

付録Ⅱ

動機づけ面接スキルコードマニュアル

第 2.1 版

Manual for the Motivational Interviewing Skill Code (MISC) Version 2.1
William R. Miller, Theresa B. Moyers, Denise Ernst, and Paul Amrhein
Center on Alcoholism, Substance Abuse and Addictions
The University of New Mexico

A. MISC Ver. 2.1 について

動機づけ面接スキルコードマニュアル (MISC) は最初 1997 年に個人カウンセリングセッションのオーディオテープやビデオテープから動機づけ面接 (MI) の質を評価する方法として開発された。MISC の利用法としては次のようなものが考えられる。

- 臨床試験プロトコルにおいて、カウンセラーが MI を正しく行なっていることを保証する
- MI を学ぶ過程において、技術向上のために目標を特定することを含む、セッションの詳細なフィードバックをカウンセラーに提供する
- トレーニング前後のカウンセリング技術を比較することによって MI トレーニングの効果を評価する
- カウンセラーとクライアントの反応の関係を調べるために心理療法プロセスの研究を行う
- 心理療法のプロセス評価から治療結果を予測する
- MI とその効果の基礎となるプロセスに関する新しい知識をもたらす

MISC 1.0 を長年使う間に、どのカテゴリーが無駄な重複になっているか、または信頼性が低いかついて、さらにどのプロセスが MI の有効性について重要かについて多く

180 方法としての動機づけ面接

のことが分かってきた。また、MISCによってMIのスキル獲得において困難な点が明確になった。

この経験に基づき、MISCの旧バージョンを信頼性、効率、そしてトレーニングと臨床への関連性において改善することを目指してバージョン2.1を開発した。測定道具を改定することの不利な点は、もちろん、その信頼性と妥当性をもう一度示さないといけないことである。多くのMISC 1.0の強みは保ちながらも、この測定ツールをさらにすぐれたものにできると信じて相当な変更を行なった。

この新バージョンの特徴を研究され、性質が明らかになるまでのしばらくの間は、目的によっては心理測定の性質が知られているMSCI 1.0を使い続けるのが望ましいかもしれない。セクションAではMISC 2.1に導入された目立つ変更とその根拠を概観する。

MISC 2.1の心理測定データが得られ、更なる改善点が見いだされれば、引き続き改訂版を発行することになる。改訂がわずかなら同じバージョンナンバー（たとえば2.0）を使い更新の日付けを加える。コード化に影響する大きな変更をする場合はバージョンナンバー表示（2.2, 2.3など）を変更する。このコードシステムを使用する前に、最新のバージョンかを確認するようにして欲しい。情報は動機づけ面接ウェブサイト（<http://www.motivationalinterview.org>）にある。

A.1. MISCの構成の変化

MISCバージョン1はそれぞれのテープに3回“パス”を必要とした。①最初の回は全体評価スケールを完成するため、②2回目でカウンセラーとクライアントのそれぞれの発話が行動カウントに分類され、③最後の回でカウンセラーとクライアントの会話時間が記録された。MISC 2.1ではもはやカウンセラーやクライアントの相対的会話時間の計測のための3回目のパスは含まない。時間計測のためのパスは費用対効果が低い。それは追加で必要とされる時間に対する情報も比較的わずかしか産まず、MISCの予測される効果にも寄与しない。クライアントとカウンセラーの会話時間に特に興味をもつ研究者は、もちろん、この時間計測パスを含めてよい。クライアントとカウンセラーの会話時間記録は非常に高い評価者間信頼性（通常>.95）を示した。

MISC 2.0は二つの別べつのパスを使っていた。1回目は全体評価スケール、2回目は行動分類である。これはコード評価者にとって極めて困難な作業であった。なぜなら18のカウンセラー行動コードと7つのクライアント行動コード、（そのうち6つはさらに-5から+5の強度の判定を要す）を追いかける必要があったからである。MISC 2.1では、全部で3回のパスを行うことにした。初回は全体評価、2回目はカウンセラー行動評価、3回目はクライアント行動評価である。経験豊富な評価者ならば2回目と3回目を結合できるかもしれない。

もちろん、セラピストとクライアントにそれぞれ1回パスをして行動分類を終えて、

それぞれのパスの終わりに全体評価をすることも考えられる。これは治療の統合性よりも治療経過やセラピストの有能性により関心がある時、とくにコストが問題の時はなお望ましいかもしれない。しかしながら、一般的には3回のパスを選ぶようにしたい。3つ、理由がある。①初回パスは行動カウントに影響されずに全体評価を可能にする。②途中の中断なしに最初から最後まで通して聞くことによって得られる全体的評価は、正確な全体評価に役立つと信じる。③もし同じ評価者が3回パスすべてを行うならば、初回パスは行動コードをつけるための文脈的観点を与える。実際に全体評価が、先に行動コードをつけることによってバイアスがかかるかどうか、あるいは2回目のパスが最初のパスを行なった（あるいは行なわなかった）評価者によってなされた時に、コードに違いがあるかどうかはまだはっきりしていない。

MIの言語心理学的な重要な新知識が共著者の Paul Amrhein が主任となった研究から得られた。以前、われわれは行動変化（の欠如）をクライアントの抵抗のレベルから予測することに成功した（たとえば Miller WR ら, 1993）。しかしながら“チェンジトーク”の平均レベルは行動変化の予測に常に失敗した。これは動機づけ面接の理論（Miller WR と Rollinick S, 2002）にとって重要な問題である。Amrhein PC らの研究（2003）は、なぜわれわれが MISC1.0 でコーディングしたようなチェンジトークが、行動結果を予測するのに失敗したかを明らかにした。

まず第一に、われわれのチェンジトークの定義は *desire, ability, reason, need* そして *commitment to change* を含む広い範囲の陳述を含めていた。Amrhein PC の研究では *commitment language* のみが行動変化を予測することがわかった。他の4つ (*desire, ability, reason, need*) は、引き続き *commitment language* の生起を予測していた。即ち、間接的に行動変化に影響していたことになる。この結果はわれわれが以前 MI の“フェーズ1”と“フェーズ2”として描写したこと（Miller WR と Rollinick S, 1991）と一致している。フェーズ1では、目標は変化への動機を高めること（たとえば変化への *desire, ability, reason, need* に関するクライアントの発言を引き出すことによって）である。MI のフェーズ2では目標は変化へのコミットメントを強化する（たとえばクライアントの *commitment language* を引き出す）ことにシフトする。

以前は、これらの課題を区別していなかった。今は、*commitment speech* に注目することが重要だとわかっている。クライアントの発言に対する新しい定義を使うことによって、チェンジトークと維持トークの両方の頻度が独立して結果を予測できるようになった（Moyers TB ら, 2007）。

第二に、われわれは Amrhein PC の仕事から、結果を予測する時に、MI セッションの経過中の *commitment speech* の傾斜、すなわち、面接の最初と最後に強さが変わる程度の方が、*commitment speech* の面接全体での平均値レベルよりも高いレベルの情報を

182 方法としての動機づけ面接

提供する可能性があると分かった。

最後にわれわれはクライアントのチェンジトークはMIセッション中、一定ではないことを発見した。高度に構造化されたMETセッション中で、Amrhein PCは最も強い行動結果の予測はセッション終わりに向けて、クライアントの変化に向けての計画が主要な話題である時のクライアントの発言からくくを見い出した。

MIセッション開始時、クライアントが治療に来た理由を述べる時のクライアントのコミットメントレベルは、行動変化の確率を予測しなかった。クライアントの発言が興味の対象である時は、このような種類の動的パターンが見失われないようにMIセッション全体をMISCでコード化することを勧める。

平均に加えて傾斜が行動変化を予測するというこの事実はMISCの別の応用を示唆する。MISC1.0の2回目のパスでは、単にコード化する時間全体を通してのそれぞれの行動カテゴリーの反応の合計数のマークを記録していた。このことはわれわれがセッション中の異なる時点での行動を調べることを妨げていた。継続的コード化システム the Sequential Code for Observing Process Exchange : SCOPEがこの目的のために開発された。継続的コーディングはセラピストとクライアントの行動が起こった順番を記録できる。SCOPEを使うことにより、セラピストの行動が、続くクライアントの行動に与える影響を評価することが可能である (Moyers TB と Martin T, 2006)。治療経過の詳細な情報が望ましい時は、SCOPEを使った継続的な行動コード記録を勧める。

B. コード化の方法：第1回目パス全体評価

MISC 2.1はこのマニュアルではカウンセラーとクライアントとされる二人の個人間の面接を評価するように作られている。カウンセラー、クライアントには他にいろいろの呼び方(カウンセラーの例：臨床医、ドクター、カウンセラー、開業医/クライアントの例：消費者、患者、学生)があてはまる。ここでのこの呼び名は単に便宜上と一貫性のために使われている。

B.1. 全体カウンセラー評価

全体スコアは評価者が全体のやりとりを特徴づける7点尺度の内の一つの数字を割り当てる。MISC 2.1の最初のパスは3つの次元(Acceptance 受容, Empathy 共感, Spirit スピリット)のカウンセラー評価を含む。全体評価は面接中のカウンセラーの振る舞いについての評価者の総合的な印象を捉えることを意図している。

これはいくつかの要素を結びつけることで成し遂げられるかもしれないが、評価者の全体的な、すべてを一度に行う判断の方が最も大切である。全体スコアはカウンセラーの包括的評価を反映すべきであって、必ずしも個別の要素に分けられない。全体評価は

7点リカート尺度で与えられ、評価者は4点から始めてそこから上げたり下げたりする。

MI介入の整合性を評価する計画には、あるいはMITIスコアとのより大きな比較性を望むなら、ここで代わりにMITI 3.0の全体評価が使われてもよい。

特定のガイドライン

- このフォームのすべての評価は7点リカート尺度でされる
- 評価は主に観察されたセッション中のカウンセラーの行動に基づいてなされるべきである。
- それぞれの項目の1つ、ただ1つだけの数字に丸をつける、そして空白の項目を残してはならない。間の数字をつけてはならない。
- これらは全体評価で、全体の面接またはサンプルに基づく。ゆえに、たとえば共感の評価は面接全体に与えられる。長い時間の高度の共感と、わずかな時間の低い共感からなる面接もあるだろう。
- セッションを聞くのに、全体カウンセラー評価シートの共感、受容、スピリットの例についてメモをしておくことが役立つ。

受 容

この評価はカウンセラーがクライアントに無条件の肯定的な関心を伝える度合を評価する。評価は4を中心として関心が高い方を7点、低い方を1点とする。

- 受容が高い：高いカウンセラーはクライアントに一貫して受容と敬意を伝える。それらは温かいとか支持的と感じられるかもしれない、しかし鍵となるのはクライアントに対する無条件の肯定的な関心である。
- 受容が低い：低いカウンセラーはクライアントに一貫して非受容的、無関心で、相手を認めていないことを伝えている。厳しく批判的で、無愛想で見下すような態度をとり、人をラベルづけしているだけ、と感じられるかもしれない。

<受容を他のカウンセラーの特性と区別する>

受容とは人間中心（無条件の肯定的敬意）の態度であり、クライアントの意見に同意することやクライアントの行動を承認することと混同されてはならない。

カウンセラーの行動の例を以下に示す。

- クライアントのそれに同意することなく意見を尊重する（受容対同意）
- それを是認することなくクライアントの選択を受け入れる（受容対行動の承認）
- クライアントの行動や意見を大目に見たり非難したりすることのいづれでもなくクライアントを価値ある人間として支える（受容対判断）

共 感

この評価はカウンセラーがクライアントの観点を理解そして／または正確に理解しようとする程度をとらえようとしている。評価は4から始められ高い方（7）か低い方（1）

184 方法としての動機づけ面接

の点に向かって次の基準に基づいて動く。

<高い共感>

この点が高いカウンセラーはクライアントが話していることを、クライアントの認識、状況、意味、感情を含めて自分が理解できているか確かめることに積極的関心を示す。カウンセラーはクライアントの込み入った話や陳述を正確に追ったり理解したりあるいはやさしく探ってはっきりさせようとする。聞き返しは共感の重要な部分である、しかし全体評価はクライアントの認識を正確につかみ、その理解をクライアントに伝え返そうとするカウンセラーの全ての努力を捉えようとする。共感単なる質問以上のものを必要とし、熟練した聞き返しの使用を反映する。

<低い共感>

この点が低いカウンセラーはクライアント自身の観点や経験にほとんど興味を示さない。複雑な出来事や感情の深い理解を得ようという努力がほとんどない。共感が低いカウンセラーは事実の情報を探ったり、課題を追求するかもしれないが、クライアントの観点を理解するという単独の目的のためにそうするのではない。聞き返しは明らかに欠如している。

