

2007年度札幌マックセミナー 依存症援助職職員研修

「動機づけ面接技法とは」

2007年11月3日 札幌市

原井宏明 札幌マック住谷健次郎

はじめに

司会:これから原井先生の動機づけ面接についての講演に移っていただきたいと思うのですが、私が原井先生と初めてお会いしたのは、実は仙台でした。その時、私自身もこういったマックという施設で仕事をしていた、ある意味行き詰まっていたことも何回かあったのです。こっちが熱を込めて話せば話すほど相手がクールになってしまうと。どっちが援助職でどっちが相談者なんだか、援助職の方が熱くなってしまうということがあって、結局それでうまくいかない。そういうことがありまして丁度、原井先生の動機づけ面接の講演を聴くことが出来まして、これはと思ひまして今回、原井先生も色々お忙しい中、無理してお時間を取っていただいてわざわざ北海道まで来ていただいたという次第です。それでは原井先生、お願いします。

原井:菊池病院の原井と申します。実は北海道の方には色々縁がありました。学会などもありますし、それから今日は北海道からよく私の菊池病院の方に研修に来ている北海道医療大学の心理士、学生さんも来られてまして、何となくなじみの顔の方も沢山あります。そういう意味ではわざわざ来たと言いながら、なんか懐かしい感じが致します。今、丁度講演をいただいた田辺先生の話を引き継ぐような、それが実際の形でどうなるかというのをお示しできればと思います。1時間でまず大雑把なところをお示しして、午後には色々エクササイズをします。午前中はテストと、デモンストレーションを1回したいと思います。今、資料の中でまずやって欲しいことがありますので、そこから入りましょう。

Helpful Responses Questionnaire

資料に「Helpful Responses Questionnaire B 菊池版」というのがあるかと思います。今日のワークショップはまず動機づけとは何か、ある特定のやり方をするとかえって抵抗を生むということを理解していただくことは目標の一つです。今、住谷さんが、こちらが力を入れれば入れるほどかえって空回りしてしまうというお話をされました。そういう抵抗があるということは、アンビバレンス、すなわち矛盾があるわけです。自分はこうしたい、一方で逆のこともしたいと。人間ですから気持ちが色々2つ3つ4つあるわけです。それが全て同じ方向を向いていたらわざわざここまで相談に来たりしません。アルコールの場合で言えば、今のまま飲み続けていたい、一方このまま続けていくとやっぱり健康にまずいし、周りからもプレッシャーがかかってくるという2つの力がかかっている、その間が矛盾しています。矛盾しているということを周りから指摘された時に、抵抗の原因になります。そして今、目指している方向のベースは、クライアント中心療法なのですが、具体的にどうすればいいのかということをお話ししましょう。やっぱりこれは技術ですから、スキルトレーニングしないとできません。言うだけでそれができるのだったら、まるでアルコール依存症の人にこうすれば酒が止められるよと言われて、それだけで止めることを期待するのと同じです。皆さんがカウンセラーとして、クライアント中心療法を使おうと思うなら練習する必要があります。その練習の具体的なメニューを持っているのが、動機づけ面接の特徴です。少しロールプレイをやってみようと思います。そして最後に、今までと違うコミュニケーションの方法を身につけていただこうと思います。エクササイズメニューをまとめたものと、講義の流れを示したものがあります。本日の資料や価値観並べ替えカードをまたどこかで使いたいという時には私のHPをご覧になって下さい。動機づけ面接のページの中にあります。

まず皆さんがどの程度できるかということをチェックしたいので、こちらの2枚の紙の「Helpful Responses Questionnaire」を出してください。この目的としては、動機づけ面接のスタイルが、さっき、クライアント中心療法のようだと言いました。では基本的に大事な条件である共感とはどうすればいいのでしょうか。まずはクライアントが共感してもらった、あるいはもらえそうと思えるようなひとことからは始める必要があります。そのひとことを相談者の例文を読んでカウンセラーと書いていただくというテストです。その共感の深さをチェックさせていただきます。これを色々な施設あるいはワークショップの時間を借りて行ってきました。今週はちょっとスペシャルなウィークで、多摩精神保健福祉センターでワークショップを2日間して、昨日、熊本家庭裁判所で調査官対象にやってきました。営林署でもこれをやってみて、営林署の反応はすごく面白かったです。結構悩んでいる人がいたりして、「一緒に酒を飲めば解決する」とか、それから娘の色々で心配している母親に対して「子離れができとらん」とか、はっきり書いてあったり、「警察に行け」とか書いてあります。そういうズバリ書いてしまうのもなかなか素直で良い、と思いました。相手のため

になりたいという気持ちが伝わるのです。でも、カウンセラーを目指そうと思う方の場合だったら、そういうのはたぶん無いと期待しております。それを書いていただいて、集めさせていただいて、他と比較をしてみようということを考えておりますので、後で回収させていただきます。これはあまり真剣に考えすぎないで、パッと言われてパッと答えるという感じでいきましょう。私が読んでいく順で書いていってください。皆さん紙をお持ちでしょうか。面接の場面で相談者が話しそうなことを6個の文章にしています。6人が話をしてくるわけですから。それぞれの文章に対して、あなたが知っている人、例えば患者さんとか同僚とかを思い浮かべて、その人が自分の問題を話している場面を想像してください。あなたは当然、相手を援助したいと考え、相手に役に立つような答えをしようと思っています。最初に発する答えを一言書いてください。

ではよろしいでしょうか。まず1番目からいってみましょう。私も一緒に書いていって、後で私の方ともチェックをしてみたいと思います。

表1 Helpful Responses Questionnaire B 菊池版

面接の場面で人が話しそうなことを6個の文章で示しています。それぞれの文章に対してあなたが知っている人、例えば患者や同僚などを思い浮かべ、その人が自分の問題を話している場面を想像してください。あなたは相手を援助したいと考え、できるだけ相手の役に立つような答えをしようと思っています。それぞれの文章を良く読み、どのような一言を最初に発すれば良いか考えてください。相手の話の後を聞いてすぐにあなたが話すべき、相手の助けになるような最初の一言を書いてください。話は短くしてください。1~2文、2行までにとどめてください。

1. 41歳の女性が次のような話をします：

この間、姑が電話をかけてきて妹(夫の実妹、小姑)のところが大変だから家のことを手伝え、というのです。妹が旦那と喧嘩して、実家に帰ってきた、部屋の整理がついていないから、私に手伝えというのです。長男の嫁だからと。すぐには都合がつかないので、後でかけ直します、と切って切ったのですが、それから電話が恐くて。姑はあれしろこれしろ、夫が体調崩したのは私のせいだとか言うのです。でも、言い返すと10倍言われるし、恐くてたまりません。

2. 36歳の男性がつぎのような話をします：

うちの会社は人使いがめちゃくちゃです。朝になって突然、出張に行けというんです。一人ならいいですけど、仕事の性質上どうしても二人で行かなければなりません。誰と組み合わせになるか分からないと考えると気が気でないです。一緒に行く相手が理解のない上司だったりしたら、体調が良くないときにも何にも言えません。今週は内勤で一人仕事だからよかったんですけどね。来週からどうなるか。

3. 15歳の女子中学3年生が次のような話をします：

友達がつらくて、学校を休んだとき、話を聞いてあげられなかった。リストカットしたときに一緒にいてあげられなかった。友達がどんどんひどくなっていくのを見ていて自分は無力と思う。他のみんなは自分のことで一杯一杯で友達のことを考えていられないみたい。友達が他の同級生から悪口をいわれているのを聞いて、“そんなことないよ”と言ったら、私が友達にこびを売っている、みたいに思われて。仲間に入れてもらえなくなった。リスカしている友達も前みたいに皆で仲良くしたいと言っているし、自分もただ皆で仲間はずれとか考えないでしゃべれたら、いいのと思う。

4. 35歳の親が次のような話をします：

娘はもともとは明るくて、よく勉強し、親にもいろんなことを話してくれる子だったのに。最近は笑わないし、夜も眠れないみたいなんです。世話好きな子なんです、それが友達に利用されていると思います。人の悪口を言うんじゃないんですが、タバコを吸ったり、繁華街に行くような友達とは普通の同級生ぐらいのつきあいにしなさいと娘に話しているんです。でも、聞いてくれません。高校受験のこともあるし、余計なことは考えてほしくないのです。娘も本心では良い高校に行きたいのです。

5. 53歳の男性が次のような話をします：

確かに同窓会の後、飲み過ぎました。でも、家でいろいろあって。娘が働かないで家からでないのですが、鼻の整形手術を受けたいというのです。家内と娘が喧嘩になり、家でのストレスが強いんです。今月はお金が足りない

か家内から言われると、飲まないとやっていけません。普段の会社の誘いはことわっているのですが、この間の同窓会だけは、何年に1回のことだからと飲んでしまいました。

6. 49歳の工員が次のような話をします：

仕事ははかどらなくて周りに迷惑をかけています。若い人が多い職場でつぎつぎやめていきます。若い人に仕事を教えても辞めていくし。自分も嫌になってきました。でも年齢があるから、今の仕事やめても次の仕事はみつからないし、妻も理解してくれないし、もう行き詰まってしまいました。地震で亡くなった人のこととかあると、どうせなら自分がそうなればよかったと良く思います。

こういう相談があったときに一言どう答えますか。一言でこの人が助かって、すっぱり先生有難うございました、みたいなことはないので、このあとこの人が共感してもらったと、自分のことをもっと話が出る、解決の方にいけるかなあというような気持ちになるような最初の一言を書いてください。

色々内容が沢山ありますが、その部分のどこを拾って共感するかになります。では次にいきましょう

いかがでしょうか。書けました？また皆さんの反応が後でどうなるかをチェックしますが、とりあえずこれで回収させて下さい。どう答えたかというのをちょっと聞いてみましょうか。もしくは私がどう答えたかというのを書きましょうか。どっちがいいですか？私も今、答えて書いているわけで、前から準備をして私だけズルをして前から正答を書いているわけではありません。これは正しい答えがひとつしかないようなものではありません。共感するポイントというのは沢山ありますから、どこを選んで、どういう風に答えるかという答えはたぶん何十種類とあるでしょう。ただ答え方によってはクライアントさんの話が、続きやすくなるもの、それで終わってしまうもの、話が深まらないで表面的に流れてしまうものがあるだろうということです。

表 回答例 原井の場合

1. 41歳の女性：

今こうして話している間はいいけれど、自宅に帰ると電話のベルひとつでもびりびりする感じなのですね。

2. 36歳の男性：

上司に業務の仕方や体調について配慮して欲しいと言いたいことがある、一方でそれを言うのははばかりなのですね。

3. 15歳の女子中学3年生：

友達のことをずっと考えていて、でも、どうしてあげていいのかわからない、自分にはなにもできない、と思うのね

4. 35歳の親が次のような話をします：

娘さんの様子が変わってきて心配なのですね。そしてそれは友達のせいだと思っておられる

6. 49歳の工員が次のような話をします：

もう、先が見えない、このまま生きていくより、さっと人生を終えたい、と思う。

自分はこう書いてみたのだけれども、これで良かったのだろうか、今、見てもらいたい人いますか？では、私のと並べてみますね。書いていただいたのは、「我が儘で困ります」と。私だったら、「今こうして話している間はいいけれど、自宅に帰ると電話のベル一つでもビリビリする感じなのですね」。どっちがいい？そうですね、原井がいいと言っていたいてありがとうございます。

何が違うと思います？はつきりと違うんですけれども、どこが違うでしょう。

女性：押しつけちゃったかな

原井：そうですね。答えを最初に出しちゃいましたね。“我が儘で困ります。”当然ですよ。それからお手伝いしましょうと。すごく親切でいいのですが、たぶん何度かやり取りした後に出てくるならこれでいいのでしょうか、一番

最初のひとことの言葉としては、本人の立場になって話をするより先に自分の意見を伝えてしまったということになりますね。では、次の問題を、別の方をお願いします。

次の方は、「来週は憂うつですね。よい上司が一緒だったらいいですね」と。私が書いた方は、「上司に業務の仕方や体調について配慮してほしいと言いたいことがあると。一方でそれを言うのははばかれるのですね」。どっちがいいかな？皆さんどう思います。皆さんどう書かれたかな？どう感じます。どっちがいいだろうか。これも悪くないですよ。悪くはないですね。決して押しつけてもいないし、希望を相手に伝えているみたいな感じなんじゃないかな。一方、私のやったのはどんな感じだと思います。

女性:辛い面を具体的に共感しているなと思う。

原井:具体的な答えでしたね。具体的なんですけども、具体的だっていうのを具体的な部分、どの辺がどう具体的にだと思います？

女性:ここにレジュメに書いてある業務の仕方とか、体調について配慮をしてほしいと言っていたので、それが言えないというのを書いていたので、そういうところが載っているのが具体的かなと思いました。

原井:そうなのです。本人は結構話が長いけど、私がこれをまとめてみました。本人の言葉の中に、正確にその言葉はないんです。「人使いがめちゃくちゃです」とか書いてあるわけです。「体調が良くないときに何も言えません」まではあるのですけれども、本人の希望はどうも何とかしてくれてと上司に文句を言いたい、文句を言いたいけれども、どうもこれは言えない理由が本人の側に何かありそうです。それを聞かずに本人から言いやすいように言ったわけです。こう言ったら、体調のことなど本人が言えない理由をたぶん詳しく言い始めるはずですよ。やっぱり言いたいだけけれども、このことを言うと誤解されるし、やっぱりちょっと言いにくい、でもやっぱり言わないとやっていけないし、どうしようかというふうに、ここの葛藤が出てくるようになります。それがどなたかが書いたように「来週は憂うつですね。よい上司が一緒だったらいいですね」とすると、割とあっさり目に、「そうですね」と言って終わって続かなくなる可能性がありますね。はい、上司さえ良ければいいのですと。転勤してもらったら別の上司に変わったらいいのだけれどもという話になって、本人が何故こういうことを言えないでいるのかというところが出てきにくいことになります。

3番目、これも多少微妙な違いですけども、私の書いた方は「友達のことをずっと考えていて、でも、どうしてあげていいのか、わからない、自分にはなににもできない、と思うのね」と。

男性:この無力感について、具体的に先生の方は述べているかなという印象を受けました。

原井:具体的にどう違うと思いますか？これは言葉で足してあげると同情と共感の違い。上はどちらかというと同情。何故、同情になってしまうかという、仲の良かった友達が離ればなれになって辛い。私達、その同情というときに使うのは、社会的に誰でも認められるような理由や状況を述べているときに同情というふうにするのです。仲の良かった友達が離ればなれになれば誰でも辛いということですが、ちょっと表面的です。例えば昨日、私は熊本から出てきて東京に1泊して、それから朝6時40分の飛行機でこっちに来ました。“わざわざ九州から”というのは、誰が聞いても大変だなと思うような出来事を話したとき、「大変ですねえ」と返せば同情というふうになります。社会的に誰もが認めてくれるようなものは同情といいます。一方、私の書いた方は本人の個人的な気持ち、誰でもみんな感じるようなことではない本人の個人的な気持ちを言葉にしたということです。そうすると、どちらがより共感された気になると思いますか？

男性:個人的にした方が共感になると思います。

原井:誰からでも言われないうような、本人の個人的な部分を拾うことは、センスがあると言えばセンスだけれども、丁寧に一つ一つやって、目の前の人の気持ちを拾っていくということができればいいわけです。一方、同情が悪いと言っているわけではありません。最初から本人に「こう思え、ああ思え」という場合だと本人は、はね除けてしましますが、同情からスタートするのは私たちにとって容易い言い方だと思います。例えば、私が熊本から来ましたと。熊本からはるばる来ていただいて大変でしたねというのは社交辞令的でごく普通の言葉で悪くはないです。しかし、それだけでずっとカウンセリングが終わってしまったら深まらないことになります。

ではもう一つ午前中にしておきたい宿題がありますので、これもやっておきましょう。ワークのうちになりますが、皆さんのお手持ちの紙の中で、「今の自分の生活について振り返ってみましょう」という紙があります。これは午後から

