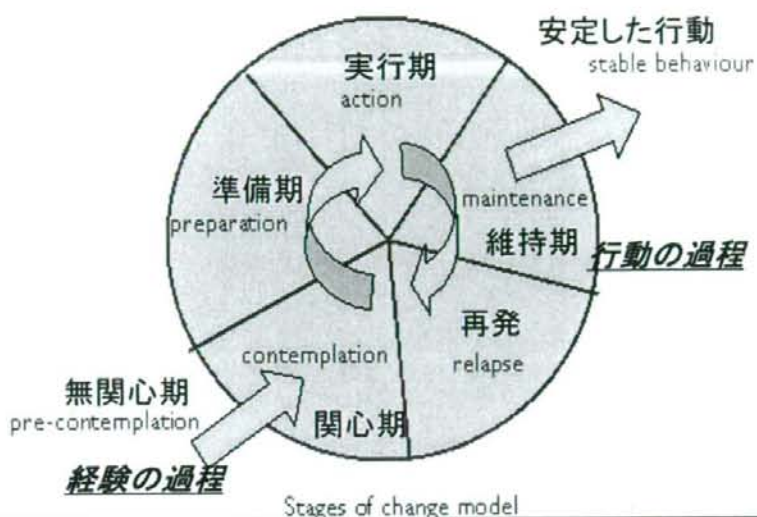


### 3-2 変化の段階



### 3-3 無関心期

「誰のこと、私のこと？私に問題はない。」

- 問題に気づいていない。
- 問題を否認している。
- 問題の指摘に抵抗する。
- 本人に変わる気はない。
- 治療が自分の意思でなく開始された。

### 【スライド 11 3-2: 変化の段階】

変化の段階は、プロチャスカ(Prochaska)とディクレメンテ(DiClemente)によってこの図のように示されています。

図は関心期から再発までが円環をなしており、円環への入口は無関心期です。無関心期→関心期→準備期→実行期→維持期→安定した行動へと進むコースがあり、これが理想的なコースです。もうひとつは維持期から再発をへて、関心期に戻って循環するコースです。この円環の出口は維持期からの安定した行動です。また、無関心期と関心期が「経験の過程」といわれる第1段階であり、その後の準備期から安定した行動までが「行動の過程」といわれる第2段階です。

この変化のモデルは彼らの論文の題名にあるように様々な問題に広く適用できるものですが、多量飲酒者に当てはめて説明します。

### 【スライド 12 3-3: 無関心期】

無関心期は飲酒問題に全く気づかず、問題視していない段階です。周囲から問題を指摘されても、「誰のこと？私のこと？私に問題はない」と他人事であり、問題に気づいていません。問題を否認していて、問題の指摘には抵抗します。クライアントに変わる気はなく、当然ながら問題に取り組む気持ちはありません。場合によっては、治療がクライアントの意思とは関係なく開始される場合もあります。

### 3-4 無関心期の クライアントへの関わり

- クライアントとの信頼関係を増す。
- クライアントの視点から問題を理解する。
- クライアントの飲酒に対する問題意識を高める。

13

### 3-5 関心期

「私には問題があるかもしれない。  
しかし、手助けは必要ない。」

- ・ 具体的な変化の努力の用意はない。
- ・ 変わることを考え始める。
- ・ 問題についての情報を探し出す。
- ・ 現状肯定と否定を比べる。

14

### 【スライド 13 3・4: 無関心期のクライアントへの関わり】

この段階でクライアントへの関わりとしては、後で述べます動機づけ面接によりクライアントとの信頼関係を増やすことが大切です。言い換えれば、クライアントの視点から問題を理解することです。そうしてクライアントの飲酒に対する問題意識を高めていきます。

### 【スライド 14 3・5: 関心期】

関心期の段階より、変化の段階の円環に入ります。この関心期の段階は飲酒問題に気づいてはいるが、変化する用意のない段階です。クライアントは「自分にアルコール問題はあるかもしれないが、手助けは必要ない」と思っています。具体的な変化の努力の用意はありませんが、変わることを考え始めています。場合によっては問題についての情報を探し出します。また現状肯定と否定を比べます。現状とは今まで通りの問題のある飲酒の継続です。現状維持と変化の両方の比較は、すでに述べた両価性への取り組みの始まりであり、重要です。

