

## 5-5 動機づけ面接の基本的技術 反映的傾聴

- 反映的傾聴は動機づけ面接の鍵で、クライアントに注意深く耳を傾けなさいということである。
- クライアントの言動は何がうまく行き、何がそうでないかを自ずと語るだろう。
- 反映的傾聴は援助者がクライアントを理解していることをフィードバックして伝えることである。

何が彼らを前進させ、何が後退させるのか。何をすれば良いのか迷ったら、傾聴をしなさい。

(ミラー&ロールニック、1991)

31

## 5-6 動機づけ面接の基本的技術 反映的傾聴

### 質問ではなく肯定文で応える

- クライアント「時々飲み過ぎるのが心配です」  
質問による応答「時々とはどのくらいの頻度ですか？」×  
質問による応答「何が心配ですか？」×  
傾聴と応答「飲み過ぎてしまうのを気にしているのですね」



- クライアント「そうです。飲み過ぎると翌朝後悔します」  
質問「どのくらい飲むと後悔しますか？」×  
傾聴と応答「朝になると夕べは飲み過ぎたと思うのですね」

32

### 【スライド 31 5-5: 動機づけ面接の基本的技術】

「反映的傾聴」はこの動機づけ面接の鍵となります。クライアントに注意深く耳を傾けなさいということです。

クライアントは何がうまく行き、何がそうでないかをあなたに語るでしょう。反映的傾聴は援助者がクライアントを理解していることをフィードバックして伝えることです。反映的傾聴は消極的な方法と考えられがちですが、注意深くクライアントに耳を傾け、何がうまくいき、何がうまくいかないかを語ってもらうことは、最善の動機づけとなる方法にもなります。面接が行き詰って何をしたらよいのかに迷ったら、まず反映的傾聴の基本に戻るべきです。

「何が彼らを前進させ、何が後退させるのか。何をすれば良いのか迷ったら、傾聴をなさい。(ミラー&ロールニック、1991)」

### 【スライド 32 5-6: 動機づけ面接の基本的技術】

反映的傾聴の基本の形は質問でなく、肯定文で答えることです。

クライアントが「時々飲み過ぎるのが心配です」と語ったら、「時々とはどのくらいの頻度ですか?」とか「何が心配ですか?」というような質問よりも、「飲み過ぎてしまうのですね」という傾聴で応えます。

クライアントが「そうです。飲み過ぎると翌朝後悔します」と語ったら、「どのくらい飲むと後悔しますか?」という質問よりも、「朝になると夕べは飲み過ぎたと思うのですね」と応えます。

## 5-7 動機づけ面接の基本的技術 反映のレベル

- 反映のレベルについては3段階ある。
- 単純な反映—「繰り返し、言い換え、内容」をオウム返しのように行う。
- 増幅的反映—話す内容について、援助者が敷衍してクライアントの語りたい内容を一緒に探り、整理する。
- 反動的傾聴—クライアントの感情に焦点を当て、クライアントの感情表出を助ける。

33

## 5-8 動機づけ面接の基本的技術 感情を反映する場合、 控えめな表現で行うのが原則

クライアントが表した感情を反映する場合には、表現された感情よりも強い感情ではなく、控えめな感情で反映を行うほうが、クライアントの自己探求を進める。

クライアント「私の飲み方について、女房からあれこれ  
言われたたくありません」

強い反映「あなたは奥さんに対して怒っておられるの  
ですね」

控えめな反映「奥さんから言われたことが気になるの  
ですね」

34

### 【スライド 33 5-7: 動機づけ面接の基本的技術 反映のレベル】

反映のレベルについては3段階あります。まず、単純な反映でこれは「繰り返す、言い換え、内容」をオウム返しのように行うことです。その次のレベルは増幅的反映であり、これは話す内容について、援助者が敷衍してクライアントの語りたい内容を一緒に探り、整理します。3番目の段階ではクライアントの感情に焦点を当て、クライアントの感情表出を助けるような反映的傾聴です。

### 【スライド 34 5-8: 動機づけ面接の基本的技術】

感情を反映する場合、控えめな表現で行うのが原則

感情の反映を行う場合、控えめな表現で行うのが原則です。クライアントが表した感情を反映する場合には、表現された感情よりも強い感情ではなく、控えめな感情で反映を行うほうが、クライアントの自己探求を進めます。

