

動機づけ面接 Motivational Interviewing, MI

専門家のためのコミュニケーションスキル

教えない心理教育

原井 宏明

2012/7/11

1

このワークショップの目的

- 理解する
 - 動機づけ面接とは何か
 - ある特定のやり方がかえって抵抗を生む
- 知る
 - 動機づけ面接が生まれてきた背景
 - 現在のエビデンスベース
 - 動機づけ面接の4原則・4戦略
- 身につける
 - エクササイズで適切な言い方を選べる
 - 今までとは違うコミュニケーションの仕方を使える
- 次のステップに進む

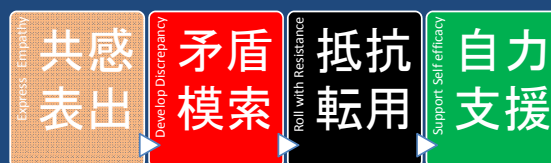
2012/7/11

2

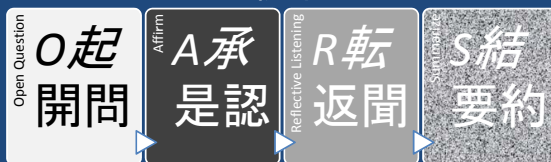
クレジット

- このスライドの前半のエビデンス部分は
- William R Millerによる
Motivation for Change:
25 Years of Unexpected Findings and Their
Implications for Treating Addictions
Presented at the Johnson Institute's National
Forum November 7, 2003 National Press Club,
Washington DC
に基づく 翻案・翻訳は原井による

4原則



4戦略



このワークショップの進め方

- 前半
 - MIの概念
 - 人を変える方法再考
 - MIの元になる研究
 - MIのスピリット
 - MIの原則
 - MIの戦略
 - クライアント発言
 - チェンジトーク
 - 維持トーク
- 後半
 - デモンストレーション
 - OCD面接のビデオ提示
 - エクササイズ
 - 発言選択練習
 - これからの計画



こう思う人がいるだろう...

- 心臓発作で死ぬ思いをすれば、タバコを止め、ダイエットし、運動し、降圧剤もきちんと飲むだろう
- 二日酔い、別居・離婚、交通事故、破産でもすれば、酒を止めるだろう

こう思う人もいるだろう...

- 眼底出血し、失明の恐れ、手足の切断、人工透析など糖尿病の合併症がひどくなれば、血糖を測定し、食事療法と薬物療法を守ろう
- 懲役刑をくらえば、もう懲りて二度と悪いことはしないだろう

そして、それでも足りない

動機づけ：
病気の中心にある謎

なぜ、人は変わらないのか？

4つの良く見かける常識：
本人に問題があるからだ...

- 気づかない・無視しているから
否認, 認知の歪み
- 知らないから
知識教育不足
- 分かっていないから
知的・発達障害
- 気にしていないから
パーソナリティ障害

それでどうなるのか？
4つの良くある解決法

- 気づきを促す - 気づかせれば、変わる
- 知識を授ける - 十分に知れば、変わる
- スキルをつける - やり方を教えれば、変わる
- 地獄を見せる - 十分に怖がらせれば、変わる

4つの治療戦略 CBTの教科書から

- 気づきませんか? ... 認知療法
- 説明しましょう..... 心理教育
- 調べて受容しましょう... 遺伝子・薬
プラダー・ウィリー?
- マインドフルネス・価値... DBTチーム
過食するナルシスト

別のもっと良い問いかけ:
なぜ人は変わるのか?

10の知見

知見 #1 (×) 量効果

治療を増やせば、良くなる、
はウソ

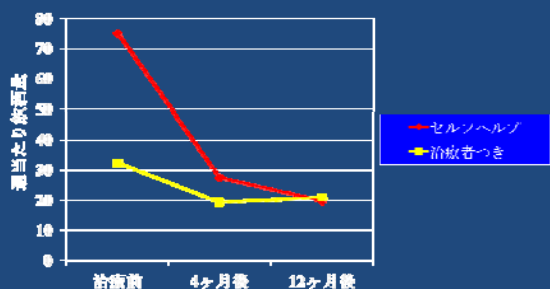
Miller, Gribskov & Mortell, 1981

International Journal of the Addictions 16:1247-1254

問題飲酒者を次の治療にランダム割り付け

- ◆ 10週間の外来カウンセリング
または
- ◆ 患者自身で行うセルフヘルプ教材
カウンセラーと一緒に取り組むと、どのぐらい
治療効果が改善するか?

Miller, Gribskov & Mortell, 1981 問題飲酒者



Edwards et al., 1977

- 100 アルコール患者 ランダム割り付け :
- モーズレー病院での入院/外来アルコール症
治療プログラム
or
- 1回だけの短時間カウンセリングセッション
- 12ヶ月後のフォローアップにて (94%)
- 有意な差はなかった

Chapman & Huygens (1988)

- 133人の解毒(飲酒離脱)後のアルコール患者をランダム割り付け:
 - 6週間の 外来プログラム
 - 6週間の 入院 プログラム
 - 1回だけの 短時間カウンセリング セッション
- 18ヶ月後フォローアップ (86%)
 - 有意な違いはなかった

治療場面

- アルコール依存患者を
 - 入院 vs. 外来治療,
 - 長期 vs. 短期入院
 - などにランダム割り付けした臨床試験全体
- 治療条件の間に差はみつからない

実験 vs. 相関

- ランダム化比較試験では, 治療期間や場面, 治療密度の条件を変えても, 治療結果には違いが出ない
- 相関研究では, クライアントが長く治療に留まれば, 治療結果は良くなる

