

第7版

MI入門

～やる気を引き出す患者さんとの関わり方～

2015年2月16日

沖縄協同病院 精神科・心療内科

小松知己

tomomikomatsu@gmail.com

私達 援助職のゴールは

来談者が 健康な方向へ

行動変容

すること

動機づけ面接 (MOTIVATIONAL INTERVIEWING) とは？

- * ミラーとロールニックが開発した対人援助理論
- * 受容的応答を旨とする**来談者中心的要素**
と、特定の変化に指向させる**目標指向的要素**
を併せ持った面接のスタイル
- * 薬物依存、嗜癖行動、生活習慣病等への効果
が示されている
- * トレーナーネットワーク (MINT) が詳細な
研修プログラムを開発・公開



Miller WR



Rollnick S

M I を用いた面接例

Dr.1 : それじゃ、なぜについてはこのお薬で様子を見てください。ところで、問診票をみると、タバコ吸われているということなんですが、

タバコについてはどのように思われているんですか？

← 開かれた質問(O)

Pt.1 : **1歳になる子どもがいるので、子どもの前では吸わないようにしているんですけど、**

←チェンジ・トーク

やめようとはまだ思ってません。 ←サステイン・トーク

Dr.2 : 1歳のお子さんがいらっしゃって、何か悪い影響があったりするといけないからと思って、吸い方に気をつけていらっしゃるということ…

←複雑な聞き返し(R)

Pt.2 : はい、そうですね。まだ自分はとくに症状があるわけじゃないし、まだいいかなって。 ←サステイン・トーク

Dr.3 : 何か症状が出たらやめると… ←複雑な聞き返し(R)

