

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

困難な状況でにっちもさっちもいかない、今のままで仕方がない、と考えている人と話し、
変化する方向に向けていくこと

独立行政法人国立病院機構 菊池病院 臨床研究部

KATS: Kikuchi Addiction Treatment Service

KETS: Kikuchi Emotional disorder Treatment Service

原井 宏明

このワークショップの目的

- 特定のやり方はかえって抵抗を生むことを理解する
- アンビバレンスが変化に対する抵抗の中心的要因であることを理解する
- 動機づけ面接の戦略のメニューを知る
- ロールプレイ場面を用いて適切な言い方を選べるようになる

このワークショップの進め方

- 最初 ウォームアップ 人間ビンゴ
 - 自分自身の課題
- 前半 講義とデモンストレーション
 - DVD提示
 - 金魚鉢練習
- 後半 ワークショップ
 - 実際の動機づけ面接スキルトレーニング
- まとめ
 - 動機づけ面接のエビデンス

ウォームアップ

■ 人間ビンゴ

– 修正してください

– 右上の二つのコマ

■ スキーが好き

→ 自分のスキナーボックスがある／あった

■ 自分の子どもがいる

→ WCBCT2004での動機付け面接WS(HapkeまたはButterworth)に出た

皆さんが考えている課題

- 個人的なことで変えたいと思っていること、いまやろうと試みているが容易ではないこと(感情的にはならないで他人と分かち合いたいと思えること、を選んでください)。

家庭・家族

身の回り，片付け，整理

運動

友人・恋人

仕事

食生活

勉強

人が変わらない理由

- 今までのやり方を変えることと、今までのやり方を変える必要がない理由を証明すること、どちらかを自分で選びなさいと言われたら、ほとんどの人は証明の方を選ぶ

John Galbraith

- ストレスが高まり、そしてその反応として何か変えようとするときに、人はいつも自分自身の行動レパートリーの中で最もよく使う問題解決法で必要を満たそうとする。たとえ、その方法が役立たないとしても。

対人関係的視点からみた“変化”:なぜ変化は それほどに難しいのか 理由

- 移行する自信がない
 - そんなことをできやしない
 - 何かやるには、もう遅すぎる
- 何が必要か、後どうなるかの見通しがない
- 積極的ななかかわりが不足している
 - 引き伸ばし“そのうち、いずれ、なんとか”
 - わたしのせいではない
 - 誰かがしてくれるはず
- 変化することの利点が個人的にも専門的にもわからない
 - いまのままで何が悪い？

動機づけ面接とはなにか

■ 特別なやりかた

- － 人が問題を認識できるように援助する
- － 人が問題に対して何かをするように援助する
- － 人の気持の矛盾を解消するために援助する
- － 人が変化の方向へ動くよう援助する

■ クライアント中心療法＋指示的

- － 特別なものではない カウンセリングスタイルの一種
- － 変化を志向している

■ 違うもの

- － 直面化・説得・気そらし・癒し・リラクセーション
ストレス対処・教育

五つの大原則

1. 共感
2. 矛盾を広げる
3. 言い争いを避ける
4. 抵抗を手玉にする
5. セルフエフィカシーをサポートする

MIにおける共感

- 他人の気持ち・感情・思考・価値観を正確に言葉にすること
- あなたは特別に苦しい ではない
- どういうときにどう感じるかを言葉にする
- 最後にそんな風に感じるのは普通のことと言うのはよい
- 変わりたくない気持ち, 抵抗, 非健康な行動を感情や価値判断を交えず, ポーカーフェイスで言葉にする
- 相互の信頼感をつくる
- 違うこと
 - 私もそうだ
 - 苦しみの理由は〇〇だ
 - 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

利点

- 権力闘争を避けることができる
- クライアント自身が決断する
- 変化の実行責任はクライアントにある
- 変化の過程に対してクライアントがより強くかかわる

言語もオペラント行動である

- 会話における結果操作
- Speak to learn, Listen to teach
 - 適切なタクト, ルールの発言を結果操作によって増やす
- ある実験
 - 特定の言葉を話したときだけ, “ええ” というようにする
 - 話す内容が相手の答え方によって変わる
 - 話者は随伴性に気がつかない

