

## 動機づけ面接用語集

能力	クライアントの準備チェンジトークの一つで、本人が自覚している変われる能力を反映する。典型的な言葉としてはできる、できそうである、能力があるなどが含まれる。
絶対的価値	MI のスピリットの一構成要素としての受容の四側面の一つで、すべての人間の内在的価値と潜在的可能性を高く評価する。
受容	MI の根底にあるスピリットの 4 つの中心的な構成要素の一つで、臨床家はこれにより絶対的価値、正確な共感、是認、自律性のサポートを伝える。
正確な共感	相手が意味するところを感じ取り、聞き返す技能。MI のスピリットの構成要素としての受容の四側面の一つ。
活性化言語	実行する方向にクライアントが向かっていることを表す実行チェンジトークだが、コミットメント言語と呼べるまでには届かないもの。典型的な言葉としては、準備ができた、その気がある、考えているところ、などがある。
是認	MI のスピリットの一構成要素としての受容の四側面の一つで、これによりカウンセラーはポジティブなことを強調し、クライアントの強みと努力を探し求め、承認する。
是認すること	臨床家がクライアントのポジティブな特性や行動を価値づけする言明。
話題地図作り	話題マッピング。フォーカスするための短いメタ会話。話を一度止めて、クライアントと全体を見直すようにし、選択肢の中から会話の方向性を一つ選ぶ。
ひねりを加えて同意	後にリフレームを伴う聞き返しや是認、同意。
両価性	変化に向かおうとする動機と逆らおうとする動機が競い合いながら同時に存在すること。
増幅した聞き返し	クライアントの発言内容に対して、クライアント自身が表現したよりも強度を増して聞き返す反応。クライアントの維持トークあるいは不協和への対応の一つ。
詫びること	責任を部分的にとることによって不協和に対応する方法。
評価のフィードバック	検査結果などの評価の結果クライアントに個人的にフィードバックすること。正常範囲を参照させながら伝えることが多い。動機づけ強化療法を参照。
評価の罫	臨床上の誤りの 1 つ。臨床家側が専門家の視点による情報収集から面接をスタートしてしまい、クライアントの視点をないがしろにしてしまう。質問と回答の罫も参照。
自律性のサポート	MI のスピリットの構成要素である受容の四側面の一つ。臨床家はクライアントの自己決定と選択の権利を誰からも奪われないものとして受容し、確認する。
悪者探しの罫	臨床上の誤りの 1 つ。変化ではなく、責められるべき点や落ち度を探すことにフォーカスを当ててしまう。
花束	クライアントのチェンジトークを集めて強調する特別な種類のサマライズ。
ブレインストーミング	評価することはとりあえず控えて選択肢をとにかく増やしていくこと
CATs	クライアントの実行チェンジトークの 3 つのタイプをまとめた略語。C はコミットメント(Commitment)、A は活性化(Activation)、T は段階を踏む(Taking Steps)。
変化のゴール	動機づけ面接における変化に向けた具体的なターゲット。典型的には特定の行動変化であるが、もっと幅の広いゴール(例: 血糖値の管理)であることもあり、その場合はそこに向かうためのアプローチがいくつもあるだろう。
変化のプラン	変化のゴールを実施するための具体的な企画案。
変化の尺度	通常は 0~10 の評価尺度で、クライアントの特定の変化に対する動機づけの評価に使用する。自信の尺度と重要性尺度も参照。
チェンジトーク	特定の変化のゴールに向かう動きを良しとする、クライアントの全ての言語。
お喋りの罫	臨床上の誤りの 1 つ。関わる、フォーカスする、引き出す、計画するプロセスを前に進ませないような、世間話や気楽なお喋りを過度にしてしまう。
クライアント(来談者)中心カウンセリング	パーソン・センタード・カウンセリング参照。
閉じられた質問	イエス/ノー、短い答え、特定の情報を求める質問。
コーチング	誰かが技能を習得することを援助するプロセス。
協働	パートナーシップ(連携)を参照。
集めのサマライズ	相手が提供した一連の相互に関係した項目をまとめる、特別な形態の聞き返し。サマライズも参照。
そのまま寄り添う	維持トークや不協和が持続する場合に対する対応として、臨床家がクライアントの考えを受け入れて聞き返すこと。
コミットメント言語	クライアントの実行チェンジトークの一つで、変化を実行する意図あるいは傾向を反映する。よくある動詞は ~するつもりだ、~する/やる、~するところなど。
思いやり(慈愛)	MI の根底にあるスピリットの 4 つの中心的な構成要素の一つ。これがあるゆえに臨床家は善意からクライアントの幸福を促進しよう、クライアントのニーズを優先しようとする。
複雑な聞き返し	クライアントが直前に言ったことを超えて、付加的な意味や異なる意味を加える臨床家の聞き返し。クライアントが意図したかも知れないことに関する推測。
自信の尺度	その上でクライアントが特定の変化をする能力に対する自信のレベルを評価するように求められる(典型的に 0~10 の)尺度。
自信トーク	変化する能力を特に意味するチェンジトーク。