<共感を他のカウンセラーの特性から区別する>

共感暖かさや受容、誠実さやクライアント擁護と混同されてはならない。これらの特性は共感の評価とは独立している。カウンセラーは下記のようなことをすることがあり得る。

- ・クライアントの視点を一生懸命理解しようとするが、そうする間、とりわけ暖かいか友好的とかいうわけではない（共感対暖かさ）。
- ・クライアントの意見を受け入れることはないが完全に理解する（共感対受容）。
- ・真摯かつ誠実であるが、クライアントの視点を理解しようとは努力していない（誠実対共感）。
- ・クライアントを助けることや彼らにサービスを得ることに打ち込むけれども、クライアントの視点を理解する特別な努力はしない（クライアント擁護対共感）。

動機づけ面接のスピリット

この評価はカウンセラーの動機づけ面接使用の全般的な有能さをとらえることを意図している。それは協働 collaboration, 喚起 evocation, 自律 autonomy という3つのお互いに関連している特性に明らかに焦点を当てる。

この評価尺度の点を割り振る時にこの3つすべてを考慮すべきであって、この3次元のいずれの項目が低くても、包括スピリットスコアの低さに反映させるべきである。にもかかわらず、全体のスピリット評価は尺度の構成要素を別べつに捨てることにあまりに多く力を入れることなく、カウンセラーの有能さの全体像“ゲシュタルト”を捉えよう

とする。評価は 4 から始められ高い方 (7) か低い方 (1) の点に向かって次の基準に基づいて動く。

<高い MI スピリット>

この評価の高い端にいるカウンセラーはセッションで下記の 3 つすべてをはっきり示す。協働はカウンセラーがクライアントと話し合い権威主義的立場を避ける時に明らかとなる。カウンセラーはいかに変化が起こりうるかについてのさまざまなアイデアに対して敬意を表し、理想的な計画とクライアントがやろうとすることの差を受け入れることができる。彼らは説得を避け、代わりにクライアント自身の関心やアイデアを支持し探ることに集中する。このカウンセラーは権力の差を最小化してクライアントをパートナーとして交流しようとする。

喚起はカウンセラーがクライアントの知識、洞察や助言を“植え付ける”のではなくむしろクライアントの視点を引き出す時に明らかとなる。彼らは許可なしに教育したり意見を与えたりしない。彼らは好奇心が強く辛抱強い。変化の意欲についてクライアントに有利に解釈しクライアントの変化への願望や理由を喚起することに集中する。喚起の高いカウンセラーはクライアントが自分で変化が可能で起こるべきだという理由を述べるのを援助することに積極的関心を見せる。

自律を支持するカウンセラーはクライアントが変化しないことを選ぶことを受け入れる。彼らは特定の行動変化に力を注ぐかもしれないが、将来の変化の選択肢について“長い目で見る”ようにして即時のコミットメントに向けて圧力をかけることをしない。彼らはクライアントの選択の自由を強調し、変化への重要な要因はクライアントの中に存在し、他人から押しつけることはできないという理解を伝える。

<低い MI スピリット>

この評価の低い端にいるカウンセラーは低いレベルの協働、喚起、自律への支持をはっきり示す。

低い協働はカウンセラーがクライアントの観点に対立する時に明らかである。権威主義で固い立場が明らかで変化がどうやったら成し遂げられるかについてのクライアントのアイデアを採り入れる努力はほとんど払われない。協働の点が低いカウンセラーはクライアントに変化の必要性を説得しようとする。このようなカウンセラーはクライアントをなにかが欠如しているとみなし、しばしば“専門家”の立場を使って欠けている物を与えようとする。これらのカウンセラーはクライアントが変化するために必要とする専門知識を持っているということを伝える。

低い喚起はカウンセラーがクライアント自身が変化の理由を探るのにわずかしかあるいは何の興味も示さない時明らかである。彼らはクライアントの変化への願望に対して疑う、または冷笑的態度を示すかもしれない。彼らは情報や助言提供、クライアントの

教育、や変化への合理的理由を与えることに集中するかもしれない。これらが起こるためにクライアント自身が変化へと向かうような会話をするのが犠牲になる。

自律の低いカウンセラーはクライアントが変化を避けることや遅らせることを選ぶことを受け入れられないと伝える。彼らは変化の必要性が切迫している感じを伝え、クライアントに何をしなければならないか、命令形を使って告げるかもしれない。クライアントの選択の自由や自己決定に対する承認はほとんど重視されない。

<MI スピリットを他の特性から区別する>

MI スピリットは同情、専門的知識、教育、スキル訓練、無意識の動機を明らかにすることやスピリチュアルガイダンスと混同してはならない。カウンセラーの行動の例を以下に示す。

- 問題を解決できるだろうという見通しを伝えることをしないまま、クライアントがあまりにも多くの負担をかかえていることについて共に悲しく感じる（同情対 MI スピリット）。
- どのようにすれば問題を解決すればできるかについて、すばらしい助言をクライアントに与えることができるが、クライアントがすでに考えついていることを尋ねることはしない（専門的知識対 MI スピリット）。
- 不適応的な行動を続けることについてクライアント自身が考えているメリットをありのままにさぐるのではなく、クライアントの考えの中の不合理な信念を、より正しい信念に置き換えるのを助ける（スキル訓練対 MI スピリット）。
- クライアントの現在の価値や目標と現在の行動が一致しているか、ずれているかを尋ねることよりも、クライアントの行動の要求が幼児期から現在までどのように発達のしてきたかを探る（無意識の動機を明らかにする対 MI スピリット）。
- 聞き返しと開かれた質問を使ってクライアント自身の強みや達成感を見いだすことよりも、スピリチュアルな体験に触れさせたり、使わせたりすることで変化を促すように援助する（スピリチュアルガイダンス対 MI スピリット）。

B.2. 全体クライアント評価

MISC 2.1 は治療セッション中のクライアントの自己探求に単一の全体評価を使用する。この評価は Truax CB と Carkhuff RR によるクライアント中心アプローチの研究で使用されたクライアントの経験の質に対応している。この評価はセッション中の山場になるところを反映しなければならない。セッション中の山場とは、クライアントが自己探求する中で、その最高のレベルを反映する期間（瞬間というよりも）である。全体のセッションを通しての平均であってはならない。なぜならば、クライアントの行動はセッション中に、しばしば著明に変化するからである。

特定のガイドライン

- 評価は7点リカート尺度でつけられる。セッション中のクライアントの自己探求の高い点を最もよくあらわす評価を割り当てる。
- 評価は観察されたセッションのクライアントの行動に主に基づいてなされるべきである。
- 一つの数字だけを丸で囲み、この項目を空白にしておかない。数字の間にマークしてはいけない。
- セッションを聞きながら評価シート上の自己探求と個人的に重要な題材の例に注目することは役立つ。

クライアントの自己探求 (Truax and Carkhuff に基づく)

<評価の解説>

1. セッションの間、クライアントは本人自身にとって重要な話題を明かさず、話し合うこともしない。
2. クライアントは本人自身にとって重要な話題を出すことを避けるが、カウンセラーがそれを取り上げると最小限には応じる。
3. カウンセラーが取り上げれば、クライアントは本人自身にとって重要な話題に答えたり、詳しく述べたりすることがある。しかし、さらに意味のある事柄を加えることはなく、情報を提供するときに事務的な態度であったり、感情の表出を交えなかったりする。
4. クライアントは本人自身にとって重要な話題を詳しく述べるか、または、カウンセラーに直接誘われることなく自発的に、または感情を交えて提供する。ただし、自主性と感情を交えることの両方が起こっているわけではない。
5. カウンセラーに直接誘われることなく、クライアントは本人自身にとって重要な話題を自発的にかつ感情を交えて詳しく述べる。
6. クライアントは本人自身にとって重要な題材を探り、議論したりし、新しい感情や視点、個人的意味を見い出す。
7. クライアントは積極的に本人自身の内部を探り、自分の価値観や感情、対人関係、恐れ、混乱、人生の選択、他者の視点を隠すことなく、明らかにしようとする。カウンセリング中に、クライアントはものの見方を変えることがある。

<自己探求における“本人自身にとって重要な話題”の定義>

本人自身にとって重要な話題は下記の探索の表現などを含む。

- 個人的な問題
- カウンセラーに自己開示する自己描写、内界の表現
- もし表沙汰になったらクライアントがより脆弱になったり、個人的なダメージを

188 方法としての動機づけ面接

受けたりするようなプライバシーに触れる話題

- 個人的価値, 人生の選択
- 感情の表出
- 個人的役割, 他人との関係の認識
- 自己価値の認識

C. コード化の方法：第2回目行動カウント

C.1. カウンセラー行動カウント

行動カウントは、それらがカウンセラーのMIの使い方全体の印象に一致するかどうかに関係なく、特定の行動をとらえることを目指している。やりとりのコンテキストはある程度評価者に影響を及ぼすだろうが、行動カウントは一般にカテゴリー化と決定ルールの結果決定される（全体の印象を把握しようとするよりも）。行動カウントを決めるのに推論は避けるべきである。

C.2. カウンセラーの発話を定義する

- 発話は完全な思考である。
- 発話はある思考が終わるか、同じ話し手によってあるいは別の話し手の発話によって新しい思考が始まった時に終了する。
- もし二つの連続する文を別べつにコードするならば（たとえば聞き返しに引き続く質問）、それらは定義により、別べつの発話である。

【例】

“それではあなたはやめる自信があるのですね。なにがあなたに自信を与えているのですか？”

- 二つの発話はしばしば中断なしに一つの文が複数の内容を含むようにいっしょになされる。

【例】

“あなたはまだ止めていないのがっかりされているようですが、素晴らしい努力をされてきました”（これは一文で聞き返しと是認を含み複数のコードを受けべきである）

- クライエントの応答は常にカウンセラーの発話を終わらせる、そして次のカウンセラーの発話は新しい応答になる。

【例】（カウンセラーは普通の字体 クライエントは太字）

“それじゃ、あなたは1日10本タバコを減らしたんですね（ええ）そしてあなたは午後よりも午前中に多くタバコを吸っている”（聞き返し／話を接ぐ中立／聞

き返し)

“それは簡単ではない (ええ、ないです) やめることは” (サポート/話を接ぐ中立)

“あなたはできると感じている (はい), これをすることを” (聞き返し/チェンジトーク)

“それじゃあ, あなたはタバコのおいが嫌いだと (ええ), かかるお金と (うんうん) そして健康への害も (そのとおり)” (サマリー/チェンジトーク/サマリー/チェンジトーク/サマリー/チェンジトーク)

C.3. カウンセラーの発話をコードする

- いったん発話が終わったら, それが主要な行動カテゴリーのどれに属するのか決める。カテゴリーの中で下位分類が必要とされる場合もある。
- テープを一度止めて, 慎重に考えてもよい。
- それぞれの発話は1つだけのカテゴリーにコードする。同じ発話を二つ以上の異なったカテゴリーにコードしてはいけない。
- 別べつの発話は, 同じ文中にあったとしても, それぞれ別べつにコードする。

【例】

“おはよう, スーザン。/今朝はわたしと話す時間をとってくれてありがとうね。/前回の話から始めたいと思います。/それでいい?” (間を埋める/是認/枠決め/閉じられた質問)

C.4. ボレー：定義

ボレーとは一方の当事者による, 他方の当事者が話す前のじゃまされない一連の発話のことである。

“あなたに無理にやめさせたり減らさせたりするのは私の仕事ではありません。それはまったくあなた次第です。あなただけが自分にとってなにが正しいかを知っているのです。/研究の間, われわれは毎週会うでしょう, でもやっぱり, 変わると決心するかしないかはあなたが決めることです”

ボレーは他の当事者が話し出すと終了する。

C.5. ボレーをコードする

ボレーは各行動コードの1つだけを含んでよい。ボレーの中で一度行動カウントが割り当てられたら, それは再び割り当てられない。したがって上の例でカウンセラーは最初の3つの発話でコントロールを強調する。4つ目の発話は枠決めで, もう1つはコントロールの強調である。ボレー全体はコントロールの強調, 枠決めとなる (EC / ST)。

C.6. 行動カテゴリー：定義と略号

MISC 2.1にはカウンセラー行動について15の主要なカテゴリーがある。それぞれ

190 方法としての動機づけ面接

は固有の2文字のコードを持つ。4つのカテゴリーは2つの下位分野を区別することを必要とし、3文字のコードである。この4分野については2文字のコード(AD, QU, RC, RE)は単独では許されず、3番目(下位カテゴリー)の指標を含まねばならない。

カウンセラー行動カテゴリーは、

AD: Advise 助言→必要な下位カテゴリー: 許可あり(ADP)または許可なし(ADW)

AF: Affirm 是認

CO: Confront 直面化

DI: Direct 指示

EC: Emphasize Control コントロールを強調する

FA: Facilitate 促進する

FI: Filler 間を埋める

GI: Giving Information 情報提供

QU: Question 質問→必要な下位カテゴリー: 閉じられた(QUC)または開かれた質問(QUO)

RC: Raise Concern 懸念表明→必要な下位カテゴリー: 許可あり(RCP)または許可なし(RCW)

RE: Reflect 聞き返し→必要な下位カテゴリー: 単純(RES)または複雑(REC)

RE: Reframe リフレーム

SU: Support サポート

ST: Structure 枠決め

WA: 警告

助言(ADP / ADW, Advise with or without permission)

カウンセラーは助言を与え、提案をし、解決策や可能な行動を提供する。これらは通常、助言が与えられていること示すことばを含むだろう。すべきである、～してはどうですか、考えて、～してみ、提案する、助言する、～してみ、など助言はそれが与えられる時に前もってクライアントの許可を得たかどうかで下位分類が必要である。

前もっての許可はクライアントからの要求という形かカウンセラーがクライアントに助言の許可を求める形がありえる。

たとえばカウンセラーがクライアントに対して助言を重視しなくてよいという許可(“これはあなたにとって納得できるかどうかわかりませんが”)を与えるような間接的な許可を求める形も起こりうる。

<ADP: 許可を伴う助言>

“わたしがなにか提案してもかまいませんか?”

