

【スライド 45】

次は、参加者にとって3回目のセッションまでの8～12週間の課題となる飲酒日記の記入を勧めます。その有用性を伝えると同時に、できるだけ負担がないようにも心配りをします。

①STEP6では、前回と同様、次回までの飲酒日記を付けてくるように参加者に伝える。具体的には次の様なことを続けるコツとともに伝えます。

➤ 「前回と同じく、この日記に毎日飲酒の記録を記入してみてください。これだけでも、お酒の量を減らすのにとても役立ちますよ」

➤ 「日記は、いつも同じところに置いておいて、同じ時間に書くようにすると付け忘れが少なくていいですよ」

③ 前回以後日記を付けてこなかった人には、日付と全く飲まなかったら◎、飲みすぎたら×などの記号だけでも毎日記入するよう再度勧める。

【スライド 46】

2回目のセッションの最後は、3回目のセッションの日時、場所を約束し、飲酒日記を記入したワークブックを持ってきてもらうように伝えます。

①相手の態度を承認し、次回のセッションにまた来てもらうよう時間と場所の約束をして2回目のセッションを終わる。

次の様な労いの言葉を添えて、次回の日時を決めてはどうでしょうか？

➤ 「〇〇さんはお仕事でも家庭でも頑張っている感じがしますね。無理をしてお体を壊さないよう気を付けてください。ぜひ、またおいで下さい。お待ちしております」

➤ 「次回は、8週間後の△月◎日の2時からこの場所で、〇〇さんのご都合はいかがですか？」

②3回目のセッション時には、飲酒日記を付けた応用編のワークブックを忘れないように伝える。

3回目の介入

47

3回目の介入 —扱う主なテーマ—

- ①参加してくれたことへの喜びの気持ちをこめた挨拶
- ②前回からの飲酒日記を見ての振り返り
(以前に比べ飲酒の量があまり減っていない場合は、このことを中心に扱う)
- ③お酒を減らして変わったこと
(以前に比べ飲酒の量が明らかに減っている場合は、このことを中心に扱う)
- ④今後の飲酒目標の再設定

48

【スライド47】

3回目のセッションは、2回目のセッションから8～12週間後に行います。3回目は、主にこの間の飲酒日記を基に振り返り行うこととなります。

【スライド48】

3回目のセッションで扱うテーマは以下のようなものです。

- ①参加してくれたことへの喜びの気持ちをこめた挨拶
- ②前回からの飲酒日記を見ての振り返り
(以前に比べ飲酒の量があまり減っていない場合は、このことを中心に扱う)
- ③お酒を減らして変わったこと
(以前に比べ飲酒の量が明らかに減っている場合は、このことを中心に扱う)
- ④ 今後の飲酒目標の再設定

この様に、この間の目標達成の状況によってテーマの扱い方の比重は異なってきます。目標を十分達してきた人には、飲酒量が減って、健康や生活においてどの様なことが変わったのか、一つ一つ挙げてもらうことが中心になります。一方、目標達成が不十分であった人には、今一度危険な状況とその対処法を考えることが重要になるでしょうし、目標の再設定も考えることとなります。

3回目の介入

—導入—

①約束通りに参加してくれたことへの喜びを伝える。

➤「お仕事お忙しいのに、忘れずによくおいでくださいました」

②前回と比べ、良い方に変わったところ(表情、肌つや、服装)を見つけ、本人に伝える。

➤「3ヶ月前と比べるとお顔の色が良くなりましたようですが、気のせいでしょうか」

➤「前回のときより少しスリムになられたようですが、いかがですか」

49

3回目の介入

—飲酒日記の振り返り—

①ワークブック応用編の飲酒日記を見せてもらう。◎や○をできるだけ見つけ、目標達成できたこと、目標達成できた日があったこと、あるいは以前より飲酒量が減ったことなど、少しの好ましい変化を見逃さず誉める。

➤「一杯○が付いてますね。体調はいかがですか？何か変わったことはありましたか？肌のつやも良くなりましたような気がします、やはりお酒の量が減ったことと関係しているのでしょうか」

➤「3ヶ月の短い期間でお酒の飲み方が随分と変わられましたね。このまま今の飲み方ができるだけ長く続くといいですね」

➤「前に比べると少しですが、確実に減っていますよ。この『少し』
がとても大切なんです」

50

【スライド 49】

まずは、3回目のセッションの導入では、忙しい中約束どおり参加者が来てくれたことへの感謝を表しましょう。前回と比べ表情などに何か良い変化があれば、わざとらしくない程度に積極的に言葉にして伝えましょう。