MIの基礎用語①

* **チェンジ・トーク** : 来談者の

健康的な方向へ変わろうとする発言

* **サステイン(維持)トーク** : 来談者の

不健康な状態にとどまろうとする発言

* MIの基本戦略 OARS

O: Open(ended)Questions 開かれた質問

A: Affirmations 是認

R: Reflective Listening 聞き返し

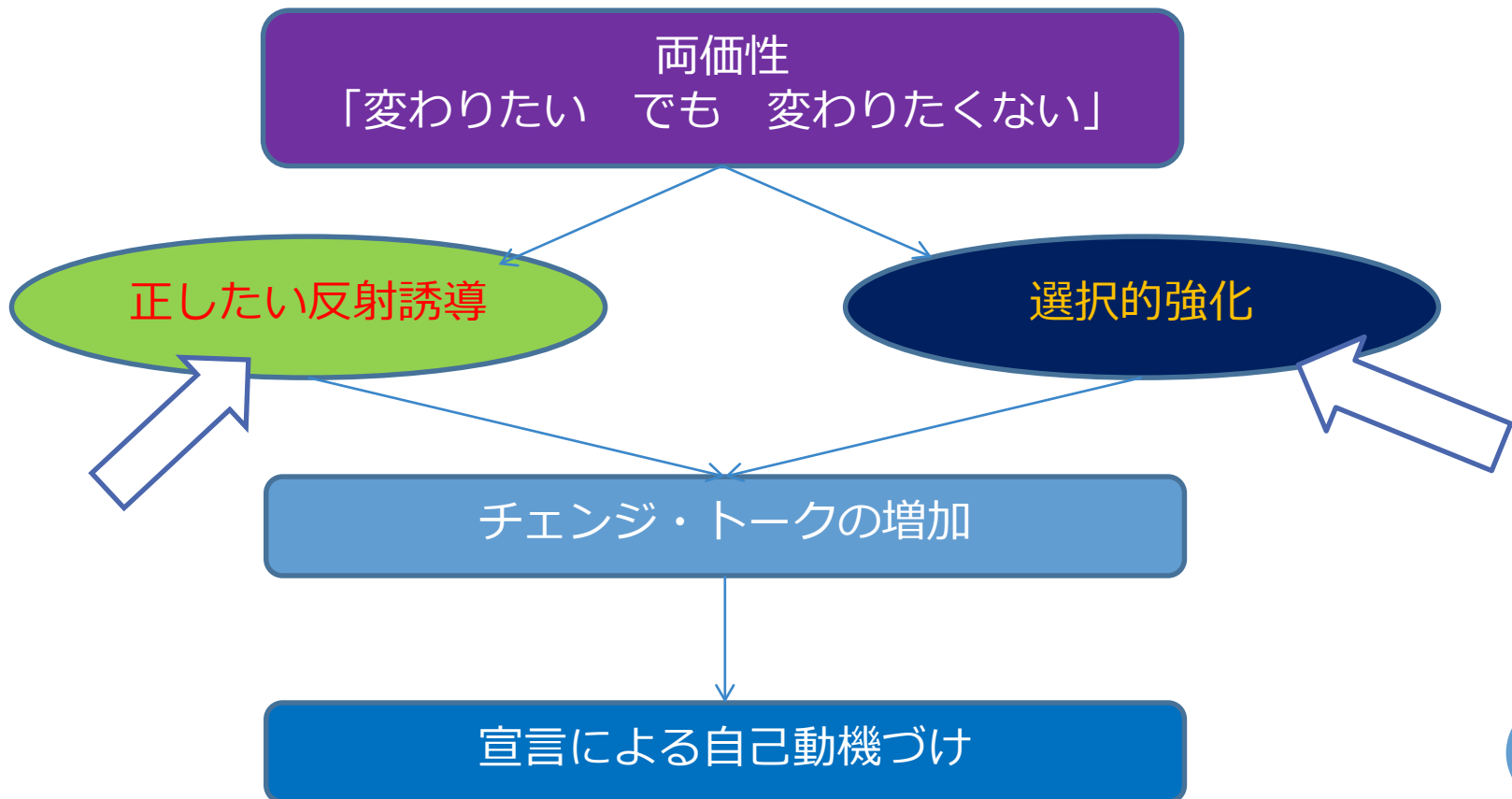
S: Summaries 要約

の acronym=頭文字をとった略語

MIのすべてのプロセスで用いられるスキル

MIの基本原理

人間の持つ一般的性質を利用して
来談者の両価性(アンビバレンス)のバランスを変化させる



M I の基礎用語②

正しい反射 righting reflex :

人は、相手が間違ったこと(これは間違っている、と自分が思うこと)を言うand/or行動すると反射的に正したくなる。

正しい反射誘導 :

矛盾が見えるように、聞き返して相手の言葉を返していくと相手は自分自身の矛盾を正したくなる。

宣言による自己動機づけ :

人は、変わることを意識する自分の言葉によって、変化へ動機づけられる。

選択的強化 :

自発的行動 + 強化子(好子or嫌子) → 行動生起頻度の増減
という条件づけの原理に基づいて
チェンジ・トークを強化する。 (0.5sec以内が最大の効果
60sec過ぎると効果ない)

変化のステージとMI

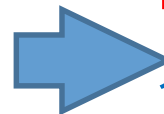
無関心期 → 関心期 → 準備期 → 実行期 → 維持期

話すつもり、という準備期の時にこそ、
「話してごらん」という指示は効果がある。5人に1人？

無関心期、関心期の人には、逆効果にも。

話せ話せと質問せめにすることで、
話したがらない患者を作っていた？

では待つしかないのか？



No! MIはもともと、無関心期・関心期の人のためにデザインされた手段

MIの特徴

* MIに含まれない

- ラベル貼り、保証、同情
- 講義、警告
- 評価、非難
- 指示、説得、無許可の助言



悪い部分に注目
(ハエの面接)