### 3-6 現状の肯定と否定に 重石を置く

	肯定(利得)	否定(損失)
もし多量飲酒 を続ければ (現状維持)	飲むのが好き 気が大きくなる ストレスが減少する つき合いが良くなる 自分をもっと好きになれる 問題の解決をしてくれる	健康問題・経済問題 家族が怒る 法的問題(飲酒運転) 仕事がうまく行かない 時には寝込む
もし飲酒を 減らせば (変化)	健康的になったと感じる 法的問題を免れる 家族の問題を免れる 子どもたちと一緒に過ごせる 仕事の時間がさらに取れる	飲酒欲求が出る いらいらする 飲み仲間と疎遠になる 孤独になる 退屈になる

15

### 3-7 関心期: 損失利得のバランス

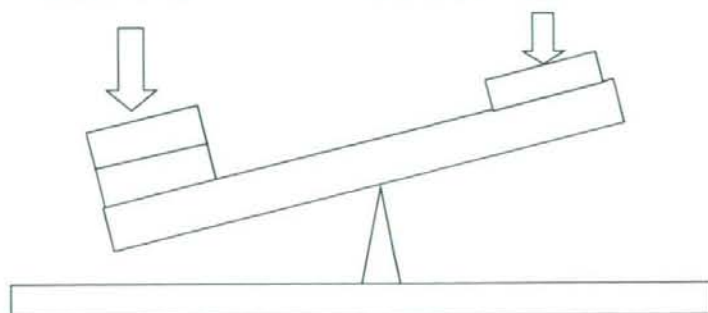
今まで通りの飲酒 = 現状維持飲酒を減らす = 変化

現状維持の損失

変化の損失

変化の利得

現状維持の利得





### 【スライド 15 3-6: 現状の肯定と否定に重石を置く】

この図は現状の肯定と否定に重石を置くとは、どのようなことなのかを解説しています。左の欄に多量飲酒を続ける現状維持と飲酒を減らすという変化の選択があり、それぞれに肯定(利得)と否定(損失)があります。それで4つの窓ができ、それぞれ多量飲酒を続けることの肯定と否定、飲酒を減らすことの肯定と否定があります。

多量飲酒を続けた場合の肯定的要素は「飲むのが好き、飲むと気が大きくなる、ストレスが減少する、つき合いが良くなる、自分をもっと好きになれる、問題の解決をしてくれる」というものです。客観的には疑問なものもありますが、クライアントが主観的に感じている内容です。

多量飲酒を続けた場合の否定的要素は「健康問題・経済問題、家族が怒る、法的問題(飲酒運転など)、仕事がうまく行かない、時には寝込む」というものです。

飲酒を減らした場合の肯定的要素は「健康的になったと感じる、法的問題を免れる、家族の問題を免れる、子どもたちと一緒に過ごせる、仕事の時間がさらに取れる」などです。

飲酒を減らした場合の否定的要素は「飲酒欲求が出る、いらいらする、飲み仲間と遠縁になる、孤独になる、退屈になる」などです。

### 【スライド 16 3-7: 関心期：損失利得のバランス】

この図は引き続き関心期の損失利得のバランスについてシーソーを使って説明したものです。先ほどの4つの窓は今まで通りの多量飲酒が現状維持、変化が飲酒を減らすですが、これは現状維持の損失(今まで通りの多量飲酒を続けて行った時のマイナス)と変化の利得(飲酒を減らした時のプラス)の2つが一組となり変化の方向に傾け、変化の損失(飲酒を減らした時のマイナス)と現状維持の利得(今までどおりの多量飲酒を続けていった時のプラス)がその反対の一組となり、現状を維持していく方向への傾きとなります。動機づけ面接は変化の方向へ働きかけ、その傾きを強めることが目的です。

### 3-8 関心期の クライアントへの関わり

■両価性(どっちつかずの気持ち)を探る。  
「酒を減らしたくない気持ちがあるのですね。  
長年飲んできたし、ストレス解消にもなるし・・・。」  
「その一方で、このまま飲み続けているのが不安でもある  
のですね」

「一方では～、その一方では～」という並列的な言い方が  
よい。

■「変える気がない」と一面的にとらえない。

17

### 3-9 準備期

「私には問題がある。  
私は助けを求めようと思う。」

- ・援助者に対する抵抗が減少する  
変化に対する抵抗が減る。
- ・変化を示す話(チェンジトーク)が増える。  
現状維持の不利益、変化の利得、変化への  
楽観的見方、変化する意思について話し始  
める。