言語のチェーン

コンテキスト

先行刺激
考える →話す→相手が答える



先行刺激
考える →話す→相手が答える



先行刺激
考える →話す→相手が答える

クライアントの次の反応を強化する

■ 現実と目標に正確な記述

■ チェンジトーク

Desire 変わりたいという願望

Ability 変わる能力があるという

Reason 変わると良いことがあるという

Need 変わる必要があるという

Commitment 変わる計画・これからすることについて
言う

■ 分化強化

カウンセラーの応答

- O 開かれた質問
 - クライエントの自由な発言を引き出す
 - フリーオペラント
- A 確認する
- R 聞き返し
 - 適切な発言に選択的に応じる
- S サマライズ
 - 選択的にまとめる

クライアントの発言を変えていくための方法

- 矛盾を広げる
- クライアントが矛盾を修正する
 - クライアントの発言に基づいて、カウンセラーが矛盾したことを述べる
 - クライアントが自分の発言を修正する先行刺激を提示する
 - クライアント自身のRighting Reflexの利用

聞き返しのスキル

- 非言語的
 - アイコンタクト, リラックスした受容的な姿勢
- 聞き返し
 - 励ましは最小限に, アイコンタクト, リラックスした受容的な姿勢
 - 他に?
 - ひとつの方向に話を続けていかせる
- サマライズ/言い換え
 - 励ましは最小限に, アイコンタクト, リラックスした受容的な姿勢, 防衛的な発言のサマライズ

動機づけ面接ではない言い方

- アドバイス
- 情報提供
- 質問, 問い詰め
- 同情 (私もそういう気持でした)
- 直面化 (あなたは矛盾していると指摘)

ただし

臨床面接は動機づけ面接だけではない

- 道に迷った人にはアドバイス
- 動機づけはできたが、何をしたらよいか情報を求めている人にはアドバイス(選択肢を提供)
- 客観的検査結果は情報提供
- 診断面接は構造化質問
- エクスプロージャーを実行する直前で怖気づいたら直面化

聞くことへの12のさまたげ 1

1. 命令, 指示, 注文
2. 警告, 脅し
3. アドバイス, 示唆, 解決法の提供
4. 理屈で説得, 議論, 講義
5. 説教, 訓示, クライアントにあなたはこうすべきだと伝えること
6. 否定する, 判断する, 批判する, 責める

さまたげ 2

7. 同意する(相手の意見を評価すること), 承諾する, あたりさわりのない褒め言葉, “私も賛成だ, その通りだ”
8. 辱める, からかう, ラベルをつける
9. 解釈する, 分析する
10. 慰める, 同情する, 「私にも同じ悩み」
11. 質問する, 探る
12. 距離をとる, 話を逸らす, 笑いを取る, 話を変える

開かれた質問の例

1. 問題の認識
2. 気がかり
3. 変化への意思
4. 希望を持つこと

1問題の認識

- 何があって問題があるとおもうようになったのですか？
- 薬物に関係して大変だったことは何ですか？
- 自分のやったことで自分や他人が傷ついたことはどんなことですか？
- このことが問題な点はどんなことですか？
- 薬を使っていてあなたのやりたいことができなくなったことはどんなことですか？

2気がかり

- あなたや他の人が変化しなくてはならない理由は何ですか？
- 薬物使用についてどんなことが心配ですか？
- このまま続けているとどんなことが起こると思いますか？
- あなたの〇〇についてどう感じますか？
- そのことはどのくらい気がかりですか？
- あなたがもし何も変わらないとしたら将来どんなことになると思いますか？

3変化への意思

- あなたのおっしゃったことをまとめるとあなた自身が心のどこかで何かすべきだ, と思っていることになります。変わらなくてはならないと思う理由は何ですか？
- もしあなたが100%成功し物事がうまく行ったらすれば何が変わりますか？
- あなたに薬を使い続けなくてはならないと思わせているものはなんですか？それを逆から見たらどうですか？何が起これば変わらなくてはならないと思うようになりますか？
- 今の時点であなたの一歩についてどのように考えますか？あなたの一歩を変えたらどんな良いことがありますか？
- 今この時点で行き詰っていると感じているのですね。何があれば打開できると思いますか？

4希望を持つこと

- もしあなたが変化すると決心したとして何があればそれができると思えますか？
- あなたが変化したいと思っとき何があるとその気持を強めることができますか？
- もしあなたが変化しようと決心したときに何があると役に立つと思えますか？

聞き返しの種類

- 単純な聞き返し
- 増強した聞き返し
- 両面ある聞き返し
- フォーカスをずらす
- ひねりを効かして同意する
- 本人の選択とコントロールを強調する
- リフレーミング
- 治療的パラドックス

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チョン

- 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も今まで通りと思っておられるのですね

動機づけ面接、実際のやり取り

N:メイラックスを出して欲しい

面接者:それは?