“もしあなたがよければ止めることについてアイデアを出すためにブレインストーミングすることもできますよ”

< ADW：許可なし >

“買い物をする時はもっと果物や野菜を買うことを考えてみてください”

“お友達にあなたの家では飲酒しないように言うことができますね”

< 助言を他のカテゴリーから区別する >

助言は指示や質問と混同されてはならない。

“あなたの家で友達に飲酒させてはいけません”（命令形の“いけません”，ゆえに指示）

“あなたは友達にあなたの家で飲酒しないように頼むことができますか？”（閉じられた質問）

“あなたは友達にあなたの助けとなるようなどんなことを頼めそうですか？”（開かれた質問）

是認 (AF, Affirm)

カウンセラーは肯定的なあるいはほめるなにかをクライアントに言う。それは評価、信頼や強化の形で表されるかもしれない。カウンセラーはクライアントの長所や努力についてコメントする。是認反応を下位分類する必要はない。

< Appreciation 評価 >

カウンセラーはクライアントの性質、属性、長所についてほめる。言及はクライアントの“安定した、内面の”特徴について、クライアントの時間や状況を越えて持続するある面（賢い、工夫に富む、辛抱強い、強い、など）についてのなにか肯定的な言及でありえる。また努力に対してでもよい。

“あなたは工夫に富んだ方ですね”

“今日は来てくれてありがとう”

“あなたはずいぶんタバコを減らしたのですね”

“今日あなたとお話して楽しかったです”

< Confidence 信頼 >

カウンセラーはクライアントのなにかをする、変化する能力への信頼を示す発言；成功を予言する、またはクライアントの自己効力感を支えるをする。これらはある課題、目標、変化に関連する。

クライアント：わたしにはできないと思います

カウンセラー：あなたは過去にいくつかの困難な変化を成し遂げられました

< Reinforcement 強化 >

これらは直接クライアントの性質についてや直接自己効力感についてではなくても、

192 方法としての動機づけ面接

一般的な勇気づけや称賛のことばである。短い傾向がある。

“それはいい考えです”

“よくやった”

“いいですね”

<是認を他のカテゴリーから区別する>

是認はサポートやコントロールの強調と混同されてはならない。サポートは同情的なあるいは同意する性質を持っている。一方、是認はクライアントの特徴に好意的なコメントで信頼、祝福や勇気づけを示す。カウンセラーの応答がどちらにも解釈される場合にはコントロールの強調が是認に優先する

“それは難しかったですよね”（サポート：同情的であって称賛ではない）

“難しいことを成し遂げましたね”（是認：努力／強化）

“今日ここに来くことはあなたが決めたのです”（コントロールの強調）

“今日は来てくれてありがとう”（是認：評価）

直面化（CO, Confront）

これらは専門家的な応答で不承認や反対、否定などを伴う、特定の患者を否定する性質、不公平な力関係を持つ。カウンセラーは直接的に反対、議論、訂正、辱め、非難、説得、批判、判断、ラベルづけ、道徳づけ、嘲りを行い、患者の正直さを疑う。

ここには質問や聞き返しの形を持った発語も含むが、それらの内容や強調された声の調子からはっきりとした障害物あるいは直面化である。

もしある行動が直面化か他のコードか疑いがあるときは直面化としないこと。クライアントがすでに知っている否定的な結果を再び強調することは、聞き返しのコンテキスト中を除いて、直面化である。聞き返しはクライアントによって提供された情報を言いなおすことで不承認や否定なしにただ聞き返される。

クライアント：彼らが私の免許を取り上げたなんて信じられない

カウンセラー：あなたは免許を失うとわかっていながら運転したのです（直面化：批判）

.....

クライアント：今週は仕事をさがしました

カウンセラー：さがしたでしょうとも。それは結構（疑っている、皮肉な声の調子）（直面化）

.....

クライアント：もし妊娠したら赤ちゃんのために禁煙できると思っていました但不能ませんでした（直面化）

カウンセラー：あなたはたかがタバコのために赤ちゃんを危険な目に合わせたい

んですね (批判的, 辱め, クライアントが語っていない結果を再び強調)

<直面化を他のカテゴリーから区別する>

直面化を聞き返し, 質問, 促しと混同してはいけな。直面化はまぎれもなく対決的でなければならない。微妙な推測はカウンセラーの行動を直面化とする十分な理由とはならない。質問が皮肉な調子ならば, 上記に言及したように直面化とコードせよ。

クライアント: わたしは本当にアルコールの問題はありません

カウンセラー: 飲酒はあなたにとって問題を起こしてないのですね (聞き返し),
[または] それではあなたはまったく問題がないと思っているのですね! (直面化: 声の強調で皮肉な調子で)

.....

クライアント: 仲間と久しぶりの飲み会に出たばかりに, 仕事を休んでしまって, 首になるなんて。自分のやったことが信じられません

カウンセラー: 楽しみの代償は高かった (聞き返し) [または] おやまあ, びっくりびっくり! そんな馬鹿な! (直面化: 皮肉)

クライアント: 飲みすぎてクビになっても気にしません

カウンセラー: 楽しい時を過ごすために仕事を失うのは高い代償ですよ (直面化: 異議を唱える) [または] それはあなたにはどうでもいいのですね (聞き返し)

クライアント: なんだか疲れきったような感じなんです

.....

カウンセラー: あなたは飲酒があなたの健康にどんな影響を与えているかが, わかっていないんですか? (直面化) [または] お酒があなたの健康に影響していると思うんですか? (質問: 皮肉な調子ではなく) [または] あなたはひよっとしたらアルコールのせいかもしれないと思うんですか? (直面化: 皮肉な調子で)

.....

クライアント: わたしは週末の間中, 飲みませんでした

カウンセラー: まさか。そんなこと信じられない! (直面化) [または] ふんふん (促し)

<時には直面化は是認の仮面を被ることがある>

クライアント: 今週は5日間飲まなかったです。

カウンセラー: あなたはできるって言ってたでしょう! (直面化: 専門家的, 家父長的性質) [または] やりましたね! (是認)

クライアント: 私は前より少しはよくやってるとは思うんです, けれど望みがないように感じます。

カウンセラー: でもあなたがどれだけ進歩したか見てみなさいよ! (直面化: 異

194 方法としての動機づけ面接

議) [または] いくらかは進歩したことはわかる, でも概して言えば落胆している (聞き返し)

指示 (DI, Direct)

カウンセラーは命令, 絶対的の命令, 指示を与える。言語は命令形。

“そんなことを言うな!”

“そこを出て仕事をさがせ”

命令調の効果を持つフレーズは下記を含む

“あなたは～する必要がある”

“私はあなたに～して欲しい”

“あなたは～しなければならない”

“あなたは～してはいけない”

【例】

“私はあなたにこのビデオを見て欲しい”

“あなたは酒を飲むのをやめなければならない”

“あなたは自分をもっと大切にしなければならない”

<指示を他のカテゴリーと区別する>

指示は是認, 助言, 直面化と混同されてはならない。

“あなたは今週仕事を探してみることもできます” (助言)

“私はあなたに仕事を見つけて欲しい” (指示)

“あなたが働かないでいる理由はない” (直面化)

“あなたは仕事を見つけたことで自分を誇りに思うべきですよ” (是認)

“さあそこを出て行って仕事を見つけれ!” (指示)

コントロールを強調する (EC, Emphasize Control)

カウンセラーは直接的にクライアントの選択の自由, 自律, 個人的責任などを認め, 尊重し, 強調する”誰もあなたを変えることはできません”のように否定形で表されてもよい。非難やあらさがしの調子はない。成果におけるクライアントの自律を認める陳述は是認よりもコントロールの強調にコードする。

クライアント: 私は今週5日間酒を飲みませんでした

カウンセラー: あなたがその選択をしたのです (コントロールを強調する) [または] やりましたね! (是認)

カウンセラーの応答がいずれにも解釈される時は, コントロールを強調するが是認や聞き返しに優先する。

“あなたがやめるか減らすかはまったくあなた次第です”

“それはあなたが決めることです”

“あなたはなにが自分にとって一番いいか知っている” (皮肉なしで)

<「コントロールを強調する」を他のカテゴリーと区別する>

「コントロールを強調する」は是認や直面化や聞き返しと混同されてはならない。ある発言を、コントロールを強調する、是認、聞き返し、とコードする時は、「コントロールを強調する」を優先する。

“あなたがこのことを自分でやったのはすばらしい” (是認：強化)

“やめるかどうかはあなたの決めることです” (コントロールを強調する：選択の自由)

クライアント：これは難しいとわかりました

カウンセラー：変わらなければならないのはあなたですよ (直面化：否定的な性質)

クライアント：わたしは薬について決心する必要があります

カウンセラー：あなたは決心する準備ができています (聞き返し)

クライアント：私は禁煙しているから、家でタバコを吸うことを許しません

カウンセラー：あなたは自分のゴールと境界線を設定しているのですね (コントロールの強調：聞き返しではなく)

促し (FA, Facilitate)

これらは続けることを認める機能を持った単純な発話である (“ふむふむ”, “OK”, “もっと話して”, “なるほど”)。促しの応答は独立した発話である。これらは普通他のカウンセラーの答えと同じボレーでは生じない。もし声の調子がある他の、質問や聞き返しのようなカウンセラーの応答の前置きであるならば、促しとコードしてはいけない。このような結合の場合は二番目の応答だけをコードせよ。促しはコードしない。

“OK, それではこれらの質問紙を始めましょう” (粹決め)

もしも声の調子が“先へ進める”機能よりもむしろクライアントの答えを遅らせる時間稼ぎ (えー) として働くなら促しとコードしてはいけない。これらは全くコードしない。代わりに続く言葉がコード化される。

“えーっと、約4酒量単位だと思います” (情報提供)

ビデオテープのコーディングでは、言語的な発話が伴っていなければ首肯や他の非言語的な応答を促しとコードしてはいけない。カウンセラーは促しのような言い方で、否定的なあるいは皮肉な性質を持った発話をすることがある。“ほう!”, “へえ!” または皮肉な調子で“ええ、君は完璧だよ!” というような感じのものである。クライアントの正直さを疑い、異議を唱えていることが明らかな皮肉な表現であれば、直面化とコードしなければならない。

196 方法としての動機づけ面接

<促しを他のカテゴリーと区別する>

促しを質問や直面化と混同してはいけない。短い発話で質問のように聞こえるが促しとして機能するものがある：“へえ、そうだったの？”，“ほんとう！”。もし声の調子が明らかに懐疑を含んでいれば（“へえ～、あなたがやったって本当？”）それは直面化にコードする。もし促しが皮肉なまたは冷笑的な性質を持つならば直面化とコードする。しかし、もし迷うならば、直面化ではなく促しとコードせよ。

間を埋める (FI, Filler)

これは他のところにコードできない少数の応答：社交上の言辭などに対するコードである。これは多くは使ってはいけない。もしこれらがカウンセラーの答えの5%以上ならばおそらくコードし過ぎであろう。

“おはよう、ジョン”

“駐車スペースはOKだとわかったと思います”

“今日はいいお天気ですね！”

情報提供 (GI, Giving Information)

カウンセラーはクライアントに情報を与え、なにかを説明し、教育し、フィードバックを与え、また個人的情報を開示する。カウンセラーが意見を言うが助言ではない時、このカテゴリーが使われる。情報提供の型をさらに分類することはもはや必要ない。もしカウンセラーの応答が下記の霊のいずれにか当てはまれば情報提供とコードすること。情報提供の型の例で評価尺度からのフィードバックの提供、介入に関連する考えや概念の説明、トピックについての教育を含むものもある。

<評価からのフィードバック提供>

“あなたは評価の間、典型的には週に約18標準ドリンク飲むことを示しました。

これは男性同年齢の96パーセントタイルに位置します”（情報提供）

“今朝看護師が測った時あなたの血圧は上がっていました”（情報提供：まだ利用されていないクライアントについての個人的フィードバック）

“医師はあなたが血糖コントロールに苦勞していると言っています”（情報提供）

“奥さんとお話したら、彼女はあなたの飲酒について本当に心配していました”（情報提供）

<介入に関連する考えや概念の説明>

“飲酒したいという衝動の日記をつけるという宿題は重要です、なぜなら衝動は警告のベルのようなもので、あなたに目を覚ましてほかのことをしなさいと教えるからです”（情報提供）