①約束通りに参加してくれたことへの喜びを伝える。

具体的には、次の様な言葉でいかがでしょうか？

➤ 「お仕事お忙しいのに、忘れずによくおいでくださいました」

②前回と比べ、良い方に変ったところ（表情、肌つや、服装）を見つけ、本人に伝える。

わざとらしくない程度に誉められるのは、誰にとってもいやなことではありません。次の様な言葉ではどうでしょうか？

➤ 「3ヶ月前と比べるとお顔の色が良くなりましたようですが、気のせいでしょうか」

➤ 「前回のときより少しスリムになられたようですが、いかがですか」

【スライド 50】

飲酒日記を見せてもらいながら、2回目のセッションからの飲酒状況を振り返ります。この間の少しの良い変化や努力を見逃さずフィードバックするようにしましょう。

①ワークブック応用編の飲酒日記を見せてもらう。◎や○をできるだけ見つけ、目標達成できたこと、目標達成できた日があったこと、あるいは以前より飲酒量が減ったことなど、少しの好ましい変化を見逃さず誉める。

具体的には、次の様な表現が考えられます。

➤ 「一杯○が付いてますね。体調はいかがですか？何か変わったことはありましたか？肌のつやも良くなりましたような気がします、やはりお酒の量が減ったことと関係しているのでしょうか」

➤ 「3ヶ月の短い期間でお酒の飲み方が随分と変わられましたね。このまま今の飲み方ができるだけ長く続くといいですね」

➤ 「前に比べると少しですが、確実に減っていますよ。この『少し』がとても大切なんです」

3回目の介入

—飲酒日記の振り返り—

②飲酒量が以前と変わらず、また△や×が多い場合には、飲酒日記を眺めながら、どの様な時間や状況に飲酒しているのか共通点を見出し、それに対する対処法を改めて一緒に考える。いずれにせよ、正直に記入していることを承認する。

▶「正直に書いて下さってありがとうございます。この中には対処法のヒントが一杯隠されているように思います」

▶「〇〇さんは、仕事帰りにお友達と飲むことで量が増えることが多い様ですね。Aさんの場合と同じ様に考えてみましょう」

▶「ストレスが溜まった時にお酒を飲まれることが多いのでしょうか？一緒に何かストレス対処法を考えてみましょうか？」

51

3回目の介入

—お酒を減らして変わったこと—

①飲酒量が以前と比べて減ったという自覚がある参加者に対しては、3回目は主にこのテーマで介入を行う。

▶「お酒の量が減って何か変わったことはありませんか？」

▶「ご家族や職場の同僚の方は何かおっしゃいましたか？」

▶「健康の面ではどうですか？体重や血圧はどうですか？食欲はどうですか？精神的にはどうですか？集中力はどうですか？体力的にはどうですか？」

▶「周囲の人との人間関係や付き合いといった点では、どうでしょうか？」

52

【スライド 51】

飲酒日記を見てあまり変化がないようであれば、3回目のセッションでは、主に飲酒日記の中から危険な状況を割り出し、その対処法を一緒に考えていくことが重要になる。

②飲酒量が以前と変わらず、また△や×が多い場合には、飲酒日記を眺めながら、どのような時間や状況に飲酒しているのか共通点を見出し、それに対する対処法を改めて一緒に考える。いずれにせよ、正直に記入していることを承認する。

次の様な伝え方が考えられます。

- 「正直に書いて下さってありがとうございます。この中には対処法のヒントが一杯隠されているように思います」
- 「〇〇さんは、仕事帰りにお友達と飲むことで量が増えることが多い様ですね。Aさんの場合と同じ様に考えてみましょう」
- 「ストレスが溜まった時にお酒を飲まれることが多いのでしょうか？一緒に何かストレス対処法を考えてみましょうか？」

【スライド 52】

飲酒量が減って、おおむね目標を達成できた人には「お酒の量が減って変わったこと」が主なテーマになります。健康や生活の中で、少しでも変わった良い変化を細かく拾い集めていきましょう。

①飲酒量が以前と比べて減ったという自覚がある参加者に対しては、3回目は主にこのテーマで介入を行う。

次の様な話の振り方でどうでしょうか？

- 「お酒の量が減って何か変わったことはありませんか？」
- 「ご家族や職場の同僚の方は何かおっしゃいましたか？」
- 「健康の面ではどうですか？体重や血圧はどうですか？食欲はどうですか？精神的にはどうですか？集中力はどうですか？体力的にはどうですか？」
- 「周囲の人との人間関係や付き合いといった点では、どうでしょうか？」