直面化	(1)変化のゴールとしては、クライアントが自身の現在の状況と経験に正面から向き合うこと。(2)臨床実践としては、警告や反論、説得のような MI に一致しない臨床家の反応。
パラグラフを続ける	聞き返しの一手法で、クライアントがまだ口にしていないが、次には話すだろうと思われる文を臨床家が先に話すこと。
DARN	クライアントの準備チェンジトークの 4 つのタイプをまとめた略語。D は願望(Desire)、A は能力(Ability)、R は理由(Reason)N はニーズ(Need)。
意志決定バランス	中立性をもってカウンセリングをする時に使う、判断選択にフォーカスを当てた技法。変化あるいは特定の計画に対する賛成論と反対論の双方に同等の重みをおいて探っていく。
聞き返しの深さ	聞き返しにクライアントが既に言ったことの文字通りの内容以上のものが含まれる度合。複雑な聞き返しも参照。
願望	変化を好ましく思う気持ちを反映するクライアントの準備チェンジトークの一つ。典型的な動詞としては欲しい、望む、好むなどを含む。
指示する	伝えたり、リードしたり、助言や情報を与えたり、指示したりするときの自然なコミュニケーションスタイル。
方向	変化のゴールに向かっていくセッション内の勢いを臨床家が維持している度合。
不協和	作業関係における食い違いを反映する対人的行動。維持トークそれ自体は不協和に結びつかない。例;議論する、相手の話の腰を折る、相手の主張を疑ったり、軽視したりする、無視する。
矛盾	現状とクライアントの変化のゴールとの間にある距離。
ドケレ(Docere)	(ラテン語の動詞不定詞)知識、知恵、洞察を吹き込むという意味で情報を与える。「教義(doctrine)」、「教え込む(indoctrinate)」、「講師(docent)」、「医師(doctor)」などの語源。
両面を持った聞き返し	クライアントの維持トークとチェンジトークの両方を含む臨床家の聞き返しで、通常は並列の言葉(「そして/〜と〜」)を伴う。
ドウケレ(Ducere)	(ラテン語の動詞不定詞)引き出すまたは誘い出す。ソクラテス流のアプローチ。教育(education)の語源的ルーツ(e ducere)である。ドケレ(Docere)と比較してほしい。
詳述すること	クライアントのチェンジトークに対する臨床家の反応の一つで、詳しいことを付け加えたり、明確化したり、例を求めるもの。
引き出し-与え-引き出す	情報をやりとりするプロセスであり、最初と最後にクライアント自身の経験を探るようにする。どのような情報であってもクライアントからみた位置づけがわかるようにする。
共感	臨床家がクライアントの視点と経験の正確な理解を伝える程度。聞き返しの中で表れることが最も多い。