のエクササイズで使うので、皆さんのこれから自分で変えたい部分、何か気になる部分というのを一言書いてください。もし書ききれなかったら、これからお昼休み中に考えて書いておいてください。7つ輪があります。それぞれの領域について自分を変えたいこと、これから何かをしたいという部分を書いていただき、その次のページを見ていただくと、それぞれについてそれがどの程度自分に重要であるのかを書き入れます。それから実際にその通り実行できる自信があるかどうか、というのを書く欄があります。今日アンビバレンスというのが人間の色々な抵抗であったり、難しいことであるとお話をしました。先程の場合でいえば、例えば36歳の男性ですね。自分の体調とか職場に人の使い方について業務の命令について考えほしい、言いたいことが上司にある、これは重要性が高いわけです。本人にとって大事なのです。誰と組み合わせて働くのか、場合によってはこのまま内勤にしてほしいとか言いたいし、重要性があるわけです。一方それを言う自信がないから困っているわけです。両方とも自信もあるし言う勇気があれば最初から困ってないわけです。こんな風に大体人間、物事がうまくいかなかったり、自分の思うようなことが叶わなかったりするのには自信と重要性との関係が一致していないことが大きな理由のひとつです。ということで、書くところがあります。皆さんの中で、もちろん実際にもうサッサと出来ていることがあってもかまいませんし、これはやっぱり当分無理だよなど、特に禁煙なんかのように自信はない、しかし止めなくてはいけないこと、あるいはダイエット、運動など、考えていることを一言選んで書くようにしてみてください。

ではこの間に住谷さん、デモンストレーションの準備をさせていただきますでしょうか。まだ書いてらっしゃる途中だと思いますが、昼休みの宿題にさせていただいて、デモンストレーションを一回やって、午前中はこれで終わりにしようかと思えます。デモンストレーションですが、金魚鉢練習というふうになっています。舞台と椅子三脚ということで、上がって見えるところにいかないと皆さんに少し不便です。それから皆さんには、面接する様子をよく聞いていただきます。それを書く用紙というのがありますが、ちょっと説明をします。会場をこの真ん中で分けて、こちらは一所懸命クライアントさん側の方を聞いて、こちらはカウンセラーさんの側を聞く、これから私と住谷さんとで、まず住谷さんにカウンセラー役をしていただいて、次に私がするという風にしますので、どんなところが違うかということをよく観察して聞いてほしいと思います。先程 Helpful Responses Questionnaire を書いていただいているように、共感のレベルがどうか、表面的な同情であったり、指示をしてしまったりしているのかを聴いてください。そしてクライアントさん側の発言では、カウンセラーに抵抗しているか、それとも自分から止めていこうという発言が増えてきたかどうかを見ていただきたいと思えます。

ちょっと簡単に自己紹介をしていただければよろしいでしょうか。

住谷: 私は札幌マツクの住谷と申します。宜しくお願いします。今日はよくいらしてくださいました。

原井: 先にどんなクライアントさんか、それを一言紹介してください。

クライアント: 私は40歳です。

原井: どういう状況でここに来ているのか? 一番わかりやすいのは、病棟の看護師さんでいらっしゃるから、たぶん病室の中で今もちろん飲んではいないし、入院している患者でしょうからね。入院していて禁酒というか強制的な禁酒ですが、お酒は抜けていますね。40歳で、男性で入院何回目?

クライアント: 5回目です。

原井: 入院5回目で、今日で何日目ぐらいですか?

クライアント: 今はもうすでに1ヶ月ちょっと経っています。

原井: 1ヶ月経っている。そうするともうそろそろ退院も考えなくてはならないと。

クライアント: 病院の方向としては、先生とは入院期間3ヶ月というふうに言っていますので、もうちょっと時間があると思っていますけれども。

原井: 今、入院されている状況についてお話していただくことなのですが、40歳、男性で現在入院が5回目で1ヶ月の入院で3ヶ月間のいわゆる久里浜方式の入院でおられると。後、家族とか奥さんとかといったところを。それから仕事はどうなりますか。

クライアント:家は父親と一緒に暮らしています。

原井:そうすると家族は、結婚はしていません。

クライアント:まだ結婚はしておりません。

原井:では、未婚で父親と一緒に暮らしている。仕事は。

クライアント:仕事は、前は父親の仕事をトラックの運転手だったのですが、そっちの方を手伝っていたのですが、最近はしていません。

原井:そうすると一言でまとめますと、40歳男性で5回目の入院ですから、どうも30代若いうちからアルコール問題があって、まだ30歳前の頃は父親のしているトラックの仕事を手伝って働いていた。ところが30歳になってからは入院を繰り返し、もう仕事の方もこの1・2年はしていません。結婚歴はなくて家族もお父さんと2人暮らし。お母さんもすでにいない。今回又、先月10月初めくらいに入院をして1ヶ月経ったというところで、これから今の入院についてどうするかということを受け持ちの看護師さんと話をするという感じでよろしいでしょうか。

クライアント:はい。

原井:では、そういう状況です。受け持ちの看護師さん宜しくお願いします。

住谷:こんにちは。1ヶ月ぐらい、もう入院して過ぎたのですが、体調はいかがでしょう。

クライアント:体調自体はもう離脱症状もないですし、元気です。

住谷:今、だいぶ落ち着いてこられたように見受けられるのですが、今何か心配事とか悩みとかはありますか。

クライアント:入院をして自助グループの方にも何回か行っているのですが、自分としては少し前よりは変わったと思っ
ているのですが、うちに帰ったら父親がうるさくて、うるさくてしょうがないのです。今回の入院もお父さんが本
当に、お父さんと喧嘩をして、又酒を飲んでしまったという感じで、お父さんがうるさくてしょうがないんですね。

住谷:そうですね。お父さんも、たぶん色々息子さんのことを心配して色々言っ
てくださっていると思うのですが、でもそれが気に掛かるみたいですね。でも、なんか前の入院とは違って自助グループに通って、自分は変わ
ってきたと思うとおっしゃいましたけれど、どの点が自分で変わったと思われ
ますか。

クライアント:少し僕は話すのが苦手なんですけれども、皆さんの話を聞きながら、少しですけれども自分のことを話
するようになったということかな。でも、お父さんが居なかったら僕はもう飲まないと思うんですけれどね。

住谷:だいぶお父さんのことがまだ色々とお悩みのことがあると思うのですが、お父さんはどの様なことをお
っしゃっているんですか。

クライアント:もういちいち細かいこと、細かいことうるさい。とにかく、もうそんなことを言わなくてもいいの
にと思うことを言ってくるので腹が立って、もうしょうがないんですよ。

住谷:そうですね。お父さんも色々ご心配のあまり色々なことをおっしゃっていると思うのですが、今ちよ
っとおしゃったように自助グループに通って、だいぶ自分のこともお話しするようになったし、自分のことも見えるよ
うになってきたとおっしゃっていますが、どの辺が見えてくるようになりましたか。

クライアント:どのへん……。自分のこと話をしている。皆さんが話をしているから、僕も自分のことを話しているだけ
なんですけど、でも何かちょっと話をすると安心するような感じを持つてるといふふうに感じているだけで、ちよ
っとかもしれ
ませんけれども、それが僕は変わったと思っているんです。

住谷:そうですね。前の時と安心感が出てこられたということですよ。なんかそれは、私にとっては大事なことのよ
うに思えるのですが、なんかそれが前とは違ったような感じなのではないですか。

クライアント:断酒が必要だということは思っております。自分は断酒がしたい、断酒をすることは自分の人生には必要だというふうに思っているのです。いやーとにかくお父さんが居なかったら出来るんですよ。もう僕は完璧に断酒出来るんです。

住谷:そうですね。お父さんが変わってくれば、うるさいことを言わなければ、お酒は止められると。

クライアント:そうなんです。もう全然なんでもないんですよ。

住谷:やっぱり、お父さんのことでお酒に自分が走ってしまうのだと。

クライアント:うん。

原井:詰まってきましたか?いつも、こんな感じですか?だいぶ上手に出来ました?

クライアント:あまり細かいことまで考えていなかったんですけど、うまく出来たかどうかちょっとわからない。

原井:住谷さんとしては、いかがでしたか?

住谷:なんとか相手の肯定的な言葉を拾いながら、やって行こうと思ったのですが、やっぱり引き込まれちゃいますね。

原井:ずいぶん一所懸命、共感しようとしていたようなのですが、普段はどうされているんですか、こういうときは。

住谷:正直に言うと、色々行き詰まったことはいっぱいあったので、でも田辺先生をはじめ色々教えてもらっていたので、何とかここまで来られたかなというところが正直なところですね。

原井:正直なところ、結果は出てきますか?

住谷:近々お陰様で、うまくいくケースも出ています。正直に言うと、20代の若い人に非常に行き詰まってしまったんですけども、実は原井先生から仙台で教えてもらって、見よう見まねでやったところ、いい結果が2人、なんかこう出来たのです。それが私はうれしかったんです。

原井:有難うございます。こういうのを聞くと僕も嬉しいし、そうすると随分昔と比べると共感的な聞き方、今の場合でも本人を責めたりしないで、本人に合わせて聞いていくようなところがありましたけれど、いいところは認めるというところがありました。それが実際に結果に、特に若い人には出てきているということですね。

では、ちょっと私がどうやってみるかやってみましょうね。

もう一回、さっきの最初から続きのような感じでしましょうね。病棟で看護師さんとお話して、入院についてどう思うかというところでやってみるとい感じでしょうね。

クライアントさんはそのままでいいですか。

原井:クライアントさん、入院生活どうですか。

クライアント:そうですね、1ヶ月経って、もう離脱症状もないですし、体の方も楽になりましたし、何回か看護師さんに言われて自助グループの方にも行きましたし、順調だと思います。

原井:今回入院5回目で、体調も今度もいいし、今度もいい入院だと。

クライアント:そうなんです。

原井:入院して良かったという感じ?

クライアント:入院して良かったです。先生とは3ヶ月というふうに言われているので。今はもう3ヶ月しないで退院しても、もうお酒を飲まないでやっていけるんじゃないかというふうに思っていますけれども。

原井:そうすると、今回5回目の入院で、今までずっと3ヶ月、3ヶ月だったんですよね。で、今回5回目。今度は1ヶ月でいいと？

クライアント:とにかくお父さんが居なければ、お酒を飲まないでやっていけるんです。

原井:とするとお父さんが居ると、このままだと6回目もたぶんあるだろうと？

クライアント:そう。うちに帰ればお父さんが居て、ちょっとしたことでもうさく言うから、もう腹が立ってしょうがないんですよ。うちに帰ると。

原井:ではいままで入院してくる時も、これで今回5回目ですよ。そうすると、それはいつもお父さんが一言、一言、言う。それが入院の原因だと。

クライアント:それでお酒を飲んでしまうのです。それで腹が立ってお酒を飲んでしまう。お父さんが原因でお酒を飲むのだから、お父さんが居なければ僕はお酒を飲まないで生活をずっとやっていけるのです。

原井:じゃ、お父さんが悪の根源みたいな。

クライアント:うん。そう思います。僕は。

原井:早く、あっちに行ってくれというか、あの世に行ってくれみたいな感じ？

クライアント:あの世に行ってくれとは、そこまでは思わないけれども、でも…。なんかうるさいことを言わなければ、僕は気持ちよく生活出来て、お酒なんか全然必要ない生活ができると思います。

原井:入院中は、ここだと体調もいいし、5回目で大いぶ慣れてきたし、お父さんの顔も見なくても済むと。ここだったらいい。家に帰ると、またお父さんの一言、一言があって飲んでしまう。

クライアント:そうなんです。

原井:で、早めに退院して、またお父さんの顔を見に行く？

クライアント:はい？

原井:今回、早めに退院したい？

クライアント:早めに退院したいというか、もう自助グループも行ったし、今、退院すればお父さんが居なければ、もうお酒を飲まないで全然やっていけます。

原井:あっ、お父さんは今いない？

クライアント:いえ、家に居ますけれども。

原井:そうすると、お父さんが居ると飲む。で、自助グループに行っている。今回1ヶ月で止められる…

クライアント:だから、お父さんが居なければお酒を飲まないでやっていけるんです。

原井:家に今、お父さんが居る…

クライアント:はい。

原井: 早めに退院して家に帰る?

クライアント: 先生との約束だから3ヶ月は居ますけれども、3ヶ月の居なくてもお酒を飲まないで僕はやっていけます。

原井: それは、早めに帰るといのはお父さんの顔を早めに見たいの?

クライアント: うーん、たしかに家に帰ればお父さんがいるから、うーん……。お酒を飲まないこと自体は、僕は何も…。父親が居なければ、僕はお酒を飲まない生活をそのままやっていけるはずなんですけどね。

原井: お父さん居るんですよね。

クライアント: います。もううるさくてしょうがないんです。ちょっと寝っ転がっているだけで、「そこ何をしているんだ。」とかって言って、もうそれで喧嘩になるんですよ。して、もう腹が立ってその後お酒を飲むんですよね。

原井: それでまた今度の5回目の入院になったんですよね。そうすると寝ているだけで、家でゴロツとしているだけで喧嘩になり、それで入院することになると。

クライアント: はい。

原井: それで今度は早めに退院したい。

クライアント: 早めに退院したいというか、もうお酒なしで、今の状態で僕はできると思います。退院したいというか、だから先生との約束だから3ヶ月は居ますけどね。

原井: 3ヶ月経ったら、そこで退院をして家に帰りたい。家に帰って、お父さんと……

クライアント: それが悩みの種なんですよ。どうしたらいいんでしょう?

原井: そうすると、3ヶ月後に退院するというのが分かっている、自分でも今度は退院をしようと。3ヶ月後に、5回目だけど。家に帰ってお父さんと一緒にいるというのも分かっている……

クライアント: だからそこをどうしたらいいのかなあ。別にお父さんをすごく嫌いだから失くしてしまいたいとか、そういうことまでは思っていないんですよ。でも、お酒の原因はお父さんなんですよ。

原井: そういうことは、こういう感じかな。お父さんが、例えばあなたがゴロツと寝ていても「おまえ疲れているんだろう」といふように言ってくれるようになったらいいということ?

クライアント: なるほど、お父さんがもう少し僕への言葉をもっと優しいとか、そういうふうになってくれれば、お酒を飲まないでやっていけるんですよね。

原井: お父さんに変わってほしい?

クライアント: そうですね。お父さんが変われば、僕はもう全然大丈夫です。

原井: それだけであれば、父親が心を入れ替えて、なんか急に優しい愛情のある父親になったら、もう入院はない?

クライアント: 無いと思います。あれ、うるさいんだよなあ。

原井: なんか黙らせる方法があったら教えてほしい感じだよな。

クライアント: 黙らせる方法あったらというか、お父さんに言ってくださいよ。

原井:病棟のスタッフの方から、お父さんにカウンセリングをやってほしいという感じ？

クライアント:それでお父さんが変わってくれば、今までお酒で辛い思いをしてきたの無くなるのだから、そっちの方が全然いいです。

原井:お父さんさえという感じだね。

クライアント:そうです。

原井:お父さんのことだけ？

クライアント:お酒を飲む原因はお父さんなんですから。

原井:今のところあなたが気がかりなのは、入院は後2ヶ月と決まっているからこれはいいと。後はお父さんがどうなるか。お父さんに変わってほしいということ。そのことだけが、これからの問題？

クライアント:そうなんです。お父さんと、そうやってもうるさく言うから何かお酒も飲むし、うるさく言うからちょっと何か鬱っぽくなって生活が、なんて言うんだらう楽しくないし、そこでどうしてもお酒にいつちゃうんですよ。お酒がすごく大好きだとかそういうことは全くないです。

原井:そうすると、あなたの方には特別飲む理由は何もない。一方お父さんの態度が原因で5回も入院してきた。

クライアント:少しはあったかもしれませんが、でも今の僕は自助グループに行ってるし、前の僕とは全然違います。

原井:前の入院、1回目2回目はそうでもないけど、今現在では自分のやるべきことはきちんとやっていると。後は父親だけの問題だと。何かもう、あのお父さん何とかしてくれという感じだね。

クライアント:そうですね。

原井:じゃこれからは、まずお父さんのことだけですか。

クライアント:家に帰ったらお父さんが居ますからね。僕はこんなに変わったのに、お父さんは全然変わらないから、どうしてもやっぱり、そこからお酒にいままでいつちゃうんですよ。それで4回も入院させられて。

原井:じゃあもう、あの父親があのままの限り、また6日目7回目の入院もあるという感じですね。

クライアント:いやー、入院はもうしないです。

原井:というと？

クライアント:だって、僕自身はもうお酒を飲まないでやっていけるふうになったんです。だから父親がいるからなあ。そこが困っている。

原井:そうですね。何かどうしたらいいか、なにかいいやり方があったら教えてほしいという感じ？

クライアント:うーん。でも、僕は変わったんですから、今まで父親のせいでお酒を飲んでいたけれども、僕自身は自助グループに行き変ったんだから、ある程度やっていけると思います。

原井:(クライアント)さん自信は完璧にアルコールのことも分かって、自分がそういうことが分かっていると。後はお父さんだけの問題だと。一方お父さん、そう簡単なことでは変わりそうではない感じなんだね。

クライアント:父親が変わるねえ……。ちょっと難しいかもしれませんね。

原井:結構,頑固親父なんですね。

クライアント:そうですね。父親も酒を飲むんですよ。

原井:そうですか。もう手に負えないんですか？

クライアント:いや,酒を飲んで手には負えないというのではないけど,酒を飲むとまたさらにうるさくなるんですよ。そうしたらイライラしちゃって,僕。またちょっと少し鬱になったり,イライラしたりして,そうすると必ず僕がお酒を飲んでしまう。飲みたくなるんですよ。

原井:そうすると,お父さんはそう簡単に変わらないし,だいぶ年も取ってきているし,で言うことはいつも変わらないし,これで退院した後また言われたらまた気持ちも落ち込んで飲みたくなるという事ね。

クライアント:うん。

原井:あなた自身こんなに頑張っているのに,お父さんは全然変わらない。結局,飲むのも変わらないということ。

クライアント:えっ?飲むのは変らない?