3回目の介入 —目標の再設定—

①今後の飲酒目標を再設定する。これまでの目標は十分達成していて、より高い設定が望ましければ、修正を提案する。一方、ほとんど達成できていなければ、もう一度現実的なより低い目標に修正し、ワークブック応用編の4ページに日付とともに新たな目標を記入してもらう。

➤「これから先のお酒の飲み方の目標をもう一度検討しましょう。〇〇さんは、これまでの目標を十分達成できていましたので、もう少しランクアップしたレベルの目標でも良いと思いますが、いかがでしょうか？」

➤「もう少し目標の立て方を分かりやすくしてみましょう。『多く飲む日を1ヶ月に何日まで』といった目標設定はどうでしょうか？」

53

3回目の介入 —クロージング—

①この介入に参加してもらったことの喜びを伝え、この約3ヶ月間でのポジティブな変化を「まとめ」として伝える。

➤「3ヶ月間頑張って頂いて有難うございました。私自身も良い経験をさせてもらいました。」

➤「この3ヶ月間でお酒の飲み方が変わったのと一緒に、ますます健康的に若々しくなられた印象です。ご家族もお気付きになっているでしょう」

➤「お酒の飲み方を変えることができたことで、何か最初の時より自信に満ちて意欲的に見えますが。気のせいでしょうか？」

54

【スライド 53】

目標の再設定は、前回の目標が十分達成できた人には敢えて設定し直す必要はないかもしれませんが、参加者が前回の目標では物足りないと感じているようであれば、ここでより高い目標にすることも可能でしょう。目標の再設定は、むしろ目標をあまり達成できなかった人に対して、より分かりやすく具体的で、現実的な目標を立て直すことにあります。

- ①今後の飲酒目標を再設定する。これまでの目標は十分達成していて、より高い設定が望まなければ、修正を提案する。一方、ほとんど達成できていなければ、もう一度現実的なより低い目標に修正し、ワークブック応用編の4ページに日付とともに新たな目標を記入してもらおう。次の様な言葉で誘導してはどうでしょうか？

➤ 「これから先のお酒の飲み方の目標をもう一度検討しましょう。〇〇さんは、これまでの目標を十分達成できていましたので、もう少しランクアップしたレベルの目標でも良いと思いますが、いかがでしょうか？」

➤ 「もう少し目標の立て方を分かりやすくしてみましょう。『多く飲む日を1ヶ月に何日まで』といった目標設定はどうでしょうか？」

【スライド 54】

いよいよ3回目のセッションも最後になりました。クロージングの言葉は重要です。参加者には、参加してよかったともらえるような承認の言葉と良い変化、あるいは変化のきっかけを沢山もって返って頂くようにしましょう。良い介入者とは、「わざとらしくない誉め上手」とも言えるでしょうか？一方で、介入の経験を積むことによって、対象者の良い変化を見つけて本人にフィードバックすることが上手にできるようになるでしょう。

- ①この介入に参加してもらったことの喜びを伝え、この約3ヶ月間でのポジティブな変化を「まとめ」として伝える。

以下の様な言葉ではどうでしょうか？

➤ 「3ヶ月間頑張って頂いて有難うございました。私自身も良い経験をさせてもらいました。」

➤ 「この3ヶ月間でお酒の飲み方が変わったのと一緒に、ますます健康的に若々しくなれた印象です。ご家族もお気付きになっているでしょう」

➤ 「お酒の飲み方を変えることができたことで、何か最初の時より自信に満ちて意欲的に見えますが。気のせいでしょうか？」

動機づけ面接

さいたま市こころの健康センター

岡崎 直人

動機づけ面接

1

目次

- 1 動機づけ面接とは何か
- 2 動機づけ面接の背景
- 3 変化の段階
- 4 動機づけ面接の5つの原則 (GRACE)
- 5 動機づけ面接の基本技術 (OARS)
- 6 抵抗とチェンジトーク
- 7 短期カウンセリングの積極的要素 (FRAMES)

2

【スライド1 表紙】

【スライド2 目次】

目次です。

- 1として動機づけ面接とは何かについて説明します。
- 2として動機づけ面接の背景について説明します。
- 3として動機づけと深い関連のある変化の段階について説明します。
- 4として動機づけ面接の5つの原則（GRACE）について説明します。
- 5として動機づけ面接の基本技術（OARS）について説明します。
- 6として抵抗とチェンジトークについて説明します。
- 7として短期カウンセリングの積極的要素（FRAMES）について説明します。

1-1 動機づけ面接とは

- 動機づけ面接 (Motivational Interviewing: MI) とは、クライアントの抱える 両価性(anbivarence) の探求と解決によって、肯定的な変化のための 内在的な動機(motivation) を強めるクライアント中心的で直接的な面接技法である。

