熟達化過程で獲得され、高次の認知能力を支えている。

熟達化は、経験からの学習や暗黙知の獲得によって支えられており、その進展には、新しい状況への挑戦の態度や省察、批判的思考が重要な役割を果たしている。とくに省察と批判的思考は、職場における状況変化を明確化し、問題解決を導くことに優れ、暗黙知は直観的思考を導くのに優れているので、互いに相補的に働く。

臨床知をめぐる今後の課題としては、以下のものがある。それは、臨床の場における実践を通して、初心者の臨床家がどのようにして、実践知を獲得し、熟達化が進み、熟達者になるかを明らかにすることである。ここでは、個人が、経験から学習し、その個人的な経験を言葉に表し、本などで学んだ知識(形式知)といかに結びつけるかが重要である。さらに、それを、スーパーバイザーや同僚と共有することが重要である。その理由は、実践知は、個人力だけで獲得されるものではなく、実践のコミュニティにおける周囲の人との相互関係を築く中で獲得されるものだからである。これは、臨床知(実践知)の組織的な継承のメカニズムという大きなテー

マとも結びつくと考ええる。

文献

- Ericsson, K.A. (Ed.) (1996) *The road to excellence: The acquisition of expert performance in the arts and sciences, sports, and games*. NJ: Lawrence Erlbaum Associate.
- 京都大学大学院教育学研究科「臨床の知を創出する質的に高度な人材養成——京大型臨床の知創出プログラム——研究成果最終報告書」京都大学大学院教育学研究科、二〇一〇
- 楠見孝「暗黙知・経験による知恵とは何か」小口孝司・楠見孝・今井芳昭編『仕事のスキル——自分を活かし、職場を変える』北大路書房、六一―二四頁、二〇〇九
- 楠見孝「大人の学び——熟達化と市民リテラシー」渡部信一編・佐伯胖監修『「学び」の認知科学事典』大修館書店、二五〇―二六三頁、二〇一〇
- 野中郁次郎・竹内弘高『知識創造企業』東洋経済新報社、一九九六