知見 #2

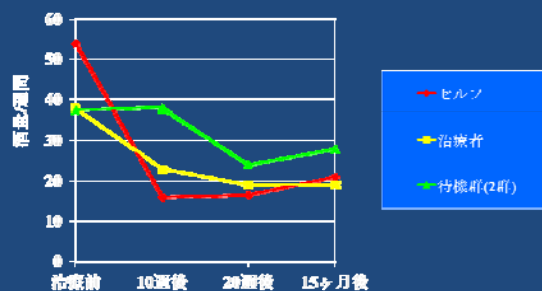
ブリーフインターベンションの効果

ちょっとしたカウンセリング
(特定の種類の)
は, 常にナシよりも良い
しばしば, 大変に良い

Harris & Miller, 1990

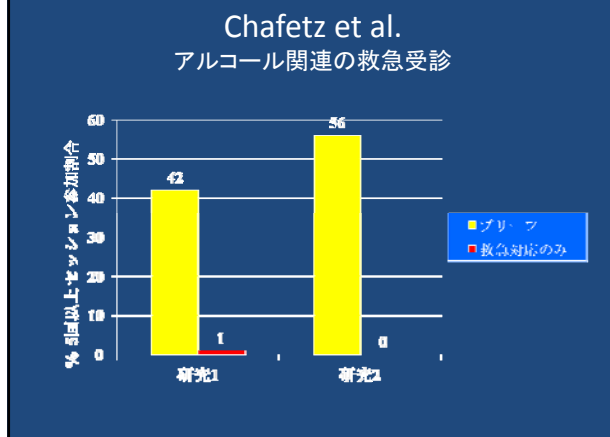
- 問題飲酒者をランダム割り付け:
 - すぐに10週間の 外来治療
 - セルフヘルプの助言 (1セッション) と読書療法
 - 治療待機群 (10週間待ってから外来治療)
 - 治療待機群 + セルフモニタリング指示

Harris & Miller, 1990 問題飲酒者



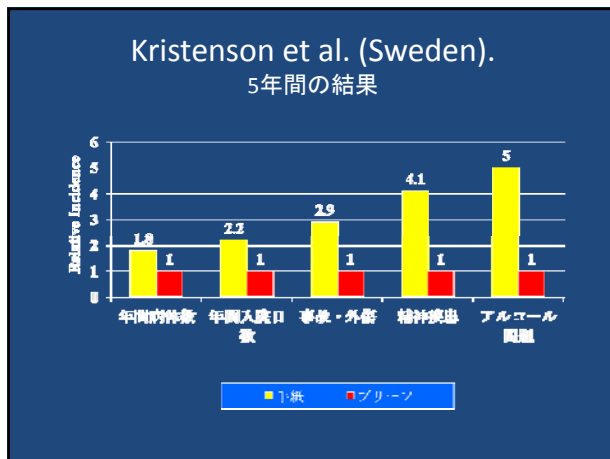
Chafetz et al. studies

- アルコール関連の救急受診
- ランダムに2群に割り付け:
1回だけカウンセリング (~20分)
共感性の高いカウンセラーが
飲酒と関連問題について話し合い
治療を促す
比較群は標準的な救急対応のみ



Kristenson et al. (Sweden)

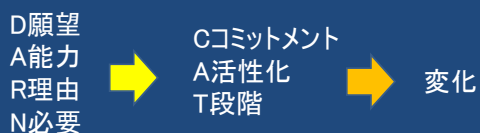
- 健康診断に来た男性 46-49 歳
- γ GTP高値が見つかった
- ランダムに2群に割り付け:
• ブリーフインターベンション (n = 317)
or
• 手紙でお知らせ (n = 268)



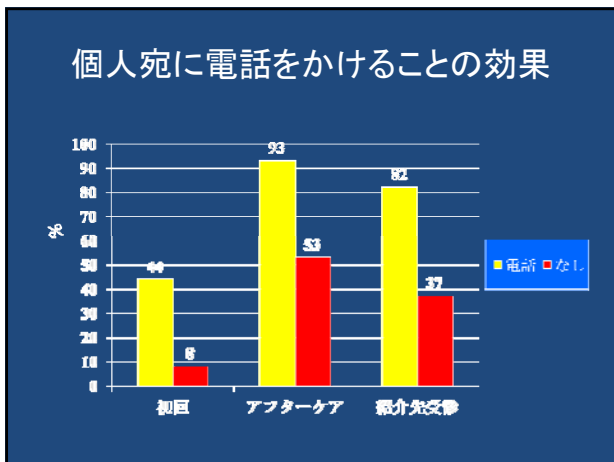
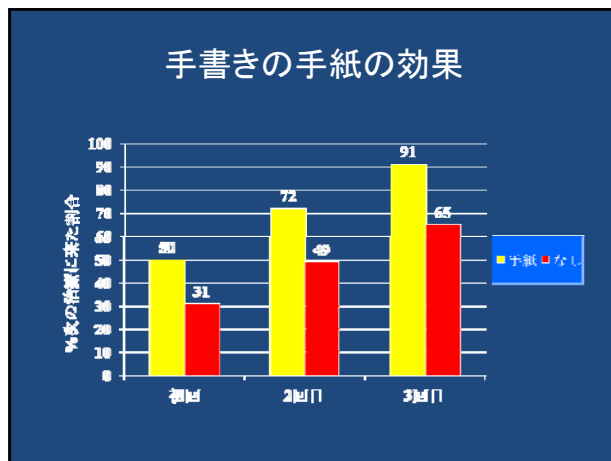
知見 #3 動機づけは大切

- クライアントの変化への動機づけとコンプライアンス/アドヒアランスは治療結果をはっきり予測する
- ◆ 参加したセッション数
- ◆ 治療を続けた期間の長さ
- ◆ 服薬遵守
- ◆ AA ミーティング参加 など.