3

1-2 動機づけ面接の開発者

- 動機づけ面接はアメリカの心理学者ミラー (William R. Miller) とロールニック (Stephen Rollnick) による著書『動機づけ面接 (Motivational Interviewing 1991, 2nd ed. 2002)』によって開発された面接技法であり、嗜癖問題を抱えた人を始め、今の状態を健康な方向に変えて生きたいという人を援助する方法として広く用いられている。

4

【スライド 3 1-1: 動機づけ面接とは】

動機づけ面接 (Motivational Interviewing、略して MI と呼ばれることもあります) とは、クライアントの抱える両価性の探求と解決によって、肯定的な変化のための内在的な動機を強めるクライアント中心的で直接的な技法です。

この定義で用いられる「動機づけ」「両価性」については後で説明いたします。

【スライド 4 1-2: 動機づけ面接の開発者】

動機づけ面接は、アメリカの心理学者ミラー (William R. Miller) とロールニック (Stephen Rollnick) によって開発された面接技法であり、嗜癖問題を抱えた人を始め、今の状態を健康な方向に変えて生きたいという人を援助する方法として広く用いられています。彼らの著書『動機づけ面接 (Motivational Interviewing)』は 1991 年に初版が出版され、第 2 版が 2002 年に出されています。初版と第 2 版にはかなりの変更があります。日本では昨年 (2007 年)、第 2 版の前半が松島義博さんと後藤恵先生の翻訳で星和書店より出版されています。

2-1 なぜ人は変わるのか 1

- 自然的变化—正規の治療的介入がなくても人は変わる場合がある(自然治癒)。
- 短期介入効果—短期の介入にも効果がある。
- 介入の量的効果—介入の量(期間)が増えても変化は必ずしもそれに比例せず、介入と変化の関係は複雑である。変化は介入の初期に起こりやすい。
- 信頼と希望の効果—クライアントの信頼と希望(自己効力感)は変化に大きな影響を与える。

5

2-2 なぜ人は変わるのか 2

- カウンセラー効果—治療方法以上にカウンセラーの特性(正確な共感、非支配的温かさ、真摯な態度)が治療に効果を与える。
- 待機リスト効果—単に治療を待っている人よりも何らかの介入(の指示)を受けた人のほうが変化する。
- チェンジトーク効果—自らの変化を語る人は変化する。動機づけ面接の重要な原理。

6

【スライド5 2-1: なぜ人は変わるのか 1】

動機づけ面接は人の変化を促進する援助技術ですが、そもそも「なぜ人が変わるのか」という疑問に対しては、色々な要因が研究されています。

まず、自然的な変化です。人は正規の治療的介入がなくても変化します。専門家の介入無しに自然と飲酒量を減らしたり、断酒したりする人はいます。アメリカの精神科医ヴァイラントによるハーバード研究でもそのような人々の存在が証明されています。

短期の介入に効果があることも証明されております。

それに対し、介入の量や期間を増やしたからといって、必ずしもそれに比例した変化があるわけではないということも分かっており、介入の量と変化の関係は複雑であるといわれています。また変化は介入の初期に起こりやすいといわれています。

クライアントが援助者を信頼し、変化の希望を持っている場合、これを自己効力感とも呼びますが、変化は生じやすくなります。

【スライド6 2-2: なぜ人は変わるのか 2】

変化は用いられる治療方法よりもカウンセラーの特性によって影響されます。よい変化を与えるカウンセラーの特性として、正確な共感、コントロールをしない非支配的な暖かさ、真摯な態度があります。

次の待機リスト効果とは、単に治療を待っている人、つまり待機リストにただ載せられた人よりも、待機中に自助グループに通うように指示を受けた人のほうが変化するというものです。何かしてくれるのを待っているだけでは変化は生じないということです。

チェンジトークとは、自らの変化について語ることで、それを語る人は、たとえその中に迷いがあろうとも変化しやすいという、この動機づけ面接では重要な原理で、後に詳しく述べます。

2-3 3種類の両価性(アンビバレント) 「どっちつかずの気持ち」「葛藤」

変化を扱う時には、葛藤の理解が大切である。

- 1 「接近—接近葛藤」2つの好ましいものから1つを選ぶ。「夕食は鍋にするか、カレーにするか。」
- 2 「回避—回避葛藤」2つの好ましくないものから1つを選ぶ。「残業して遅く帰宅するか、残業せずに仕事を溜めるか。」
- 3 「接近—回避葛藤」さらに深い葛藤。ひとつのものの中に好ましいものと好ましくないものが同居する葛藤。「彼女は素敵だが浪費家だ。結婚したら経済的にやっていけない。」

7

2-4 両価性(アンビバレンス) 「どっちつかずの気持ち」「葛藤」

多量飲酒者に当てはめてみると...