原井:あなたがね。お父さんが変らないから。

クライアント:お父さんのせいで,ですね。

原井:お父さんのせいで飲むのが止まらないという感じですね。

クライアント:大体,お父さんが原因ですね。

原井:じゃ,お父さんが居る間はそのままですね。

クライアント:うーん。そうですね。一緒に暮らしている以上は。でも…。今の状況では離れて暮らすわけにもいけません。仕事も,僕,してないし。経済的にもちょっと一緒に暮らすしかしょうがない。

原井:実際にはこういう時,父親とうまくいかない時,たしかに離れて暮らすとか,経済的に自立をして別々に一人暮らしをすとかという方法もある。一方,あなたにはそれは無理だということ?

クライアント:今,僕は仕事をしていませんから。しょうがないですね。

原井:そうすると仕事をするようになったり,自分で稼ぐようになったり,別の家に住むようになったら,もうちょっと展開は違うけれども,今のところはこのままだということ?

クライアント:うーん。そうですね。仕事して,父親と離れて暮らすんですか?うーん。そうですね。

原井:確かにね。で,離れて暮らすのも考えてみて有りかなということ?

クライアント:それも…。僕が経済的に自立出来るようになれば,離れてやっていくことも選択肢としては…。父親が原因なんですからね。

原井:まあ,あなたとしては,将来的には働いて,親とは別れて別々に暮らすようになると。それが一番大事だということね。

クライアント:それが一番大事だというか,とにかく父親がいなければお酒を飲まないのですから。

原井:そうすると,お酒を止めるためには父親と離れて暮らすということか。

クライアント:いずれは、そういう状況になればいいのかな。うーん。

原井:そうなるまで待つ?

クライアント:えっ待つ?

原井:そういう状況になるまで。

クライアント:あつ僕がそういう状況になるまでということか。そうですね。うーん、待つ、うーん。そうですね。お酒を止めるにはそういう状況になるのが必要なんだから、そうならなきゃいけないのかなあ。お父さんを何とかしてほしい、と思ってたんですけどね。

原井:自分でもなんかするとこあるし、このままじっと待っているわけにもいかないし。まだまだ難しいけど、仕事も見つかればいいし、別々に親と離れて住めればいいということね。

クライアント:うん。だって僕自身はもうお酒を飲まないでやっていけるのですから。

原井:そうね。お父さんさえいなければ。

クライアント:はい。

原井:じゃ、お父さんと別れて暮らす方法を考える必要があるということ?

クライアント:そうですね・・・。

原井:どうしましょうか。離れて暮らすとか、将来の生活設計ということになったら、ここでこのまま話すよりもケースワーカーさんとも話して、またお父さんとも話して、経済的な支援が得られるかどうか相談することも出来ます。誰か他の相談相手と話をするか、あるいはお父さんも交えて別々の家を借りるかどうかとかという話も出来ますが、どうしましょうか?

クライアント:そんな。今すぐそんなことを言われたって。今すぐそんなこと出来ないですよ。

原井:じゃ、こういうふうな将来のこらからの生活の話はもう少し後に回す。今すぐはまだ早いということですね。

クライアント:うん。。そんな急に生活をガラッと変えたら大変じゃないかなあ。

原井:まだ、お父さんとこのまま生活するほうがいい・・・

クライアント:もうまたうるさいんだよなあ。はあ・・・。

原井:お父さんと一緒に暮らすのか、それとも別々に住む方法を考えるのか、それこそもうちょっと時間が経つまで待つのか、それはあなたが決めることだから。

クライアント:うん、そうですね。でも、今は僕、分からない。

原井:わかりました。また明日話し合う時とか、もう少し時間がありますから、どういう考えで退院まで2ヶ月間ありますので、又その時教えてください。

クライアント:はい。

原井:よろしいでしょうか?

クライアント:はい。

原井:こんな感じでしたが。どうでしょうか。まず、クライアントさんの感想。

クライアント:うーん、あの・・・自分で思っていた、もうお酒飲まないでやっていけるとか、お父さんがっていうふうにもう頭の中で凝り固まっていたのがちょっと困ってしまいました。困って、どうしたらいいんだっていうふうな状況に持って行かれました。

原井:意図的にやっています。一部直面化的でしたよね。私の方が。本人が逃げよう逃げようとする現実を私が言葉にしていくので、その意味では直面化なんだけれども、しかし本人の言葉をそのまま使っているから、反発できなかったでしょ?「何でそんなこと言うんだよ」という。最後に本人の言ったことが、これからどうするかを、あなたは家から離れて、親と考える必要があります、と僕がいきなり言ったら「あっ先生もか」となる。ところが順番を追って、本人の話についていきながら最後、「お父さんと別れて暮らす方法を考える必要があるということ?」と言って「そうですね」とうなずいてもらいました。

クライアント:実は反発しようと思ったんです。

原井:あとは本人の選択肢を提示しました。「お父さんと一緒に暮らすのか、それとも別々に住む方法を考えるのか、もうちょっと時間が経つまで待つのか・・・」と。

クライアント:どう答えようか、考えるのはまだ先でもいいか、といろいろ考えました。でも結局自分自身の問題と思うほかなかったです。(聞き取り不可能について、想像で追加)

原井:はい、有難うございました。こんな感じでした。一旦ここで休憩に入りたいと思います。先程書いていただいた、質問・・・集めさせていただきたいと思いますが。。

住谷:ただ今から午後の部に入っていきたいと思いますけれども、その前に主催が札幌マックとなっていますけれども、札幌マックの方は今、説明させていただきますと、状況を報告させていただきますと、今、男性の方はグループホームを2つ持っていて、5名5名のグループホームです。合計10名の入所施設を持っています、通称でもって全部で20何名の枠で、今20名近くぐらいで毎日グループセラピーとか色々な行事をやっているのですけれども、今中にいる人は男性の方は、20代から60代でやっています。中にはアルコール依存症と薬物依存所とギャンブル依存症の方が来ています。後ろの方に田辺先生の書かれているギャンブル依存症ですとか、もう一つ来ていますので、うちの施設で大変参考にさせていただいているいい本ですので、是非ともご購入の方宜しく願います。それから原井先生の今日の動機づけ面接のDVDがあるのですけれども、私もそれ、一回仙台でデモンストレーションを見させていただきまして、大変興味を持ちまして、すぐにインターネットで購入をしたんですけれども、中身は1時間弱ぐらいなんですけれども、何回もデモンストレーションの部分で、振り返り傾聴法ですとかチェンジトークですとか、そういう部分が何回も繰り返して見ることができるということで、大変勉強になりました。それも是非ご購入の方、ご検討をお願いしますということです。

女性:少しずつ少しずつ自分にとってはアルコール薬物とはどのような物であったのかというところを本当に自己洞察の中で、自分自身の状態を見つめていって、間話を通して自分の状態に気づいていくっていうことの繰り返しをやっております。男性のマックの方は、もう出来て27年目ぐらいに入りました。女性の方は平成12年に専門家の方が立ち上げました。それで私は平成14年から当事者スタッフということで引き継いで現在に至っております。現在は、やっぱり物質に限らず行動依存と言われる摂食障害とかギャンブル依存も含めたクロスアディクションも含めて、行動依存だけの人も繋がってきます。それで物質依存と摂食障害のクロスアディクションは、グループホームを始めて第1号の方がそうでしたので本当に格闘でした。動機づけ面接技法なんていうものではなかったですね。摂食障害の経験がないので本当に苦労しました。経験があるとか無いとかは言っていられないということで、本当に私も専門家の所の方にいきながら、依存症という病気の部分で、やっぱり自分の経験も通してやっていくということが、成功はしなかったんですけれども、そのクライアントにはいい経験をさせていただいたというのは実感があります。その後、一番考えたのはギャンブル依存の方が来た時です。私はもう腹をくったというか、生き方を変えるお手伝いなら出来るので一緒にやってみませんかということで受け入れました。その方も今日、お手伝いに来ているのですけれど、つい3・4日ぐらい前から仕事に行っています。とっても嬉しいですね。そういうふうなこともあります。やはり私も原井先生に出会ってから、随分クライアントの会話が自分自身でも少しは変わってきたかなと。私は、これ性格上の問題で欠点なんですけれども、やっぱり否定してしまうのです。それは良くない、あれも良くない、これもしなさい、あれもしなさい、と。でも今は、相手の本当にちょっとした、クライアントが肯定的なことを話したり考えたりすることを本当に引き出し、引き出し、そこからどうしようというふうと一緒に少しでも考えられるようになったかなということ

で感謝いたしています。本当に私自信もそうでしたけれども、どんなにひどいクライアントでも今どうすればいいのかってというのは一緒に話していく中で、ちゃんとご本人が見いだしてくれるというのが、とってもいいのです。じゃ自分で言ったことなだから「さあやりましょう」と言ったって、素直にやってくれるという状況もあります。私以下2人の女性のスタッフ、マックでは珍しいんですけども、覚醒剤から立ち直ったスタッフとずっと古くから一緒にやっているスタッフと、本当に今ちょっと落ち着いているのかなと。落ち着いていると恐いんですけども。そういう感じでやっております。それと今日は専門家の方、関係者の方がほとんどいらしてくださっているわけですが、これからも本当に、本当に私なんですけれど馬鹿な当事者スタッフでございますので、どうかご支援のほどと、ご指導のほど宜しく願います。相談に行きましたら、どうぞ相手をして下さい。宜しくお願いいたします。

司会: それではもう一つ、今日のこのセミナーの講演として色々、今日もそこでモニターでやっていただいています北海道ダルクさん。

ダルク 森: こんにちは。北海道ダルクの森と言います。講演といっても、そこでやっているだけなんですけれども。北海道ダルクは3年3ヶ月ぐらい前に北海道で始まって、現在はNPO法人北海道ダルクが運営するグループホームリボンハウス、そこは男性のみの7名の定員で、それから地域活動支援センター北海道ダルクというのが10名定員の去年まで作業所でしたけれども、今年は地域活動支援センターというふうになりました。自立支援法の影響を受けて、あっちへ引きずり回され、こっちへ引きずり回され、の毎日です。自立支援法にいいことは一つなかったという感想しかありません。ダルクは、アルコールも薬物というふうを考えて薬物依存症の回復支援施設なんですけれども、現在は25が一番若いのかな。そして59歳という仲間がいます。16年間入院していたと言っていましたね。その59歳の仲間は。ダルクでやれてないかという人一倍元気で、人を振り回すぐらい元気に料理を作っているんです。だから不思議だなと思います。あと最近困ったと思うのは、回復というか生活保護の担当の方達が、仕事＝回復というふう認識されているような気がして、「仕事を早めにしなさい」とか、「なるべく生活保護を早く切りなさい」というようなことをはっきりとは言わないですけど、ほのめかすというか、そういうふうに伝わっていくので本人達が焦り出すというのがあるのです。それが困ったなとしか言いようがないですね。僕もそこでそんなことを言わないでくれと言いつらいです。難しい問題です。弱者なので沢山方達に沢山の善意をもらいながら、何とか生き延びているのが現状なので宜しくお願いします。有難うございました。

司会: では引き続きお願いいたします。

原井: ではまた引き続きワークショップをさせていただきます。今、画面を流しているのは、今丁度、紹介していた「動機づけ面接の訓練」DVDでございます。これは後ろの方で販売しております。何か大変参考になったというのを聞いて、私もとても嬉しいし有難うございます。使っていただいて、これで変わったという報告を今聞いて、これもまた嬉しい話です。熊本のダルクの所でも少しデモンストレーションをさせていただき、あの時の印象がたぶん強くあったんだと思うんですけども、やっぱり2種類あります。「良いのはわかったんだけど、やっぱり出来ない」という反応と、それから「やってみて実際クライアントさんの反応が変わってきて、自分から言ってくれるようになった。言ってほしいと思っている言葉を相手の口から聞けるようになった」と。で、相手の口から出てきたものは、相手が当たり前ですけど良くやってくれる、という経験を積まれてくる。そこから段々覚えていかれますので、どんな物でもそうだけれども、自分の手で、自分でやってみて覚えた物がやっぱり一番身に付きます。ですからここからの部分が僕にはどうしようもないところで、後はたまたまということになるかもしれません。クライアントさんが反応してくれたという状況も合ったんだと思いますし、もちろんそれをサポートしていただける、そのマックの雰囲気もあったんだと思います。なかなかこういう動機づけ面接のスタイルは、見た目は当然こちらが言うべき事とかやらせるべき事というのが分かっている時に、それを言わない、押さえておく部分が必要です。周りのスタッフの方が「何故そこで先生、こう言わないの」とか言われることがあります。そういう雰囲気で働いていると、そっちの方に引っ張られて、流されてしまいます。そういった雰囲気がマックの方にはなくて、クライアントさんを重視する、尊重するということができる環境があったんだと思います。良かったなと思いました。段々、難しい例とか、一歩行っただけ次とか、それから一辺止めたんだけれども又戻ってくるとか、そういうことが人間の人生何回でもあるので、それは今後もあると思います。

さて午前の質問の私の回答例です。もう回収してしまったので、自分の書いたのを覚えていらっしゃらない方もいると思いますが、一応こういう聞き返しを本人の部分でしていくと、ということです。解説だけすれば、これがベストで他の物はダメだという意味ではありません。もっともっといい回答があると思います。これも35歳親の話でしたけれども、「娘さんのことで色々考えて」これでもいいと思いますし、「心配してらっしゃると、心配なさるのは当然です。娘さんの明るさを取り戻したいんですね」、それから「真剣に心配してらっしゃるんですね」。基本的に共感されているのでとても良いと。さすがに「子離れをしなさい」と書いてあるのは無いですね。さっき言った林野庁の中には「今頃の娘はそれぐらいするよ」とか書いてあるのもあったんですけど、そういうのも無いですね。無回答というのも。そして

「親の思いを話すのではなく、娘さんの気持ちをゆっくり聞いてあげてください」という、こういうアドバイスはよくあります。これもどう評価するかですが、私の回答の「娘さんの様子が変わってきて心配なのですね」と、ここまでは当然、誰でも考える所です。「そしてそれは娘の友達のせいだと思ってらっしゃる」と。ここは、はっきりそうは言ってないけれども、このお母さん、娘の友達が悪いからこうなったんだと思って他人のせいにしてますね。さすがにそれを言うのはまずいかなと、お母さんは内心は思っているの、それをそのまま聞き返してあげます。やっぱりどうしようかなと。しかしたぶん当たり前ですが、さっきのアルコールの男性が、自分が酒を飲むのは父親のせいだと言い続けているのと同じで、娘の行動が変わったのは娘の友達のせいだと思いやすいものです。しかし、そのままでは変っていかない。その部分をまずでも取り上げたということになります。