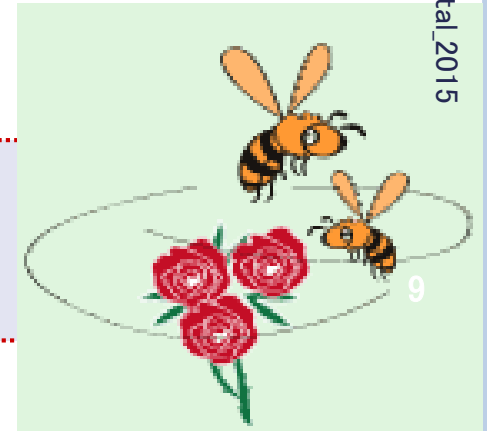


* MIに含まれる(基本スキル)

- 開かれた質問 :Open question
- 是認 :Affirming
- 聞き返し :Reflection
- 要約 :Summary (以上でOARS)
- 許可のある助言・情報提供



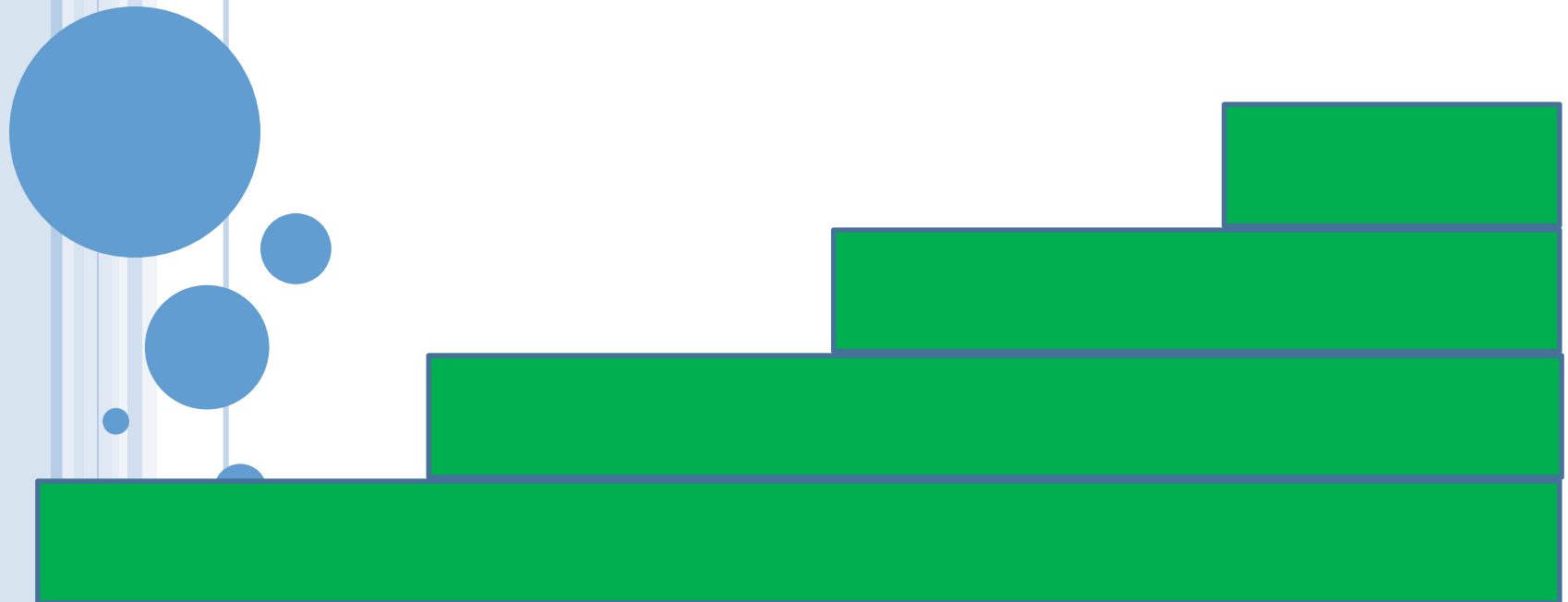
良い部分に注目
(ミツバチの面接)



悪い部分に注目するか?
よい部分に注目するか?

