

## ソーシャルワーカーにおけるプログラム実施 および評価のビジネス上の価値 —「Evidence-Based Practice」に依拠して—

北星学園大学・小柳達也

### 【背景】

近年、ソーシャルワーカー（以下、SWr）が専門職として、自身が行った介入を科学的・組織的に評価し、これを知見として、それ以後の実践へ役立てていくことの必要性が問われるようになってきている。対人援助の専門職とは、有効な介入方法の科学的根拠を理解し、これを実践することができる者である。わが国の SW においては、業務内における「Evidence-Based Practice（科学的根拠に基づく実践）；以下、EBP」の調和困難性があると考えられる。つまり、常にイレギュラーなクライアントの生活問題全般のコーディネート的な業務が多い専門職にとっては、EBP の実施が極めて困難なのである。

筆者が強調したい点は、EBP を実施する枠組みのなかにおいては、「このような介入を行った場合、このような結果がでるであろう」という結果予測の存在により、クライアントへ根拠に基づく介入効果の説明を行うことが可能となったり、社会へ SWr がどのような役割を果たしているのかについてのアカウンタビリティを果たす可能性、ビジネス上の武器となる可能性が強く期待できることである。

このようなことを踏まえ、本研究では、特に、「SWr が介入プログラムの実施および評価を行うことはビジネス上のメリットとなり、これが主な業務とも成りうるのではないか」という視点を持ち、このような可能性について確認することを目的とした。

### 【方法】

プログラムの実施・評価がサービスメニューに存在する独立開業事務所（社会福祉士事務所 1 か所及び臨床心理士事務所 2 か所）の所長に対して、EBP がどのように捉えられているのかについて約 1 時間のインタビューを実施した。

### 【結果と考察】

#### (1) 社会福祉士事務所

当事務所における主な収益は、成年後見活動によるものであるが、それに次ぐ収益を、障害児、健常児、高齢者を対象とした音楽療法プログラム業務があげている。このプログラムの契約件数としては、児童は、集団契約が 2 件、個人契約が 21 件、高齢者は、集団契約が 7 件であった。1 セッションは 1 時間であり、月間約 50 セッションをしている。当事務所における音楽療法プログラムは、対象者の情緒や行動に働きかけるものであり、1 セッションごとに一人ひとりの記録がなされ、家族や福祉サービス提供者へ

個別にフィードバックされている。当事務所の所長（SWr）によると、音楽プログラムがクライアントを定着させ、地域とつながるきっかけとなり、ここから成年後見人の受任契約が生まれることもあるというのである。また、評価については、細心の注意を払っているとのことである。その理由は、プログラムを実施する際、クライアントの側には彼ら彼女らの保護者などの付添い人が寄り添っている場合が多く、そのような方たちへ納得のいく評価結果（プログラムの効果）を伝達する必要があるためであるという。またこの際には、より根拠のある説明が必須となるという。

筆者は、当事務所において、「プログラム効果のフィードバック」「音楽療法プログラムの強いインパクト」「塾感覚（児童においては）」「家族のレスパイトや情報交換の場」といった要因が効果的に働き、クライアントを定着させているのだと考える。

#### (2) 臨床心理士事務所

臨床心理士事務所では、2 か所の事務所の所長（カウンセラー）よりプログラムの業務上の位置づけについてインタビューを実施した。一方の事務所は、標準化されたスケールを用いて、実施した社会心理的プログラム（SST、心理教育）の効果を測り、この結果をクライアントへ伝達することが介入効果の根拠に基づく説明として機能しており、これが彼ら彼女らの安心感につながっているという。もう一方の事務所では、普段はプログラムの実施はしても組織的な評価を行ってはいないとのことであった。しかし、サービスメニューに評価のアイテムはあり、クライアントが選択した場合はこれを用いるとのことであった。結果として、プログラムが主な業務となっている事務所とそうでない事務所、計 2 か所にて調査を実施したが、いずれも、何らかのプログラムやその効果を測るスケールを備えていた。このようなことが足がかりとなり、SWr よりも独立開業の歴史が長く開業者数も多いカウンセラー事務所が依拠する鍵フローチャート（ビジネスモデル）「プログラム実施→プログラム評価→プログラム効果（評価結果）のクライアントへの説明→クライアントの安心→クライアントの継続的来所」が確認された。

### 【結論】

上述した本研究の着眼（疑問）点である問いについては、「SWr にとって、プログラムの実施・評価を実施可能なことは、ビジネス上強力な付加価値となる」というかたちにて、一応の結論としたい。現時点では、SWr の主な業務としてプログラムの実施・評価が位置づけられることはほとんどない。しかしながら、プログラムの実施・評価の業務上の可能性については未知数であり、EBP に基づき、プログラム実施・評価とクライアントへの根拠に基づく説明が行われた時に、ビジネスモデルとしての開花、はたまた専門性の向上が起きるのではないかと考えられる。