18

### 【スライド 17 3-8: 関心期のクライアントへの関わり】

関心期のクライアントへの関わりとしては、両価性（どっちつかずの気持ち）を探ることが重要です。たとえば「酒を減らしたくない気持ちがあるのですね。長年飲んできたし、ストレス解消にもなるし・・・。」「その一方でこのまま飲み続けているのが不安でもあるのですね」というような関わりとなります。「変える気がない」と一面的にとらえないことが大切です。

### 【スライド 18 3-9: 準備期】

次の準備期は、その両価性から変化する行動を起こす気持ちに変わっていく段階です。自分にアルコール問題があることを受け入れ、具体的解決方法を探り始めます。「私には問題がある。私は助けを求めようと思う。」とクライアントは言います。

この段階では抵抗が減少します。特に変化に対する抵抗が減るのが顕著です。また、変化を示す話（チェンジトーク）が増えます。このチェンジトークについては後ほど詳しく説明しますが、現状維持の不利益、変化の利得、変化への楽観的見方、変化する意思について話し始めることです。

この段階にあるクライアントに対しては、このチェンジトークを引き出すように関わる必要があります。また、飲酒問題に対応するクライアントの希望や効力感を高めることも大切です。また変化を妨げる障害をクライアントと共に探ることも大切です。



### 3-10 準備期の クライアントへの関わり

- チェンジトークを引き出す
- 飲酒問題に対応するクライアントの希望や効力感を高める。
- クライアントを支援する地域資源を考慮しておく。
- 変化を妨げる障害をクライアントと共に探る。

19

### 3-11 実行期以降

#### 実行期

「私には問題がある。私には助けが必要だ。」

#### 維持期

「私は変化を続けたい。」

#### 再発

以前の状態に戻ってしまう。変化をする時にしばしば起こる自然な状態である。

20

### 【スライド 19 3-10: 準備期のクライアントへの関わり】

準備の段階にあるクライアントに対しては、チェンジトークを引き出すことが肝心です。そうして、飲酒問題に対応するクライアントの希望や効力感を高めます。さらに、次の行動に備えて、クライアントを支援する地域資源を考慮しておくことも必要です。さらに、協力的になったクライアントとともに変化を妨げる障害を探ることも可能となります。

### 【スライド 20 3-11: 実行期以降】

実行期では、クライアントの変化に取り組む気持ちが明白となり、そのための行動をし始めます。クライアントは「私には問題がある。私には助けが必要だ。」という気持ちになります。クライアントは積極的に変化のための行動を取り始めます。

次の段階は維持期です。「私は変化を続けたい。」という気持ちをクライアントは持ちます。

また、アルコール問題の場合、この維持期での大きな課題は、元の状態に戻ってしまう再発の予防です。再発の危険なサインとその乗り越え方を学ぶ必要があります。変化が信頼と安定で維持されれば関わりは終了となります。これは先ほどの図の「安定した行動」に当たります。しかし、この目的を達成するには何回かの繰り返し（再発）が必要かもしれません。再発は変化をする時にしばしば起こる自然な状態です。

## 4-1 動機づけ面接の5つの原則 GRACE(恩恵)

G:ズレを大きくする

(Generate a Gap)

R:抵抗をやり過ごす

(Roll with Resistance)

A:議論を避ける

(Avoid Argumentation)

C:やればできる (Can Do)

E:共感を表す (Express Empathy)

## 4-2 動機づけ面接の原則 ズレを大きくする

- クライエントの現在の行動(多量飲酒)とその人の持っている価値観(健康・幸せ)や興味の中のズレを強調する。「健康に生きたい。家族と仲良くしたい。」という価値観に反する多量飲酒という行動のズレを強調する。
- クライエントの中に変化したいという気持ちを浮かび上がらせる。
- 変化した場合の良い点悪い点について知る。