チェンジトーク: クライアントの話が結果を予測する



知見 #4
些事に大きな意味がある
 クライエントの“動機づけ”と“コンプライアンス”は、しばしば、カウンセラーの小さな行いから影響を受ける



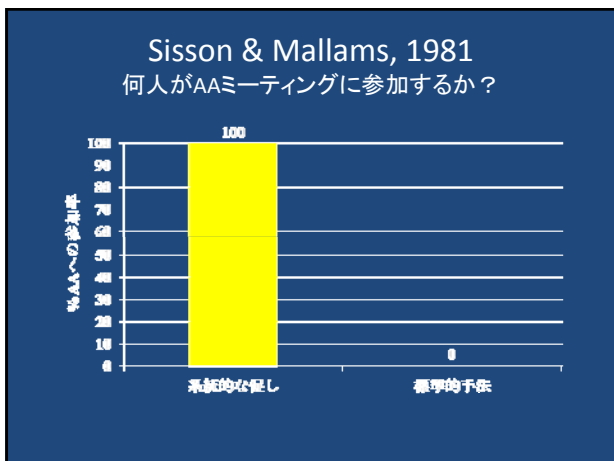
Sisson & Mallams, 1981

系統的な促し

- セッション中にメンバーに電話
- メンバーが車を出して送迎
- メンバーが同伴を誘う
- 直前に促しの電話

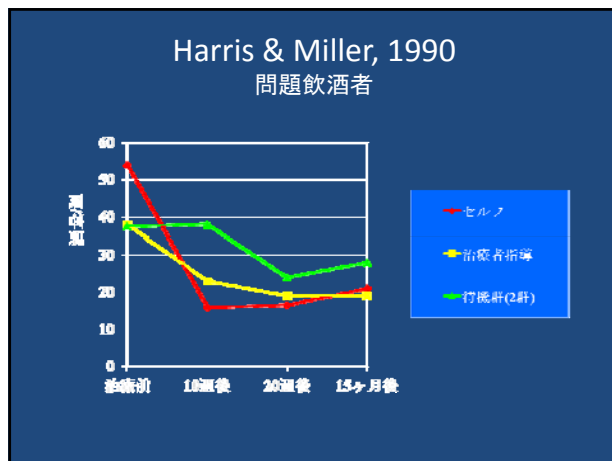
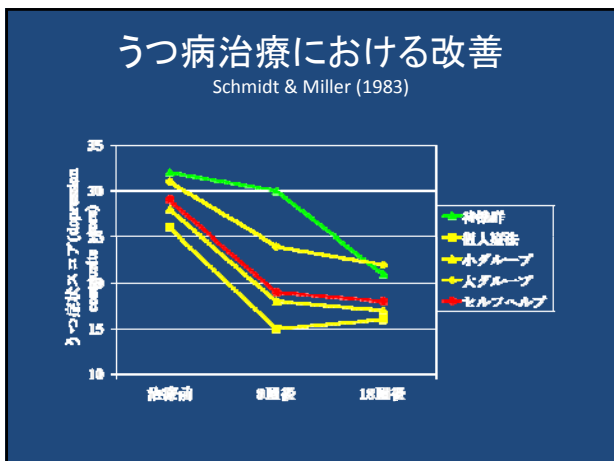
標準的な手法

- AAの情報提供
- AAミーティングのスケジュールを知らせる
- 参加するよう言葉で促す



知見 #5
待機群効果

もし、治療待機群に入れられたら、人は良くなる

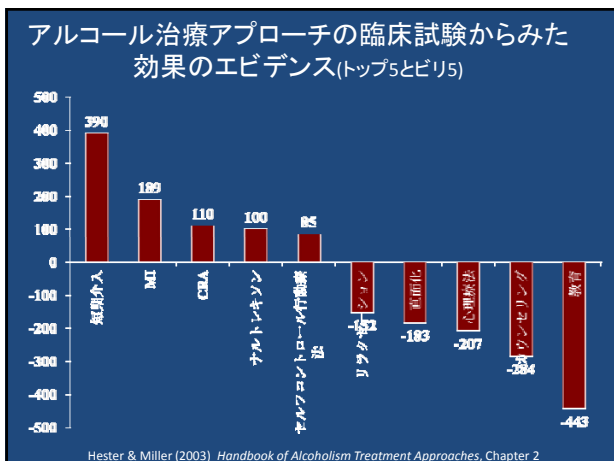


待てと言われたら、
人は待つ

知見 #6

治療効果

何をするかに大事:
治療方法によって効果が違う

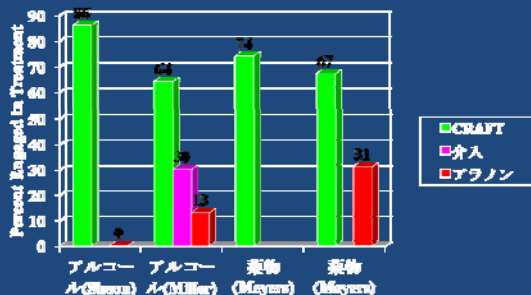


辛い状態に置かれた患者の家族が援助を求めてきたら何をすべきか？

- アラノンにつなぐ？
- 家族への“介入”を計画する？
- 行動変容のスキルを教える？

3つ全ては家族の症状を軽減する、しかし...

“動機づけのない” 使用者を治療につなぐ成功率



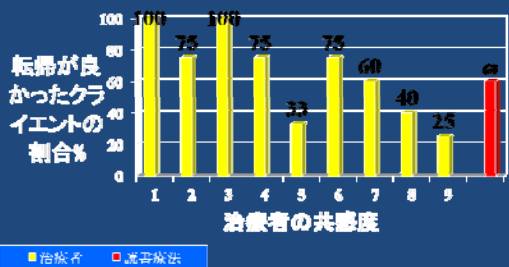
知見 #7
カウンセラー 効果

誰がクライアントを治療するかも大事:

たとえ、ランダム割り付けでも、どのカウンセラーにクライアントが割り付けられたかが、治療結果を最も良く予測する

治療者の共感と
クライアントの治療転帰

Miller, Taylor & West (1980) JCCP 48:590-601



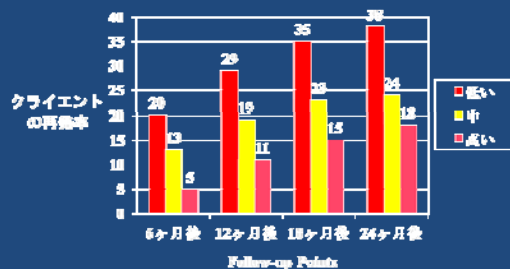
治療者の共感とクライアントの
飲酒結果の間の相関
(週当たりの標準化飲酒量)