本人のコントロールを強調する	クライアントの選択と自己決定の能力を承認して、自律性のサポートを直接的に表現する臨床家の発言。
関わり	MI の 4 つの基本的なプロセスの一つ目で、相互に信頼し合い敬意を払う援助関係を確立するプロセス。
先を見る	自分が変化したところを想像していることを反映するクライアントの言葉。
平衡	クライアントを一つの特定の選択あるいは変化に向けて導くことを意識的に避け、代わりに使える選択肢を平等に探るように、中立性をもってカウンセリングをするという臨床家の決断。
引き出す	MI の根底にあるスピリットの 4 つの中心的な構成要素の一つで、臨床家はこれによりクライアント自身の視点と動機を引き出す。ドウケレ(Ducere)も参照。
引き出す質問	戦略的な開かれた質問で、それに対する自然な答えがチェンジトークであるもの。
引き出す	MI の 4 つの基本的なプロセスの 3 つ目で、特定の変化に対する相手自身の動機を引き出すことを含むプロセス。
専門家の畏	臨床上の誤りの 1 つ。クライアントの問題に対する最良の答えを持っているのはカウンセラー側だと考えたり、そうだというメッセージを相手に伝えたりしてしまう。
ゴールと価値を探る	人々に最重要の人生のゴールや価値を描写させて、チェンジトークを誘う戦略。
フォーカスする	MI の 4 つの基本的なプロセスの 2 つ目で、特定のゴールあるいは変化の方向を明確化することを含むプロセス。
追従する	自分自身の話を挿入せずに相手の経験を聞き、それに沿うように従う自然なコミュニケーションスタイル。
明確化	クライアントの状況とそれに対処する方法に関する共通の全体像や仮説を発展させること。
FRAMES	アルコール問題に対する効果的なブリーフ・インターベンションでよく見られる六つの構成要素を要約した頭文字語。フィードバック(Feedback)、責任(Responsibility)、助言(Advice)、選択肢のメニュー(Menu of options)、共感(Empathy)、自己効力感(Self-efficacy)。
ゴール到達度評価	元々 Thomas Kiresuk によって開発された、広範囲の問題領域を横断して治療アウトカムを評価するための方法。
ゴールドロックの原則	動機づけが生じるためには矛盾は大きすぎても小さすぎてもいけない。
ガイド(案内)	指示と追従の両方の要素を組み合わせた、他人が自分の道を発見することを援助するための自然なコミュニケーションスタイル。
実行意図	特定の行為を実行するという、述べられた意図あるいはコミットメント。
重要性尺度	特定の変化をすることの重要性をクライアント自身で評価する尺度(0~10 が一般的)。
一貫性	自分の中核的価値に一致し、それを満たすように振る舞うこと。
内発的動機づけ	本人のゴールと価値に合致する理由による行動の傾向と実行。