MI の 4 つのプロセス

Engaging → Focusing → Evoking → Planning
関わる フォーカスする 引き出す 計画する



MIの4つのプロセス

- 関わる ← 必ず最初にくる
- フォーカスする ← 引き出すための前提になる
- 引き出す
- 計画する ← 理論的にも最後のステップ

必要に応じて行きつ戻りつする

上記のうち

それがなくてもMIと呼べるのは？ 「計画する」

←クライアントの準備が整っていない時には計画はしな

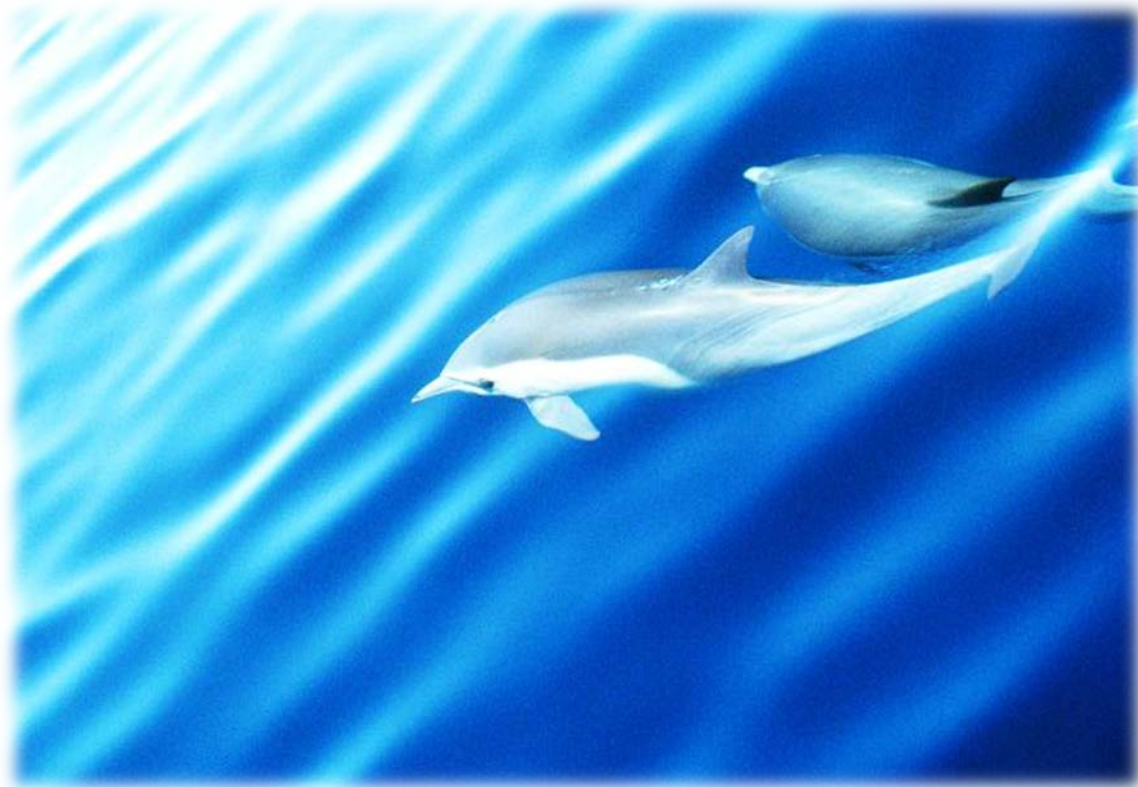
変わりたいと思う(リクエストされて受容できる)レベルよりも要求されるレベルが高すぎると 人は変わらない！！

ならば MIと呼べるのは…

1. コミュニケーションのスタイルとスピリットが
クライアント中心で共感的な聞き返し(**関わり**)
+
2. 具体的に特定された変化のゴールが
話題になっている(**フォーカス**)
+
3. 面接者がクライアント自身から
変化の動機づけ(または変化の計画)を引き出している
(**引き出す**)