Miller & Baca (1983) Behavior Therapy 14: 441-448

6-8ヶ月後 $r = .82$
12ヶ月後 $r = .71$
24ヶ月後 $r = .51$

カウンセラーのロジャーリアンススキルとクライ
エントの治療結果

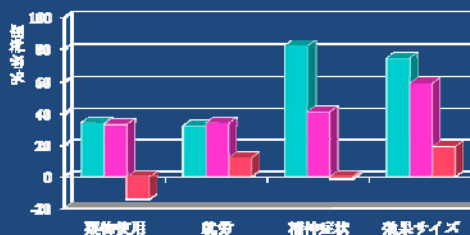
Valle (1981) J Studies on Alcohol 42: 783-790

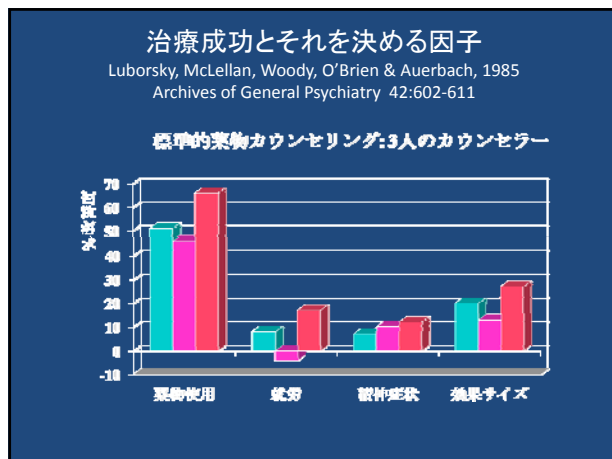
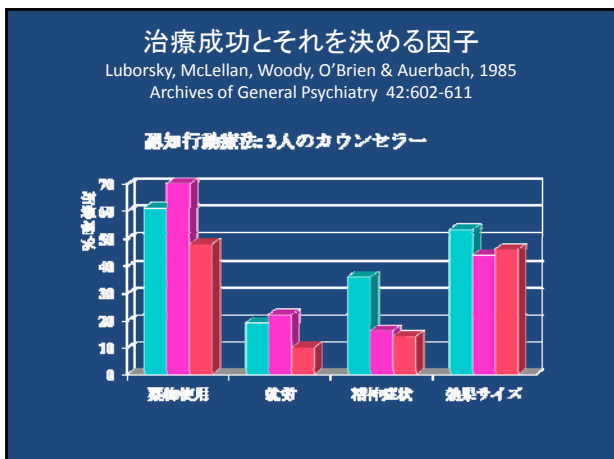


治療成功とそれを決める因子

Luborsky, McLellan, Woody, O'Brien & Auerbach, 1985
Archives of General Psychiatry 42:602-611

支持的表出的療法と3人のカウンセラー





知見 #8

信心/希望の効果

回復に対する希望と信念は自己充足的予言である

セルフエフィカシーとは...

- 決めた変化を起こせる自信
- 混乱: セルフ か 神様のエフィカシー?
 - 共同的対処スタイル (Ken Pargamentによる)
- 大切なことは - クライエントの期待が結果を予測すること
 - 断酒・薬のコミットメント
 - セルフエフィカシーは治療結果を予測する

Leake & King (1977)

- 心理士がクライアントを3つの治療プログラムでテストした
- この結果, アルコール症回復可能性が高い (HARP)クライアントを見いだした
- HARPとnon-HARPクライアントの間では, 前治療歴やアルコール症の重症の点では違いが無かった

カウンセラーが治療中にHARPクライアントについて見いだした:

- カウンセリングに対して動機づけがある
- 予約時間をきちんと守る
- セルフコントロールが良い
- 見た目がさっぱりして魅力的
- 協力的
- 素面での努力をする
- 回復の程度が高い

フォローアップの12ヶ月間にHARPクライアントは:

- 断酒率が高い
- 断酒期間が長い
- スリップが少ない
- 就労する

実験者の秘密

HARPクライアントは3つの治療プログラムの参加者からランダムに選ばれた人たち

ピグマリオン効果

知見 #9

治療プロセスの効果

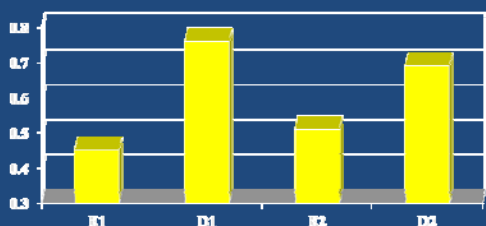
どのようにカウンセリングが行われているかが大切:

治療結果に影響を及ぼすカウンセリング、そこで何が起きているか、その理解は始まったばかり

治療者のスタイルとクライアントの抵抗

Patterson & Forgatch, *Journal of Consulting & Clinical Psychology*, 1985, 53: 846-851.