<トピックについての教育>

“毎日5種類の果物と野菜を食べると癌リスクが5倍減ります。ある種の癌、た

たとえば大腸がんではさらに減少効果があります” (情報提供)

<情報提供を他のカテゴリーから区別する>

情報提供は警告、指示、直面化、助言、聞き返しと混同されてはならない。

評価尺度に含まれる情報のレビューは普通は聞き返しとは認められない。情報を伝えることは脅す調子や、もし……ならば、があれば警告になり得る。

“もしあなたが麻薬を使ったと言った時には、わたしはそれをあなたの保護観察官に伝える義務があります” (情報提供)

“もしあなたが麻薬を使ったと言った時には、あなたの保護観察官に言いますからね” (警告)

<情報提供は他の応答と結合して単なる情報提供以上のものになりうる>

“あなたは評価の間、普通週に約48標準ドリンク飲んでいることを示しました。これだけ多くの飲酒は遅かれ早かれあなたの健康を害するはずですよ” (情報提供/警告)

“これがあなたの衝動の記録をつけるのに使える日記です” (情報提供)

“今週のあなたの衝動をこの日記を使って記録しなさい、そして来週私と振り返るために持ってきてください” (指示)

“さて、このチャートによるとあなたは自分では5種類食べていると思っているにもかかわらず、1日にたった2種類しか果物をとっていないですね。自分を欺くのはたやすいものです” (直面化)

“AAは私には効果がありました (情報提供)、試してみればあなたにも効果があるでしょう (直面化)。われわれはあなたに合ったAAミーティングを見つける必要があります。あなたはただいいミーティングをさがせなかっただけです” (許可なしの助言)

質問 (QU, Question)

カウンセラーは情報収集、理解、クライアントの話を引き出すために質問をする。一般にこれらは疑問を示す語で始まる：誰、何、なぜ、いつ、どのように、どこで、など。質問は閉じられた (QUC) か開かれた (QUO) のいずれかの下位分類を要する。質問はまた命令の陳述言語でされるかもしれない：あなたの家族について話してください (QUO)。これらは指示ではなく、質問としてコードする。聞き返しと質問の両方からなる二つの別の発話があるかもしれない。トランスクリプトではこれらは普通別々のセンテンスで書かれる。しかしながら、時には、カウンセラーは聞き返しから始まって、その聞き返しの正確さを確認するため、または先に進めるための質問で終わることがある。両方の要素が同じ発話の中に存在する時には、質問だけにコードする。

クライアント：わたしはこの関係に何が起きつつあるのかがはっきりわからない

198 方法としての動機づけ面接

んです。ある時にはわれわれはうまくいってるようですし、ある時は破局状態です

カウンセラー：この関係はあなたにとっていい悪いが混じったものだった（聞き返し）[または] この関係はあなたにとっていい悪いが混じったものだった？（最後に上がり調子で）（聞き返し）[または] この関係はあなたにとっていい悪いが混じったものだったのですよね？（閉じられた質問）→なぜなら“ですよね？”という質問語が最後に挿入されているから。[または] それは言うなればあなたにとっていい悪いが混じったものだったんですか？（閉じられた質問）

閉じられた質問（QUC, Closed Question）

この質問は短い答えを伴う（はい・いいえ、特定の事実、数、など）。この質問は答えの範囲を限られたものに限定したり、○×式や多肢選択式質問紙の形式に合致する。この質問はカウンセラーが開かれた質問で始めたのに閉じられた質問で終わってしまう“損なわれた 開かれた質問”を含む。この場合、QUO にはコードせず QUC のみにコードする。これらはすべて閉じられた質問である。

“今週あなたはヘロインを使いましたか？”（はい・いいえの答）

“あなたはどこに住んでいますか？”（特定の事実）

“あなたはこのままでいたい？ やめたい？ それとも減らしたい？”（複数の選択）

“あなたのやめたい気持ちは0～10の尺度でどれくらい？”（限られた範囲）

開かれた質問（QUO, Open Questions）

カウンセラーが広い範囲の答えを可能にする質問を尋ねた時に、「開かれた質問」にコードする。この質問は情報を求め、クライアントの観点からの意見をうながし、自己開示を励ますようなものである。開かれた質問はカウンセラーが驚くような答をも可能にする。カウンセラーが開かれた質問をした後、クライアントが答える前に“たとえば”といういくつかの連続した質問をした場合は、一つの開かれた質問にコードする。

“コカインはあなたにどんな問題を引き起こしてきましたか？—たとえば健康問題、法的問題、家族問題、金銭的問題？”これはひとつのQUOである。開かれた質問は質問の形式である必要はない”もっと話して”は開かれた質問である。

<これらはすべて開かれた質問>

“どうやったらそれができそう？”

“それについてあなたはどう感じますか？”

“肥満はあなたにどんなふうの問題を起こしてきましたか？ たとえば、あなた自身について悪く感じたり、疎外感を味わったり、健康問題とか……そういうことです”

“あなたの喫煙について話してください”

<質問を他のカテゴリーから区別する>

質問を促し、直面化や聞き返しと混同してはならない。聞き返しと近似と認められ聞き返しにコードするには、発話は定義によって聞き返しでなければならない。違いは文の終わりの声の抑揚のみである。もしも聞き返しに質問の語が加えられるなら、質問としてコードせよ。促進は質問に似ているが短いという特徴があり、その機能は“続けて”と伝えることである。直面化もまた言語形式として質問の形をとりうるが、直面化の定義（上記）を満たす時は直面化とコードする。

“えっほんと？”，“あなたが？”（促し：続ける，皮肉でない）

“あなたはどんなことが起きるか知らなかったなんてあり得る？”（直面化：批判的，はずかしめ）

“あなたは1日15本タバコを吸ってるんですね……それか20本？”（閉じられた質問：もし文脈上明らかな直面化でなければ）

“それであなたはもっと飲んでいる。どれくらい多く？”（聞き返し／開かれた質問）

クライアント：平日はよかったんですが、週末に飲みすぎてしまいました

カウンセラー：週末以外はよかったんですね（聞き返しもどき）

カウンセラー：週末以外はよかったんですか？（閉じられた質問）[または] あなたは週末以外はよかった、ですよね？（閉じられた質問）

懸念表明 (RCP / RCW, Raise Concern, with or without permission)

カウンセラーはクライアントの目標、計画や意図について生じうる問題を指摘する。常にそれを（事実というよりもむしろ）カウンセラーの懸念と特徴づける言葉を含む。懸念表明はその時に許可を得たかどうかで下位分類が必要である。事前の許可はクライアントからの要求の形かカウンセラーがクライアントにそれを提供する許可を請うことによる。カウンセラーがクライアントに対してカウンセラーの懸念を重視しなくてよいという許可を与えるような、間接的な許可を求める形も起こりうる。懸念表明はそれらがカウンセラー自身の懸念として表明される限り、起こるかもしれない否定的な結果の要素を含んでよい。

<例：許可を伴う懸念表明 (RCP) >

“あなたには重要には思えないかもしれませんが、あなたが前にいた近所に引越す計画についてわたしは心配しています”

“それについてわたしが懸念していることをお話ししてもいいですか？それはひょっとしたらあなたが再び薬を始めやすくする状況にあなたを置くのではないかしら”

200 方法としての動機づけ面接

クライアント：あなたはこの考えについてどう思いますか

カウンセラー：ええ、率直に言えば心配です。

<例：許可を伴わない懸念表明（RCW）>

“昔の友達とつき合ったら問題が起こりはしないかと心配です”

“昔の友達といっしょに再び薬を使ってしまうことにならないかと思うのです”

<懸念表明を他のカテゴリーと区別する>

懸念表明を助言、サポート、質問、情報提供、直面化、警告と混同してはならない。助言はカウンセラーが行動の形で示唆する時にコードする。懸念表明は行動方針を助言するのではなく、クライアントが考慮するための潜在的な問題や論点を指摘する。サポートは思いやりやそれに類した表現を含む。違いは懸念表明はある論点や問題や危険を指摘することである。もしも懸念が質問の形でなされるなら、カウンセラーが質問の形で懸念を表明する許可を求めているのでない限り、質問とコードする。情報提供ではカウンセラーが懸念とはみなされない事実の情報を提供する。直面化は直接的反対、異議、批判、辱め、非難、判断、道徳的説教、不承認などを含む。直面化は障害物あるいは対立として作用するある否定的な親のような性質を持つ。直面化は懸念を意見や懸念というよりも事実であるかのように示す言語を含む。懸念表明はそれをただのカウンセラーの懸念と同定する言語を含む。警告はそれがカウンセラーの懸念であることを示すことなく常に脅したり否定的結果を暗示する。

“あなたが退屈な時に薬物を使用しないかと心配しています”（RCW：助言はなし）

“退屈な時はバイクに乗ることができますよ”（助言：提案する）

“わたしは今週あなたのことを心配していました”（サポート：同情的、特定の論点なし）

“あなたの計画について何が心配なのかお話ししていいですか？”（RCP：質問とコードしない）

“帰宅したらどのような方法でうまくやってゆくつもりですか？”（開かれた質問：RCWや直面化ではない）

“昔の友達とつきあうならばあなたの計画はうまくいくはずがない”（直面化：事実のように言う）

“あなたはアルコール依存だと案じています”（直面化：ラベリング）

“あなたは退屈したら薬を使うでしょう”（警告：否定的結果、懸念ではない、事実）

聞き返し（RES / REC, Reflect）

聞き返しはクライアントの陳述への応答としてカウンセラーが行なう聞き返しの陳述

である。現在のあるいは以前のセッションのクライアントの発話を聞き返すことができる。聞き返しはクライアントが言ったことのなにかを捕らえてクライアントに返す。聞き返しはクライアントが言ったことを単に繰り返したり言い換えることもできるし、新しい意味や材料を導入してもかまわない。

聞き返しはセッションの一部や全部を要約できる。質問紙やインタークフォームでクライアントから得られた情報はそれがクライアントに新しい情報を与えるのでない限り聞き返しにコードする。聞き返しは単純 (RES) か複雑 (REC) のいずれかの下位分類を必要とする。評価者が単純な聞き返しか複雑な聞き返しを区別できない時は、単純な聞き返しが規定のカテゴリーである。

聞き返しはたとえカウンセラーの声の抑揚が最後に上がっていても (“聞き返しもどき”) 疑問語が付け加えられない限り、聞き返しにコードする。すなわち聞き返しは、最後の声の抑揚を除いて、発言のすべての点において一致しなければならない。聞き返しもどきは下記で述べるように聞き返しの陳述と別にコードしてもよい。

<単純な聞き返し (RES, Simple Reflection) >

単純な聞き返しはクライアントが述べたことにほんのわずかしがあるいはなにも意味や強調をつけ加えない。単純な聞き返しは単に理解したことを伝えたり、クライアント／カウンセラーのやりとりを促進したりする。クライアントが言ったことの単なる繰り返しまたは言い換えは単純な聞き返しである。それらは非常に重要なあるいは強いクライアントの感情を同定してもいいが、しかしクライアントの発言の元の明らかに表現された内容から遠く離れることはない。要約は二つあるいはより多くの前のクライアントの発言から要点を集める。要約は普通複雑な聞き返しである、しかしもし以前のクライアントの発言にわずかしがあるいはなにもつけ加えないのなら単純な聞き返しとしてコードできる。疑わしい時は要約を複雑な聞き返し (REC) とコードせよ (独立した要約のコードは設けていない)。

<複雑な聞き返し (REC, Complex Reflections) >

複雑な聞き返しは典型的には実質的な意味や強調をクライアントが述べたことにつ加える。それはクライアントの陳述に、より深いあるいはよりゆたかな理解をつけ加える。それらはクライアントが実際に言ったことよりも明らかに多くのあるいは異なった内容を含む。カウンセラーは微妙なあるいは明らかな内容や意味をクライアントの言葉に加えるかもしれない。下記はほとんど常に複雑な聞き返しである。

- ・類推 (アナロジー)、隠喩、直喩 (クライアントから言われていない)
- ・控えめに言ったり大げさに言うことによる誇張や増幅
- ・クライアントが道理上次に言うであろうことの予測による “パラグラフを続ける”
- ・一つの聞き返しの中にアンビバレンスの両方を含む両面を持った聞き返し