MIスピリット

ダンスの音楽のように
全体に流れる心のありよう



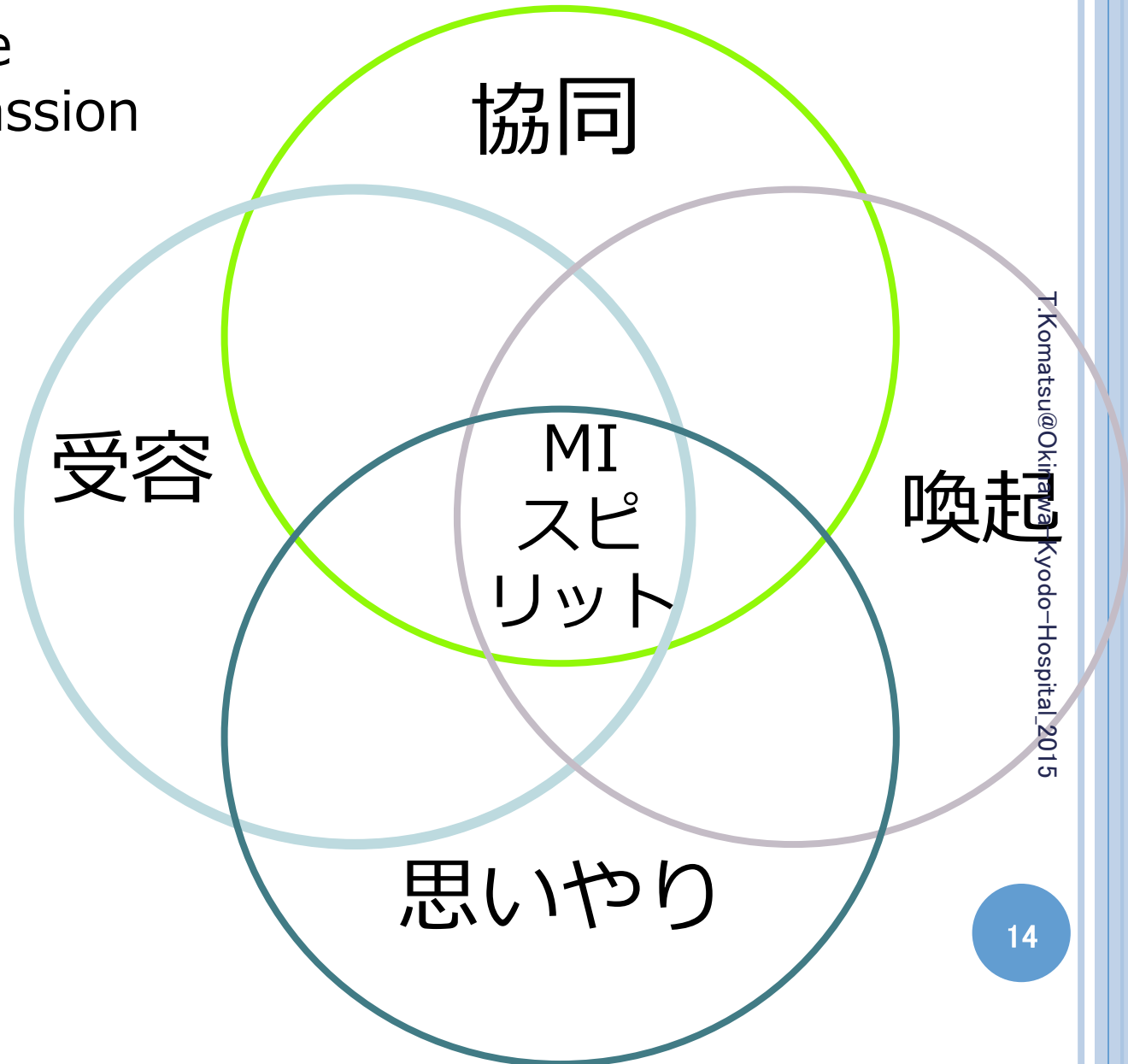
MIスピリット (PACE)

