

PREVENTION No. 283

平成28年4月21日開催

「動機づけ面接法」

独立行政法人国立病院機構久里浜医療センター 岩原 千絵

I. はじめに

動機づけ面接法とは、自尊感情・自己効力感を育成し、クライアント自身の価値観に従って人生を選べるよう援助する面接法である。この面接法は依存症治療の変遷に伴い産み出された。

依存症治療のための民間施設が出来始めた 1950 年前後は、既に断酒を決意し、且つ身体的にあまり重篤でない人々がターゲットであった。当時用いられていた対決技法(アディクションアプローチ)では、クライアントの底つきや直面化が重視された。しかし 1980 年代頃になると、底をついたクライアントの死や直面化に耐えられないクライアントの脱落、それによる施設の利用者の減少、クライアントの遺族からの訴訟などが問題となり、施設は方針転換を迫られることとなる。

その中で、ウィリアム・ミラーとステファン・ロールニクにより 1991 年に出版されたのが「Motivational Interviewing (日本語訳: 動機づけ面接法)」である。著書の中でミラーとロールニクはクライアントを「自らの行動に責任を持つ大人」「侮辱されずに自尊心を育てられる存在」「受け身でなく自身の専門家として積極的に治療を担う存在」と位置づけ、対決せずクライアントと共に在る姿勢を表した。治療につながらないアルコール依存症者は、対決技法では「底をついてない人・性格の欠点のある人」とみなされるが、動機づけ面接法では「両価的状态にあるため変化できない人」とみなされる。そして面接により両価性を克服し、動機(モチベーション)を形成することでクライアントは変化し、変化を維持することが出来るとされる。

II. 動機づけ面接法の概念・基本的態度・原理(精神)

動機づけ面接法のポイントとして「2つの概念」「3つの態度」「4つの原理(精神)」「5つの技術」「7つの質問」が挙げられる。

2つの概念とは「両価性」と「抵抗に逆らわない」ことである。「両価性(アンビバレンス)」「両価的状态」とは、愛と憎しみ、期待と不安など一つのことがらに対して相反する感情を抱くことである。人は誰も大事な決断を迫られるとそのような感情を抱き迷うが、クライアントもまた断酒するか飲酒を続けるかと言う大事な決断に対し迷っているのである。またここで言う「抵抗」とは変化に対する抵抗を指すが、正面からぶつかって力でねじ伏せようとするのではなく、柔道の技のように相手の力を利用して面接を進めていくイメージを持つことが大切である。

3つの態度とは「正確な共感性」「非支配的な温かさ」「真心のこもった誠実な態度」である。これらは元々、カ

ール・ロジャースがクライアント中心対人関係理論の中で、変化を促す理想的な雰囲気を提供するためにカウンセラーが備えなければならない態度として示したものである。安全で支持的な雰囲気の中でクライアントの変化は自然にもたらされるのである。

4つの原理(精神)とは「共感を態度に表わす」「矛盾を拡大する」「抵抗に逆らわず抵抗と共に進む」「自己効力感を育てる」ことである。共感を態度に表わすには、後述する振り返りの傾聴などが有用である。またここで言う「矛盾」とは、現状とクライアントがこうありたいと思う本来あるべき姿との違いを指す。これに気付くとクライアントは自分で行動の変化を選択できるようになるため、自分の言葉で矛盾を語ってもらうよう面接を進める。抵抗に逆らわず抵抗と共に進むには、前述のように正面からぶつかって力でねじ伏せようとすることは望ましくない。最善策はクライアント自身の中にあることを念頭に置き、提案はするが押し付けない態度で臨むことが必要である。そして可能性を信じることは、変化の原動力になる。自己効力感を育て、変わろうとするクライアントに温かく、しかし押しつけがましくなく援助の提案をすることで、変化はさらに加速する。

Ⅲ. 動機づけ面接法の技術

5つの技術とは「Open Question(開かれた質問)」「Affirm(認めて肯定する)」「Reflective Listening(振り返りの傾聴)」「Summarize(要約して締めくくる)」「Change Talk(変化を語る言葉)を引き出す」ことである。いずれもクライアントに、現状とこうありたい姿との矛盾や、両価的な状態にあることに気づいてもらう技術である。より多くをクライアントに話してもらうために Open Question を投げかけ、治療関係を深めクライアントの心が開くように Affirm し、クライアントの経験やその意味を明瞭にするために Reflective Listening を行う。そして、それまでに話した事柄をつなぎ合わせ強化するために Summarize し、Change Talk を引き出すのである。

Change Talk とは両価性を克服し動機を形成する言葉である。クライアントの中には簡単に Change Talk に到達する者もいれば、両価性が深くなかなか至らない者もいる。そのようなクライアントから Change Talk を引き出すため、7つの質問「重要性尺度を使う」「決断の利害得失を探索する」「詳しい説明を求める」「極端な例に関して質問する」「過去を振り返る」「将来の見通しを語る」「人生の目標や価値を探求する」が有用である。詳細は成書にゆだねるが、例えば「決断の利害得失を探索する」では、以下のような表を用いてクライアントと共に変化についての利益と代償を確認する。

利益と代償(例)

	利益	代償
(飲酒) を 変える	<ul style="list-style-type: none"> ・ 家庭内の不和が減る ・ 健康になる ・ お金がかからない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 友達と交流できない ・ ストレスの解消法がわからない
(飲酒) を 変えない	<ul style="list-style-type: none"> ・ 気分が落ち着く ・ 友人と一緒に飲むのが楽しい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 家庭崩壊 ・ 健康を害する ・ お金がかかる

IV. 変化の5段階仮説

動機づけ面接は2つの段階からなると考えられている。第1段階は動機を形成する段階で、雪山をスキーを担いで登るようなゆっくりとした道程である。はじめは何故変わるのかと言う理由について語り、ある程度進むとどのようにして変わるのか戦略を語るようになる。第2段階は決意をし実行に移す段階で、スキーで山の斜面を滑り降りるようなスムーズな道程である。

変化の段階についてはプロチャスカとディクレメンテによる変化の5段階仮説がよく知られているが、第1段階は変化の重要性に気付いていない「前熟考期」と変化の重要性に気づいているが両価的な「熟考期」、第2段階は変化を決心する「決断期」、変化を実行に移す「実行期」、変化を維持・継続する「維持期」に相当する。動機づけ面接法では、クライアントの動機の形成の段階に応じて面接の内容や方法を変えようという特徴を持つため、クライアントが今どの段階にあるのか見極めることも面接のポイントである。