202 方法としての動機づけ面接

- 要約は通常、それらがクライアントの陳述に内容や意味を加える時、複雑な聞き返しにコードする

【例】

クライアント：ここに治療に来るのはかまいませんが、みんながのらくらして泣いたりぶつくさ言ったりしているところには行きたくありません

カウンセラー：あなたはそれはしたくない（単純な聞き返し）

カウンセラー：それであなたはここはどんなふうなんだろうと考えているんですね（複雑な聞き返し）

クライアント：裁判所の命令で私はここに来させられたんです

カウンセラー：そういう理由であなたはここにいる（単純な聞き返し）

カウンセラー：それがあなたがここにいる唯一の理由なのですね（複雑な聞き返し：増幅による）

クライアント：ひところはわたしはマリファナ以外ほとんどの薬はやってませんでした

カウンセラー：マリファナはOKだった（単純な聞き返し）

カウンセラー：境界線を引いていた（複雑な聞き返し）

クライアント：みんなが酒のことでやかましく言うんです

カウンセラー：まるでカラスの群れにつつかれているみたい（複雑な聞き返し：直喩）

クライアント：タバコは健康によくないと思いますが、ほんとうに私のストレスを減らすんです

カウンセラー：あなたは健康を心配している。一方で気晴らしも必要としている（複雑な聞き返し：両面を持った）

カウンセラー：あなたはタバコが健康によくないと思うけれども、それはストレスを減らす（単純な聞き返し：クライアントが今言ったことになにもつけ加えていないから）

クライアント：わたしは娘のことで少し取り乱しています

カウンセラー：彼女にとっても腹を立てている（複雑な聞き返し：誇張して言う）

カウンセラー：（質問紙を見ながら）それであなたは一日5種類の果物と野菜を食べていると。それは普通勧められている一日量です（単純な聞き返し／情報提供）

聞き返しもどき（NRS, NRC, Near Reflections）

NRS（単純な聞き返しもどき）とNRC（複雑な聞き返しもどき）の категорияーは、質問のように文末の声の抑揚が上がっているものであり、聞き返しと区別するために設

けられている。これを使うかどうかは研究者の自由であり、聞き返しもどきを使わずに、まとめて聞き返しとしてもよい。この場合は上記の RES か REC のみがコードされる。「聞き返しもどき」を使う目的は、聞き返しを考えているのに、最後に疑問調の抑揚を使うために、最適な聞き返しの形がとれないカウンセラーを区別するためである。聞き返しはクライアントの陳述を聞き返す役目を果たすが、文末に声の抑揚を上げると、聞き返しが質問のようになってしまう。「聞き返しもどき」は陳述の文末の抑揚を除いて、すべての点において聞き返しの条件を満たさなければならない。もし陳述の前後に疑問を示す典型的に言葉がつけ加えられるならば、聞き返しの代わりに質問とコードする。他の聞き返しのように、聞き返しもどきは単純 (NRS) か複雑 (NRC) かの下位分類を要する。

【例】

クライアント：平日は大丈夫なんですけど週末はほんとうにたくさん飲んでしまうんです

カウンセラー：週末以外は大丈夫だと (RES)

カウンセラー：週末以外は大丈夫なんですか？ (NRS)

クライアント：止めようとしたんですが、たぶん熱心さが足りなかったのでしょう

カウンセラー：まだ最大の努力は払っていないのですか？ (NRC)

カウンセラー：まだ最大の努力は払っていないと (REC)

カウンセラー：あなたは最大の努力を払ったのですか？ (QUC：閉じられた質問)

カウンセラー：今までなにを試してきましたか？ (QUO：開かれた質問)

<聞き返しを他のカテゴリーと区別する>

聞き返しは是認、直面化、コントロールの強調、質問、情報提供に似ているかもしれない。是認に聞こえるかもしれないものは、もしそれがクライアントが自分自身に言ったことを聞き返しているならば聞き返しである。同じく、聞き返しをコントロールを強調するから区別する際、鍵となるのはカウンセラーがクライアントが今言ったことを聞き返しているかどうかである。聞き返しもどきを質問と混同してはならない。単に抑揚が聞き返しの最後に上がっているだけでは、質問にはしない。直面化と聞き返しの違いは普通、異議や皮肉の明らかな調子を示す強調の加え方と関係がある。特に微妙なのが直面化と増幅された聞き返しの違いである。直面化は間違いようなく対立的でなければならない。微妙な推論はカウンセラー行動を直面化とする理由として十分ではない。迷う時は聞き返しになる。

204 方法としての動機づけ面接

【例】

クライアント：ほんとに酒の問題はないんです

カウンセラー：お酒はほんとうにあなたに問題を起こしていない（聞き返し）[または] それではあなたはまったく何にも問題がないと考えてるのですね（直面化：声の強調で皮肉を伝える）

クライアント：飲みすぎてクビになっても気にしません

カウンセラー：楽しい時を過ごすために仕事を失うのは高い代償ですよ（直面化：異議を唱える——これはクライアントの言ったことの聞き返しではない）[または] それはあなたには本当にどうでもいいのですね（複雑な聞き返し）[または] それはあなたには本当に、まったく、どうでもいいのですね（増幅された複雑な聞き返し）

クライアント：わたしはできると思います

カウンセラー：自分を信じているんですね（複雑な聞き返し（是認ではない））

クライアント：今週末酒を飲みました

カウンセラー：それじゃああなたは今週酒を飲みに行ったと（直面化：批判的な声の調子から）

クライアント：今度はほんとうに止められると思うんです

カウンセラー：できる自信があるんですね（聞き返し）

カウンセラー：そうする決意と工夫があなたにありますね（是認）

リフレーム (RF, Reframe)

カウンセラーはクライアントが述べた経験に新しい光を当て、異なる意味を与える。これらは通常、否定から肯定へと、または肯定から否定へと意味の感情的価値を変化させる性質を持っている。リフレームは一般に聞き返しの基準を満たすが、実際に深さだけでなく意味のプラス・マイナスを変えることによって、意味や強調を加えるよりもさらに遠くへ進む。リフレームはクライアントに彼らの置かれている状況を違う視点から見るために新しい情報を提供することを含むことができる。この場合情報はリフレームを伝えるであってリフレームが優先される。

【例】

クライアント：夫は薬を飲めといつもガミガミ言うんです

カウンセラー：ご主人はあなたのことをとても心配しているようですね（リフレーム：“ガミガミ”を“心配”と）

クライアント：妻と子どもたちは私がタバコをずいぶん減らしたのを知ってるんです。なのに私がタバコを吸うたび一言言うんです

カウンセラー：彼らが助けようとする努力はやめろという圧力に感じられるので

すね (リフレーム: “圧力” を “助け”)

<リフレームを他の特質から区別する>

リフレームは聞き返し、是認、情報提供、直面化から区別される必要がある。上記の例は確かにカウンセラーの理解を聞き返しているが、それらはまたクライアントの陳述の特性または感情的負荷を変化させる。

クライアント: わたしにはできるかどうかわかりません。何度もやってみましたが、その時に先に取り組まないといけないなかが起きるんです

カウンセラー: いつもなかがじゃまをする (複雑な聞き返し) [または] あなたははっきりした優先順位を持ってるんですね (リフレーム)

リフレームは人に肯定的な評価を与えるが、是認との違いはその人がその時述べた事の直接的な再構成であることである。

クライアント: わたしにはできるかどうかわかりません。何度もやってみましたが、その時に先に取り組まないといけない何かが起きるんです

カウンセラー: ああ、知りませんでした。あなたはとても強い人なのですね (是認: クライアントが直前に述べた発言に明瞭に関連していない)

カウンセラー: あなたははっきりした優先順位を持ってるんですね (リフレーム)

情報提供はもしそれがクライアントの陳述の意味の特性を変えるならばその時のみリフレームとコードされる。

クライアント: このプログラムを受ける人たちは 1 回でやめますか?

カウンセラー: そういう人もいますし成功するまで何度も挑戦する人もあります (情報提供)

クライアント: 前にやめようとしてましたが失敗したんです

カウンセラー: やろうと試みるたびに成功に近づいていきますよ (リフレーム: “失敗” を “成功へのステップ”)

最後にリフレームはクライアントへの非直接的な異議の形を含むことから直面化と区別できる。はっきりした違いは直面化はクライアントは間違っているということを暗に示す、訂正しようとする専門家的なトーンを持つことである。

クライアント: わたしにはできるかどうかわかりません。何度もやってみましたが、その時に先に取り組まないといけない何かが起きるんです

カウンセラー: ああ、知りませんでした。あなたはとても強い人なのですね (是認: クライアントが直前に述べた発言に明瞭に関連していない)

カウンセラー: あなたははっきりした優先順位を持ってるんですね (リフレーム)

カウンセラー: ちょっと待って。なぜあなたはここに座って私に、できないって言ってるの。できるってよく知ってるくせに (直面化)

サポート (SU, Support)

これらは一般に同情的で、情け深く、理解があるコメントである。これらはクライアントに同意し味方をする性質がある。

【サポートの例】

“そのとおり” (同意)

“たいへんだったでしょう” (同情)

“あなたがなぜそんなふうを感じるのかわかります” (理解)

“私はあなたを助けるためにここにありますよ” (思いやり)

<サポートを他のカテゴリーから区別する>

サポートは是認、聞き返しや直面化から区別される必要がある。是認は評価、信頼、強化を伝える。

“それを話すのは難しいでしょう” (サポート：同情)

“話してくれてありがとうございます” (是認：感謝・評価)

“あなたは非常に難しい課題をやり遂げましたね” (是認：努力)

クライアント：簡単なことではありませんでした

カウンセラー：あなたにはつらいことだった (単純な聞き返し)

クライアント：わたしは車を持ってないのです

カウンセラー：それではここに面接に来るのはたいへんですね (サポート)

カウンセラー：それが約束を守らない言い訳なのね (直面化)

粹決め (ST, Structure)

治療の経過を通して、または研究計画の中で、現在のなた引き続くセッションでなにが起きるかについて直接患者に情報提供する。セッション中の部分から他の部分への移行を行う。

【粹決めの例】

“われわれは普通あなたの食習慣について質問することから始めます”

“さてあなたのやる気について話し合いたいのですが”

“この研究でわたしはあなたに月2回お会いしセッションはテープに録音されません”

“わたしは普通クライアントに週1回10週間お会いします”

<粹決めを他のカテゴリーから区別する>

粹決めは情報提供から区別される必要がある。もしカウンセラーが一般的な研究や治療についてクライアントに情報提供するならば、情報提供とコードせよ。クライアントに起きることに準備をさせるといふ明らかな目的があれば粹決めとコードせよ。

“われわれはあなたに喫煙について毎週質問します” (粹決め：クライアントに直

接関係)

“われわれはすべての血液サンプルでニコチンレベルを分析します” (情報提供)

警告 (WA, Warn)

カウンセラーは警告や脅し、クライアントが特定の行動を起こさない場合の否定的な結末のほのめかしを行う。カウンセラーが実効性があると認められる権力を持っていれば脅しになるし、単にクライアントが特定の行動を起こさない場合の悪い結末の予告でもよい。

“あなたはその関係から抜け出さないとまた逆戻りしてしまいますよ”

“血糖レベルをコントロールできなければ視力を失うかもしれませんよ”

“もしあなたが面接に来なければ保護観察官に話さなければなりません”

“やめて増えた体重は減らすことができるけれども、癌は消えません”

<警告を他のカテゴリーから区別する>

警告は助言、直面化、情報、懸念表明から区別される必要がある。

“あなたはパートナーと別れることを考えるべきだ” (助言：示唆)

“あなたは自分の健康を無視する理由はありません” (直面化：辱め)

“あなたは面接に来なければならない” (指示：結果なし)

“糖尿病の健康リスクの一つは失明です” (情報提供：糖尿病すべて)

潜在的な否定的結果がカウンセラーの懸念として表現されるならば、懸念表明が優先される。

“私はあなたがパートナーといっしょにいると逆戻りしないかと心配しています”

(懸念表明：カウンセラーの懸念)

MISC のトレーニング方法

コード評価者を評価者間信頼性で測定される、そして標準基準に適合する有能さまでトレーニングするには通常段階的な学習過程が必要である。われわれは、MISC コード評価者は最初単純な課題から始めて、その課題をこなす能力が固まってから、より複雑な課題に進むのが最適だということを見出した。

コード評価者はレベルⅠ課題から習い始めて、それが受け入れられる信頼性と妥当性の水準を達してからレベルⅡに進むことを勧める。レベルⅠとⅡを結合した課題が受け入れ可能なレベルまで達成された時のみ、レベルⅢの課題に進むべきである。MI テキストとビデオの学習教材を自分で復習するのはいつでも使える (おそらくレベルⅠの課題を始める前の準備として)。

前もってスコア化された標準トランスクリプトの使用はコード評価者の能力や改善す

208 方法としての動機づけ面接

べき領域を評価する助けになるだろう。しばしばコード評価者が特定の領域で困難を覚え、その項目について集中的に焦点化することが必要であるとわかった。これは各レベルについて標準トランスクリプトを小テストとして使うことによって同定できる。しばしば複数の小テストが必要である。普通評価者は MISC 使用の評価者間信頼性に達するまで 40 時間のトレーニングを要することがわかった。さらに、定期的な（おそらく毎週の）集団コーディングセッションが逸脱が起こらないように保証するのに最適である。われわれの研究室では臨床経験はトレーニングの容易さやその結果の有能さを予測しなかった。