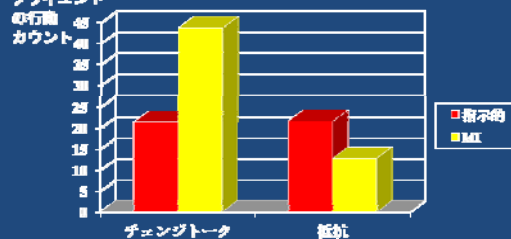
抵抗反応M分あたり



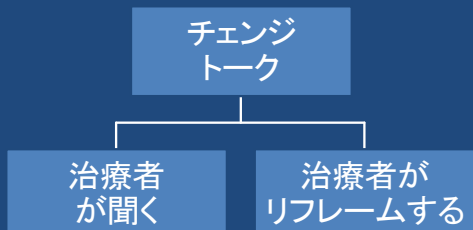
治療者のスタイルとクライアントの反応

Miller, Benefield & Tonigan (1993) *JCCP* 61: 455-461

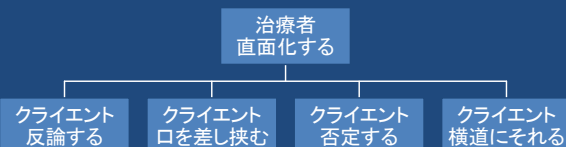
クライアントの行動カウント



クライアントのチェンジトークに関連するもの



クライアントの抵抗に関連するもの



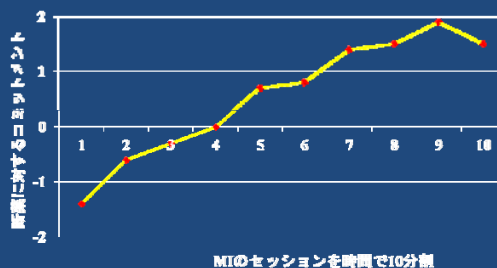
クライアントの飲酒アウトカムを予測する因子

Miller, Benefield & Tonigan (1993) JCCP 61: 455-461

- 治療者の反応
 - 直面化 $r = .65, p < .001$
- クライアントの反応
 - 口を差し挟む $r = .65, p < .001$
 - 反論する $r = .62, p < .001$
 - 横道にそれる $r = .58, p < .001$
 - 否定する $r = .45, p < .01$

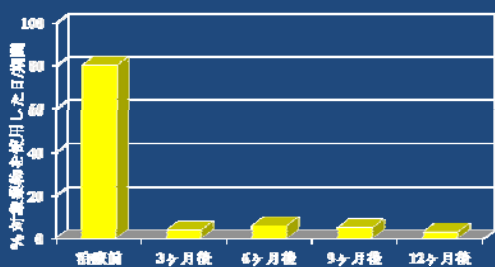
カウンセラーが直面化すればするほど、クライアントは抵抗
 クライアントが抵抗すればするほど、クライアントの酒が増える

コミットメント言語のパターンA 薬物乱用治療のセッション

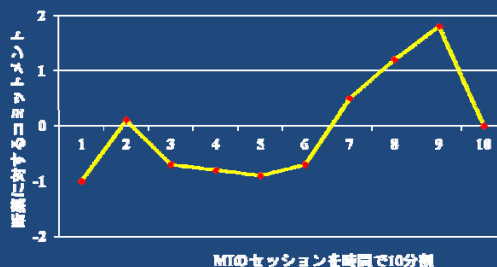


Amrhein et al., Journal of Consulting & Clinical Psychology 2003 71:862-878

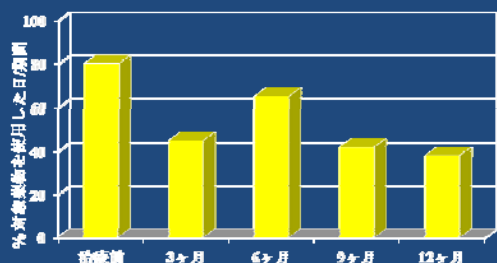
パターンA群の治療アウトカム



コミットメント言語のパターンB



パターンB群の治療アウトカム



知見 #10 動機づけ面接 MI

行動の変化を促し、治療からの脱落を減らし、結果を改善する

MIの定義

1. MIは変化についての特殊な会話である
 - カウンセリング, 治療, コンサルテーション, コミュニケーション
2. MIは協同的である
 - パーソン中心, パートナーシップ, 自律の尊重, 平等主義
3. MIは喚起的であり, その人自身の動機づけとコミットメントを呼び起こす

2012/7/11

69

MIを定義するレベル

1. 一般人むけ
 - 何に役立つか?
2. 臨床家向け
 - なぜ, 私も使うのか?
3. 技法としての定義
 - どう, 機能するのか

2012/7/11

70

1 一般人向け

- MIは協同的なスタイルの会話によって, その人自身が変わるための動機づけとコミットメントを強める方法

2012/7/11

71

2 臨床家向け

- MIはパーソン中心のカウンセリング技法によって, 変化に関するアンビバレンスに伴う共通する問題を明確する方法

2012/7/11

72

3 治療技法として

- MIは協同的かつ目的志向的なコミュニケーションのスタイルであり、変化に関する言語に対して特に注目するものである。
- 受容と深い共感をもたらす環境の中で、人自身がもつ変わる理由を引き出し、探ることによって、その人の動機づけと特定された目標に向かうコミットメントを強めるものである。

2012/7/11

73

カウンセラーは何をするの？

- 共感的理解に努めながら聞く
- クライアント自身の口から懸念と動機づけを引き出す
- 抵抗を下げる
- 希望と楽観性を育む

治療にMIを追加したときの効果

同じ治療プログラムだが、インテーク時にMIを追加した群は:

- 治療継続率が高かった
- 動機づけが高く予後が良いと病棟スタッフが感じた
- 断酒率が2倍になった
- 治療後のアルコールと違法性薬物使用が少なかった

Miller et al., 1993

Journal of Consulting & Clinical Psychology, 61:455-461

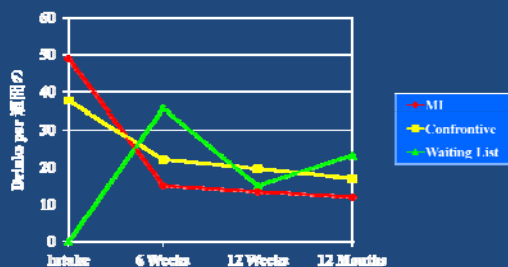
地域の問題飲酒者をランダム割り付け:
1回セッション

“飲酒者チェック”