クライアントが「私の飲み方について、女房からあれこれ言われたくありません」と語ったら、「あなたは奥さんに対して怒っておられるのですね」と感情を強めに反映するのではなく、「奥さんから言われたことが気になるのですね」と控えめに応えます。



## 5-9 動機づけ面接の基本的技術 要約

- クライエントの述べた長い内容をまとめる。面接のテーマの変わり目や面接の終了に用いる。
- これまで話した事柄をつなぎ合わせ、強化する。クライアントは自分の話したことをもう一度聞く。
- 援助者が注意深く聞いていることを伝えると共に、クライアントがさらに詳しく話す準備を促す。
- 援助者がクライアントをどれだけ理解しているのかをフィードバックするので、面接の流れに区切りをつけて、次に進む場合に有効な方法である。

35

## 6-1 説得はクライアントの抵抗を生む

- クライエントを変えようとして「説得」を行うと、クライアントの抵抗を強める。  
「あなたは健康に問題があるのでお酒を減らす必要があります。私の指導に従ってください。」
- クライエントの両価性の両方の気持ち（変わりたい、変わりたくない）を傾聴し、クライアントの揺れる心に共感することによって、クライアントに望ましい変化が生じてくる。  
「あなたはお酒の良い点も問題点もよくご存知ですね。これからどうしたら良いか一緒に考えませんか」

36

### 【スライド 35 5-9: 動機づけ面接の基本的技術 要約】

次の面接技術は「要約」ですが、これは反映的傾聴の一形態です。クライアントの述べた長い内容をまとめることであり、面接のテーマの変わり目や面接の終了に用います。これまで話した事柄をつなぎ合わせて、強化する役目をします。クライアントは自分の話したことをもう一度聞くこととなります。援助者が注意深く聞いていることを伝えると共に、クライアントがさらに詳しく話す準備を促します。援助者がクライアントをどれだけ理解しているのかをフィードバックし、面接の流れに区切りをつけて、次に進む場合に有効な方法です。

### 【スライド 36 6-1: 説得はクライアントの抵抗を生む】

ここから動機づけ面接の特徴的な技法であるチェンジトークとその前提となる抵抗について説明します。

まず、もう一度、原則に戻って確認しますと、説得はクライアントの抵抗を生むということがあります。クライアントを変えようとして「説得」を行うと、クライアントの抵抗を強めます。たとえば「あなたは健康に問題があるのでお酒を減らす必要があります。私の指導に従ってください。」という言い方です。

クライアントの両価性の両方の気持ちを傾聴し、クライアントの揺れる心に共感することによって、クライアント望ましい変化が生じてきます。たとえば「あなたはお酒の良い点も問題点もよくご存知ですね。これからどうしたら良いか一緒に考えませんか」という言い方です。

## 6-2 クライエントの示す抵抗

- 1 議論  
援助者に対して挑戦的で敵意を示す。
- 2 中断  
クライエントが援助者の話をさえぎる。
- 3 否認  
問題を認めず、言い訳を述べる。
- 4 無視  
援助者のアドバイスに従わない。

37

## 6-3 援助者の不適切な対応

- 1 説得 クライエントに変化するように説得する。
- 2 専門家の役割を取る 一方的に講義をする。
- 3 責める  
現状維持に否定的感情を持たせようとする。
- 4 レッテルを貼る 診断をし、それを認めさせる。
- 5 急ぐ 変化を性急に求める。
- 6 高飛車な態度を取る  
私が答を知っているという態度を取る。

38

### 【スライド 37 6・2: クライエントの示す抵抗】

クライエントの抵抗を示す兆候を4つ上げました。

まず、議論ですが、これはクライエントが挑戦的で敵意を示すものです。次に中断がありますが、これは援助者の話している最中にクライエントが話をさえぎることです。問題を認めずに、言い訳を述べる否認は、アルコール依存症者に特徴的な心理といわれますが、ここでは病的心理と捉えるよりもクライエントが示す当然の状態と考えます。無視は援助者のアドバイスに従わないことです。

### 【スライド 38 6・3: 援助者の不適切な対応】

クライエントの抵抗に対して、援助者の側の不適切な対応を見てみましょう。まずクライエントに変わるように「説得」することがありますが、かえって抵抗を強めてしまいます。次に「専門家の役割を取る」がありますが、これはクライエントに対して一方的に講義をして、教育しようとすることです。クライエントを変えるために現状維持に対して否定的感情を持たせようとする「責める」があります。クライエントを診断し、それを認めさせることは「レッテルを貼る」です。クライエントの自発的变化をゆっくり待つのではなく、変化を性急に求める「急ぐ」があります。最後に援助者が答を知っているという態度を取ってクライエントの抵抗を強める「高飛車な態度を取る」があります。