## 【スライド 21 4-1: 動機づけ面接の 5 つの原則 GRACE (恩恵)】

次に動機づけ面接の 5 つの原則について説明します。この原則は頭文字をとって「グレイス、恩恵」と名づけられています。

Gは **Generate a Gap** で「ズレを大きくする」という意味です。

Rは **Roll with Resistance** で「抵抗をやり過ごす」という意味です。

Aは **Avoid Argumentation** で「議論を避ける」という意味です。

Cは **Can Do** で「やればできる」という意味です。

Eは **Express Empathy** で「共感を表す」です。

## 【スライド 22 4-2: 動機づけ面接の原則 ズレを大きくする】

それぞれの原則についてひとつずつ説明します。

まず、「ズレを大きくする」はその人の現在の行動（多量飲酒）とその人の持っている価値感（健康・幸せ）や興味の間ズレを強調することです。これはクライアントの中に変化したいという気持ちを浮かび上がらせる方法であり、変化した場合の良い点悪い点について知りながら、現状維持とクライアントの価値観のズレを大きくして、変化に導くことです。

### 4-3 動機づけ面接の原則 抵抗をやり過ごす

- クライエントの発言に直接的な反論をしない。
- 抵抗は面接の仕方によって増減する。
- クライエントに新しい見方に立ってみることを提案するが、それを押し付けない。
- クライエントは環境や病気の犠牲者ではなく、問題解決が可能な人という役割を強化する。
- クライエントの持つ反発する勢いや抵抗心は有益な力として用いることができる。

23

### 4-4 動機づけ面接の原則 議論を避ける

- 論争は非生産的であるので避ける。
- 論争は、クライエントの抵抗を無用に生み出す。クライエントが抵抗すること自体を変化のための戦略的目安とみなすことができるにしても。
- クライエントの側に立ち続ける。クライエントを説得することで、抵抗を強めたり、議論をしたりしない。
- 変化するように言えばクライエントの抵抗が強まるので、変化させたい方向の立場をクライエント自身が弁護するようにする。

24



### 【スライド 23 4-3: 動機づけ面接の原則 抵抗をやり過ごす】

次の原則「抵抗をやり過ごす」は、後で抵抗についてはさらに説明しますが、直接的な反論をしないことです。抵抗は面接の仕方が増減します。クライアントに対しては、新しい見方に立ってみることを提案するが、押し付けはしません。自分が環境や病気の犠牲者ではなく、問題解決が可能な人という役割を強めることも大切です。クライアントの持つ勢いや抵抗心は有益な力として用いることができます。

### 【スライド 24 4-4: 動機づけ面接の原則 議論を避ける】

次の原則は「議論を避ける」です。論争は非生産的で、クライアントの抵抗を無用に生み出します。しかし、クライアントが抵抗すること自体を変化のための戦略的目安とみなすことができます。

「議論を避ける」原則はクライアントの側に立ち続け、クライアントを説得して抵抗を強めたり、議論をしたりしないことです。クライアントに変化するようになればクライアントの抵抗が強まるので、変化させたい方向のクライアントの行動をクライアント自身が弁護するのは動機づけ面接の基本原理です。

#### 4-5 動機づけ面接の原則

### やればできる

- クライエントの「やればできる」という自己評価と自己効力感を高める。
- 積極的な意見や行動、少しの変化をほめる。
- 選択肢を与えて、希望を植えつける。
- 変化に成功した人(モデル)や過去の成功を思い浮かべるように励ます。

25

#### 4-6 動機づけ面接の原則

### 共感を表す

- やっかいな問題の解決のための「くつろいだ空間」を作って話し合う。
- 反映的な傾聴をする。
- (苦しみや葛藤を)受け入れる態度は変化を進め、変化を求めるプレッシャーは変化を妨げるというパラドックス(逆説)がある。

26

#### 【スライド 25 4-5: 動機づけ面接の原則 やればできる】

次の原則は「やればできる」です。やればできるというクライアントの自己評価と自己効力感を高めます。クライアントの積極的な意見や行動、少しの変化をほめ、選択肢を与えて、希望を植えつけるようにします。さらに、変化に成功した人（モデル）や過去の成功を思い浮かべるように励まします。

#### 【スライド 26 4-6: 動機づけ面接の原則 共感を表す】

動機づけ面接の原則の最後は「共感を表す」です。やっかいな問題の解決のための「くつろいだ空間」を作って話し合い、反映的な傾聴をしていきます。クライアントが両価性を持つことは、病的ではなく正常です。ここでも（苦しみや葛藤を）受け入れる態度は変化を進め、変化へのプレッシャーは変化を妨げるというパラドックス（逆説）があります。