共感的(MI)スタイルのフィードバック or
直面化中心のフィードバック

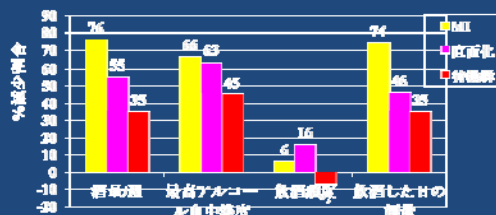
同じカウンセラーが両方のスタイルを担当

Miller, Benefield & Tonigan, 1993 MIだけで問題飲酒者は



Miller et al., 1993

12ヶ月後の飲酒関連問題の減少割合%



Bien et al., 1993

Behavioural & Cognitive Psychotherapy, 21:347-356

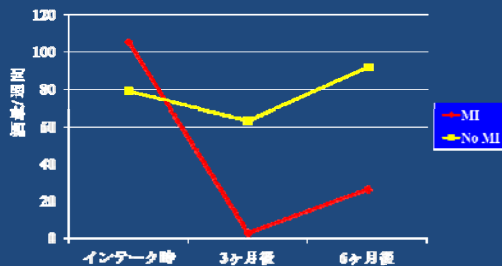
VA病院外来治療プログラムに参加したアルコール依存症の患者をインテーク時にランダム割り付け:

動機づけ面接セッション または
短いアドバイス

その後、全員が通常の治療を受けた

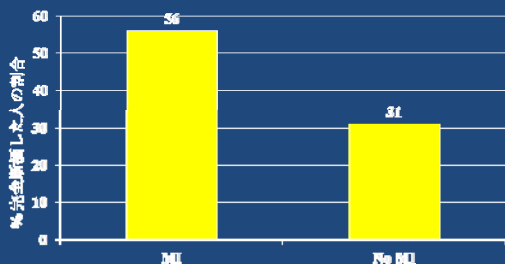
Bien, Miller & Boroughs, 1993

VA病院外来患者の治療にMIを追加する



Bien, Miller & Boroughs, 1993

VA病院外来での3ヶ月後フォローアップ



Brown & Miller, 1993

Psychology of Addictive Behaviors, 7:211-218

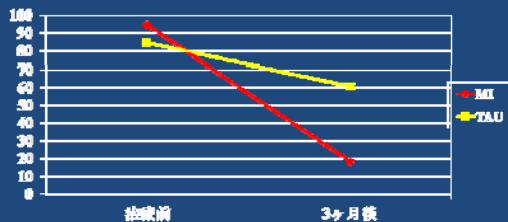
民間治療施設で入院治療プログラムに入るアルコール依存症の患者をインテーク時にランダム割り付け:

動機づけ面接のセッション または
短いアドバイス

その後、全員が通常の治療を受けた

Brown & Miller, 1993

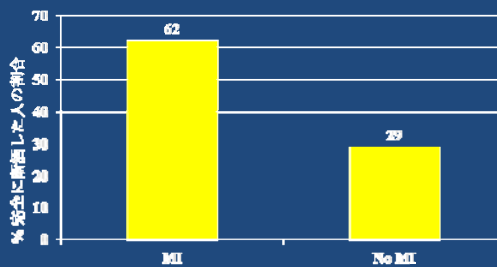
標準飲酒量/週間



p<.001

Brown & Miller, 1993

入院3ヶ月後フォローアップ



Aubrey, 1998

Doctoral dissertation, University of New Mexico

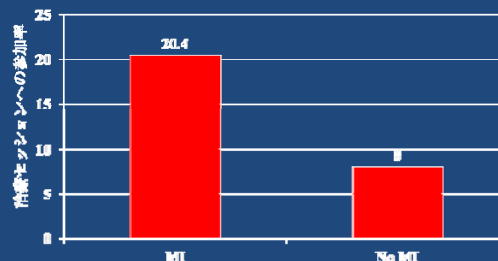
外来薬物乱用治療プログラムに入った10代の患者をインテーク時にランダム割り付け:

動機づけ面接 or 短いアドバイス

その後、全員が通常の治療を等しく受けた

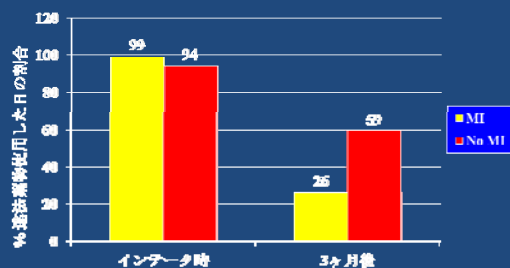
Aubrey, 1998

薬物依存の若者の中で治療を継続した率



Aubrey, 1998

違法薬物使用の減少



治療に関して 何が大事なのか？...

- それは、治療の量や場面ではない
- 治療の手段の方が大事
- 誰が治療をするのか
- そして、どのように関わっているのか

動機づけに関して 何が大事なのか？...

- 変化への動機づけは結果を予測する
- かつ対人的プロセスである
- それは、次のものに対して反応する
 - 比較的シンプルな関わり方
 - 比較的短い共感的なカウンセリング
- それだけでも十分なこともある

動機づけに関して 何が大事なのか？...

- 変化に対するアンビバレンスは正常なことであり、嗜癖の定義そのものでもある
- 変化に対する動機づけを強めることはカウンセラーにとって最初で重要な課題である
 - 最重要と言っても良い
- 変化に対する動機づけを強める特異的で効果的なスキルがある

MIの原則・戦略・スピリット

4原則

1. 共感表出 Express Empathy
正確な理解
2. 矛盾模索 Develop Discrepancy
矛盾を拡げる。葛藤・ズレが変化のエンジン
3. 抵抗転用 Roll with Resistance
抵抗を手玉にする
4. 自力支援 Support Self efficacy
自己効力感をサポートする

92

MIにおける共感

- 人の気持ち・感情・思考・価値観を正確に言葉にする
- どういうときにどう感じるかを具体的な言葉にする
- そう感じることは誰にでもある人間らしいこと
- 変わりたくない気持ち、抵抗、非健康な行動も平等に価値判断を交えず、ポーカーフースで言葉にする
- 相互の信頼感という文脈をつくる