## 6-4 チェンジトーク 自分自身の動機づけの表明

クライアントは自分の声によって、さらに変化に取り組むようになる。

- ・クライアントが議論の「(変化の)肯定的」な側に立つ
- ・クライアントが自分の現在の行動(飲酒)と自分の基本的価値(人生観)や目標とのズレを「発見する」
- ・クライアントが自分の肯定的側面について述べる。  
「どうして酒をやめたいかと言えば・・・」
- ・クライアントが自分の変化の障壁(バリアー)を解決する。  
「酒を減らせないのは友達からの誘いが多くて・・・」

39

## 6-5 チェンジトーク(変化の話) 自分自身の動機づけを語る

- ・ 現状維持での不利を語る。  
「飲み続ければまた問題が起こり・・・」
- ・ 変化するものの有利を語る。  
「酒を減らせば健康が回復し・・・」
- ・ 変化への意図を語る。  
「酒を減らしてもいいかなと思う」
- ・ 変化への楽観主義を語る。  
「自分は酒が減らせそうだと思う」

40

#### 【スライド 39 6-4: チェンジトーク 自分自身の動機づけの表明】

ここからいよいよチェンジトークについて説明します。チェンジトークは自分自身の動機づけの表明といえます。

クライアントは自分の声によって、さらに変化に取り組むようになります。

チェンジトークはクライアントが議論の「(変化の)肯定的」な側に立って話すことです。クライアントが自分の現在の行動(多量飲酒)と自分の基本的価値(人生観)や目標とのズレを「発見する」こともチェンジトークです。現在の飲酒が健康に悪影響を与えていることと健康な生活を送りたいという自分の価値観とのズレを当てはめることができます。

チェンジトークは、クライアントが自分の肯定的側面について述べることです。「どうして酒を減らしたいかといえば・・・」という風に話すのです。そして、クライアントが自分の変化の障壁(バリアー)を解決し始めます。「酒を減らせないのは友達からの誘いが多くて・・・」というようなものです。

#### 【スライド 40 6-5: チェンジトーク(変化の話) 自分自身の動機づけを語る】

チェンジトーク、直訳すれば変化の話なのですが、これは自分自身の動機づけを語ることです。

チェンジトークには4つの様式があります。まず、「現状維持での不利を語る」ですが、これは「今まで通り、飲み続ければまた問題が起こり、問題が起こると思います」というような話です。

「変化することの有利を語る」は「酒を減らせば健康が回復して、家族ともうまくやっていけると思います」ということです。

「変化への意図を語る」は「酒を減らしてもいいかなと思います」という話です。

「変化への楽観主義を語る」は「自分は酒が減らせそうだと思います」という話です。

## 6-6 チェンジトークを強化する対応

1 詳しい説明を求める。

「そのことについてもっと話していただけますか？」

2 振り返る(反映する)(「反映する」の箇所参照)

3 要約する(「要約」の箇所参照)

4 認めて肯定する。

「なるほど。おっしゃる通りですね。良い点に気づきましたね。」

41

## 7-1 短期カウンセリング(FRAMES)

F:フィードバック(Feedback) 事実を返す。

R:責任 (Responsibility) 本人の責任。

A:アドバイス (Advice) 具体的な助言。

M:メニュー (Menu) 選択肢を与える。

E:共感 (Empathy) 励ましを与える。

S:自己効力感 (Self-Efficacy) 自信を与える。

42

## 【スライド 41 6・6: チェンジトークを強化する対応】

チェンジトークを強化する対応、強める方法があります。

まず、チェンジトークで語られた内容について、「詳しい説明を求める」があります。「そのことについてもっと話していただけますか」というような働きかけです。

「振り返る（反映する）」はすでに説明しました「反映」を行うことです。

「要約する」もすでに説明しました「要約」の箇所を参照してください。

「認めて肯定する」はチェンジトークの内容をそのまま認めて肯定することです。「なるほど。おっしゃる通りですね。良い点に気づきましたね。」という言い方です。

## 【スライド 42 7・1: 短期カウンセリング(FRAMES)】

最後に短期カウンセリングの積極的要素について説明します。

ミラー(Miller)とサンチェス(Sanchez)はアルコール問題の短期介入モデルとして、「短期カウンセリングの積極的要素」をその頭文字をとってFRAMES(枠組み)としてまとめました。