次49歳工員。これは誰が聞いても鬱病の方だと思われると思います。これは、これをやると結構一生懸命出来ることを認めてあげるとい感じで、「がんばっていらっしゃるんですね」とか「不安」という言葉をおっしゃっている方、「自分のことだけを考えてみては」というふうなアドバイスの方。それから「奥さんも理解してくれないんですね」これも共感だとは思いますが。「辛いですね」という回答は多いですね。どうしても本人の今の状況について、「辛いですね」「可哀想ですね」というふうに同情されているものもあります。さて、私だとこういうふうに致しました。「もう先が見えない…。このまま生きていくよりサッと人生を終えたいと思うんですね」と言われたら落ち込んだ気持ちもまた落ち込むでしょう。でも落ち込んだ気持ちを、そのままこちらも言葉にして、「今、もうこういう風に思っているんですね」と、気持ちをもっと打ち明けてもらえるような状況を作るわけです。本人の次の言葉を待つのです。さあ、どんな感じですか？こういうふうに言われたら。

男性:ちょっとわからないんですが、先生のやっているの、何か、その言った中でのどこか一点を捉えて、それを同調しながら、言葉を返すような形で一点どこか思っている事を伝えるというのが、

男性:そこがちょっと見つからないのかもしれないかもしれません。

原井:どうやって、やっているか？どうやって、やっているかって。こればかりは、毎回やっているから段々覚えてきたとしか言いようがないし、いつもいつも言い当てるわけでもないし、外れの空振りしてしまう時もあります。ただ、こればかりは訓練したらセンスが付いてきます。何か雰囲気とか状況とか掴んで、この人はこういう風に考えているんだろうな、これを本当は言いたいだけけどもうまく言葉に表せないでいるのかなと考えます。で私達が社会的な言葉を使う時に、例えば今日、重要性と自信のスキルというのを書いていただきましたが、人間その二つを分けて考えるのは普段やらないので、自信が無いものは重要では無いというふうに言うんですね。どうしようもないとか考える物は、本当は大事な物でも言わなかったり、口にしなかったりすると。それから当然ですが、社会的な生物ですから隣の聞いている人の事も考えて、あまりはっきり言うと相手が心配するからそこまで言わないでおこうとか、こんなことを言ったら差別しているみたいに聞こえるから言わないでおこうというのがあります。そのあたりを、ちょっとこういうふうに、本当は本人が言いたいはずだところを掴まえるようにしているということになります。ただ、これがベストかどうか分かりません。相手との話の途中の流れで出てきた方がいい時もあるし、最初はとてあえず簡単な同情とかではなくて本人の言葉をまず聞き返して、聞いているんだという態度を見せられることが雰囲気としては必要だと思います。

サンプルの方をお示したところで、ではワークショップの方にいきたいと思います。今日の進め方ですが、さっき色々なお話、デモンストレーションをさせていただきました。まずそのデモンストレーションの感想、見てらっしゃってどう思われたかというところを、もう一度お昼休みの間にどう感じられたかというのをお聞きしたいと思います。なかなかアルコールの難しい方、なかなか抵抗されて本人自身のせいじゃない、俺は悪くない、しっかり自分ではやっていて周りのせいだと、言われる方とかあると思いますが、どなたか感想とかないですか？どう感じたとか。今、どう思うとかありますか？

男性:そうですね。午前中も言いましたけど。そうですね…。突然で…。僕にはふらないだろうなと思って。

原井:次の人の回してみましよう。他の人が言ってもらってから、むしろ言ってもらった方がいいと思います。何か感想を。

男性:やっぱり自分のせいじゃなくて、他の人に原因を帰属するときというのは、とても変りにくくて難しいのかなと感じました。

原井:それではちょっとつまらないんですけど。難しいのは分かっているじゃないですか。それをどうもっていったところ、どこが違っていったかとか。

男性:どこが違っていったかですか？

原井:うん。

男性:やっぱり何度も、直面化する時というのがとてもしつこい様に感じる場所もあるんですけども、やっぱり難しく技術のいるところなのかなというふうに思いました。

原井:そうですね。本人に逃げられない現実を、帰ったらそこにお父さんが居るという現実を何度も繰り返していましたね。直面化させられたという感じですか？

男性:させられたというのは？

原井:直面化していましたよね。直面化というのはどういう感じでした？その技術の部分ですね。直面化させるというのと、直面するというのと違う。そこをどうやるかですね。こちらから現実を持ってきて相手に見せつけるというふうにしていったか。

男性:意図的にみせるようにしていた。

原井:意図的でした。その意図は、はっきりしています。本人が、今ここで大事な物から逃げ去っていくことは出来なかったですね。それはどうやって、やったでしょう。

男性:相手の意見から引き出して行って、最終的には相手に元々持っている物を提示するというか・・・。

原井:そうですね。相手の言葉を引き出して、相手の言葉をずっと使い続けていましたね。相手の言葉をずっと使い続けていたのであって、全然本人の知らないところから現実を持ってきて、こう現実ですよやったのではなかった。例えば別々に住むとか、仕事を見つけないといったことも、相手の言葉が出てくるまで待っていましたね。他にはないですか。

男性:他にですか？

原井:思いつかない？ 3人相談して何か一緒に。では他に回しましょうか。これで段々厳しくなってくる、考えなくては行けない、他の方いかがでしょう？何か逃げそうな顔をしています。

女性:大変勉強になりました。まだ心理士として間もないんですけども、問題を気づかせるというのが難しいなと思っていて、面接の回数ですとかタイミングもたぶん大きいと思うのですが、その辺をまだ見たいと思います。

原井:難しいところをやっているところをみて凄いなと思った。で、一体その難しい部分をどうやって解決をしていたのかよく分からなかった。

女性:というか面接の回数によっても、おそらく先生が直面させるようなことも違うんじゃないかなと思ったんですが。

原井:面接の回数によって、つまり繰り返し、繰り返し面接をしていけば直面をもっとさせるし、少ないとあまりしないでサッと流すかどうかということ？

女性:そうですね。

原井:初めて1回目パッと会う人には直面化を避けて、2回3回4回と会う人だったらしっかり直面化させてということ？

女性:その辺も私にはちょっとまだ分からない。

原井:分からない。では回数だけではなさそうだといいことですね。何でしょうか？

女性:回数の他に考えられる理由ですよ。

原井:これは皆さん分かります？僕の今の質問の仕方、動機づけ面接のスタイルをそのままやっているのですよ。本人から答えを引き出すように。本人は一生懸命、逃げよう逃げようと、普通パッと思いつくような回数だけとか。言っちゃ悪いけど、その場で思いついた適当に考えて言っているもんだから、僕がいじめてみたいんです。すみません。

女性:いえ、有難うございます。

原井:自分で言っちゃったからね。何か考えなくちゃいけないですよ。私がただ聞き返しているだけなんですけど。この辺がセンスみたいな物です。やっぱり、この辺は相手が言い訳を言っているなど思った時に、その言い訳の部分、じゃ回数で決まるということ？とか、というふうにして、シラーっと言って相手がそれを説明しなくちゃいけないとなっちゃって困ってきちゃうと。別にいじめてないんですけど。

女性:大丈夫です。緊張して・・・

原井:緊張しますね。その方が昼休みの後、目がしっかり覚めて良かったと思います。他の方、何か感想とか、こことか、いいですか？

男性:今から思うと、役になりながらまじめに答えようとしていたんです。今から思うと、イライラさせられる部分もあった。質問とは別に、そのイライラがもういいとかいって、そこを離れちゃうとか、そういうこともあるんじゃないかなと、今から思うと。会話をしようと僕は、あそこではしちゃったんだけど、そのイライラから「何を言っているんだ」と怒るとか、会話とは別の所でイライラを前の人にぶつけるという場面もあるんじゃないかなと思ったんですが。例えばインターネットとかで調べても、例文とかそういう会話が載っているだけだけど、こんなにうまく会話が進むのかなとか思ったりした部分が、今日の僕がやってみてデモンストレーションの中でのイライラが、そういうふう感じたんですけど。どうなんでしょうね。

原井:イライラさせてしまった例というのが、はっきりあるのが僕、1回あって。奥さんにやった時ね。このタイプのやつを。奥さんにやったら、「あんた、言いたいこと言いなさいよ。サッサと。」と言われて、「あんたの言いたいことを聞いてるんじゃないか」と「だから、言いたいことあるなら言いなさいよ」「なんか文句あるんでしょう。カウンセリングなんかするな」とか言われて。やっぱり普段から会っている相手にいきなりこれをやると、こっちの話し方のモードが変わっていると、つまりこっちの意見を全然言わないモードに変っちゃいますので普通、夫婦の会話って両方とも言いたいことを言うじゃないですか。それを突然カウンセリングモードに変えてしまいますと、言いたいことを言わないわけで、こいつおかしいと。急に言いたいことを止めてしまったと。何か狙っているなという風になって、奥さんがキレてしまいました。普段から話している相手だと、普段の会話の流れというのがあります。それがあの日突然、動機づけ面接では、それだけで不自然なのです。毎日患者さんに会っている病棟の看護師が患者さんに話すというような場合は、明日会った時にこのスタイルにしたとしたら相手から別の反応が出てくると思います。何か狙いがあるんじゃないかと。急に言い方変わったぞと。裏で何か考えているのかなという感じに、そっちの方に来るとは確かにやりにくいと思います。だから1回目とか回数とかあったけれども、回数が増えてきた方がかえってやりにくいことがある。1回目の時の方が本人は抵抗なく聞ける時があります。あと1回目でやった時に抵抗を、こんな風にイライラするとかあるかどうかという部分ですが、そこも聞き返していきますので、例えば雰囲気的に本人に考える部分、まじめに答えていかないと答えられないことがいっぱいあったと思います。もう答えが出ないとか、分からない、これ以上聞かないでとか、ということもありますので、「このまま続けるのではなくて、一旦休んで終わりにしたいということ？」というふうに聞き返します。それが本人の考えとピッタリ合っていれば、色々考えさせられても、今答えようがないからこれで終わりにしたいというふうになったら、そうなりますので、そこで終わることも出来ます。

あともう一つは、うまくいかなかった例というのは、アスペルガー症候群に入るような方と強迫性人格障害がかなり強い方といった場合に、結局こっちの意見を聞きたいと。とにかく私の意見を聞くと言うことに、ずっとこだわり続けることがあって、動機づけ面接のスタイルだと、こっちの意見をはっきり出しませんから、「先生、どう思っている？」そればかり続けてこられる方がいる。「私の意見を聞きたいという事ね」と返しても、「だから先生の意見はどう思うの」としか返ってこない。これはまた違うスタイルでその時にはやっております。そういう場合にはそういう場合ですから、むしろ繰り返し私の意見をはっきり1から10全部聞かないと済まないというタイプの方になります。私はそういう場合

は、今日パワーポイントで出しているものは診察の場面でも使うことがあるのですが、本人の話を書いてプリントにして大体 A4一枚にまとめて、「ではこういうことですね」というふうに差し上げています。人によっては、今日はあくまでも動機づけ面接ですから、面接の口答の会話のやり取りばかりしていますが、文章とか目に見える字の方がコミュニケーション取りやすい人もいますので、それは時によってはそっちの方を使うようにしています。よかったですか。

では大体、整理まとめというところでこんなところなんですが、次はレクチャーにうつりましょう。ではもう一度アルコールの症例を少しだして、動機づけ面接のスタイルがどんなようなことをしているのか、一つ一つ説明をしながらいくことにします。これはお手持ちの資料の中の、金魚鉢練習と書いてある資料があると思います。サンプルのダイアログが「アルコール依存症の男性というケース」です。

表 40代 男性 主訴 対人不安

会社員 妻, 20代の長女, 高校生の長男と暮らす

兄: アルコール, 肝硬変, 静脈瘤破裂にて死亡

KAST: ブラックアウト, コントロール不能, 離脱症状

ある日の面接

「確かに飲みだすとその夜のことを覚えていません。この間の同窓会のときはそうでした。朝酒をすることもあるにはあるけど。でも、先生には食道はまだ普通と言われたから。兄のことを知っているから、あそこまでは飲みませんよ。人前に出るときとか、緊張するときとかだけに飲むだけです。量のコントロールもできます。まあ家では、いろいろあるけど。」

この方はここに書いてあるような40代男性。対人不安を最初の一つとして訴えて来られたんだけど、久里浜式のアルコールスクリーニングテストをすると点数が、その時確か22・23点あったと思いますが、ブラックアウト、コントロール不能、離脱症状があるという方です。こういう方がパッと来て、こういうふうなことを言うわけです。確かに飲み出すと、その夜のことは覚えていません。朝、妥協する事はたまにあるけれども、でも内科の先生には食道はまだ悪くないと言われたとか、兄の病気のことを知っているから、あそこまでは飲みませんよとか、人前に出る時とか、緊張する時に飲むだけですと。酒量のコントロールもできます。まあ家でも、色々あるけどなどとおっしゃるわけです。

どう対応しますか？

1. 血液検査をして、結果を見せる
2. 食道を再度精査して、小さな異常を発見し、拡大して見せる
3. 社会不安障害として SSRI を飲ませる
4. はっきりアルコール依存症と告げ、断酒するしかない、と断言する
5. 精神科に入院させ、断酒させる

皆さんだと、どう対応をしますかと。まず1番「血液検査をして、結果を見せる」という方。手が上がらない。2番「食道を再度精査して、小さな異常を発見し、拡大して見せる」は？内科の先生がいなから大丈夫なんじゃないかね。1番2番上がってこないですね。3番「社会不安障害として SSRI を飲ませる」。これも出ない。4番「はっきりアルコール依存症と告げ、断酒するしかない、と断言する」は、お一人。5番「精神科に入院させ、断酒させる」。ではどうするか。何かこのまま聞いておきましょうかということです。

では動機づけ面接のスタイルでやってみるとどうなるかというのを今、下の資料を見ながら見ていただければいいと思いますが、少し解説をしていきましょう。

C1 確かに飲みだすとその夜のことを覚えていません。朝酒をすることもあるにはあるけど。でも、先生には食道はまだ普通と言われたから。兄のことを知っているから、あそこまでは飲みませんよ。人前に出るときとか、緊張するときとかだけに飲むだけです。量のコントロールもできます。まあ家では、いろいろあるけど。

T1 自分では止められるが、家族のせいで飲んでいるということですね。

ここまではさっきの本人のおっしゃった部分です。ここで聞き返ししていますね。さっきまでずっとお見せしましたように、私が本人の言っていることの中心的な部分をスッと取って、それをまとめて聞き返すということをしているのをご覧になっていると思いますが、ここもこうして本人のおっしゃっていることを「家で色々あるけれど」ということを、自分では止められると言うことを何度も言われていますよね。量をコントロール出来ますから。では、家族のせいで飲んでいるということですね。「はい、そうです」と。そのまま、ここを話を続けています。そうだとすると、ならばこういうことに当然なります。これも聞き返しの種類ですが、本人の話が正しいとすると結果的にこうなるということ、話を続けるというテクニックです。

C2 そう。

T2 とするとあなたはアルコール依存症ではない？

C3 不安になるから、仕事、家のこと全部ひっくるめて、飲まないとしょうがないです。

T3 飲まないとやっていけない？

C4 飲むと落ち着くから

T4 酒がないとやっていけないということですね。

C5 自宅では1合だけにしています。

「とするとあなたはアルコール依存症ではない」と。そのまま本人がここで飲む言い訳を始めます。自分の考えることを後から理由を付けて、正しいということを言い始めます。「不安になるから、仕事、家のことを全部ひっくるめて、飲まないとしょうがないです。」と。「飲まないとしょうがない」という部分だけ引きつけて、「飲まないとやっていけない？」と。ここも一つの戦略です。本人が飲まないといけない、飲むしかないという方向に話をし出したら、その一方向の方に話を続けていくようにします。これも狙いがある、あっちにいたり、こっちにいたり、色々な方向に話が飛んでいくと話がいつまでも終わりません。いつまでもまとめられないし、結局時間を浪費します。本人が飲みたい、飲む理由があるのだというのなら一方向に話をしていくようにします。「では、飲まないとやっていけないということですね」と。「飲むと落ち着くから。」で、もう一度「酒がないとやっていけないということですね。」と。「自宅では1合だけにしています。」と。その辺は本人さんも慣れていきますから、それ以上は飲みませんというふうにいけますと。ここで本人の話の矛盾を広げます。