要となる質問	引き出すから計画することへの移行時に再提示の後に提供される特定の形の質問で、実行チェンジワークを引き出すとするもの。
レッテル貼りの罫	臨床上の誤りの1つ。クライアントにレッテルや診断を受け入れるように説得する非生産的な争いに従事してしまう。
ラゴム	(スウェーデン語)ちょうど適切な。大きすぎず、小さすぎない。ゴルディロックの原則も参照。
繋ぎのサマライズ	相手が今述べたことをあなたが以前の会話から記憶している何かと連結する、特別な形の聞き返し。サマライズも参照。
昔を振り返る	クライアントのチェンジワークを誘うための戦略で、過去のより良い時期を探るもの。
先を見通す	クライアントのチェンジワークを誘うための戦略で、クライアントが希望するか想像している、可能でより良い未来を探るか、変らない場合の未来の結末を予測するもの。
メンシェンビルド	(ドイツ語)人の在り方に関する根本的な視点。
MET	動機づけ強化療法の略語。
MIA STEP	アメリカ薬物乱用治療センターが作成したMIスーパーバイザー向けの訓練資料。
MINT	動機づけ面接トレーナーネットワーク。1997年に創設され、2008年に法人化した。(www.motivationalinterviewing.org)。
MISC	動機づけ面接スキルコード。動機づけ面接内でクライアントと臨床家の発話をコード化するための初のシステムとして、MillerとMountが開発した。
MITI	動機づけ面接治療整合性尺度コード化システム。MISCを単純化し、臨床家の反応のみを対象にするようにして、MIが行っているかどうかの整合性の報告を可能にしたもの。
実行チェンジワーク	クライアントのチェンジワークの一種で、変わろうとする実行行動を表わすか意味するもの。例:コミットメント、活性化言語、段階を踏む。
動機づけ強化療法(MET)	動機づけ面接と評価のフィードバックを組み合わせたもので、元々Project MATCHで開発され、テストされたもの。
動機づけ面接	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一般的定義: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</li> <li>● 臨床的定義:パーソン中心のカウンセリング・スタイルであり、変化に関する両価性から生じる一般的な問題を扱うものである</li> <li>● 技法としての定義: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。</li> </ul> <p>受容と深い共感をもたらす環境の中で、人自身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。</p>
ニード	特定の理由を明確化せずに変化への責務を表現するクライアントの準備チェンジワークの一つ。よくある動詞は、～する必要がある、～ねばならない、～しないとイケない、～すべきであるなど。
OARS	4つの基本的なクライアント中心のコミュニケーション技能に対する頭文字語。Oは開かれた質問(Open question)、Aは是認(Affirmation)、Rは聞き返し(Reflection)、Sはサマライズ(Summary)。
開かれた質問	クライアント側の反応として広い範囲から自由に選んで答えることを許す質問。閉じられた質問と比較してほしい。
方向づけ	カウンセリングのフォーカスが不明瞭な時に変化の方向を発見するプロセス。フォーカスするも参照。
大きさに言う	クライアントにより表現された内容あるいは感情に強度を加える聞き返し。増幅された聞き返しも参照。
連携関係	MIの根底にあるスピリットの4つの中心的な構成要素の一つで、臨床家はこれによりクライアント自身の専門知識を取り込み、パートナーあるいは同伴者として機能する。
経路マッピング	経路設定。ゴールに向かう可能なルートがいくつかある時に、変化のプランを選ぶプロセス。
許可を得る	助言あるいは情報を与える前に臨床家がクライアントの同意を得ること。
パーソン・センタード・カウンセリング	心理学者 Carl Rogers によって導入された治療アプローチで、そこでは人々が支援的で、共感的で受容的な関係の中で自分自身の経験を探る。クライアント中心カウンセリングとも呼ばれる。
フェーズ1	動機づけ面接の初版と第2版で、早い段階での関わりと案内、引き出すプロセスである「山登り」期を述べるために使われた用語。ここでの全般的ゴールはクライアントの変化への動機を引き出して強化することである。
フェーズ2	動機づけ面接の初版と第2版で、後半の計画するプロセスである「山下り」期を述べるために使われた用語。ここでの全般的ゴールは変化のゴールへのコミットメントを引き出して強化し、具体的な変化のプランを作り上げることである。
計画する	MIの基本的なプロセスの4つ目で、クライアントが実行する気持ちになっている具体的な変化の計画を作成するプロセス。
前置き	クライアントからの許可を得る方法の特別な形。クライアントに対して情報や助言を与える許可を臨床家が直接、求めることはしないが、代わりに自律性のサポートをする発言を前置きにする。
性急なフォーカスの罫	臨床上の誤りの1つ。作業協働関係を確立し、共通のゴールを話し合う前に、方向を決めようとして関わる前にフォーカスを絞ってしまう。
準備チェンジワーク	クライアントのチェンジワークの亜型で、実行するという具体的な意図やコミットメントを述べたり、暗示し