FはFeedback(フィードバック)でクライアントに対して、スクリーニングテストや検査結果をフィードバックすることです。

RはResponsibilityで「責任」という意味です。クライアントは自分の問題と変化に責任があるということです。

AはAdvice(アドバイス)で飲酒行動を変えることについてクライアントに対して直接的なアドバイスを行うことです。

MはMenu(メニュー)でクライアントに支援のメニューを提示し、選択してもらうことです。

EはEmpathy(共感)でクライアントに対して共感することです。

SはSelf-Efficacy(自己効力感)でクライアントの自己効力感を信じて、強化することです。



## 7-2 短期カウンセリング

### フィードバック(Feedback) 事実を返す

- ・クライアントに対して、KASTのようなスクリーニングテストや肝機能などの身体的なデータを示し、現在の状態の理解を進める。
- ・抵抗を解いていくには、自己診断や客観的なデータを素材としながら関わるのが、無用な水掛け論に陥らない方法である。

43

## 7-3 短期カウンセリング

### 責任 (Responsibility) 本人の責任

- ・変化の責任はクライアントにある。
  - ・クライアントが責任を取れることを信頼する。
  - ・クライアントの責任の肩代わりをしない。
  - ・クライアントのことを心配し過ぎない。
- 「情報をどうするかを決めるのはあなたです。変化に取り組むかどうかを決める責任もあなたにあります。」

44



【スライド 43 7-2: 短期カウンセリング フィードバック  
(Feedback) 事実を返す】

「フィードバック」はクライアントに対して、KAST のようなスクリーニングテストや肝機能などの身体的なデータを示し、現在の状態の理解を進めることである。アルコール症者の強固な否認を解いていく場合には、自己診断や客観的なデータを素材としながら関わるのが、無用な水掛け論に陥らない方法である。

【スライド 44 7-3: 短期カウンセリング 責任(Responsibility)  
本人の責任】

「責任」はクライアントが自分の問題と変化に責任を取ることです。クライアントが責任を取れることを信頼します。クライアントの責任の肩代わりはしません。クライアントのことを心配し過ぎることもしません。

クライアントに対しては次のように関わります。「フィードバックで示した情報をどうするかを決めるのはあなたです。誰もあなたの代わりになって決めることはできません。変化に取り組むかどうかを決める責任はあなたにあります。」

#### 7-4 短期カウンセリング アドバイス(Advice) 具体的な助言

- 一般的にアドバイスは安易にするべきではないという考え方があるが、多量飲酒者には助言は具体的に行う。

「あなたにとってリスクのない飲酒量は…」

「来週までにこの本を読んできて下さい」

「週末は家族と一緒に過ごす計画を立ててください。」

45

#### 7-5 短期カウンセリング メニュー(Menu) 選択肢を与える

- 飲酒行動を変えていく具体的選択肢を与える
- たとえば酒を減らす方法としては…

ここでの面接を続ける方法があります。

本やビデオで学習する方法もあります。

アルコール問題の専門家を紹介することもできます。

どの方法が良いか一緒に検討しましょう

46

### 【スライド 45 7-4: 短期カウンセリング アドバイス(Advice) 具体的な助言】

「アドバイス」はクライアントに対して直接的なアドバイスを行っていくことです。カウンセリングでは一般的にアドバイスは安易にするべきではないという考え方があります。しかし、多量飲酒に対する短期カウンセリングにおいては、フィードバックやクライアントの責任を意識しながら、問題の解決を勧め、その方法についても次に述べるメニューを提示していくことが必要とされています。

実際には次のような言い方があるでしょう。「あなたにとってリスクのない飲酒量は・・・」

「来週までにこの本を読んできて下さい」「週末は家族と一緒に過ごす計画を立ててください。」

### 【スライド 46 7-5: 短期カウンセリング メニュー(Menu) 選択肢を与える】

「メニュー」は飲酒行動を変えていく具体的選択肢を与えることです。方法を一種類だけでなく、クライアントが選択できるように複数の方法を示して、クライアントの状況に合ったものをクライアントの責任によって選ぶ方法です。クライアントが自分の行動を自分で選択するなら変化の目標達成の動機づけは高まり、成功率も高まります。たとえば酒を減らす方法としては次のような方法があります。