T5 そうですね。そしてこの間の同窓会でも？

C6 同窓会ではビールだけにしました。濃いのは飲まないようにした。

T6 飲みすぎないように押さえたということですね。それが普段からできているということですね？

C7 ……翌日はのみました。

T7 自宅で？

C8 飲んだら、翌日はどうしても飲んでしまいますね。

| | |
|-----|-----------------------------------|
| T8 | 飲みたい気持ちが強くなった, ということですね。 |
| C9 | 仕事や家のことでいろいろ考えていると, つい。 |
| T9 | 飲みたくなる? |
| C10 | 飲んだら, 翌日, 酒がさめてくると不安になって, 飲んでしまう。 |

この間, 同窓会で飲んだと言われたわけですから「同窓会でも?」と。そうすると「同窓会ではビールだけにしました。濃いのは飲まないようにした。」と。そんなに酷くないんだと, またおっしゃいます。

「飲み過ぎないように押さえたということですね。それが普段から出来ているということですね?」。これも本人の話をそのまま聞いているのですが, 本人の話の中で矛盾がある部分を, そこをはっきり言葉に致しました。そうなってくると直面化。直面化をしているのではないんですよ。本人の言葉を聞いているから直面化というよりは, 本人の言葉を鏡のように, いわば本人の方は半分スリガラスみたいにして, 自分のことを半分見えないようにしているんだけど, 私は磨いて綺麗にして本人のことをはっきり見えるようにして, 鏡のように返すわけです。そうすると直面化されていますね。「翌日も飲みました」とし正直におっしゃいます。

「自宅で?」と。「飲んだら, よくじつはどうしても飲んでしまいますね」と。ここに T と書いてあるのは私の方ですね。

「飲みたい気持ちが強くなった, ということですね」, その飲みたいという今度, 続けさせています。

「仕事や家のことでいろいろ考えていると, つい。」。「飲みたくなる?」これも話を続けています。

「飲んだら, 翌日, 酒がさめてくると不安になって, また飲んでしまう。」本人が飲みたい自分の気持ちを, 素直に話をしています。

こういう風に話が一方に進んでいく, さらに深めていく方法としてサマライズというのがあります。本人の話がある程度長くなったところで, ここでサマライズをしています。

| | |
|-----|--|
| T10 | 飲み会するとき, 量を抑えていて, 翌日になると飲みたい気持ちが強くなり, 家では飲みたいという気持ちに負けてしまう? |
| C11 | そう。 |
| T11 | 飲みたくないと思っても飲みたい気持ちの方が勝ってしまうのですね。 |
| C12 | 前日に, いろんなことを言ったんじゃないか, 迷惑をかけたんじゃないかと自分でいろいろ考えてしまう。そして飲みたくなる。 |
| T12 | そして, 飲むと落ち込むのですね。 |
| C13 | ええ |
| T13 | 外で飲むと翌日憂うつになって, また飲みたくなる, ということですね |
| C14 | はい, でも, 会社での誘いは断っている。同窓会だけはと思って飲んでしまった。飲みたいという気持ちに負けた。 |

「飲み会するとき, 量を抑えていて, 翌日になると飲みたい気持ちが強くなり, 家では飲みたいという気持ちに負けてしまう?」と。これもそうですね。ここで一度「そう」と言われているので, ここも本人の気持ちの部分, 聞き返しをしています。

「飲みたくないと思っても飲みたい気持ちの方が勝ってしまうのですね」と。ここで本人が、また飲みたい気持ちのことを詳しく言い出します。

「前日に、いろんなことを言ったんじゃないか、迷惑をかけたんじゃないかと自分でいろいろ考えてしまう。そして飲みたくなる」と。そうするといろいろなことを考えたんじゃないかというふうに飲むと落ち込むんですね。ここでもう一度、今度は気持ちの部分のサマライズですね。

「外で飲むと翌日憂うつになって、また飲みたくなる、ということですね」、飲みたくなるという気持ちを、ずっと言わせようとしているわけですが、ここで今度は「会社の誘いは断っている。同窓会だけは断って飲んでしまった。この時だけは飲みたい気持ちに負けた。こういう時だけ特別なんだ」というふうに、また言われます。そちらの特別だという方向の本人の誘いには乗りません。

T14 飲みたいという気持ちはそれぐらい強いんですね。

C15 家で一杯だったらいいかな、と。

T15 外で飲むのはいけないが、家なら大丈夫ということ。

C16 はい、家で一合ずつ、飲むつもり

T16 一合以上は良くない、ということですか。

C17 家であるだけ飲まないようにしようと思う

T17 というと？それは？何か理由でも？

C18 体の面もあるし、

T18 他には？

C19 毎日別に飲まなくてもいいかな、と思うし

T19 体の面、飲む必要はない、他には？

C20 いろいろストレスが溜まると1合くらいと思う。

T20 飲みすぎなければいい？

C21 ええ

「やっぱり飲みたいという気持ちは強いんですね」というふうに、こちらの飲みたい気持ちのことばかり繰り返し聞いて、そちらの方向に私はもっていかようとしています。これはこれでバトルをしているわけです。バトルは見えないけれど、本人の方はまだ逃げるのです。「家で一杯だけだったらいいかな」と。

こちらは飲みたい気持ちの話を聞いているのに、「いや、飲んでもいいんだ」というふうに話をし始めます。そうするとしょうがないので、そこに付き合います。

「外で飲むのはいけないが、家なら大丈夫ということ？」この部分、そういう意味で聞き返します。そうすると「はい、家で一合ずつ、飲むつもり」と。僕の方はまだこっち言うかと。ではここの部分の意味の裏側を取ります。聞き返しなのですが、リフレームします。

「一合ずつ飲むつもり、と言うことは一合以上は良くないという意味ですね」。でしょ。ですから、その部分を今度は本人に聞き返しました。

そうすると「家でなるだけ飲まないようにしようと思う」というふうに、そのまま本人も言ってくれます。

飲まない理由というのが「なるだけ飲まないようにしよう」というのが初めて出てきましたから、「飲まないようにしよう」というのを使います。

「というと？それは、何か理由でも？」と。

「体の面もあるし」。では今度、一回飲まない理由の方に続けさせようというふうに私が考えて「他には？」

「別にのまなくてもいいかな、と思うし」。

まだサマライズします。「体の面、飲む必要はない、他には？」と。飲まない理由を言ってもらおうと思ったのに、そしたらまだ「色々ストレスが溜まると一合くらいと思う。」と、また飲む理由を言い出すんですね。なかなか逃げて、逃げています。やっぱり飲みたいと。

「飲み過ぎなければ一合くらいはいいというわけですね？」と。「ええ」と。

T21 過ぎなければ飲んでいるほうが良いということですね

C22 理想的には、飲んでいないのが一番いい。

T22 毎日いろいろあり、そのとき、飲みたいという気持ちがあり、理想的にはそういうときにも飲まないほうが良いと思っているのですね。

C23 ええ、家でのストレスが強くて。

T23 毎日すごい、家でのドラマがあるのですか？

C24 ちょこちょこ、とあります。

T24 例えば？

C25 母親と娘の口げんかとか、意見の食い違いとか。

T25 激しい喧嘩があるのですね。

C26 それほどでもないけど、口げんかと、それに拍車をかけて、息子の部活の世話があって。

T26 奥さんと娘さんの口げんかと息子の部活の世話、他には？

C27 毎日ではないか、いろいろ重なると飲みたくなる

T27 この二つが飲みたくなる原因ですね。他には？

C28 金銭的なこともある。

T28 経済的に苦しい？

C29 子どもが高校生だから、負担が大きい。今月は足りないといわれると飲みたくなる

とすると、もう一度本人の今まで言っているのをサマライズして、「過ぎなければ飲んでいるほうが良いということですね。」やっぱり飲んでいるほうが良いんですねと言うと、今度は「やっぱり飲まないほ

うがいい」と。どっちやと、おまえは。一合ずつ飲むのか、やっぱり飲まないのか、それともどうするんだということになります。そこでまず切れないで、ここでサマライズをします。

「毎日いろいろあり、そのとき飲みたいという気持ちがあり、理想的にはそういう時にも飲まないほうがいいと思っています」と。ここで飲みたい理由がもう一回出てきました。

「家でのストレスが強くて」。で飲みたい理由のところ、これだけパッと聞いたら皮肉っぽく聞こえると思うんですけど、話の流れがずっとあって私が話に合わせていますから、これを言っても本人さん、素直に聞いてくれます。

「毎日すごい、家でのドラマがあるのですね」

「ちょこちょこ、とあります。」。そこまではないということ、を、「ちょこちょこ」とおっしゃいます。

「例えば、どんなことですか？」

「母親と娘の口げんかとか、意見の食い違いとか」

ここで、これも本人のおっしゃっているところを増幅した聞き返しをします。

意見の食い違いを「激しい喧嘩」にしました。

これはおもしろいのですが、こういう増幅した聞き返しをすると本人は詳しく言い出すんですね。私がちょっとオーバーに理解をして、何か誤解をちょっとしていて。微妙な誤解だから、本人が正してやろうと、原井が少し大げさに取りすぎているなということ、本人がこうして詳しい話をついでに息子の部活の世話まで言われたわけですね。

「そうすると奥さんと娘さんの口げんかと息子の部活の世話、他には家ではどんなことがあるんですか？」と。ここでまた逃げちゃいました。

「毎日ではないが、いろいろ重なると飲みたくなる」と。

「この2つが飲みたくなる原因ですね。」そちらにはまだ引っ張られなくて、飲みたくなる原因をもう少し言わせています。ここまですっと本人が飲みたくなる原因を、飲みたくなる気持ちをずっとお話していただいているわけです。ここで金銭的なことが出てきました。初めてです。

「経済的に苦しいということ？」

「子供が高校生だから負担が大きい。今月は奥さんから足りないというふうに言われると飲みたくなる」、ここまで出てきました。

T29 まとめると、娘、息子など子どものことで飲みたくなるのですね。

C30 はい

T30 飲むと子どものこともお金も何とかなる、ということですか。

C31 飲んでもなんにもならんですね。ただ気持ちを落ち着かせるだけ。なんともならん。先が開けんですね。

T31 酒で解決できないとよく分かっているから。これから、どうなるといいのですか？

C32 第一には娘が仕事したら、なんとか。前よりは、手がかからなくなったけど。

| | |
|-----|---|
| T32 | 他には？ |
| C33 | そうですね, そんな感じ。 |
| T33 | 娘さんが働いてくれたら, ということですね。他にどうなるといい？ |
| C34 | 他にはない。娘が仕事である程度稼いでくれたら。 |
| T34 | ということは, あなたは娘さんが稼ぐまでは酒を飲むということですね。 |
| C35 | そうですね。 |
| T35 | お酒は欠かせないという感じですね。 |
| C36 | 同僚は三合のむというから。 |
| T36 | 理想的には飲まないのがいい, 一方娘のせいで飲むのを止められないということですね。 |
| C37 | ... 来月になったら, 5日ぐらい酒を休んでみようかと思います。先生の話していた対人恐怖の薬を飲んでみたい。緊張が治るんだったら, 来月から5日連休になるから, 酒を止めて, 薬を飲んでなんとかしたいと思う。 |

ここでサマライズをもう一度します。そうすると今までのことと言うと、「お金のことを含めて息子や、それから娘、子供のことで飲みたくなるんですね」と。「はい」と。

大体、ここでどうもまとめられる感じなので「飲むと子供のこともお金のことも何とかなる、ということですか？」と。これも本人のおっしゃっていることの矛盾、「これで何とかなるはずもないのに、そうなる感じで続けているんですね」というふうに聞き返しました。それには素直に本人のほうも「飲んででもなんにもなりません。ただ気持ちを落ち着かせるだけ。なんともなりません。先が開けんですね」と。今まで言い訳をしてきたのが、少し本人の今の困った状況を素直に言い出しました。ここで、その本人が認めた部分を認めます。

「酒で解決できないとよく分かっていらっしやる。これから、どうなるといいのですか」開かれた質問で、せっかく現状の認識が出てきているわけですから、次をどうするか聞いてみました。

「第一には娘が仕事をしたらなんとか。前よりは、手がかからなくなったけど」と。せっかく将来どうなったらいいかという話をされましたから、こっちの方向に話を続けさせようということで「他には？」と聞いていきます。

「そうですね, そんな感じ。」

「娘さんが働いてくれたら, ということですね。」と, もう一度ここぐらいしか出てこないの、 「他にはありますか？」ともう一度重ねて聞きました。ないんですね。

「他にはない。娘が脚ごとである程度稼いでくれたら」

ということでまとめると、さっきのお父さんが居なくなればのとよく似た話ですが、今度は「娘さんが稼ぐまでは酒を飲むということですね」と。これをいきなり最初から言ったら、絶対反発するはずですけど、ずっとこうして話が続いてきているので、本人も否定できない。「そうですね。」と。「それまではお酒は欠かせないという感じですね」。

また飲む言い訳ですね。「同僚は三合飲むというから」と。

「わかりました。では理想的には飲まないのがいいと思ってらっしゃる。一方娘のせいで飲むのを止められないということですね」と。

で、ここでどうとう本人も逃げ切れなくなって、「止めてみます」という言葉が、やっと出てきました。

だからだいぶ本人も、これもイライラしたと思います。どう言い訳しても、言い訳した部分を拾われるし、家族のほうで、家でいろいろあると言ったら、結局、自分は娘のせいで飲んでるということになってしまったし、娘が稼ぐまでは飲むということになってしまったし、じゃ自分で何とかするしかないなという言葉が自然に出てきて、この方は実際にこのまま止められました。この言葉を守られました。ただし、そのまますと断酒したわけではなくて、これからも3年経っていますけれども、先日、奥さんともお会いするチャンスがありましたが、完全断酒ではなくて時々、忘年会とかそういった時に飲酒がありますが、もう問題飲酒のほうはないと。それから家で飲まなくなったせいで、娘さんがやっぱり元気になってきて、娘さんが働き出しまして、本人が酒を止めて娘も働き出したという順序でした。今もうまくやっております。対人不安もある方なんですけど、そちらの方も乗り越えていて後輩の指導もするようになったということでした。ちなみにかなり家族負因の方が強くて、確かにお兄さんの方が肝硬変を起こして亡くなっておられます。飲酒問題とうつ病が加わり、お姉さんの方は自殺して亡くなっておられます。同胞にもう一人弟がいますが、そちらは行方不明になっていると。4人兄弟のうちしっかり生き残っているのは本人たった一人です。かなりアルコール依存症やうつ病の負因の強い方だということもはっきりしていました。アルコールが止まっていて良かったと思います。