協同 **P**artnership

受容 **A**cceptance

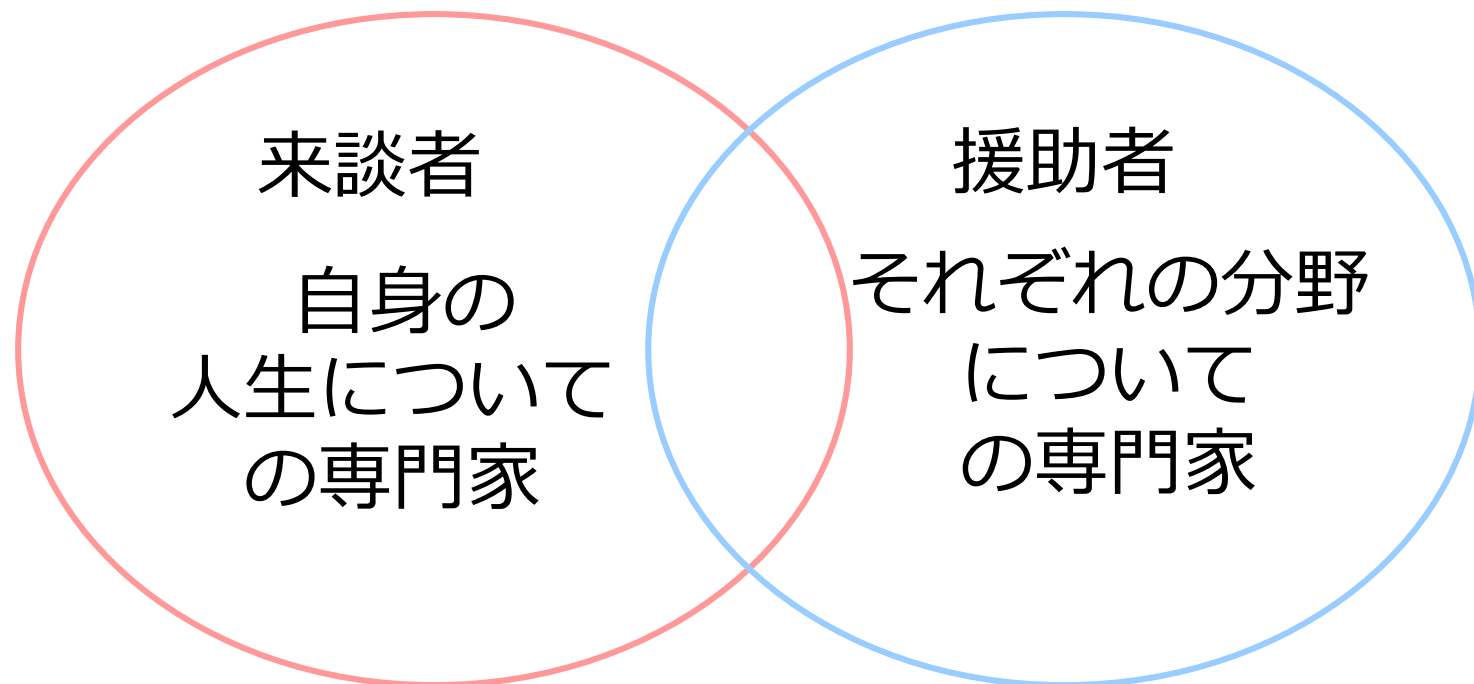
思いやり **C**ompassion

喚起 **E**vocation



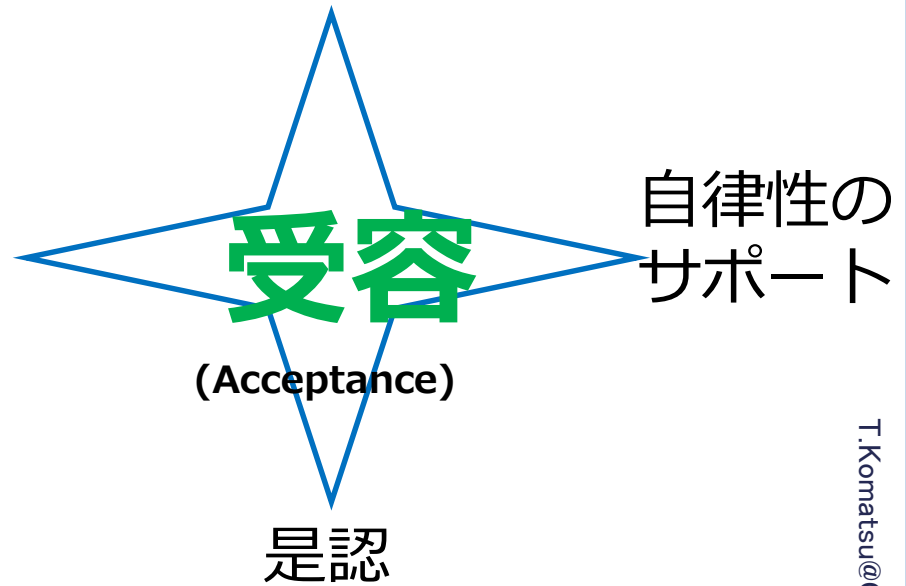
協同 (Partnership)

必要な情報を出し合い
引き出しあいながら2人で決めていく



絶対的価値

正確な共感



アクティブリスニング

相手の伝えたいことを
正確に理解して、
その理解を相手に伝え返す
(OARS)など (注)同意とは違う

【例1】 私と仕事とどっちが大事なの！？ (磯村毅先生のスライドより編集)

【例2】 先生は古いんだよ！

【例2'】 先生は全然わかってない！