<いくつかの例>

レベル I の能力：ある行動の二回目のパスから始める。どのように発話を認識し分けるかを学ぶ。情報提供と開かれた／閉じられた質問のようなさらに区別される行動を認識しコード化することを学ぶ。

レベル II の能力：聞き返しを加え、単純と複雑を区別する。よく似た応答カテゴリ間で区別することを学ぶ。

レベル III の能力：全体評価を含めて、個々の行動を習得する。

D. クライアント行動カウント

クライアントの言語の頻度、型や強度を捕えるという課題は MI の基礎となるプロセスを調査する研究努力の進展において、困難な仕事だと判明してきた。

治療セッション中のこのような言語について考え測定するシステムは、新しいデータ、鍵となる概念——たとえばクライアントの抵抗についての新しい考えやクライアントの発言を分析しコード化することによって達成できる評価者間信頼性レベルについてのエビデンスに基づいて改訂されてきた。MI セッション中のクライアントの言語を評価することは川のスナップショットを撮ることに似ている。輪郭は認められるが、内容は常に変化する。

MISC 2.1 は MI や MET（そしてその変化形の）セッション中のクライアントの言語をオーディオ録音やビデオ録画を用いて評価することを意図している。すべてのわれわれのコード化システムと同じくトランスクリプトのみではその結果、声の調子や抑揚、間が失われるので、情報や信頼性が受け入れがたく損なわれるのでけっして使用してはいけない。セッション全体がコード化され、コードはクライアントがコード可能な発言をするたびに割り当てられる。

MISC 2.1 のクライアントの言語コードは包括的であるが、お互いに排他的ではない。一般的に、クライアント言語コード化の複雑さは、おそらくトランスクリプトを使用し、

カウンセラー行動はテープの違ったパスで評価して、テープの別べつのレビューを必要とするであろう。

MISC 2.1 と他の MI クライアントコード化システムとの変化と重要な違いの概観

- 1) MISC 2.1 では、Reason は他を包括するカテゴリーであり、Desire、Ability と Need は Reason の下位カテゴリーになる。よって Reason とコードされる発言は Desire、Ability または Need という下位コードを足せることがある。
- 2) “その他”カテゴリーは Reason のカテゴリーに容易に分類されない特定のタイプのチェンジトークを反映するために付け加えられた。例として、仮定の他人への助言、変化の可能性についてのもし~ならばという発言、変化が起こらない場合の将来の問題を予言することを含む。問題認識もまたその他カテゴリーに分類される。
- 3) “Ask”カテゴリーは Follow / Neutral にまとめられた。
- 4) クライアントの反応が乏しい時、ことに“八百長”の、あるいはカウンセラーから促された発言に関して、の決定ルールが詳しくされた。
- 5) クライアントの発言の強度評価が高、中、低の三つに減らされた。なお続く信頼性の問題のため、これらの強度評価は任意である。
- 6) 過去の行動についてのクライアントの話は、現在の治療セッションの直前の行動について手を除き、コーディングから除外する。
- 7) クライアントの言語の呼び名が Amrhein, Miller, Moyers, Rollinick の the Consensus Statement on Client Language (2005,6 月) と一致するものに変更された。

D.1. クライアントの言語の概観

クライアントの言語の分類：クライアント言語コード化システムの中で、変化に向かういかなる言語も“チェンジトーク”と名づけられ、変化から遠ざかる言語は“維持トーク”とされる。これらの肯定的（チェンジ）そして否定的（維持）言語カテゴリーのどちらも 4 つのカテゴリー（Reason 理由、Other 他、Taking Steps 段階を踏む、Commitment コミットメント）から構成される。目標行動変化（TBC）の同定とは、MI におけるクライアントの言語を認識し、強化し、引き出すために使うことはカウンセラーが心の中に目標行動を持っていることを仮定する。それでカウンセラーはクライアントの言語のどの特定の部分に注目しどれを無視するかがわかるだろう。テープの評価の開始前に、コード評価者は目標行動変化を知っておくべきである。一般にこれは研究プロトコルで特定された問題、あるいは治療セッションでの焦点である。目標行動の例をいくつかあげる。

- 禁煙

210 方法としての動機づけ面接

- 運動を増やす
- ある運動ガイドラインに従う
- 服薬アドヒアランス
- 果物野菜の摂取を増やす
- 子どもに予防接種を受けさせる
- 禁酒
- 哺乳瓶を乳児の口にあてがい放置する代わりに抱きかかえて飲ませる
- 飲酒量を記録する
- バイクに乗るときヘルメットをかぶる
- 治療に入る
- 治療を続ける

目標行動はコード評価者が信頼性を持ってそれと他のすべてのクライアントが話すかもしれない話題とを区別できるように十分詳しく特定されなければならない。MISC 2.1はその目標行動（または行動変化）に関連するクライアントの発言だけを評価する。含める基準が前もってかつ特定されているならば複数の目標行動が同定されうる。そのような目標行動の例は下記に見い出される。

- 禁煙（目標行動）
 - 渴望を“考え抜く”
 - タバコを捨てる
 - 友人にタバコを勧めないよう告げる
 - 危険性の高い状況を避ける
- HIV リスクを減らす
 - 清潔な針の使用
 - 複数のパートナーとのセックスを避ける
 - セックス時のコンドームの使用
- 糖尿病合併症のリスクを下げる
 - 炭水化物を計算する
 - 足に傷がないか確認
 - 血糖値測定

一般にコード評価者は、コンテキストからその行動の目的がTBC目標かに向かっているか離れているかが明確でない限り、クライアントが話している行動とTBC目標との間のつながりを推測してはならない。たとえば、もしTBCの目標が冠動脈疾患の危険を減らすこと（そして派生するTBCは明確ではない）としたら、“わたしはストレスが減ったらいと思います”は、それだけではTBC目標に近づいているのか遠ざかっ

ているのかわからない。

一方、クライアントが“仕事上のストレスを減らすことはおそらく私の心臓にいいでしょう”と言ったら TBC としてコードされるだろう。同じく、もしカウンセラーのあるいはクライアントの直前の応答が明らかに TBC のコンテキストを与えているならコードされる。たとえば、もしカウンセラーがこうたずねたら、“心臓発作の再発リスクを減らすには、どんなことができますか？”，そしてクライアントが“もっと運動できます”と答えたら、クライアントが直接的に関連を言明しなくても、チェンジトークはコードされる。もしもカウンセラーが“より健康な心臓をもつための一つの方法は禁煙です”と言ったら、クライアントの次の答は肯定的であれ否定的であれ、おそらく TBC に関連するであろう。

D.2. コード化手順

コード化の要素 MISC 2.1 における発言は、カウンセラーとクライアントの“ボレー”に分けられる。ボレーとは話手が交代することである。カウンセラーが話し終わり、クライアントが話し始める時、クライアントのボレーが起こる。クライアントのボレーは長い場合も、短い場合もある。たとえ、一単語であってもボレーになりうる。ボレーを発言に分析する ボレーは発言に分けられる。発言とはボレーの中の完結し、分離された考えである。発言はそれに与えられた意味によって定義される。ボレーは多くの違ったアイデアを含むかもしれない、したがって多くの発言が含まれるかもしれない。一般的に、それぞれの発言は別べつの行動コードを持つ。もしクライアントのボレーが二つの陳述を含むなら、それぞれに異なったコードが（下記のように）割り当てられ得る。そして、その両方が発言としてコードされる。これは下記を含む。

- 違った印を与えられるであろう二つの発言：
 - わたしは本当に煙草を止めなくてはならない (+)
 - タバコは私の友達みたいなものなのです (-)
- または 変化に賛成あるいは反対の異なった内容（たとえば理由）を述べる二つの発言：
 - わたしは酒を止められたら子どもたちを取り戻しやすくなるかもしれない (R+)
 - それにきっと気分もよくなるでしょう (R+)
 - けれども友達と出歩けなくなってしまうのがつらいでしょう (R-)
- または異なる強度スコアの結果となる二つの発言（下記参照）：
 - たぶんわたしは少し減らす必要がある…… (Rn+Lo)
 - いいえ、馬鹿おっしゃい！ わたしは絶対減らさなければならない (Rn + Hi)
- 一つの文でさえ、そのいずれもが別べつの発言を構成する二つの考えを含むかもしれない：

212 方法としての動機づけ面接

わたしは止められるかもしれない (+), けれど止めたくない (-)。

わたしの飲酒は大きな問題ではありませんよ (-), でも減らす必要はある (+)。

もっと運動しなくてはならないとわかっています (+), でも朝早起きするのは大キライなんです (-), たとえそれが健康にいいと思っても (+)。

たいていは長いボレーはより多くの発話を含むけれども, 常にそうとは限らない。クライアントはあまりそこから逸れずにひとつの考えについて, たとえば, 物語を話したり, 昔の行動について報告したりするときは, 話が長くなるだろう。このよう場合は, 異例ではあるが, 1つのボレーから1つだけの発話を分類するようにする。

<目標行動変化>

コード評価を始める前に, 目標行動変化 (TBC) とはなにかという明確な理解をもつことが必須である。TBC は通常, 主任研究者によって特定されている。明確な TBC の例は,

- 禁煙
- 禁酒または節酒
- 果物や野菜の摂取を増やす
- 処方どおりに降圧薬を飲む

よく特定された TBC は目標行動 (喫煙, 飲酒, 果物・野菜の摂取, 服薬) と特定の変化の方向 (やめる, 増やす, 処方を守る) の両方を含むことに注意せよ。時には TBC はある行動クラスを含むことがある。たとえば HIV / HCV 感染のリスクを減らすという目標は下記に含まれる行動セットのいずれを含むかもしれない。

- 無防備なセックスを避ける (止めるあるいは減らす)
- セックスの前のアルコール / 麻薬をやめる
- 針の共有を止める
- 再使用時は針を消毒する。

この場合, 主任研究者は TBC を構成する行動変化のリストを特定する。TBC としてもっとも望ましくないのは, よく定義されていない一般的目標, たとえば “健康になる”, である。この場合, クライアントの TBC に関連する発言は, クライアントが一般的な目標に近づくか遠ざかるかという意図をはっきりと示すいかなる行動変化でもありうる。行動の目的が TBC に向かうか遠ざかるかを文脈から明確にできない場合は, クライアントが話している行動と TBC 目標の間の関係を, コード評価者が憶測すべきではない。たとえば, TBC 目標が心血管リスクを減少することであったとしよう。そして主任研究者は特定の目標行動を特定していないとしよう。その場合, “ストレスが減ればなあ” はそれ単独では TBC 目標に向かっているのか遠ざかるのかを示すことができない。他方, クライアントが “ストレスを減らすことがおそらく私の心臓の助けになるでしょう” と

言ったならば、TBCとしてコードされるだろう。同じく、カウンセラーのまたはクライアントの前の発言が明らかにTBCの文脈を与えているならば、それはコードされる。たとえば、カウンセラーが“あなたはどうやったらまた心臓発作を起こすリスクを減らすことができると思いますか？”，そしてクライアントが“もっと運動できます”とこたえたら、それはTBCとしてコードされるだろう、たとえクライアントが直接、関連を述べていなくても。もしカウンセラーが“より健康な心臓を持つことができる一つの方法は禁煙です”と言えばクライアントの次の答えは肯定的にせよ否定的にせよ、おそらくTBCに関連するものだろう。

クライアントのチェンジトーク発話とはなにか？ どのような場合であっても、カウンセラーとクライアントが会話を交わす中で、クライアントに発言の機会が回ってきたときは、その機会を1つの発話とみなす。クライアントの最初の単語から次の人（典型的にはカウンセラー）が話すまでが1つの発話である。しかし、クライアントの発言の機会が一つ以上の発話を含むことは稀ではない。もしクライアントの発言の機会が二つの陳述を含むなら、そのそれぞれは異なるコード（下記のように）を割り当てられることができ、両方が発話としてコードされる。これは下記を含む。

- 異なるサインを与えられる二つの発話：
 - わたしはほんとにタバコを止めなければ (+), でもやめたくないんです (-)
- あるいは二つの、変化へ向かうあるいは反対する、異なる内容（たとえば理由）を告げる発話：
 - もし酒を止めれば子どもたちを取り返すのに役立つでしょう (R+),
 - そしていい気分になるのも確かです (R+)
 - けれども友達と出歩けないのをさびしく感じることでしょう (R-)
- あるいは二つの発話で異なる強度スコアになるもの（下記を見よ）：
 - たぶんわたしは少し減らす必要がある…… (N+1)
 - いいえ、わたしは何を言ってるんだらう。わたしは絶対に減らす必要がある (N+5)

D.4. 発話に内容コードを割りつける

ボレーの中の発話それぞれに、次の8個のコードのどれかが割りつけられる。

R : Reason 理由 (下位コード d : Desire 願望 / a : Ability 能力 / n : Need 必要)