- ・ここでの面接を続ける方法があります。
- ・本やビデオで学習する方法もあります。
- ・アルコール問題の専門家を紹介することもできます。

どの方法が良いか一緒に検討しましょう

### 7-6 短期カウンセリング 共感 (Empathy) 励ましを与える

- ・クライアントに対する共感がクライアントの動機づけと変化への有力な決定要因である。
- ・酒は減らすことができ、そのための社会資源もあることを伝える。
- ・家族や周囲の援助者も、本人の言動に一喜一憂せず、励ましを与え続けることが望ましい。

47

### 7-7 短期カウンセリング 励まし・自己効力感・自信を与える

- ・今までの失敗ではなく、今までの成功に焦点を当てて、本人の強さ(ストレングス)を認め、変化する力(効力感)があることを信じて、励ます。
- ・クライアントの変化する能力を信じていると、予測が的中して現実になる。  
(自己成就予言と楽観的姿勢)

48

**【スライド 47 7-6: 短期カウンセリング 共感 (Empathy) 励ましを与える】**

「共感」は、共感を持って励ましを与えることです。クライアントに対する共感クライアントの動機づけと変化への有力な決定要因です。従来用いられた直面化の方法は、時としてクライアントへの共感を欠いた冷たく厳しいやり方になってしまう場合があったのですが、そうならないためにクライアントの立場になり、共感的に接する姿勢を保たなければいけません。

また、酒は減らすことができ、そのための社会資源もあることを伝え、家族や周囲の援助者は本人の言動に一喜一憂せずに、励ましを与え続けることが大切です。

**【スライド 48 7-7: 短期カウンセリング 励まし・自己効力感・自信を与える】**

「自己効力感」は、自信を与えることです。今までの失敗ではなく、今までの成功に焦点を当てて、本人の強さ（ストレングス）を認めていきます。クライアントに変化する力（効力感）があり、変化の可能性のあることを信じて励ましていきます。クライアントの変化する能力を信じていると、予測が的中して現実になるのです。その逆にクライアントの変化する可能性が無いと見るとその予想も的中してしまいます。これを自己成就予言と言います。クライアントの変化に対する希望と楽観的姿勢が援助者には求められます。



## 参考文献 1

- 1) Miller, W. R., & Rollnick, S. (1991).  
*Motivational interviewing: Preparing people for change*. New York: Guilford Press.
- 2) Miller, W. R., & Rollnick, S. (2002).  
*Motivational interviewing Second Edition: Preparing people for change*. New York: Guilford Press.
- 3) ウイリアム・R・ミラー、ステファン・ロールニック著  
松島義博、後藤恵訳  
『動機づけ面接法 基礎・実践編』(2007) 星和書店 (上記2)の前半の日本語訳)

49

## 参考文献 2

- 4) Tomlin, M. T. & Richardson, H.(2004) *Motivational Interviewing & Stages of Change: Integrating Best Practices for Substance Abuse Professionals*. Minnesota: Hazelden.
- 5) Prochaska, J.O., and DiClemente, C.C., 1982.  
Transtheoretical therapy: toward a more integrative model of change. *Psychotherapy: Theory Research and Practice*, 19, 276-288
- 6) Miller, W.R., and Sanchez, V.C. Motivating young adults for treatment and lifestyle change. In: Howard, G., ed. *Issues in Alcohol Use and Misuse in Young Adults*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1

50

【スライド 49 参考文献 1】

- 1) Miller, W. R., & Rollnick, S. (1991). *Motivational interviewing: Preparing people for change*. New York: Guilford Press.
- 2) Miller, W. R., & Rollnick, S. (2002). *Motivational interviewing Second Edition: Preparing people for change*. New York: Guilford Press.
- 3) ウィリアム・R・ミラー、ステファン・ロールニック著 松島義博、後藤恵訳 『動機づけ面接法 基礎・実践編』(2007) 星和書店 (上記2)の前半の日本語訳)

【スライド 50 参考文献 2】

- 4) Tomlin, M. T. & Richardson, H.(2004) *Motivational Interviewing & Stages of Change: Integrating Best Practices for Substance Abuse Professionals*. Minnesota: Hazelden.
- 5) Prochaska, J.O., and DiClemente, C.C., 1982. Transtheoretical therapy: toward a more integrative model of change. *Psychotherapy: Theory Research and Practice*, 19, 276-288
- 6) Miller, W.R., and Sanchez, V.C. Motivating young adults for treatment and lifestyle change. In: Howard, G., ed. *Issues in Alcohol Use and Misuse in Young Adults*. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1993