たりせずに、変化の動機を表現するもの。例は願望(*desire*)、能力(*ability*)、理由(*reason*)、ニーズ(*need*)。

## Q分類

Carl Rogers の同僚 William Stephenson により開発された技法で、相手が「私らしくない」から「非常に私らしい」までの幅がある束に属性を描写したカードを分類する。

## 極限を探る

クライアントに変化の最高の結末あるいは現状の最悪の結末を想像するように求めることでチェンジトークを誘う戦略。

## 質問と回答の畏

臨床上の誤りの1つ。質問をしすぎて、クライアントをそれに答えるだけの受身的な役割に置いてしまう。評価の畏も参照。

## 反動

他者によって自分の自由が脅かされそうな時に自分を守ろうとする人間の自然な傾向。

## 準備性尺度

変化の尺度参照。

## 理由

変化の動機づけになる「もし○○すれば○○になる」のような発言。クライアントの準備チェンジトークの一つ。

## 再提示

引き出すから計画するプロセスへ移っていく時に行うサマライズの花束で、クライアントのチェンジトークをまとめたもの。

## 聞き返すこと

それによってカウンセラーがクライアントの主観的経験を理解しようとする「動的」に聞く技能で、その人の意味することの推測として聞き返しを与える。正確な共感も参照。

## 聞き返し

先行したクライアントのことばの(明白あるいは暗黙の)意味を反映することを意図した臨床家の言明。単純な聞き返し、複雑な聞き返しも参照。

## リフレーム

述べられたことに対する違う解釈を考察するようにクライアントを招く、臨床家の発言。

## 抵抗

かつて MI で使用された用語で、今ではその構成要素(維持トークと不協和)に分解されている。

## 間違い指摘反射

物事を正し、害を予防し、クライアントの福利を促進したいという援助者の自然な願望。

## 機先を制する

クライアントのチェンジトークを引き出すための戦略。後に「あまりよくないこと」について質問できるように、臨床家が現状について知覚されている「いいこと」を最初に探るもの。

## 自己実現

自分の中核的な価値の追求と実現一意図されている姿になること。テロスも参照。

## 自己開示

クライアントにとって役に立つであろうと期待する十分な理由がある時に、自分自身について何かの真実を分かち合うこと。

## 自己効力感

クライアントが感知している、特定のゴールの達成や特定の課題のパフォーマンスに成功する能力。Albert Bandura によって導入された用語。

## 自尊心

クライアントが自覚している自分自身の全体的な価値

## 自己動機づけ発言

チェンジトーク参照。

## 自己統制

自分自身でプランを作成し、それを実行するための行動をする能力。

## フォーカスをずらす

注目や議論をあまり論争にならない話題や視点へと方向づけし直すことによる、不協和への一つの対応法。

## 単純な聞き返し

クライアントが述べたことを超えた付加的内容がほとんどあるいは全くない聞き返し。

## 煙探知機

作業同盟における不協和の対人的な合図。

## スピリット(態度)

その中で MI が実践される、基盤にある精神と心の構えで、パートナーシップ(*Partnership*, 連携)、受容(*acceptance*)、共感(*compassion*)、引き出す(*evocation*)を含む。

## 変化の段階

行動変容段階モデル内で、変化のプロセスにおいて人々が通過するステップの連鎖。前熟慮段階と熟慮段階、準備段階、実行段階、維持段階。

## 現状

変化なしでの現在の状況。

## サマライズ

先行した2つ以上のクライアントの言明の内容をまとめる聞き返し。集めのサマライズ、繋ぎのサマライズ、転換のサマライズも参照。

## 維持トーク

変化のゴールへの動きよりも現状を良しとする、あらゆるクライアントのことば。

## 段階を踏み

クライアントの実行チェンジトークの一つで、変化に向かって既に踏まれたステップや行われた行為を描写する。

## テロス

(ギリシア語)最適な条件を与えられると、それに向かって生命体が成長していく自然で成熟した最終状態。

## TNT

1993年にスタートした、動機づけ面接における新人トレーナーのためのトレーニング(Training of New Trainers)の頭文字語。

## 転換のサマライズ

聞き返しの特別な形で、重要と思われるものをまとめて課題やセッションを締めくくり、何か新しいものへのシフトを合図する。

## トランスセオレティカルモデル(行動変容段階モデル)

James Prochaska と Carlo DiClemente によって開発された複雑な変化のモデルであり、その中で変化の段階について触れている。

## 控え目に言う

クライアントによって表現された内容あるいは感情の強度を減らすか控え目に述べる聞き返し。

## 価値

人の中核的なゴールや水準で、人生に意味と方向を提供するもの。

## 価値観並び替え

Milton Rokeach と他の人たちに使用された技法で、相手が例えば、「全く重要ではない」から「最重要」までの幅がある束にカードを振り分けて、多様な物事に優先順位の評価を与える。

## 作業同盟

クライアントとカウンセラーの間の協働的な関係の質で、クライアントの治療継続とアウトカムを予測する傾向がある。