N:最近セルシンを一週間やめている。特に何も無かった。これから何かあったときにお守りの薬として手元においておきたい。

面:それはどんな時ですか?

N:ドラッグが欲しくなったときとか、気分が落ち込むときとか。

面:そういうときにメイラックスを飲むといいと思うのですね。

N:心の平静が保てると思う。赤ちゃんのおしゃぶりのようなドラッグ代替りになる。

面:そのためにはメイラックスの方がいいと思うのですね。

N:前に先生に出してもらったとき気分が悪くなった。けれども今考えればこの時コーヒーも飲んでた。たまたま自分の気分の問題で具合が悪くなったと思う。知人が良かったと勧めていたし、セルシンは毎日3回飲む必要があったけど、メイラックスだと1日1回で済む。

面:そうなのですね。メイラックスについて他にいいと思える点は?

N:何かよさそう。1日1回で、量が減るし。

面:ということはセルシンはあまり良くないということですね。セルシンで不都合だったことはありますか?

動機づけ面接、実際のやり取り

N: 気持ち悪いのではない。特別悪いことはない。やめるのもこの1週間してみたけれど簡単だった。特に離脱はなかった。

面: そうですね。気分が落ち込むときの心の平静を保つ、ということはどうですか？

N: セルシンでよかったと思う。

面: メイラックスで同じように効いたということはありませんか？

N: ないです。知人がパニックにも効いたとか勧めていて、自分も胸がドキドキするときがあるので、ひょっとして。

面: それは効いたという実績はないけど期待している、ということですね？

N: そうです。



面: なるほど。まとめると、セルシンは実績がある、そしてやめることは簡単、一方1日3回定期的に飲んでいて、ということですね。その一方メイラックスは実績はなく飲んだとき具合が悪かった、一方期待感はある、ということですね。

N: そうですね。セルシンで悪くはないです。1日3回飲むというのがどうぐらいで。

面: そうですね。セルシンの飲み方は1日3回と決まっているわけではありません。1日1回という飲み方もあります。

N: 全く飲まないでもやれるのだから、1回にしたらどうかなるということはないですね。

経過

- 導入当初  やめる自信 「重
度の依存とは思えない。」
当初はやめたい気持ちが先走り、やめる自信とのギャップがあった。
- 導入3ヶ月目  やめる自信
「以前より渴望が続かなくなった。」「使うのはアホ。」
自分の物質使用障害を客観的に評価できる。再就職の話がある。
- 現在
再就職をはたす。心配していたほど渴望もなく、思考停止法などを実践し
ている。重要性評価は当初と変わらず高い。

面接の練習と評価

■ クライアント側

- DARN-C

■ カウンセラー側

- Confrontation 直面化
- Direction 指示・命令
- Listening 傾聴 受動的にうなづく
- Question 質問
- Support サポート 支持する
- Teaching 教示, 教える
- Other その他

動機づけ面接のトレーニング

- 動機づけ面接とは技術である
 - 技術をうまく使えるようになると
 - 普通に自然に話しているように見える
 - うまく使えるとは
 - それぞれの技術(言語の部分行動)があなたの行動レパートリーになる
 - クライエントの発言を区別(弁別)できるようになる
 - それぞれの技術が適切なきに出せるようになる
 - 技術だから
 - 練習すればできるようになる
 - 実際に使って、うまくいくとできるようになる
 - 使わなければ、忘れる

エクササイズ1

■ 金魚鉢練習

- 用意するもの 評価用紙
- 舞台にクライアント, カウンセラー, 講演者
- 聴衆を二手に分けて, 評価者1 評価者2

エクササイズ2

■ バージニアホイール

- 5~6人でグループをつくってください
- 一人がクライアントになってください。他の方はカウンセラーです。
- クライアントは自分の気がかりなことを一言で述べてください。
- カウンセラーは“単純な聞き返し”をしてください。
- クライアントはその聞き返しに応じて自由に返事してください。
- 次のカウンセラーがまた単純な聞き返しをしてください。
- 注意事項
 - クライアントが詰まらないで話が長く続けられるように、カウンセラーは相手の話によりそって聞き返しをしてください。

エクササイズ3

- 負の練習のバージニアホイール
 - 先ほどと同じ組で, 今度は,
 - 聞き返しではなく,
 - 命令, 指示, 注文
 - アドバイス, 示唆, 解決法の提供
 - 理屈で説得, 議論, 講義, 説教, 訓示
 - 否定する, 判断する, 批判する, 責める
 - 同意する, 承諾する, “私も賛成だ, その通りだ”
 - ラベルをつける, 解釈する, 分析する
 - 同情する, “私も同じ悩みが”
 - 質問する, 探る
 - どんな感じがしますか?