※かなり練習が必要だが学習可能。効果の確認されたトレーニング方法がある

思いやり (COMPASSION)

来談者の福祉向上を第一に考える

来談者の福祉向上より
優先されるものがある面接もある・・・



セールスなど強い利害関係がある場合
特に強制力を持つ人が強い利害関係を持つ場合
※来談者と援助者の望みが違う場合は注意が必要

喚起 (EVOCATION)

来談者の本来持っている内的な動機を引き出す

喚起的である利点は？



あなたはすべての答えを出す必要はない
最高の答えが分かるわけでもない



レスリングではなく ダンス♪♪

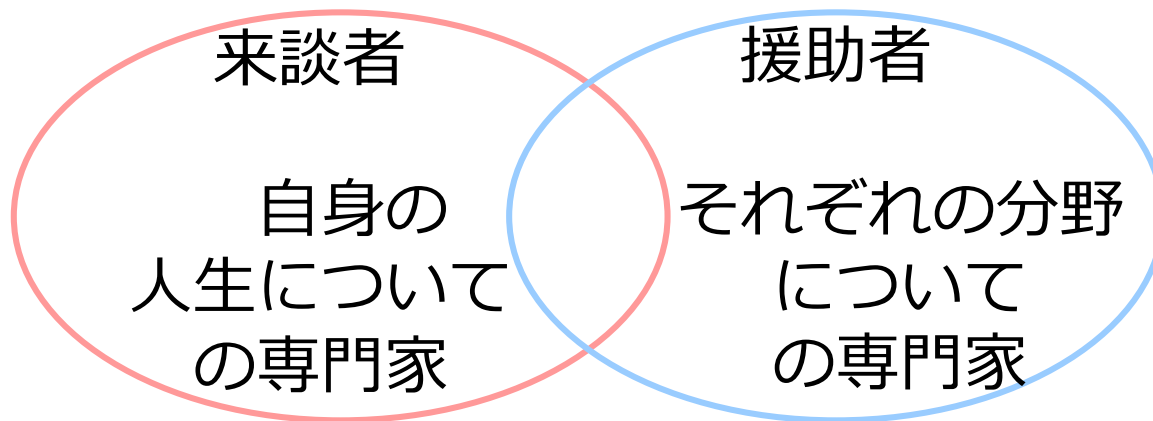
フォーカスするテーマは・・・必要な情報を出し合い
引き出しあいながら 2人で決めていく