このスタイルを見ていただきますと、ひとつひとつ解説をしていきましたが、本人さんの考えているところを引き出していったという形になります。そうするとどんなスタイルでしていったかということですが、まとめてしまいますと、本人が自分で問題を認識するように援助しています。直面化しています。でもさせているのではなくて本人が自分の言った言葉で、こういう言い方するといけないけど、本人が言った言葉で本人が自分でドツポにはまるように持って行っているわけです。だから直面化させていることにはかわりないかもしれませんが、“しろ”と言っているのではなくて、「あなたの言った言葉で、あなたが自分で自分に直面化していくんですよ」という形です。鏡で返していくような感じです。そして本人が自分で何かをするように援助していく。そして本人が最後に気持ちの矛盾、さっきありましたように「娘が稼ぐまで、仕事をするまで酒を飲む」というのは本人の本来望みでもなんでもない。それでうまくいくとは思っていない。「じゃ、あなたはどうしますか」というように、その矛盾をはっきり見せて、それを解消するために、自分が何かをするように援助しました。そしてここですね。変化の方向に動くように援助する。ここが何度か、さっき同情と違うという話でしたから、同情をしても人は変化をしません。同情をされると楽にはなりません。で、同情をしてくれる人の所にまた来ようとはするでしょう。しかし同情された人で、変わった人はいないといっているんです。という感じで、ここも違う部分になります。ここまで来ると、やっぱりクライアント中心療法なんですけど、しかし変化を志向しているというところで指示的なところがあるし、一つの方向へ話を続けている、他の話にあちこち行かないようにしていくと。大事な部分、本人が自分の矛盾を感じて分かる部分に持って行っているというところでは指示的です。ここで普通の直面化ではないし、勿論説得でもないし、それから気をそらしたりとか、話をそらしたりとか、ゆっくり考えようとか楽にしようというものでもない。だから癒しではありません。リラクゼーションはもちろんしないし、ストレス対処法を教えるわけでもないし、教育でもありません。これらのすべてが無用だとかダメだというわけではないのですが、少なくとも動機づけ面接ではないし、もし動機づけ面接とこちらを使うとしたら、これとこれは併用するものだということになります。5つの原則があります。これはDVDの方で詳しく一つ一つ実際の例を示しているのでも、又機会があったら見ていただきたいと思いますが、まず共感。何度も出てきましたけれども、本人の気持ちを正確な言葉に置き換えていくこと。そして、この辺が普通のカウンセリングの本には書いてないところです。矛盾を広げると。本人の話の中で、それを聞いていきながら、矛盾しているところ、ここをこれを知ったら本人の考えが変わるという部分を選び出して、サマライズして話をしていくようにしています。それから、当然本人の言葉を使うということは言い争いをさけるわけです。何を言っても本人の言葉の中から拾ってきてやっていますので、どちらが正しいとか、どちらが間違っているとか、そういう争いになりません。ですから、それは逆に言えば抵抗を手玉に取るわけです。自分は、さっきの方の場合だったら「同僚は3合飲むというし」とか「家の中で大変なことがあるし」とか「結局飲まないとやっていけませんよ」とか、そういう話が出てきました。それをそのまま聞き返していきますから、抵抗との争いになりません。ただ、抵抗を認めてしまうわけではありません。同情して、「それは飲むしかないよね」とか、そういうわけでもない。承認してしまうわけでもないということなんです。そして最後に、例えばもう一つセルフエフィカシー（自己効力感）をサポ

ートすると。例えば、本人がさっきの台詞の中でいうと「このままじゃ、先は開けませんね。飲んでもなんとかならんです」というふうに、本人が言った一言の部分を使って、「これじゃ先が開けない、ダメだということがよく分かっているんですね」というふうに、本人の分かっている部分、できる部分を、本当に小さな部分でけれども、それを認めて拾うということもしています。何度も出てきて申し訳ないんですが、共感ですね。他人の気持ちや感情を正確に言葉にすること、大体分かってこられたかと思うんですが、どういう時に、どう感じるかを言葉にしているわけです。大体、これはよく言います。「誰でも、そういうことは感じるんですよ。そんなことは普通で、人間だったらありますよ」というふうな、人間としての共通な理解があることはことばにしますけれど、「私もそうだ」とかは言いません。たぶん私の思いこみかもしれませんけれど、回復者カウンセラーだと、つい「私もこういう経験がありました」とか「私も昔はこんなふうに苦労しました」とか、とおっしゃることがあると思います。これもダメとは思わないんですけど、たぶんこれは相手がちょっと間違えると「あなたには私のことは分かん」というタイプの抵抗を食らうことがあるので、意図的に動機づけ面接のスタイルで練習をするんだとしたら、これは使わないようにされたほうがいいと思います。あとは「こんな苦しい人は見たことがない」とか、「特別だ」とか、「可哀想に、辛かったね、もう大丈夫だよ、大変ですね」という同情。どうしても今日書かれたものを見ていると、その中に「きついですね、大変ですね」とか「お仕事大変ですね」とか、「困ってらっしゃいますね」とかいうようなのが多いわけですが、これも人間の自然な反応ですからダメとは言いませんが、もし本人が変っていくという方向からすれば、これを外していった方が「本人の変化する」という気持ちをより強く引き出せていけます。

あと言葉遣いなんですけど、いくつか例を挙げてみました。これも何回かワークショップをさせていただいて、ここまではっきり言われたらイライラするという話もあったし、こんなことを言っているのだからとか、本人が落ち込んだりしないだろうかと思う方がいます。経験的に全体の流れや雰囲気が決めていることだと思えますが、言葉一つだけそこで取り上げると、とてもきつい言葉に見える言葉でも、全体の流れで本人の言葉から聞いていって共感している雰囲気があれば、それで泣かれることはあります。例えば、鬱病の方の最後の6番目の方のケースで、もっと極端に聞き返していったとしたら、「もう明日なんか来ないほうがいい、このまま朝なんか来なければいい、ずっと夜が続いてくれればいいという感じになったりする時があるんですね」と言うのと泣いたりします。自分の気持ちをしっかり聞かれて、自分が今、鬱の気持ち、悲しい気持ち、将来明日のことも考えるのも辛い、1年先なんて考えるだけで気が滅入って圧倒される感じ、というのを聞き返されて15分か20分ぐらい泣いている時間がありますけれども、スッキリします。押さえて、隠して、認めないようにしていたものが出せたということで。ですので、私としてはこういう曖昧な婉曲表現は避けていったほうがいい。ちょっと極端なものもありますけれど。〇〇した方が役立つ人もあるかなと、私の経験では思うし、君もそうだろうとたいいていの人なら思うよ、とか。アドバイスをしたりとか、あるいは同情してみたりとか。つい、はっきり言いにくいからと、していませんか。〇〇すると、どうなる？というふうに聞き返します。それから「価値判断をしない」とか、「本人を決めつけたりしない（ラベリングしない）」ということは、カウンセリングをする時の基本で、皆さんよくご存じだと思うのですが、この接続詞というやつですね。これは気をつけて使ってらっしゃるでしょうか。「が、けれども、しかし、にもかかわらず、だけど」とか、そういうやつです。これも沢山使うと、あるいは一回使っただけでも相手の言っていることを否定したことになります。これは練習してみたら、すぐに分かります。例えば「今日の気分どんな感じですか？」

女性：今の気分ですか？

原井：ワークショップに参加しているけれども、気分のことも分からない？

女性：あんまり、そういうふうに聞かれたことがないので分からない。

原井：何回か研修会に来たことがあるのだけれども、質問されたことがない？

女性：ないです。

原井：こうして質問されているけれども、更に何か言えといわれると苦しい？はい、とっているけれど苦しいのは一緒。と今、「けれども、けれども」と入れたけど、どんな感じ？これだったらピンとこないかな？何か自分で言われたこと、何か自分で一つ話してみてください。何がいいかな？

例えば、今日、これを作られたでしょう。これってどんなことを書かれました。選んだのは何ですか？自分の課題で。

女性：自分の中で課題が一杯ありすぎて、選び切れていないんですよ。

原井：じゃあ、あなた自身やるべき課題は沢山あるんだけど、どれが重要か分からない。これぐらいなら自然かな。こういうふうに「んだけど」と繋ぐのと、「あなた自身沢山課題があると分かっている。一方それぞれが一番大事か解らないということ」どっちが優しいと思う？

女性：責められてる感じ

原井：そうですね。これだけ聞き出そうと思ったんですが、殆ど文章の繋がりが、今ぐらいだとピンと来ないのですが、「んだけど」というのが入ってくると、すこしきつい感じがする。何故かという「んだけど」とか、「しかし」というのは前の言葉を否定して対照的にさせるために使う言葉だからです。先程から、矛盾を広げるという話をしましたが、矛盾を広げると感じているのは本人の側であって、こっちの方、矛盾を広げているんですけど、矛盾をしていると、こちらは思わないで矛盾を指すんです。だから、「あなたはお酒を止めるつもりがあるんだけど、そのまま2ヶ月後退院する気」とか「あなたはお酒を止めるつもりがあるんだけど、帰る家はそのままでいいということ」と。「んだけど」と入れると、あなたの言っていることは矛盾しているという言葉が向こう側に伝わってしまいます。そこを「んだけど」というのを抜いてやると、本人が自分で考え始めることになるので、これもちょっと気をつけると共感する面接のスタイルになります。ただ、しょっちゅう使っている接続詞だから、これを抜き出すとしゃべれなくなる人がいて、話が止まってしまったら、そもそもカウンセリングになりませんから、ちょっとずつ自分の癖を身につけながら「んだけど、しかし、だけど」というふうに繋いでいるところを、「そして、一方で」最初から接続詞なしで繋いでみるとか、というふうにちょっとずつ練習していってください。

さて利点のところですけども、こんなふうにすると権力闘争を避けることが出来ます。大体見ておわかりいただけたと思いますが、クライアント自身が自分で決断をして自分で話を出していきます。ということは全体の実行責任がクライアント側にあるわけです。強く自分でより関わることになります。

ここのところで少しテクニカルな話に、学生さんもおられることですから、耳慣れない言葉も出てくるのですがよろしいでしょうか。一体何をやっているのかということです。

少し学生さんには耳慣れた、皆さんの資料には付けていない部分なんですけれど、「随伴性」という言葉を聞いたことがある方います。ちょっと手を挙げてください。随伴性という言葉、聞いたことがありますね。だから今の場合ですと、直前「聴衆の反応なし」、行動「原井が発言を変える」、直後「注目がある」とするとこれによって原井の発言が変わるのが増えてくると。例えば今、随伴性というのを聞いたことがある人というところで誰も手を挙げなければ、私はこの話を止めています。挙げてくださった方がいるので、一応用意したスライドを使おう、続けようという行動が持続されるわけです。この様に人間の行動というのは、相手の反応、後から起こること、これによってこの行動の頻度が変わるのだ、というのが随伴性という現象です。これはちょっと逆転の発想です。こういう人に、こういうことを考えろと言って、こういう行動が増えるのではなくて、相手が何かした後、何をするかを変えることで、前の行動が変わると。これはでも私達、直感的に実は知っていることでもあります。

次は細かいところ。「強化子、嫌子」と書いてありますが、これは知っていますか。

直前「男が酒をくれと騒ぐ」、行動「家族は酒を与える」、直後「騒ぎなし」。これはよくありますか？普通ですか？こういうことは。普通ですね。これは家族の側から見ていると、酒を与えることが平穏を作るから酒を与えることが増えるわけです。これを飲酒男の側からみると、直前「酒なし」、行動「酒をくれと騒ぐ」、直後「酒あり」、これだといかがでしょう。長い目で見たら。どうなると思います？

女性：お酒の量が増えていく。

原井：酒の量が増えるのではなくて、酒をくれと騒ぐのが増える。騒ぐ回数が増えます。ということは家族が酒を与えるということは、これは騒ぐのを強化しているということになります。今度は、家族が酒を与える行動の方は、与えたら騒ぎはないわけですから、家族は負の強化によって強められていると言います。これも用語です。最初のスライドに戻りますと、負の強化というのは、直後の嫌子（嫌なもの）が無くなってしまふことによって家族の行動が増える場合、家族の場合には酒を与えるという行動が、本人が騒ぎが無くなるので、これが増えてしまふと。この部分だけで見ると。本人が酒を増やすというふうにも読めるし、家族の方が酒を与えるのも増える、と。両方で酒をドンドン増やしていくということでイネイブラーという言い方もあります。本人の飲酒欲求行動は当然なんですけど、家族の方が酒を与える行動も増やしているということになります。いいでしょうか？わかりますね。

直面化する行動、抵抗を変えて責めてしまふ行動というのは、形だけ並べてしまふと、なんとなく私達の常識とは反しているかもしれないけれど、さっきのお酒で「くれ、くれ」という人に酒を与える行動とよく似ているということが分かると思います。

ということで、この様にして言語というのが同じように随伴性というものに支配されている。ではいったい言語にどういう種類があるか、もう少し専門的なところでいみましょう。

言語も行動である 二つの機能

■ マンド 命令

- さて、すみません、こうして欲しい
- こうすると良い、なぜ？何か話せ
- あなたは可哀想だよ 君を愛している(から)

■ タクト 陳述

- 何を言っても家族が信用しない
- 休憩になったらタバコを吸いたいと考え、頭が一杯、何も入らない
- 君を愛している(日記に書く)

これから2つに大きく私達の言っている言葉というのを分けることにしましょう。その2つというのが、「マンドとタクト」、これも専門的な言葉なので、忘れたら忘れたでかまいませんが、こういう2つの分け方をすると便利だという意味です。この人が今、言っていることが要求する命令「こうしてほしい」とか、「こうすると良い」とか、「何故」とか、「何か話せ」とか、ということだろうか。「あなた可哀想だよっていうふうに思いなさい」ということなんだろうか。それともタクト。冷静に自分の状態を、あるいは他人の状態を陳述している。「何を言っても家族は信用しない」これはどうでしょうか。「休憩になったらタバコを吸いたいと考え、頭がいっぱいで何も入らない。」という人、手を挙げてください。いないんですか？あー一人。はい、正確にタクトされて、共感をされた感じでしょうか。

次に「君を愛している」というのが右側のところにおいてありますが、言葉同じでも雰囲気違います。これはもちろん本人を前に相手が言っている言葉です。誰か男性が「君を愛している」と言うときがあります。例えば、喧嘩をしていてワーワー言って、「あんた、また浮気して」と言っている時に、「君を愛している」と言われたら何と答えますか。

女性：信用できない。

原井：これは、こういう時の「君を愛している」というふうには、どういう意味だと思います。電話しても出てこないし、携帯でメールしても嘘っぽいことを返事書いてきてと。実はアリバイ無いよそれ、とか言うんですね。

女性：謝りたい時？

原井：つまりこれ「許せ」という意味。君を愛している「から」，「から」が書いてあるのは，そこから普通は「君を愛しているから，許してちょうだい」とか「君を愛しているから，いいじゃん」とか，「君を愛しているんだから，黙ってくれよ」とかという意味です。これは，こんだけしかないんですけど，その後にある台詞を入れれば命令になるのです。「君を愛しているから，」なんて，まるで素直に自分の気持ちを言っていると思えないのです。ではこうして，こっそり彼の日記をパッと見せてもらったら「君を愛しているから」と書いてあったら？こっそり彼が誰にも見せないものにそう書いてあったら？

女性：それは，嬉しいです。

原井：嬉しいですね。そうなんです。日記に誰にも読まれなくて，なんかこっそり書いてあったりすると，これは本物の気持ちだという感じで。全く同じ台詞でも，書いてあるところと，どこに置いてあるかによって，全然言葉の機能が違うということが分かっていただけでしょうか。わかりました？良かったです。話に乗っていただけで良かったです。

という風に，一つ一つ言葉によって，その状況や置かれている場所によって機能が違う。たとえ同じ言葉でも「君を愛している」という言葉によっても違う。このところのセンスが出てくると，今この人が言っていることは，私を許せ，それこそ「君を愛しているから」ということになります。「酒を止める」という風に言っているのも，「俺はやると言っているんだから，それ以上突っ込まないでくれ」という意味なのか，あるいは本当に素直に自分が何か理由があって日記にこっそり「君を愛している」という感じで，止めようという気持ちがあるのかというセンスが段々出てくるようになります。これはマンドとタクトとして2つに分けて考えるといいのです。

行動としての言語

■ 会話における随伴性

- 人の話す内容は相手の答えによって変わる

■ Speak to learn, Listen to teach

- 適切な自己に関する陳述，ルールの発言を結果操作によって増やす

■ 言語は論理的であるという人間の思いこみ

■ 話している人間の，話しながらの論理チェック

- #1 自分が話すこと，#2 話している内容を観察し，評価すること，の二つを同時に行うこと
- #1 相手が話すことを聞き，#2 聞いている内容を観察し，評価すること