違うもの

あなたは特別に苦しい、特別な感情に苦しめられている
被害者だ
私もそうだ、だから気持ちがわかる
苦しみの理由は○○だ
こんなに苦しい人を見たことがない
かわいそうに、つらかったね、もう大丈夫だよ

2012/7/11

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を見方を変えることがある。

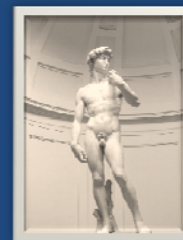
94

4戦略

- 起 O 開問 開かれた質問
- オープニング、確立操作
- 承 A 是認
- あれとこれ、分化強化
- 転 R 返問 聞き返し
- 理解を深める写生 タクト
- 結 S 要約
- 先に進む



2012年



1504年

O 開問 開かれた質問

1. 現状認識への関心
 - そんな体になったのは何があった？
2. 知ることへの関心
 - 508年間に何を知り、これから何を知りたい？
3. 変化への意思
 - この先、どうしたいと思って立ち止まっている？
4. 行動計画
 - 夜になって寒くなってからの予定は？明日は？

2012/7/11

97

A 是認

1. 今、ここにあること、注意・応答への感謝
 - フィレンツェからよくここまで
2. 知っていることへの興味・承認
 - 508年間に自分の身に起こったこと、あれとこれ
3. 意思の背景にある価値観
 - 自分が何者か、何をすべきかを良く知っている
4. 計画行動の是認
 - 夜の予定も立てて行動しているのですね

2012/7/11

98

R 聞き返しの種類

- 単純な聞き返し
 - 習慣・常識の落とし穴を避ける
 - オウム返し
 - 単純化
 - 婉曲表現外し
 - 修辞技法外し
 - 疑問詞外し
- 複雑な聞き返し
 - アナロジー・比喻
 - 増幅・矮小化
 - 状況を聞く
 - 裏を聞く
 - パラグラフを続ける
 - 両面を持った聞き返し
 - 要約
 - 論理聞き返し
 - リフレーム

2012/7/11

99

抵抗するクライアントへの聞き返し

クライアント

1. 親に連絡するなって言ったろう
2. 余計なお世話、ほっといてくれ
3. 医者だろう、患者をなんだと思っているわけ？
4. 上司のせいなんだよ、会社のせいで私はこんな風になってしまった
5. 死ぬる薬をください

カウンセラー

1. 親と連絡するな、と
2. 1人にして欲しい
3. これじゃ患者扱いされていない
4. 上司と会社が原因だ、あいつらが憎いとずっと考えてる
5. 薬局からの帰りに死ぬつもり

スピリット カウンセラーの態度

	低い	高い
A 自律	教育・指導・支配・命令	自発行動の尊重
C 協働	専門家・指揮者・上下関係	一緒に踊るパートナー
E 喚起	示し、与え、授ける	観察し、待ち、付添う

クライアントの発言

維持トーク

- 理由説明
- 不可能化
- 被害者化
- 選択肢を狭める
- 話をそらす
- 抽象化
- 後づけ理由づけ
- 特別視
- 要求の反復

チェンジトーク

- 変化の理由
 - D 願望
 - A 能力
 - R 理由
 - N 必要
- コミットメント
 - C 意思表示・決断・約束
 - A 活性化
 - T 段階を踏む

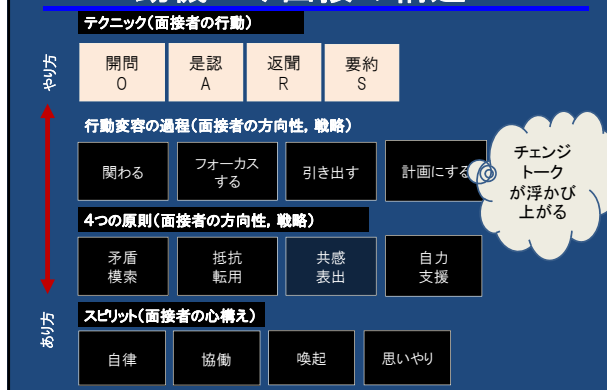
日常臨床での動機づけ面接

- オープニングセッション
 - 最初にオープンクエスション
 - 今日こちらにきたのは、どうしてですか？何があったのですか？
 - ごく普通の日はどのように過ごしていますか
 - アジェンダ設定
 - 今日これから15分間でなにをします
 - フィードバック
- O それでどのように感じる？
- A それは困ったということですね
- R 今までどおりで仕方ないと思うのですね
- S 私の聞いたところをまとめると、困っている、その一方でこれから今まで通りと思っておられるのですね

2012/7/11

103

動機づけ面接の構造



エクササイズ1

- OCD患者にエクスポージャーを動機づける
 - 面接場面ビデオ
- OARS, DARN-Cをチェックする
 - OARSのカード
 - DARN-Cのカード

エクササイズ2

- 共感の練習
 - 相手の身になり、相手の視線から考える
- やらないこと
 - 感情的にならない
 - 当然、当たり前のことを言わない
- やること
 - 聞き返し、単純から複雑、切り返し(リフレーム)

場面

- あなたには大人になった息子がいます
- 一緒に同居しています
- 彼は引きこもり、昼夜逆転、1日ネットゲームをしています



ある日の彼の発言

- ノックしないでドア開けるんじゃないよカス
- 夕食は廊下に置いて言ったが、ラップもしないとか頭おかしいんじゃないの？
- 人が出かけてる間に勝手に部屋入るとか、どんだけ常識無いんだよ糞が

2012/7/11

109

次の日の彼の発言

- 金が無い無い言うならもっとパートにでも行ってこいや！てめえが家にいると、うぜえんだよクソババア！
- おい何一人で贅沢な買い物してるんだよ、贅沢した分の金俺にも払えよな