O : Other 他

TS : Taking Steps 段階を踏む

C : Commitment コミットメント

FN : Follow/Neutral 話を接ぐ / 中立

話を接ぐ / 中立の例外を除いて、クライアントの発言にこれらの一つの例が現れる毎

214 方法としての動機づけ面接

に、それがTBCに向かう（+）のか遠ざかる（-）のかという傾向を反映して、肯定的（+）または否定的（-）特性とともに記録される。変化に向かうクライアントの言語は一般に“チェンジトーク”と呼ばれ、変化から遠ざかる言語は“維持トーク”と呼ばれる。

< D.4.a. Reason 理由 >

理由の陳述は通常、ある特定の根拠、基礎、励み、正当化、TBCを行うあるいは行わない動機に言及する。健康、家族の問題、法的困難そのほかの問題についてのクライアントの議論で、変化（あるいは変化しないこと）を考慮する理由としてあげられるものは典型的に理由のカテゴリーに分類される。（単なる他の人の懸念の報告ではなく）クライアントの彼らの行動や状況についての心配や懸念の表現は変化への理由である“当然だ”、“すべきだ”という陳述は変化への理由である。変化（+）の結果としてクライアントに生じるであろう利益はこのカテゴリーに含まれる、変化（-）の不利益と同様に。仮定的な利益（もし~ならば）は“他”のカテゴリーに入る“しなければならない”という語が入っている陳述は理由である。

- ・私の肝臓は壊れている、だからほかに選択肢はない（R +）
- ・私はそんなに多く飲んでない（R -）
- ・子どもたちにほんとうの父親を持たせてやりたい（R +）
- ・それは子どもたちにとっていいことでしょう（R +）
- ・わたしの飲酒は子どもたちに影響してません（R -）
- ・主治医はわたしが血糖をチェックし始めなければ脚を失うだろうと言いました（R +）
- ・わたしの糖尿病は今これ以上無いぐらい好調だよ（R-）
- ・わたしはこれに本気で取り組まねばいけない（R +）
- ・友達がバイクで頭を怪我したんです、そういうことが自分に起こって欲しくない（R +）
- ・まぬけだけがヘルメットが必要、そして僕はまぬけじゃない（R -）
- ・わたしは子どもたちにこんな高くつく虫歯になってほしくない（R +）
- ・私の母はわたしがこの子の年の時、哺乳瓶をくれたけど私は虫歯にならなかった（R -）
- ・わたしの飲酒癖は悪くなってきています（R +）
- ・わたしの飲酒癖は絶望的です（R -）
- ・もしコカインをやめなければ妻は去ってゆくでしょう（R +）
- ・コンドームを使わなくてはならないんだったら、なんで気にするの？（R -）
- ・健康を守ることが私にとって一番重要なことです（R +）

- わたしには面倒をみなければならぬ幼い子がいるんです (R -)
 - わたしはただあの声を聞きたくない、そして薬がそれを助けてくれる (R +)
 - 麻薬を止めれば神様を近く感じることができるとわかってます。麻薬は神様から私を遠ざける (R +)
 - それをするのは正しいことです (R +)
 - わたしは母親です、子どもたちをよく世話するべきなのです (R +)
 - 手に負えなくなってきました。私は朝酒を飲まずにいられない (R +)
- (D-4. 理由の下位コード：どの理由も願望、能力、必要を示す追加コードを受けてよい)。

< D.4.b.1. Desire 願望 >

願望の陳述は一つかもっと下記の語のある形を含まねばならない：“want 欲する”，“desire 望む”，“like したい”あるいはそれらに近い同義語。会話の意味や文脈に応じて反意語も願望の陳述を表すかもしれない。陳述は変化の他の面ではなく、目的行動に関連しなければならない。

- わたしはタバコをやめたい (R + d)
- わたしはタバコをやめますよ、ええ (R + d)
- 刺激のない夜はイヤだ (R - d)
- わたしはしらふで目覚めるのが好きです (R + d)
- わたしは麻薬中毒にはなりたくない (R + d)

下記のやり取りでは、クライアントの陳述は願望ではない。

カウンセラー：それじゃああなたはやめることが利点を持つとわかっているんですね。

クライアント：きっといいでしょうね。

このクライアントの陳述は願望を示すように見えるかも知らないけれども、そしてそうかもしれないが、しかしこれは願望の陳述ではない。なぜなら鍵となる願望の語を含んでいないから。この型のもっと多くの例は”他”のカテゴリーの議論を見よ。

< D.4.b.2. Ability 能力 >

能力の陳述は目標行動に関連し、そして”できる”, ”可能”, ”意思の力”, ”能力”やそれに近い同義語やそれらの反意語を含む。目標行動を変えるのが難しいことを示す陳述は能力 (R - a) 陳述とコードされるべきである。能力を示す明らかな口語体や話し方の転換は能力の陳述とコードされてよい。

- わたしはこれができる (R + a)
- わたしはただ止められない (R - a)
- わたしは止められる (R + a)

216 方法としての動機づけ面接

- わたしはタバコを止める能力がある (R + a)
- わたしにはその素質がないと思います (R - a)
- いったん決心したらできるとわかってます (R + a)
- わたしにはあまり意志の力がないんです (R - a)
- それはそんなに難しくありません (R + a)

【能力の陳述のように見えるがそうではない陳述の例】

- 仕事の際はタバコは吸えません (R +)
- タバコを吸っている時はよりはっきりと考えることができるしより長い時間集中できる (R -)

(だまされてはいけません：これらの陳述は“できる”という言葉を含むが、“できる”は目標行動を指していない。これらの陳述は変化か現状維持の理由である)。

< D.4.b.3. Need 必要 >

これらの陳述は目標行動に言及し“必要である”または“せねばならない”という語の何らかの形を含む。もしそのような語を含まない時は必要の陳述ではない。もし陳述が目標行動に言及していないなら、それも必要の陳述ではない。

- わたしはタバコを止める必要がある (R + n)
- わたしは止めなければならない (R + n)
- わたしはこれをしなければ (R + n)
- わたしはたばこが必要だ (R + n)

【下記の例は“必要”ではない】

- わたしはもっと多くのお金が必要だ、だから禁煙すべきだ (R +)
- わしは生活をちゃんとせねばならない、薬もやめて (R +)
- わたしはそれをやらなくちゃいけない (R +)

【必要のあとに理由が続く例】

- わたしはタバコを止める必要がある (R + n) さもなければ癌にかかるだろう (R +)

この陳述は二つの発話に分けられるべきである。初めの部分は理由：必要として、2番目は理由としてコードされる (D-A-R-N の決定ルール：理由コードは DARN カテゴリーの中で評価者が決められない時に規定としてコードされる)。

< D.4.c. Other 他 >

このカテゴリーは評価者がクライアントの変化へ向かう動きをはっきりと反映するが、必ずしも容易に理由のカテゴリーに適合しない言語をとらえることを目指している。問題認識についての一般的な陳述は、もしも理由のカテゴリーの一つにあてはまらないならば、しばしばこのカテゴリーに分類される。同じく、問題の矮小化もまたここに分類

されるだろう。仮定的な言語はたいてい他カテゴリーに分類される、目標行動の望ましくない点に関してのクライアントの一般的態度や他人に対する助言の陳述も同じである。さらに、評価者はこのカテゴリーにはっきりした、さしそめたクライアントの変化への動きを示すが他のいかなる確立された基準にもあてはまらない言語の例を入れてよい。そのような全ての例は逐語記録し、毎週、評価者を集めて、どうするかを話し合う必要がある。

- ・わたしはみんなに言うの“コカインから手を引いて。あなたの人生がめちゃくちゃにされるわって” (O +)
- ・正しい AA ミーティングが鍵です (O +)
- ・カウンセラー：あなたは自分で治療に来たのですか？
- ・クライアント：ええ、わたしは自分がどこに属しているかはっきりわかっています (O +)
- ・コカインはただわたしにとっての答えではないんです (O +)
- ・わたしはそれについて肯定的に考えるつもりです (O +)
- ・わたしは自分がアルコール中毒だなんて思ってもいませんでした (O -)
- ・カウンセラー：あなたは飲酒の代わりにどうしますか？
- ・クライアント：それを見つけようとしているところです (O +)
- ・もしも飲んでしまったらあなたに話そうと自分自身に約束しました (O +)
- ・もし AA にいなかったら酒を飲んで大騒ぎしてたでしょう (O +)
- ・もし一日競馬場にいたらたいい勝って金を稼いで酔っ払うんです。悲しいことです (O +)

< D.4.c.1. 仮定の言語を他のコードから区別する >

仮定的言語を他のカテゴリーの1つにコードするのは、クライアントが想像している状況や未来が目標行動に影響するような場合である。実際には、単に「そうだったら良いのになあ」というような希望的観測に過ぎない場合もある。(3週間休みを取って、コロラド川でカヤックができれば、俺でもタバコを止められるだろうな)、あるいは、「もし……ならば」という他に依存している形式もある(もし妻が圧力をかけるのをやめさせてくれれば、わたしもやるのですよ)。「もし……ならば」言語を違うカテゴリーのチェンジトークに分類する場合もある。理由になることが多い。その時場合は、理由としてコードするべきである。たとえばクライアントはこう言うかもしれない”もしらふでいられたら、この仕事をほんとうにうまくやれるんですが” この仮定の結果は、想像力の行使というよりも目標行動変化の理由を表すから、理由としてコードするべきである。

- ・もしコカインから離れていられたら、もっといい母親になれるでしょう (R +)
- ・もし子どもたちがこの週末いっしょにいたなら、コカインから離れていられたの

218 方法としての動機づけ面接

に (O +)

< D.4.c.2 促進の言語をチェンジトークから区別する >

クライアントの促進の言語は彼らがセラピストの話に“ふんふん”とか“ええ”、“そうですとも”などのような句で答える時に起きる。普通、このような発話はコードしない、なぜならそれらは会話中の続ける合図に過ぎないからである。要するにクライアントは”話し続けて”と言っているのである。しかしながら、これらの句はチェンジトークとしてはコードできることがある。もし彼らがチェンジトークを“引く”質問／聞き返しへの応答として起こる場合である。

カウンセラー：状況が違ったらいいのに、と思ったことはないですか？

クライアント：ええ (D +)

カウンセラー：この報告を見てあなたにフィードバックしたいと思います。

クライアント：ええ (F / N)

カウンセラー：そうしてあなたの意見を聞きましょう。

クライアント：OK (F / N)

(クライアントの促進がセラピストの発言の途中に入っているなら、それらをコードする必要はない)。

カウンセラー：一方ではあなたは酒を止めるのが一番いいと決心した……

クライアント：ふんふん

カウンセラー：他方それはとても難しいと感じる……

クライアント：ええ

カウンセラー：……なぜなら前にも試してみて毎回失敗してきたように感じているから。ある時は何か月も禁酒できていたし、それでわたしはあなたができると推奨しているのだけれども。

< D.4.d. Comittment コミットメント言語 >

チェンジトーク発話は変化に関連する動機づけ因子を反映するが、コミットメント言語は将来の TBC に関する同意、意図あるいは義務を意味する。コミットメント言語はコミットメント動詞で直接的に、あるいは間接的に表現される。クライアントの TBC に関連して将来の生活をどのように組み替えるかについての陳述はコミットメント陳述と考えられる (もしこの組み替えが仮定的なものであれば、他にコードすることに注意せよ)。

- ・わたしは止めることを誓います。
- ・今度ばかりはわたしを止めるものはない。

コミットメント言語とともに理由が述べられるなら、それは別べつにコードされて、コミットメントを打ち消さない。

- わたしはそれをします (C +)
- わたしは家族のために (R +) それをします (C +)
- 酒は絶対止めないよ (C -)
- わたしは治療に来ませんよ (C -) だってわたしには酒の問題なんてないんですから (R -)

< D.4.e. Taking Steps 段階を踏む >

クライアントが最近とった行動変化へ向けての具体的で明確な歩みは「段階を踏む」としてコードする。これらの陳述は普通、人がごく最近とった TBC に向かって、あるいは遠ざかって動くこととはっきり関係している特定の行動を描写する。コードするにはその行動ははっきりとクライアントによって TBC につながる（あるいは遠ざかる）でことを意図されたものでなければならない。それは TBC に向かって（あるいは遠ざかって）の途中で媒介する反応である。段階を踏むは過去クライアント言語がコードを与えられたその時だけを代表する。行動は TBC 自体ではないかもしれない。たとえば、TBC が飲酒を減らすことなら、