エクササイズ4

■ 二人組練習

- となりの人と二人ずつの組み合わせになってください
- 単純な聞き返しの練習
- 考え, 心配, 先のこと, を聞く 相手がYes, Noで答えられる質問

エクササイズ5

■ 4人組練習

- クライアント, カウンセラー, 評価者1, 評価者2
に分かれて, OARSを行う

■ 金魚鉢トレーニング

■ ラウンドロビン

- 8から9人
- クライアント役一人
- 残りがカウンセラー
 - かならず一人のカウンセラーのつもりで演技

エクササイズ6

■ バッティング練習

－ 抵抗する言葉への対応の練習

動機づけ面接のエビデンス

- 現在のエビデンスのゴールドスタンダード
 - 信頼できる対照群・前向き群間比較
グループデザインRCT
 - 厳格な包含基準, 除外基準
 - マニュアル化治療 治療内容の完全性
 - 現実的な外的・長期のアウトカム
- 結果の見方
 - Positive, Negative, Null
 - Dodo bird Verdict
 - Efficacy vs. Effectiveness

レビュー

- Hettema J, Steele J, Miller WR, 2005
Annu. Rev. Clin. Psychol. 1:91–111

将来の方向

■ 現実的RCT

- 広い包含基準
- セラピストをランダムイズ
- 非マニュアル化だが、内容はMI
 - セッション録音テープ, MISC, MITIの利用
- De facto standard の疾患重症度アウトカムに加えてプロセスアウトカム, 現実的アウトカム, 医療経済

■ 単一事例実験計画

動機づけ面接を始めた人の感想1

- クライアントが自ら変わろうと思わないと変わらないと思っていた
- これは、変わろうと思う手助け
- うまくいかないときに、クライアントがダメだから、では変えようとしなないということ
- やって見たけれど、クライアントの矛盾を広げることができない
- 実際に使うのが難しい
- 講義を聞くと一つ一つの技術についてわかったような気持ちになるけれど、実際に使うときには頭が回らない、せっかくわかった技術を使う機会がない、クライアントの話を受け流してしまうだけになってしまう

動機づけ面接を始めた人の感想2

- ペーパーワークをさせると面接だけよりも動機づけになる
 - 決断分析
- 自分の考え方を変えた，患者は変わらないと思っていた。今は次のように考える。クライアントはすごく変わりやすいのだ，諦めないで，何度もいろんなことをチャレンジすることが必要なのだ
- クライアントの変化の法則を見つけることが大事だと思う
- クライアントに合わせることが大事
- どうしたらいいのでしょうか？と聞かれたときに，患者に考えてもらうようにしてみたが，話が続かない。サマリーして聞き返してみたが，やっぱりどうしようもなかった。
- 「しかし，けれども」を使わず「一方で」を使うのが印象的だった

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: そういうわけじゃないです。それは話を聞いてから先生に決めてもらうということです。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たもあります。ぜひ、パンフレットをみてください。今晚そちらに行きます。
- 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、とてもいいものです。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？

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，絶対私はその気になるだろう，という自信があるのですね。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，そちらが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。
- S: (電話が切れた)

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
- 2006年2月10～12日熊本へ行く

現状
満足

絶対
必ず



程度を評価してください

E-mail: hharai@cup.com

原井の情報公開 homepage1.nifty.com/hharai/

資料

- www.motivational.interview.org
- Treatment Improvement Protocol (TIP) Series 35
Enhancing Motivation for Change in Substance Abuse
Treatment 翻訳 homepage1.nifty.com/hharai/
- Miller, W. R., & Rollnick, S. Motivational Interviewing :
Preparing people for change (2nd ed.) (2002). New York:
Guilford Press.
- 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 ロルニック, クリストファー バトラー, ピップ 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