## 5-1 OARS(オールズ、權): 動機づけ面接の基本的技術

1開かれた質問 (Open-ended Questions)

2肯定(Affirmation)

3反映的傾聴 (Reflective Listening)

4要約(Summaries)

27

## 5-2 動機づけ面接の基本的技術 開かれた質問とは

- 「はい」「いいえ」で答えられる質問は「閉じられた質問(closed-ended question)」である。  
「開かれた質問(open ended question)」は5W1H(いつ、どこで、だれが、なにを、なぜ、どのように)の質問によってクライアントの自由な応答を促す。
- クライアントに話の糸口を与えると、クライアントは主体的に発言し、変化の責任主体であるという意識を持つ。
- 開かれた質問をする時にも、3つの質問を次々としてはいけない。

28

## 【スライド 27 5-1: OARS(オールズ、權):動機づけ面接の基本的技術】

ここからは動機づけ面接の基本技術について説明します。

動機づけ面接の論者たちは『動機づけ面接』の中で、動機づけ面接の基本技術として4つの技術を提唱し、その頭文字をもって「OARS(オール、權)」と呼んでいます。

「O」は「開かれた質問(Open-ended Questions)」で、「はい、いいえ」で答える質問ではなく、クライアントが話をできるような質問をすることです。

「A」は「肯定(Affirmation)」で、クライアントの強さを認め、変化できる能力を確信させることです。

「R」は「反映的傾聴(Reflective Listening)」で、クライアントの感情に焦点を当てて積極的傾聴を行い、理解していることを示します。

「S」は「要約(Summaries)」で、要約によってクライアントが考えをまとめることを助けることです。

## 【スライド 28: 5-2: 動機づけ面接の基本的技術 開かれた質問とは】

「開かれた質問」は「はい、いいえ」で答えられる「閉じられた質問」に対して、いわゆる5W1H(いつ、どこで、だれが、なにを、なぜ、どのように)による質問によってクライアントの自由な応答を促すことです。このような質問を行うとクライアントは主体的に発言ができ、クライアントに話の糸口を与え、変化の責任の主体である意識を持ってもらうことができます。



### 5-3 動機づけ面接の基本的技術 開かれた質問の例

- 「今日はどのようなことでおいでになったのですか？」
- 「どのようにお助けしましょうか？」
- 「アルコールについて話してくれますか？」
- 「別のやり方ならどうですか？」
- 「飲酒について良い点とそれほど良くない点はなんでしょうか？」
- 「もし酒を減らしたら、何を失いますか？」
- 「以前にも試したことがありますか？」
- 「これから何をしたいですか？」

29

### 5-4 動機づけ面接の基本的技術 肯定

- クライエントの強さ(自己効力感)を認める
- クライエントの変化の可能性を認め、変化できる能力を確信させる。
- 一貫して誠実でなければならない。うそやごまかしをしない。

「私はあなたが飲酒を減らすことのできる人であると信じています。なぜなら、飲酒を順調に減らしており、今日もこうやって面接に来られて、今までのこととお話しになり、これからのスケジュールを立てているのですから。」

30

### 【スライド 29 5-3: 動機づけ面接の基本的技術 開かれた質問の例】

開かれた質問の実例は次のようなものです。

「今日はどのようなことでおいでになったのですか？」

「どのようにお助けしましょうか？」

「アルコールについて話してくれますか？」

「別のやり方ならどうですか？」

「飲酒について良い点とそれほど良くない点はなんでしょう？」

「もし酒を減らしたら、何を失いますか？」

「以前にも試したことがありますか？」

「これから何をしたいですか？」

### 【スライド 30 5-4: 動機づけ面接の基本的技術】

次の「肯定」は、クライアントへの肯定的評価として動機づけ面接の基調に流れており、自己効力感のテーマとも密接に関係しています。これはクライアントの変化の可能性を認め、クライアントに変化できる能力を確信させることです。そのためには関わる援助者も、同じ様にクライアントの変化の可能性と変化できる能力を確信する必要があり、一貫した誠実な姿勢を保たなければならず、うそやごまかしをしてはいけません。

「私はあなたがお酒を減らすことのできる人であると信じています。なぜなら、お酒を順調に減らしており、今日もこうやって面接に来られて、今までのことをお話しになり、これからのスケジュールを立てているのですから。」