- わたしは今週すべての酒を家からなくしました (TS +)
- わたしは今週 2 回 AA ミーティングに出席しました (TS +)
- わたしは今週 6 本パックのビールを買いました (TS -)
- わたしは今週 AA に行くのを止めた (TS -)
- わたしはバターを使わず料理しようとした (TS +) (具体的段階)
- わたしはバターを使わず料理しようと思います (C +) 意図
- もしバターを使わずに料理しようとするなら、脂肪摂取を減らせるでしょう (O+)
- これを止めると誓います (C+)
- わたしはいつもお菓子を食べるでしょう (C-)
- わたしは毎日ジムに行くつもりです (C+)
- わたしはタバコを全部捨て去るつもりだ (TS+)
- わたしはタバコを全部捨てた (TS+)
- わたしはチョコレートの代わりにおやつとして林檎を買うつもりです (C +)
- わたしは先週まったく飲みませんでした (TS+)
- わたしは飲むよう誘われないように残業した (TS+)
- わたしはパートナーに遅くまで働くと言って、バーに行く (C-)

チェンジトーク発話が他、コミットメント、段階を踏む陳述といっしょになされるなら、両方の発話にコードする。たとえば、

- わたしはそれをするつもりです (C+)

220 方法としての動機づけ面接

- わたしは家族のために (R+) それをするつもりです (C+)
- もしタバコを全部捨ててしまえば、タバコを吸いたい気持ちが減るでしょう (O+)
- もしタバコを全部捨ててしまえば、タバコを吸いたい気持ちが減るでしょう (O+), でも神経がまいっちゃうでしょう (R-)
- 私は今週 HIV の血液テストを受けました (TS+), けれどもわたしは結果を知るストレスにうまく対処できない (R-)

< D.4.f. Follow/Neutral 話を接ぐ/中立 >

話を接ぐ/中立 では、クライアントが TBC に向かうかあるいは遠ざかるかの傾向を示すものがない。クライアントは質問したり、報告したり、非コミットメント陳述をしたり、TBC に無関係のことを言ったり、あるいはただ会話の流れに従っているだけかもしれない。TBC に関係したチェンジトークだけをコードすることに注意せよ。もし目標行動がコカインの使用でクライアントが” わたしは子どもを取り返したい” というなら、これは+とコードする。もしコカイン使用と子どもを取り返すことにはっきりした関係がなければ。

カウンセラー：なぜここに？

クライアント：子どもを取り戻したいんです (FN)

<それに反して>

カウンセラー：なぜあなたはコカインをやめたいのですか？

クライアント：子どもを取り戻したいんです (R+)

時にはクライアントはセラピストが言っていることを聴いていることを示す、あるいはセラピストが話し続けるべきであることを示す言語を発する。これらは促す発話とされる。一般的にはクライアントの促す言語は、セラピストのものと異なって、コードしない。

カウンセラー：きつい 1 週間だったんですね。

クライアント：ええ (FN)

カウンセラー：それにもかかわらず、タバコから遠ざかっていることができたんですね。

クライアント：ふんふん (TS+)

カウンセラー：あなたが飲酒について楽しんでいることについてしばらく話し合ってきました。

クライアント：ふむふむ (コードしない)

カウンセラー：次に知りたいのは飲酒があなたの生活にどう影響しているかについてのあなたの意見です。

クライアント：ええ（コードしない）

あなたが発話について疑念を持つ時—— TBC に関係のある話（+または-）があるかどうか確信がなければ、規定のコードは話を継ぐ／中立である。最後に、クライアントの発言はもしそれが他にコードできる発話を含まない時にのみ、話を接ぐ／中立（FN）にコードする。つまり、順番の中の発話の一続きで、どんな（+）または（-）コードも、FN に勝る。次のような会話の場合を考えて欲しい。

カウンセラー：マリファナについて今どう考えていますか？

クライアント：実際のところ、それについて全く考えていません。わたしはガールフレンドのことを考えていました（FN）。……でも、ええ、わたしは吸いすぎだと思います（+）。少なくとも彼女はやめて欲しいと言ってます（R +）。それに成績もめっちゃめっちゃになるし（R +）

同じ発話の一続きの中で、肯定的と否定的応答の双方をコードすることができることを覚えておいて欲しい。これはアンビバレンスを反映している（たとえば R + R - N +）。

< D.4.f.1. 話を継ぐ／中立とそのほかコードの定義規則 >

クライアントの言葉で他の可能なカテゴリーに適合しないものは FN とコードすべきである。聞こえないあるいは理解できない発話はコードしない。

< D.4.f.2. クライアントの促す言語コードの定義規則 >

“聞いてますよ”あるいは“どうぞ話し続けて”といった話を促すような言語はコードしない。質問に対しての応答で生じる中立的なクライアントの言語は F / N とコードする。TBC に関する質問への応答で生じるクライアントの言語はチェンジトークとコードする（B4.c.2 を参照）。

カウンセラー：われわれはこれから 16 週の間 4 回会うことになっています。

クライアント：ええ（コードしない）

カウンセラー：あなたの夫は過去あなたの支えになってくれましたか？

クライアント：ええ（FN）

カウンセラー：もしも飲酒を止めるスイッチを押すことができたなら、そうしたいですか？

クライアント：ええ（O +, 仮定的変化）

クライアント言語の強さの評価（自由選択）理由、他、コミットメント、段階を踏むがコードされるごとに、強さの評価（高い・中・低い）が割り当てられてよい。強さの評価は連続した強度を人工的に分けることを評価者に求めることに注意することが大事である。“自然な”言語の強さのカテゴリーはない。そのため（高い・中・低い）の評価をすることはコード化システムの他の課題に比べて正確でない（そしてより挫折感を起

222 方法としての動機づけ面接

こす) かもしれない。強さの評価の例は下記である。

【理由：高い】

- ・わたしは絶対もう飲酒運転はできない (R +)
- ・もしもう 1 回尿検査陽性だったら刑務所に逆戻りだ (R +)
- ・もしもう一度競馬で給料を失ったら、夫から離婚されるでしょう (R +)
- ・わたしは自分の服のにおいが嫌だ (R +)
- ・わたしは絶対に日に 3 度も血糖をチェックしない、人間針山になっちゃうから (R -)
- ・それはわたしが仕事のストレスに対処できる唯一の方法なんです (R -)
- ・しらふでいるのはたいてい不愉快だ (R -)

【理由：低い】

- ・もし運動すればもっと健康になると思うんです (R +)
- ・それをするのは正しいことに思える (R +)
- ・それはわたしの生活を拘束する (R +)
- ・えーと、それは少しリラックスするのに役立つんです (R -)
- ・カジノの友達が恋しい気がするんです (R -)
- ・なんでも好きなものを食べるのはいいですね (R -)

【理由の下位コード】

<願望：高い>

- ・わたしは薬物から永遠に離れていたい (Rd +)
- ・糖尿病をコントロールできるようになりたい (Rd +)
- ・減らせたならあと本当に思います (Rd +)
- ・わたしはやめたくない (Rd +)
- ・わたしはこのままの生活がいい (Rd -)

<願望：中度>

- ・わたしは指を鳴らすだけで 10 ポンド減らせたならあとと思う (Rd -)
- ・わたしは朝、目覚めたとき、素面でいたいと思うだけだ (Rd -)
- ・わたしはタバコを吸うのが好きだ (Rd -)
- ・時折の寝酒のどこが悪いんですか？ (Rd +)

<願望：低い>

- ・タバコを減らしたいとは思わない (Rd +)
- ・わたしはコカインを始めなかったらよかったのにといくらか思います (Rd +)
- ・余分のお金があればちょっといいだろうな (Rd +)
- ・それにはいいことがあるんです (Rd -)

- わたしは今ままでとても楽しんでいます (Rd -)
- わたしはあまり運動したいと思わない (Rd -)
- <能力：高い>
 - わたしは止めれる自信がある (Ra +)
 - わたしはできます：ただ続けねばならないだけです (Ra +)
 - わたしはいつでも止められる (Ra +)
 - 一度決心したら、やります (Ra +)
 - わたしは体重を減らしたままでいられない (Ra -)
 - タバコなしで一日過ごせっこない (Ra -)
 - 見込みが全くない (Ra -)
- <能力：中度>
 - できると思います (Ra +)
 - 本当にそう (Ra +)
 - できていました (Ra +)
 - できると思いません (Ra -)
 - たぶん無理 (Ra -)
 - わたしには素質がないんです (Ra -)
- <能力：低い>
 - ひょっとしたらできるかもしれない (Ra +)
 - できるかもしれません (Ra +)
- <必要：高い>
 - わたしは絶対に街から離れなければならないそしてこれがそのやり方です (Rn +)
 - わたしは絶対に体重を減らさねばならない。
 - わたしはセックスのたびにコンドームを使わねばならない、それについて疑問の余地はない (Rn +)
 - わたしは鎮痛剤が必要なんだ、それだけ (Rn -)
 - タバコだけがわたしを動かし続けてくれるものです。
- <必要：中度>
 - おそらくわたしは酒をどうにかする必要がある (Rn +)
 - 変わるのはいい考えです (Rn +)
 - たいてい、わたしは飲まずにおれない (Rn-)
 - 人生にはいくらかの刺激が必要だと思うんだ (Rn -)
- <必要：低い>

224 方法としての動機づけ面接

- わたしはまあ今すぐ飲まないといけない (Rn -)
- 止めないといけないとは思わないね (Rn-)
- <他：高い>
- わたしはこの生き方でそうなった (O +)
- わたしは自分の肝臓が、やれやれ、ありがたい！と言ってるにちがいないと想像します (O +)
- わたしは絶対禁酒主義者じゃない！ (O -)
- わたしはビッグブック (アルコールアノニマス AA の本) に書かれているようなどうしようもない人間の一人なんです (O -)
- <他：中度>
- わたしは自分が成し遂げたことで気分がよい (O +)
- わたしは今、酒が悪かったんだとわかりました (O -)
- AA はわたしに大いなる希望をくれました (O -)
- 今でなければいつ？ (O +)
- わたしは自分に問いかけ続けてる：いつになったらいいことがあるのか？ (O -)
- <他：低い>
- わたしはそれがやめる気を出させてくれると思います。
- もし1カ月無人島にいられたら、やめれるでしょう (O +)
- 裁判所が治療に行けと言ったんですが、たぶんそれは悪い考えじゃない (O +)
- わたしはまあちょっと自分の行動に疑問をもってます (O +)

E. MISC サマリースコア

MISC 1.0 と同様に、MISC 2.1 は第2回目パス行動カウントのコードに基づいて、サマリースコアを算出することができる。これらは、MI の品質の指標の暫定的なサマリーとして扱うべきである。

質問に対する聞き返しの比 (R / Q) は、質問の合計に対する聞き返しの合計の比である。開かれた質問のパーセント (% OQ) は、質問の合計 (開かれた質問 + 閉じられた質問) に占める開かれた質問の割合である。複雑な聞き返しのパーセント (% CR) は、聞き返しの合計に占める複雑な聞き返しの割合である。

MI に沿った反応、MI らしい反応 MI-Consistent Response (MICO) は、Motivational Interviewing (Miller WR と Rollinick S, 1991/2002) の中で直接規定された (たとえば是認、クライアントのコントロールの強調、聞き返し、リフレーミング) ものである。

- 許可を得た助言
- 是認
- コントロールを強調する
- 開かれた質問
- 聞き返し
- リフレーム
- サポート

MI に沿わない反応 MI-Inconsistent Response (MIIN) は Motivational Interviewing の中で直接規定された (たとえば許可なしの助言, 直面化, 指示, 警告) ものである。

MIIN スコアは下記の総計である。

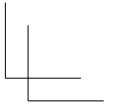
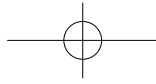
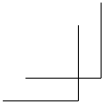
- 許可なしの助言
- 直面化
- 指示
- 許可なしの懸念表明
- 警告

MI-Consistent Response のパーセント (% MIC) は, MICO と MIIN の合計に対する MICO の割合である。

クライアントチェンジトークのパーセント (% CCT) は, クライアントのコミットメント言語 (+) と否定的コミットメント (-) の合計に対するコミットメント言語 (+) の割合である。

参考文献

- Amrhein PC, Miller WR, Yahne CE, Palmer M, Fulcher L (2003) Client commitment language during motivational interviewing predicts drug use outcomes. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 71:862-878.
- Miller WR, Benefield RG, Tonigan JS (1993) Enhancing motivation for change in problem drinking : A controlled comparison of two counselor styles. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61:455-461.
- Miller WR, Rollnick S (2002) *Motivational interviewing : Preparing people for change* (2nd ed.). New York : Guilford Press.
- Moyers TB, Martin T (2006) Therapist influence on client language during motivational interviewing sessions. *Journal of Substance Abuse Treatment*, 30:245-251.
- Moyers TB, Martin T, Christopher PJ, Houck JM, Tonigan JS, Amrhein PC (2007) Client language as a mediator of motivational interviewing efficacy: Where is the



226 方法としての動機づけ面接

evidence? *Alcoholism : Clinical and Experimental Research*, 31(S3):40-47.

Moyers TB, Martin T, Manuel JK, Miller WR (2003) The motivational interviewing treatment integrity (MITI) code. Version 3.0. Available at <http://casaa.unm.edu/download/miti3.pdf>.