あともう一つが動機づけ面接の特徴なんですが，こうやって今お話をしました人の話す内容は相手の答えによって変わる。相手がどう答えるかによって変わるので，英語で書いておきますが(Speak to learn, listen to teach)というのは，相手にものを教える時に，しゃべって正しい知識を与えて，相手に教えてやるのが一般的とされています。私達はどうも，言葉で学びすぎています。ここでも皆さんは私の言葉から学んでいるから，私達の文化というか人間の宿命みたいなものです。言葉で学びすぎちゃっているのだから，言葉で教えてやれば良いと思っています。ところが本当は，特に自分の気持ちや自分の決断に関するところというのはそうではない。Listen to teach 聞いてあげて相手に教える。聞いてもらうことによって，適切に話せる。Active listening という言葉がありましたけれども，適切に聞いてやることによって，相手が学んでいきます。逆に言えば，クライアントの方は自分がしゃべりながら相手が上手に聞いてくれることによって，自分がしゃべることによって自分が勉強すると。自分の本当に大事な部分を学び，何をすべきかということ，自分で学ぶという雰囲気を作っていくことが動機づけ面接のスタイルになります。ここで言語は論理的であるという人間の思いこみがあります。もう一つは話している人間は，話しながらの自分の論理チェックは出来ないのだから，おかしいことを言っても気がつかないのです。僕がこうしてしゃべりながら思うけど，相手の反応

とか、相手が聞き返してくれるということがあると、その判断が出来ます。人間が自分は話すことと、話している内容を観察して評価することを、この2つを同時に行えない。ところが相手が話すことを聞いて、これはおかしいことを言っているということは、かなり自由に判断できるんです。同じ内容でも。ということは、相手が自分の言ったことをそのまま聞き返してくれたら判断がしやすいわけです。「これはおかしいな」とか、「これはやっぱりこうかな」という判断がしやすい。

面接の方法 分化強化

■ 目標

- 不適切な言語行動に対しては、応答せず
- 適切な言語行動には応答する

■ 強化子

- 一般的には共感、承認と呼ばれる言語
- 語尾の選択(記述オートクリティック)

■ 聞き手の反応を変える効果のある報告行動(タクト)

患者 もう、汚いものことで頭が一杯です。

治療者 頭の隅から隅まで大便で埋まってしまったような感じがするということですね。

下線がなければ、患者は「そんな嫌な言葉はもう言わないでください」

下線があれば、患者は「そうなんです。」

下線は、患者の情動をタクトしている

それも動機づけ面接のもう一つの特徴、聞き返しの役割の一つです。言葉のチェーンです。面接という場所があって、クライアントが話、カウンセラーが答える。またそれでクライアントが話す、答える。またそれでクライアントが考え話す、答える。それが又こっちの方に戻ってくる。その循環がいい方向に、いい答えをカウンセラーがする。それが続いていけばクライアントが段々自分の問題を正面に捉えて答えていくようになるという模式図です。分化強化といいます。カウンセラーの応答は一体どういうことを主にするかということ、先程までデモンストレーションがあったので大体分かっていたかと思いますが、開かれた質問をする。これは殆どのカウンセリングの教科書に書いてあることです。閉ざされた質問ではなく、開かれた質問をし、本人に自由にどんなことでも答えるような雰囲気をするということ。それから確認する。是認する、認める(Affirm)、本人のいいところを認めるようにする。これも大体どこにも書いてあるものです。そして聞き返しのところ、ここら辺からポイントですけれども、どこを聞き返すとよいかの問題です。さっき練習の課題でもありましたように、本人の言ったことを全部そのまま返しているならオウムと一緒にです。たしかに鏡になって返せとは言いますが、全部返していたらいつまで経っても話は終わらないし、前にも進みません。どの部分を選んで、そしてどの部分が大事かを見極めて、そこをはっきりさせるか。これが大事なんだけど、これは練習しかないのです。そして適当なところでサマライズする。これも話をあちこち散漫したりするところをまとめて、そしてそれで本人がどう考えるかを作るいいタイミング、聞き返しの一種類ですが、その前までずっときていた話、例えば5回の入院があるという方の場合だったら、5回の入院というのを常に頭に置きながら、それをサマライズに入れていくということをいたしました。それがもう一つのテクニックです。これ、頷いていたけど、すごく難しいのですよ。なぜ難しいかという、本人の言ったことを全部覚えておかないといけないから。だから、これはかなりキツイ。僕も。デモンストレーションやっていて、いつも本当に真剣に言わなくちゃいけないんだけど、覚えておかないと失敗します。ここで何か間違えたことを言ってしまうと、全部ぶっ壊しになるから結局、相手が言ったこと、カウンセラーはとにかく覚えておかないといけない。クライアント役は適当に言っておけばいいじゃないですか。カウンセラーの方は今まで出てきた話を一応全部覚えておいて、どこが使えるか、ここが使えるか、よし今これ、という感じで繰り返し出していきます。そこで忘れてしまったり、「すいません、ちょっとさっきなんて言ったっけ?」と言っていたら、まあそれでもいいんですけど。僕もメモは細かく取ったりしますし、後は大事な部分を平行して覚えるというところが、これも記憶力を訓練する必要があります。ただメリットだけお話ししますと、この方法に慣れてくると、プレゼンテーションがうまくなります。たぶんあちこちで症例検討会とか、朝の申し送りで患者の状態を話すということがよくあるでしょう。このスタイルの面接になれてくると、患者の状態を一言で述べること、どんなことがあったかを一言で述べるということがうまくなりますので、副次的ですけれども、この方法に慣れるとサマライズがうまくなるわけです。

クライアントの次の反応を強化する

- 現実と目標, そしてその間の葛藤の正確な記述
- チェンジトーク
 - Desire 変りたいという願望
 - 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

さて、どんな部分を反応していくか、強化していくかというところですけど、ここです。本人が現実と目標、そしてさっきタクトというお話をしました。「ああしてくれ、こうしてくれ」と、例えばさっき「君を愛してる」という言葉が状況によっては、「愛しているから許してよ」みたいな意味があるというお話をしました。そんなところではなくて、正確に自分の気持ちを述べているところ、それを強化する、認めるようにしていきます。そして本人が変わる、自分が変りたい、止めたいという気持ち、例えばさっきだと、「このままじゃ未来がひらけんですね」という言葉があったらその部分を聴くとか、それから「お酒を1合までにしたい、3合以上はまずいとということですね」といったところを聞いていきますよね。変わる能力があるというところ、変ったらいいことがあるという部分、変る必要があるという部分、そして変る計画、これからすることについて具体的な計画まで出てきたら、その部分を認めて、聞き返して、反応していくようにします。逆に言うと、これ以外の部分は飛ばしていく感じになります。

クライアントの発言を変えていくための方法

- クライアントから具体的な発言を引き出す
 - 現状と情動, 行動, 希望
- 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“正す反射”の利用

ずっと同じことを言い続ける場合がありますから、具体的な発言を引き出すというところで矛盾を広げればよいわけです。さっきお話ししましたようにそれをするとクライアント自身が自分で矛盾を修正するようになります。クライアント自身の正す反射を利用するだけです。おかしいことを人が言ったら直します。自分が言っても直せないのです。他人が自分の言ったことを聞き返してくれたら直せるという原理を使っていることになります。

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姿勢, 防衛的な発言のサマライズ

それから、この辺からは普通のカウンセリングのスタイルと一緒にすけれども、間合い、コンタクト、リラックスした姿勢は大事です。励ましとかといったところは最小限にして、一つの方向に話を続けていく、これも何度かお話をいたしました。動機づけ面接ではない言い方というのも、これも大体お話をして分かっていたかと思えます。

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)

さて、どういった場合に動機づけ面接になりにくいのかというサンプルだけお示しいたしましょう。さっきから命令とか指示とか注文は違いますというお話をしました。警告とか脅しも同じようなものです。警告と命令がどう違うかっていうことは、命令の場合には、例えばこんな感じです。アルコールの患者さんで入院中であると。「飲んだら退院させるよ」とか、「飲んだら保護室だ」というのは、これは命令です。本人がしたこと起こる結果を、命令している側がコントロールしている場合が命令です。一方警告は、「あなたが酒を飲んだらお父さんが怒るよ」と。これは怒るのは別の人が怒るわけですから、そういうことがありますよと、将来大変なことになりますよというふうなことを警告している場合です。本人自身が何かするわけでは、命令している側がしているわけではありません。後はアドバイスや解決方法を提供する。これも「何とかしてみたら」とか「する方法もあるよ」とか、「するのも考えてもいいんじゃないかな」というふうに、曖昧ぼかしている場合のよくあります。これもどちらにせよ解決法を提示していることには変わりありません。説教したり、訓示したり、こうすべきだと伝える、否定したりすると。更にあるのはここです。微妙ですが同意する。同意だって評価の一種類です。「あなたの言っているとおりにだよ」とか、「私もそう思う」というのは同意をしているので、何か否定するというのは皆さんしてはいけないと思っている箇所が多いでしょうけど、同意するだって同じように評価・判断してしまっています。辱める、からかう、ラベルを付けるというのもそうですし、解釈をしたり、分析をしたりする、それから慰める、同情する、質問する、探る。「それはどうしてなったんですか、どういう理由でなったんですか」というタイプの質問です。本人の気持ちを開かれた質問で聞いていく部分、最初に本人の反応を、「何かそれでどう思っていますか」というのを聞くのだったらいいのですが、動機づけ面接の5分間の面接だと3回ぐらいに質問はしてくださいとありますとあります。それは3回以上を超えてくると、本人の話から外れてきています。そんなに5分間の面接だったら、本人から沢山情報が出てくるはずがないからです。そうすると、こうやって今質問するというのも、あんまり多すぎるのもおかしい。で距離を取るとか、話をそらす、笑いを取るとか、話を変えてこちらからしまうというのも妨げになります。こんなところまで大体、大まかに動機づけ面接のお話を致しました。あと他の質問の部分とかありますが、ちょっと飛ばして、こんなところでもいいでしょう。

では今までの所で何か分からないところとか、お聞きになりたいという部分はあるでしょうか。よろしいでしょうか。

最後に1枚だけ、エビデンスの話だけ少ししておきます。動機づけ面接が普通の面接のよりも、普通の面接と大きく違いがあるわけではないのですが、研究として優れているところ、そしてその結果として日本ではこういうことは無いのですが、海外、アメリカ・イギリスなんかの場合ですと、政府あるいはイギリスだと国民健康保険の機構が積極的に中心になって、こういう方法でエビデンスがあるから皆さんにとり入れていきましょうということを指導したりします。その中に必ず動機づけ面接というのは取り入れられています。日本は、ここで行政機関の人がおられるのであれなんですけど、行政機関の方からイニシアティブをとって、こういう治療を下さいというのは無いです。そういう余裕は行政機関側にも無くなってしまっているし、とりあえず病院とか医者だけで、救急ぐらいは何とか体制を整えたり、それから医療事故は減らせというのはあるけれど、良い治療をこういう形で提供下さいということは無いです。海外の場合だと、動機づけ面接はその中では取り入れられていることにはなりますが、そのエビデンスの裏にあるものをお示しいたします。これがメタアナリシスの結果で、エフェクトサイズというのが出ておりますが、これは数字が大きければ大きいほど意味があるんだと、効果が高いんだという意味になります。高い領域、3ヶ月ごと、フォローアップ1年以後のその部分で、どのくらい効果があるか。これも対象研究、プラセボ対象研究であるとか、普通のリラクゼーションの場合と比較した場合に動機づけ面接がどれだけ勝っていたかということを示しています。そうするとHIVリスクというのは、セックス関連です。コンドームをきちんと付けましょうという動機づけ面接があります。どうも日本ではまだピンとこないのですが、発展途上国でかなりHIV陽性の方が多い領域で、安全なセックスを促進する、もっと広めようというところで動機づけ面接が使われています。そここの研究でかなり高い率が上がっています。それから薬物乱用です。次の公衆衛生というところが今度は、これもピンとこないかもしれませんが、これもアフリカの話ですが、水道とか十分な物が手に入らない所で水を煮沸して使うとか、それからゴミを捨てるとか、そうしたところで一般の環境を改善するとき動機づけ面接のスタイルを使うと、健康行動が増進されるというのがここにあります。次、ギャンブルも効果が高いところ。次の治療アドヒアランスというのは、高血圧の人がきちんと降圧剤を飲む、それから糖尿病の人がきちんとインスリン注射をうつといった話です。精神科の場合でも、この動機づけ面接を一緒にしてやると統合失調症の人はきちんと薬を飲むようになったとか、鬱病の人が抗うつ薬をきちんと飲むようになったといった研究結果があります。これもある程度高いと。次、アルコール依存症ですね。運動はあまり良くないんだけど、運動の方は今度フォローアップでは効果が高い。喫煙がこれがなかなか厳しくて、あんまりエビデンスが上がっていない。動機づけ面接のスタイルで禁煙を一生懸命動機づけしても、何もやらなかった場合とあまり差がないという結果です。フォローアップの部分で少し良くなるはなっているというところです。私のDVDを見た方の中には、あの中で禁煙の面接をして結構本人止める気になっているけど、彼はどうなったかというふうに分かるのですが吸っちゃっています。あの時は、結構止める気バンバンで止められそうなことを言っていたんだけど、結局やっぱり吸っていてニコチンの力には勝てなかったということで、他のアルコールとか他の部分の領域の方がもっと効果が高い。全般に言うと、ここで治療アドヒアランスの話がありますが、大体他の治療と一緒に併用し、他の治療がスムーズに進む、そちらがより多く使われるようする。例えば、セーフセックスの場合でもコンドームという存在があるからです。コンドームがきちんと使われるようにするといったところで効果が高いということが一般に分かっています。タバコの場合ですと、その代わりに何をやる、どういうふうなプログラムをするのかというものが、もう一つステップがいるのだろうと今、考えられているところです。

それから、おもしろい結果がもうちょっとあって、どういうふうな動機づけ面接をするのがいいかというところ、マニュアルを利用した物よりも、利用しない物の方が効果が高いそうです。日本人にはあまりピンとこない話ですが、ある程度、2週間3週間、5回とか6回とかっていうふうな回数を限定して、それではっきり結果が出るまでにするというふうなマニュアルを作ったものが動機づけ面接の効果が落ちてしまうと。本人に合わせてやったほうがいいということ。それから民族性でいうと、普通の白人よりも少数民族サンプルというのはインディアンなんですけれども、アメリカインディアンとか、それから日本だと、日本の少数民族でどう言えばいいのかわかりませんが、周りからどうも自分は理解されていない、認められていないと思うグループの人達にする方が効果が高いということも分かっています。

もう一つは、治療者による効果の差が高いと。施設間の効果の差があると。今後まだまだ研究が必要であるというところでした。

グループエクササイズ

原井: 今度この練習は、皆さんがもう一枚書いてもらったカードがあります。自分のこの1年間変えたいという部分があるのは、○を書いたやつ。その○と書いたところに、これで重要性スケールを付けてください。どれか一つ選んで。どれが重要性1位？それが何点ぐらい大事かと。4人の中で役割を交代していただきます。4人の中で重要性スケールが、それぞれ自分の何がテーマかということをお互いに話し合っ、重要性スケールが一番高い人と、真ん中ぐらいの人と、それから低い人というふうに分けていくわけですけども、重要性スケールが50点程度の方、自分のグループでおられますか？自分達のグループの中で重要性スケールが一番高い方を選んでください。ここに1回目、2回目、3回目、4回目と書いてあるのは、重要性スケールが一番高い方がカウンセラー役になっていただいて、

真ん中程度の方が4人組の一人がクライアントになる。残りの2人の方は評価者役をしていただくというふうにいたします。

5分程度ずつ、7分か8分かかかるかな？順番を変えていきますが、各グループで誰がクライアント役になり、カウンセラー役になり、評価者役になるか分かったでしょうか？今のグループ、わからないうところない？まず50点程度の方を1回目、クライアントさんにして、点数高いところをカウンセラーにして。高い人がカウンセラー、真ん中ぐらい50点ぐらいの人がクライアント。60点ぐらいが丁度いい。残りの2人が観察者役で、それぞれカウンセラー側とクライアント側の話の内容を評価してください。評価する用紙の方が、DARNCと2枚目の裏側にはOARSと書いてある紙があります。DARNCの方はクライアント側の話の中で、D:希望、A:アビリティ能力、R:必要性がある、N:ニードこうしないと困る、C:コミットメント具体的な計画の部分がある部分、そしてカウンセラー側はOARS、O:開かれた質問、A:是認、R:聞き返し、S:サマリーの出てきたところ数えてください。役割決まりました？よろしいでしょうか？今から5分間で、目標は50点ぐらいのクライアントさんですから、DARNC重要度が上がるというふうを目指してください。では始めて下さい。

