

### 資料③

#### 「変化する気がない」と思ったケースのポイント

「なぜ変化しないのか？」は保留

「その人が何ならやる気を出すのか？」

「本当に求めているものは何か？」

→不適応行動を減らすだけに目を向けず、適応行動を増やすことも考える

#### 人の行動のメリットは4つ

- ・モノや活動が得られる
- ・注目が得られる
- ・嫌なことから逃げられる
- ・気に入った感覚が得られる

#### 変化の準備性モデル

前熟考期	変える気持ちがない→やる気なし
熟考期	変えることは必要と思っているが大変そう→グレー
準備期	近いうちに变えようと思っている→グレー
実行期	行動の変化は起きたが半年以内→やる気あり
維持期	行動の変化から半年以上→やる気あり

前熟考期（やる気なし）への対応→無理に進めない、共感、簡単な情報提供、良好な関係づくり

熟考期、準備期（グレー）への対応→実行を妨げるような要因を分析し対処、具体的に目標を考える

実行期、維持期（やる気あり）への対応→維持を妨げる要因を分析して対処

#### 前熟考期（やる気なし）への対応でやってはいけないこと（間違い指摘反射）

問題を認めさせる

「あなたはアルコール依存なんですよ」

現状維持の結果を警告

「このままだと肝臓がんになりますよ」

変化の利益について教える

「酒飲まなくなったら肝臓がよくなりますよ」

どうやって変化させるかを教える

「酒を断ちましょう」

→援助者が間違い指摘反射をするから「否認」「抵抗」が生まれる

## 変化につながりやすい共感方法

### ①相手の言っていることを繰り返す

「最近気分が落ち込んでいるんです」

→気分が落ち込んでいるのですね

### ②相手の思っているようなことを伝える

「気分が落ち込んでいるんです」

→気分が落ち込んでどうしていいかわからない状態なのですね

- ・相手の反応が YES なら当ててもらえたと思われる
- ・相手の反応が NO なら本人が訂正してくる→理解が進む

## 抵抗を起こしにくい情報提供の方法

### ①許可をとってから

「いくつかご提案したいことがあるのですがよろしいですか？」

「少し心配な点があるので、お話してもいいですか？」

### ②「他の人は～」という文脈

「あなたと同じような悩みの人で～という方法を～」

### ③選択肢を示す

「〇〇と××という方法があります」

※ただし、同時に示す。一つずつ提示しない

こういう方法はどうですか？→ダメ→ではこういう方法はどうですか？→ダメ、になりやすいから

### ④相手のフィードバックを得る

「私の話をきいてどう思いましたか？」

## アルコール関連で有効とされている方法

### Motivational Interviewing(動機づけ面接法)

アルコール・薬物依存の治療の動機づけを高める方法

肥満、糖尿病、喫煙、賭博など生活習慣にも応用可能

### CRAFT (コミュニティ強化と家族訓練)

治療につなげることを目的としたもの