2012/7/11

110

また次の日の彼の発言

- 何だよその顔。お前はいつもそうだよな、私ばかりこんな目にあってって顔ばかりする
- 親だろ？子供をなんだ？と思ってるわけ？
- お前のせいなんだよ、お前のせいで俺がこんな風になっちゃたんだよ。
- いなけりゃ、どんだけ楽か、ってか。さっさと死にたいのはこっちだよ。包丁寄せよ。

MI学習の段階

1	MIのスピリット	開かれた態度、共同的な関わり。クライアントの自律と自己決定の尊重。クライアントに対する純粋な興味
2	OARS クライアント中心カウンセリング	経験とアンビバレンスをクライアントが安全に探ることを促進し支持する雰囲気を作り出せるスキル
3	チェンジトークと抵抗を認識する	変化の方向に動いていることをシグナルするチェンジトークとコミットメント言語、逆である抵抗を同定できる能力。
4	チェンジトークを引き出し強める	チェンジトークを生み出し、強める。クライアント中心のOARSのスキルが戦略的に活用される
5	抵抗を手玉にとる	抵抗を聞き返し、尊重し、強めない反応の仕方。抵抗に逆らうのではなく、手玉にとる
6	変化のプランを組み立てる	クライアントの準備性を認識し、適切かつ受け入れ可能なプランを組み立てる能力 タイミングと交渉術
7	コミットメントを強固に	コミットメントを強め、具体的な意思に結びつける
8	移行とブレンド	MIのスタイルを他の治療にブレンドしたり、相互の間を柔軟に往復できる

112

MITレーニングのレベルと種類

タイプ	ゴール	長さ
導入	MIの基本を経験し、より深く学習するかどうかの判断をする。基本的なスピリット、原則	2時間～1日
応用	MIの具体的な応用例を学ぶ	1時間～1日
臨床的トレーニング	MIの基本的な臨床的スタイルを学ぶ 実践での継続学習のやり方を身につける	2～3日 4～8時間の分散学習
アドバンスド臨床的トレーニング	基本的な能力からもっと進んだ臨床的スキルを学ぶ 個別のコーチ、フィードバック、MIの最新の理論、技術の学習	2～3日
スーパーバイザートレーニング	MIを学習するグループをガイドする MIの技術の獲得の過程を理解し、観察・分析の方法を獲得する	2～3日
トレーナートレーニング	他人がMIを学ぶ技術と方法を柔軟に応用できる	3～4日

113

日常生活に役立つMIの例 うるさいセールスマン

- 電話セールスマンがいきなり職場に電話
- S: 日本〇ス〇ードです。良い投資マンションがあります。所得税対策に役立ちます。
- HH: マンションを販売しているのですね。私に買ってくれ、ということですか？
- S: そういわけじゃないです。それは話を聞いてから先生に決めてもらうことです。このマンションはとて素晴らしい物件です。買われた方は皆さん満足して、さらにもう一軒というかもあります。ぜひ、パンフレットをみてください。今晚をこちらに行きます。
- HH: ということはそのマンションは最高の物件で、パンフレットを見たら買いたくなる、ということですね。
- S: はい、とて素晴らしいものです。税金対策になります。
- HH: なるほど。ではとてもよく売れていて、あなたは有能なセールスマンですね。
- S: いやそこまでは行きません。とにかく、税金対策になって、買った方はみな満足して、生命保険もついてきます。リスク対策としてもいいです。
- HH: 税金対策、買った人はみんな満足、生命保険とリスク対策、他にはどんないい点が？

2012/7/11

114

聞き返し, 他には, ありがとう

- S: あーとにかく、パンフレットを見てください。いま近くに来てますから。今日7時は？
- HH: 会ってパンフレットを見たら、絶対私とその気になるだろう、という自信があるんですね。一方、あなたは有能なセールスマンではないとおっしゃった。
- S: とにかく、税金が安くなって、生命保険がついて、リスク対策なんです。
- HH: 節税とリスク対策が利点ということですね。そして今晚私に会いたいということですね。他には？
- S: なに話してんですか？頭がおかしいんじゃないの？えーとにかく、税金が減るんです。所得税が。生命保険もつくし、リスク対策です。会った時に具体的な数字をお見せしますから。
- HH: 節税について、そちらをご存知の数字はすごい金額ということですね。あと生命保険とリスク対策。他にはなにか利点は？なにか私に話しておきたいことは？
- S: いいえ、もうありません。
- HH: そうですか。ありがとうございます。
- S: (電話が切れた)

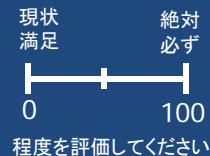
2012/7/11

115

まとめ

■ 今あなたはどのように考えていますか？

- 自分自身について課題がある
- 変わる必要がある
- 変わると良いことがある
- 変わることができる



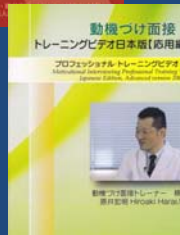
E-mail: hharai@cup.com
原井の情報公開 harai.main.jp

116

資料

- <http://www.motivationalinterview.org/>
- Treatment Improvement Protocol (TIP) Series 35 Enhancing Motivation for Change in Substance Abuse Treatment 翻訳 <http://harai.main.jp/puroto/puroto1.html>
- 方法としての動機づけ面接, 原井宏明, 岩崎学術出版2012
- Miller, W. R., & Rollnick, S. Motivational Interviewing: Preparing people for change (2nd ed.). New York: Guilford Press. 動機づけ面接法 基礎・実践編 訳: 松島義博, 後藤恵, 星和書店2007
- Rollnick, S. et al. Health Behavior Change: A Guide for Practitioners. (1999). New York: Churchill Livingstone. 健康のための行動変容—保健医療従事者のためのガイド, ステファン・ロールニック, クリストファー・ハドラー, ヒップ・メイソン, 地域医療振興協会公衆衛生委員会PMPC研究グループ (翻訳), 法研

117



- 動機づけ面接の応用へ不潔恐怖患者に対する行動療法への動機づけ場面

118