(5分間 カウンセリング)

女性:カウンセラーさんがすごく開かれた質問を沢山しておりまして、さらに要約がお上手だったんです。今おっしゃっていたように、一つ一つ段階を踏んで、スモールステップで引き出していらっしゃったので、困難もなく出てきたのかなと思いつつ、とてもうまいなと思いました。

原井:クライアントさんはどうでしたか？

女性:一つずつ自分で出来ることを探すことが出来て・・・

原井:この辺は今度、あなたの方の身になるんですよ。だからクライアントさんのどういう部分が出てきて拾えたか。

特にクライアントを評価する側はクライアントのポジティブな部分が拾えたかどうかの方が大事で、ある意味、評価者の方が評価されている感じです。それがいっぱいといっているのは偉いんです。パッと見せていただくと、片付けられるようになりたいというところとか、もう少しアビリティがあったのではないかな。程度ですかねとか。ハンガーにかける。その辺が取れたというところが良かったんでしょうね。

たぶん今のクライアントさんの発言からすると、もっと何か一杯出てきたような気がします。今の具体的な計画、細かくステップに分けたという話があったんですよね。うまく拾えてなかったような感じがしますか？他の各グループの方は出来たでしょうか？

では、今度役割を変えていただいて、クライアントさんとカウンセラー役、評価者の役割を変えます。今度は3回目の方でやりましょう。クライアントさん、重要度が最初から高い方。重要度が高い方を選んでいただいて、カウンセラーの方は、低かった方。評価者の方も役割を変えてください。違う人を評価するようにしてください。各グループ、この3回目という方、重要度が高い方をクライアントにしてください。

具体的なテクニックでいいますと、今度カウンセラーの方、クライアントの評価者の方は、本人のクライアントがちょっとでも「これは出来そうだな、これならやれそうだなとか、こうしてみよう」というところを拾っていくことになります。カウンセラーの側の方も本人の方からそれが出てきた時、そこにすかさず「そうしたらできるということですね。」というふうに聞き返しますし、また何かやっぱり無理かな、自分自身の自信がないとかということが出てきた時に、よく言うタイプのものは「じゃ、何が出来ると思いますか。それが出来るのにはどんなものが必要ですか」とか、それからもう一つは「以前、できて時は何時ですか」とか。「この1週間でそれが出来た時は1度でもありますか」といった聞き方をして具体的な質問の一つ、この1週間とか今日1日について尋ねると、本人の「今日できた」とか、「朝はできていた」ということばが返ってくると思います。

いいでしょうか。また7分間ほど、始めて下さい。

(カウンセリング)

原井:ではあと30秒ぐらいでお話をまとめていただいでよろしいでしょうか。サマライズをしてカウンセラーの方、まとめてみて下さい。どうですか？

皆さん、いかがだったでしょうか。各グループそれぞれ少しやってみた感想をお伺いしてみたいと思います。何か感想を、こちらどうでした？

されてみた感想を、お聞きしてみたいと思います。このグループ、何か一言。

男性:感想ですね。仕事のことだったんですけども、とりとめのない事で、愚痴めいたことばかり言ってしまいました。結果的には、なんかもう分かっているんじゃないかと、私が。問題が分かっているんじゃないかという事と、あまり問題じゃないかなというのを感じました。

原井:そうすると最初は、凄い大変、大事な事だと、難しい事だと思っていた。それが、こうして話をしているうちに、自分自身の中でもともと解決付いているものだし、気にしなくてもよくなってきたということですか？

男性:というか、元々あまり重要じゃないふうに思っていたようで、そうも思っていたんですけども、話を聞いてもらってもっとたいしたこと無いんじゃないかなというふうに思いました。

原井:重要性が下がってきたということですね。これもグループで何かやっていると、最初、高すぎる場合にそういうことがあります。これもさっきのカウンセリングスタイルでAとBとやっていた時の日常茶飯事のこと、ただ聞き返してもらっているうちに、その中で解決が付いてしまうと。重要性が下がっている場合です。あまり詳しく考えてない段階では、なんか高いところにあるけれどということでした。はい、ありがとうございます。他のグループの感想はいかがでした？これをやってみて。

こちら今度はどなたがクライアント役さん？

男性:最初、重要度がすごく高かったんですけども、生活の中でバランスということ、話をしていただいた時に、数字にして表した時にバランスが、数字で見た時にこんなもんでいいんだと思った時に重要度が、自信はそんなに上がらなかったんですけど、重要度がこのぐらい出来ているんだったらいいなということで、結構90から70ぐらいに下がりました。

原井:丁寧に聞き返してもらって、こういうタイプの場合だと、さっきのカウンセラーA・Bの練習の方で、Bのスタイルでしていくだけで特別アドバイスが無く解決がついてしまうという例です。

こちらはどうか？何か、感想とか、こんなかんじだったとかありますか？どなたか。

男性:僕はカウンセラー役ということだったんですけども、相談をするなかで、ある程度ご本人に重要度があって、その解決する道標というか、結構ちゃんと持ってらっしゃるということで、最終的には何か行動を変化させるというところでは無かったんですけども、それを一つ一つ確認をするというような形で終わったかなということでした。それでもいいのかな、というところもありながらだったんですが、自分の中では不完全燃焼で終わってしまったというところが少し残念だったかなというところで、難しさも感じながら、ということです。

原井:全体としてはこんなもんだらうと、本人なりに話せたし、整理がついたと。一方、カウンセラー役としては不完全燃焼。何か足りないものがあると。クライアントさんとしてはどうだったんですか？

男性:卒業にむけた論文を作らなきゃダメだという課題で、緊急性も結構高く評価していたんですけど、やっぱり話をしている具体的に漠然と自分が思っていたこと、「これはしなきゃダメだ」とか、「こういう事を考えている、こういう事はどういうこと」みたいな形で、自分の中でドンドン気づいて、これは具体的にこうすればいいんだとか、何か気づいて、緊急性はそんなに変わらないんですけど、自信のところとか、自分が今後こういう事をやっていけばいいんだなというところは少し明確になったかなと思うので、カウンセラーさんが不完全燃焼に思われているほど、こっちはそこまで不完全燃焼という印象はなかったです。

原井:つまり十分、口に出して話をしたわけではないけど、頭の中にすでにどうするのかと、どんなことが課題かということが見えて分かっていたということですね。

こちらのグループはどうだったでしょう？

女性:ご本人が悩んでいることは、きちんと聞けたかなと思うんですけど、悩みをどう次にやっていくかところも、指示したがいさえただけで、どこまで次の行動に移せたかなという気持ちまでアップ出来たのかは、自分の中ではまだわからないところです。

原井:これはやっぱりクライアントさん側に。

女性:クライアントだったんですけど、指示的に話を聞いてもらえたおかげで、少し気持ちが軽くなれたというのと、ある程度、自分の考えていた気持ちの整理をしてもらっていて、自分の中でも見えている悩みでもあったので、整理してもらえて指示的に関わってもらえたことで、私の中では満足できました。

原井:あんまりここでカウンセラーが走って、最後の所でまとめて形を作ってしまうというのは失敗することがある。自然にクライアントさんが口から出てくるやつを拾っていくやつはいいんですけども、ここで今日は時間です。やつちゃったんですけども、このときに時間だ、じゃもう具体的な計画を全部しゃべってもらおうというふうにやると、ぶち壊してしまう時がある。今みたいな感じが終わり方としてはいいです。これは物によりけりで、つまりアルコール依存症の方で、やっぱり本人がコミットメント、「次いつ来ます」とか、「今度までに断酒会に行ってきます」とかというところまで必要な場合には、もう少し時間をかけた方がいいと思いますが、私達のこのグループぐらいだと、今ので十分良かったということですね。何かどうですか、感想。

女性:クライアントだったんですけど、やり方が難しくて、3人で次どうする、どうすると相談しながら常にやっていたので、私は自分の悩みを話してカウンセラーから逆に「どうしましょう」と言われて、「どうしたらいいの？」っていう感じで、何かモヤモヤして終わりました。

原井:内容はどんなことだったんですか？

女性:食生活でバランスが乱れていて、甘い物が大好きなんだけど、本当は痩せたいのに控えられなくて、控えたいなという悩みでした。

原井:そうすると、その食生活のこと、どうしたらいいのか、どうしたいかというふうに聞かれて、自分も途方に暮れたまま終わってしまったということですね。なるほど分かりました。ちょっと難しかったですかね。

次のグループどうでしょうか？どなたか一人、今のエクササイズの感想を。

女性:クライアント役だったんですけども、自分ではどうにも出来ない問題だと思っていたんです。でもセラピスの方が、私が言ったことを繰り返していただいた時に、結構自分がポジティブなことを言っていて、どうにかなるんじゃないのかと聞いていて思っ。結構自分でも出来ることはあるんだと思っ。必要性としてはまだ100%なんですけれど、ちょっとは出来るかなという感じで自信ほうが50だったんですけど、60に上がりました。

原井:他のグループでも、これは言っておきたい、こういう経験がありましたというのはありますか？まとめていきますと、決して最後まできちんとこういう事をしますというふうには言わなくても、カウンセラー役としては何か聞き足りないのかな、もっと言ってもらった方がよかったのかなと思っながら、クライアント側の方としては、自分のことを十分聞き返してもらっているうちに、だんだん具体的な計画をこうしようという気持ちが出てきて、自信の方が出てきたということ。逆に開かれた質問だけ「どうします、どうします」と言われたところで、たぶん重要性は出ていたんだけど、もうちょっと何をするかという中身が出てなかったんだと思っ。そこの聞き返しが足りない場合に、「どうしますか？」と言われた時、早すぎたんだと思っ。逆に重要性が高かったグループ、こちらのグループの様に繰り返し細かく聞かれているうちに、たいしたことない問題なんだと、問題そのものの性質が見えてきて、今から必死にやることもないかなというふうになることもよくあります。これも方向としては自分が何をすべきか見えてきたということで良い方向だと思っ。

まとめ

では、これはよく動機づけ面接の、最後の締めくくりというか、これは動機づけ面接の応用というやつです。これはコミュニケーションのスタイルの方法ですから、色々な場所で使うことができます。この間やって大笑いをされたのは、私は病棟の看護婦さんから当直で呼ばれる中には、私を呼んでも仕方ないでしょうが・・・と思うようなやつ

で呼ばれたりする時に、行かないで済む方法というのにも使えますが、あまりおおっぴらには言えません。それでこちらは公開しようかと思うテクニックを、お示しして終わりにしようかと思えます。

医者＝金持ちと思われています。そのせいでしょう、良く投資向けマンションの営業セールス電話が掛かってきます。診察中でもセールスマンが電話をかけてくるわけです。最初から売り込みの話はしません。先生に耳寄りな良い話があります、税金が安くなります、良い物件があります、と話してくるわけです。ここから聞き返しです。

「私に買ってくれということですか？」

「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もいい物件です。買われた方、皆さん満足して、更にもう1件という方もおります。是非、パンフレットを見てください。今晚そちらに行きます。」

ここで聞き返しです。

「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、もう買いたくなるということですね」

増幅した聞き返しです。その通り素直に

「はい。とてもいい物です。税金対策にもなります」というふうにおっしゃっていただきます。そうすると、ここで更に聞き返し。

「なるほど。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。」

是認します。本人の能力を認めてあげるわけです。そうすると、さすがに

「そこまではいきません」と。「とにかく税金対策になって、買った方は皆満足して、生命保険もついてきます。リスク対策としてもいいです」

更にサマライズをして聞き返します。

「税金対策、買った人は皆満足し、生命保険のリスク対策もあるんですね。他にはどんないい点がありますか？」開かれた質問です。

「あー。」と、ちょっとここで詰まりまして、「とにかくパンフレットを見てください。今すぐ来ていますから。今日7時にどうでしょうか？」

ここで本人のこの部分、これをそのまま話を続けていくようにします。

「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。」矛盾を広げたわけです。とにかくここで詰まってきて、

「生命保険がついて、リスク対策なんです」と。

ここで「節税とリスク対策が利点ということですね。そして今晚に私に会いたいと。」

本人の気持ちを聞き返しております。

「他には何かありますか？」

ここでとうとうセールスマンが切れしました。

「何を話しているんですか？頭おかしいんじゃないですか」

ここで怒っちゃいけませんよね。どう考えても私は真面目にしか聞いていないでしょ。全然頭おかしくないでしょう。これだけ素直にセールスマンの話を聞いている人間はいないと思うんですけど、とにかく向こうは勝手に切れました。

「とにかく税金が減るんです。生命保険も少しリスク対策なのです。会ったときに具体的な数字をお見せしますから。」

この部分、聞き返しをします。

「節税について、そちらがご存じの数字は凄い金額ということですね。あと生命保険とリスク対策と。他には何か利点がありますか？何か私に他に話しておいておきたいことは？」

詰まっちゃって終わっちゃいました。

「ありがとうございます」と言ったら切れちゃいました。

こういうセールスマンに「ありがとうございます」と言って、電話が切れるのはそう滅多にないので、いつもからはずしもうまくいくわけではない。これをやったら、この間は上司が出てきました。新手相手に、また話を続けさせられました。私も動機づけ面接のスタイルを続けられなくなりました。詰まると別のバッテリーを連れてくるというわけです。ですから、絶対100%成功するとは言いませんが、しつこい営業マンに向こうから電話を「切らさせる」というのは、快感です。もしチャンスがあったら、土曜日や日曜日、家にいるとたいがいセールスマンが家にも電話をかけてくると思います。いっぺん使ってみてください。無料で動機づけ面接の実地トレーニングが出来ます。相手が怒ろうが気を悪くしようが、気を使ってあげる必要もまったくありません。

最初のひとことの評価を集めさせていただきましたが、その評価に限らずカウンセリングが良くなっていくためにはどのような具体的なトレーニングをしたらいいかといったことが今後も必要だとは思いますが。来年以降、私は、名古屋の民間のクリニックに移ることにしております。臨床の方が主になりますが、週4日ぐらいにして、他の日をこうしたトレーニングや研究、そうしたことに当てられるようにしていきたいと思っております。今までは国家公務員倫理法という中に縛られていて色々、自由に動くことが出来なかったのですが、動機づけ面接の教育、訓練の方にも自分の責任で時間を使えるようになります。何かしていきたいと思っておりますので、その時には是非お声をかけ下さい。以上です。

どうも皆さん、長い間有難うございました。今日はこれで終わりたいと思っております。

司会:先生、どうも長い間有難うございました。予定時間より、ちょっと過ぎてしまいましたけれども、これで今日の札幌マックのセミナーの「動機づけ面接法とは」のセミナーをこれで終わらせていただきたいと思います。

ちょっと私が話をさせていただきますけど、私が原井先生の講演を初めて聞いたのは仙台だったんですけれども、正直言うと動機づけ面接という全く予備知識のないまま原井先生のお話を聞きました。聞いた後、私は帰りの飛行機の中で頭が大混乱していたんです。今までとは違ったんです。原井先生の言葉だけ聞いたものですから、抵抗とか否認というのは、私はアルコール・薬物依存症の施設にいますから、本人が持っている物だと思ったんですけど、原井先生の話を知っているとどうも違うみたいだということで、私は正直言うと頭が大混乱していたんです。今日も後ろにありますけれども、先生のDVDを取り寄せまして、何回か見ているうちにやっとな大きな事に気づきまして、逆に言うとな大きな、今まで分かっていて何故出来ないんだらうってものが出来たのが1つ大きな物があります。それは当然、人が人を支援するわけですから、相手の人格とかそういうのは十分尊重しなければならないと。でも当然、相手の人格を尊重するということは、相手を持っている潜在的な能力を100%信頼するということを本来しなきゃなんないんですけれども、私はどうも逆をやっていたような気がします。だから逆に大きな衝撃を受けたんですけれども、それがやっとなこの動機づけ面接で、こういうふうにするんだよということで、初めて相手の人格ですとか、相手の持っている能力に全幅の信頼を置くということがどういうことなのかということが、正直言うと遅咲きながら、これによって理解できてきたというか、そういう感じが私はしました。これから私自身も勉強していかなければならないんですけれども、また皆さん方、私も逆に教えていただきたいと思います。何かありましたらまた、宜しく願いいたします。今日はどうも有難うございました。