- 多量飲酒者は、「今まで通りに飲もうか、それとも減らそうか」という、どっちつかずの気持ちがある。(アルコールへの接近—回避葛藤)
- 全く問題を感じていない人は相談に来ない。
- 気持ちの揺れ動くクライアントを「この人は変わる気がない」と一方的に決めつけないほうがよい。

8

【スライド 7 2-3: 3種類の両価性(アンビバレント)「どっちつかずの気持ち」「葛藤」】

次に動機づけ面接で重要な概念である両価性について説明します。両価性は英語のアンビバレンスの訳語で「どっちつかずの気持ち」やそこから生じる「葛藤」を意味しています。変化を扱う時には、葛藤の理解が大切です。

葛藤には種類があります。「接近-接近葛藤」は「うれしい悩み」「贅沢な悩み」にもなるようなどちらか好きなほうを選ぶ時に生じる葛藤です。「今夜の夕食はお鍋にしようか、カレーにしようか」という悩みで表せます。

「回避-回避葛藤」はいやなものからひとつを選ぶ葛藤です。「残業して早く帰宅して好きなドラマをゆっくり見ようか、そうすると仕事が溜まってしまう。残業して仕事をするとストレスがたまる」といったこれも日常的な葛藤で表せます。

3つ目のさらに深い葛藤が「接近-回避葛藤」です。これはひとつのものの中に好ましいものと好ましくないものが同居する葛藤です。例えば、「彼女は素敵な女性だが浪費家である。結婚したらやっていけない。」といったものです。なお、最大の葛藤としては、ふたつのものに接近-回避葛藤を抱える「二重接近-回避葛藤」があります。多量飲酒のように依存の関係する葛藤はこの部類に入ります。

【スライド 8 2-4: 両価性(アンビバレンス)「どっちつかずの気持ち」「葛藤」】

この両価性を多量飲酒者に当てはめてみるとどうなるでしょうか。

多量飲酒者には「今まで通りに飲もうか、それとも減らそうか」という、どっちつかずの気持ちがあります。これはアルコールへの接近-回避葛藤です。その一方で、そうした葛藤があるにもかかわらず、相談や治療に来る人がいることも重要な事実です。全く問題と感じていない人は相談には来ません。そうしたことを踏まえて、私たちは気持ちの揺れ動くクライアントを「この人は変わる気がない」と一方的に決めつけないほうがよいのです。これは、動機づけ面接の重要な点なので後ほどさらに説明します。

2-5 動機づけ面接のイメージ

- ・クライアントを説得しようとする方法ではない。
- ・クライアントの言いなりになることでもない。
- ・格闘技でたとえるなら、相手を力でねじ伏せるレスリングではなく、相手の力を利用する柔道。一緒に踊るダンスにもたとえられる。
- ・クライアントの否認をクライアントの持つ病理と見なさず、人が変化する時に誰でもが持つ抵抗であり、治療関係の中で変更可能なものとして理解する。

9

3-1 変化の段階

変化には段階がある

- ・多量飲酒者の動機づけをする時には、本人がどの変化の段階にいるのかを知ることが大切である。
- ・段階に応じた対応によって、本人の気持ちや行動は変化する。
- ・段階にそぐわない対応をすると変化しにくい。

10

【スライド9 2-5: 動機づけ面接のイメージ】

ここで私なりに簡単に動機づけとは何かをまとめますと、それは「クライアントを説得する方法」ではありません。その一方で「クライアントの言いなりになる」ことでもありません。

動機づけ面接のイメージとしては、格闘技でたとえるなら、相手を力でねじ伏せるレスリングではなく相手の力を利用する柔道であると、創設者たちも著書の中で述べています。また、クライアントとカウンセラーと一緒に踊るダンスにもたとえられています。

もう少し、理論的に言いますと、クライアントの否認や拒否をクライアント自身の持つ病理と見なさないで、人が変化する時に誰でもが持つ抵抗であり、治療関係の中で変更可能なものとして理解するというのが動機づけ面接です。

【スライド10 3-1: 変化の段階】

変化には段階があります。多量飲酒者の動機づけをする時には、本人がどの変化の段階にいるのかを知ることが大切です。変化の段階に応じた対応によって、本人の気持ちや行動は変化していきます。その逆に段階にそぐわない対応をすると変化しなくなってしまいます。そのためにも変化の段階の理解は大切です。