援助者がリードすることも、
来談者がリードすることもある

その時大切なことは？

おもいやり **Compassion**

そのひとの幸福を第一に考えること



MIで利用する人の一般的性質 (再掲/追加)

両価性(ambivalence)

不健康・自滅的行動に対する「変わりたい」と「変わりたくない」の綱引き
動機の欠如と見える状態は 実は両方向への動機の拮抗である

正したい反射(righting reflex)

人は 相手が間違っただけを言うると反射的に正したくなる
矛盾が見えるように 相手の言葉を返していくと
相手は自分自身の矛盾を正したくなる

宣言による自己動機づけ

人は 変わることを意識する自分の言葉によって 変化へ動機づけられる

心理的防衛

人は行動の選択を制限されるような強い説得を受けると
説得に対する反論を行なう

この自らの反論によって 説得とは反対の方向へ動機づけられる
いわゆる“Yes, but ”

MIの基本戦略 = OARS (再掲)

* **O**: Open(ended) Questions 開かれた質問

— 「はい」「いいえ」で答えられない質問

A: Affirmations 是認

— 相手の強みや努力を認め、言語行動全体を強化する

R: Reflective Listening 聞き返し

— 相手の言葉をそのまま or **ほとんど意味が変わらない言葉で置き換えて返す** → 単純な聞き返し

— 相手の発言に**含まれる意味や感情を明確化して別表現に言い換えて返す** → 複雑な聞き返し

S: Summaries 要約

— 相手の言動や考えを箇条書きのように列挙して返す

の acronym

*MIのすべてのプロセスで用いられるスキル

0

開かれた質問

* 話題の設定

話し合うテーマを設定する

<～はどんな風ですか？> <～について どう思われますか？>

* 探索の依頼

問題に関する理由・結果・解決手段の探索

<～する理由は？> <～するとどうなりますか？> <～するとどんな良い事がありますか？>

<他には？>

<これを解決するどんな方法があるでしょう？>

* あいまい表現の明確化

来談者が使う抽象的表現・専門用語に対して

<『そのうち』というのは、いつ頃ですか？>

<『ストレス』**というのは、例えば？**> <『依存』**というのは、どんな意味？**>

注：<なぜ～したんですか(しなかったんですか)？>は
非難・謝罪要求のニュアンスを持つ

A

是認

精神としての受容+技法としての強化

* 非言語的強化

うなづき ジェスチャー

アイコンタクト 適切なほほえみ

* 言語的強化

あいづち

<ほ~> <ふんふん> <うんうん>

<ああ> <なるほど>

<そうですか> <それは辛かったですね>

<~できましたね> <大変でしたね>

来談者の望ましい側面(性質・努力・意欲など)に言及する

<頑張ったんですね…>

**<今日はよく来てくれましたね> ←あらゆる来談者に
必ず使える是認のフレーズ**

R

聞き返し

* 単純な聞き返し： 言葉の明確化

繰り返しや別表現による言い換え

「体に悪いのは分かるけど、仕事でイライラすると、どうしてもタバコを吸ってしまいます」

<体に悪いのは分かっている・・・>

<健康に影響があると・・・>

* 複雑な聞き返し： 意味や感情の明確化

意識

<吸っていると、いろいろな病気になってしまうかもしれない・・・>

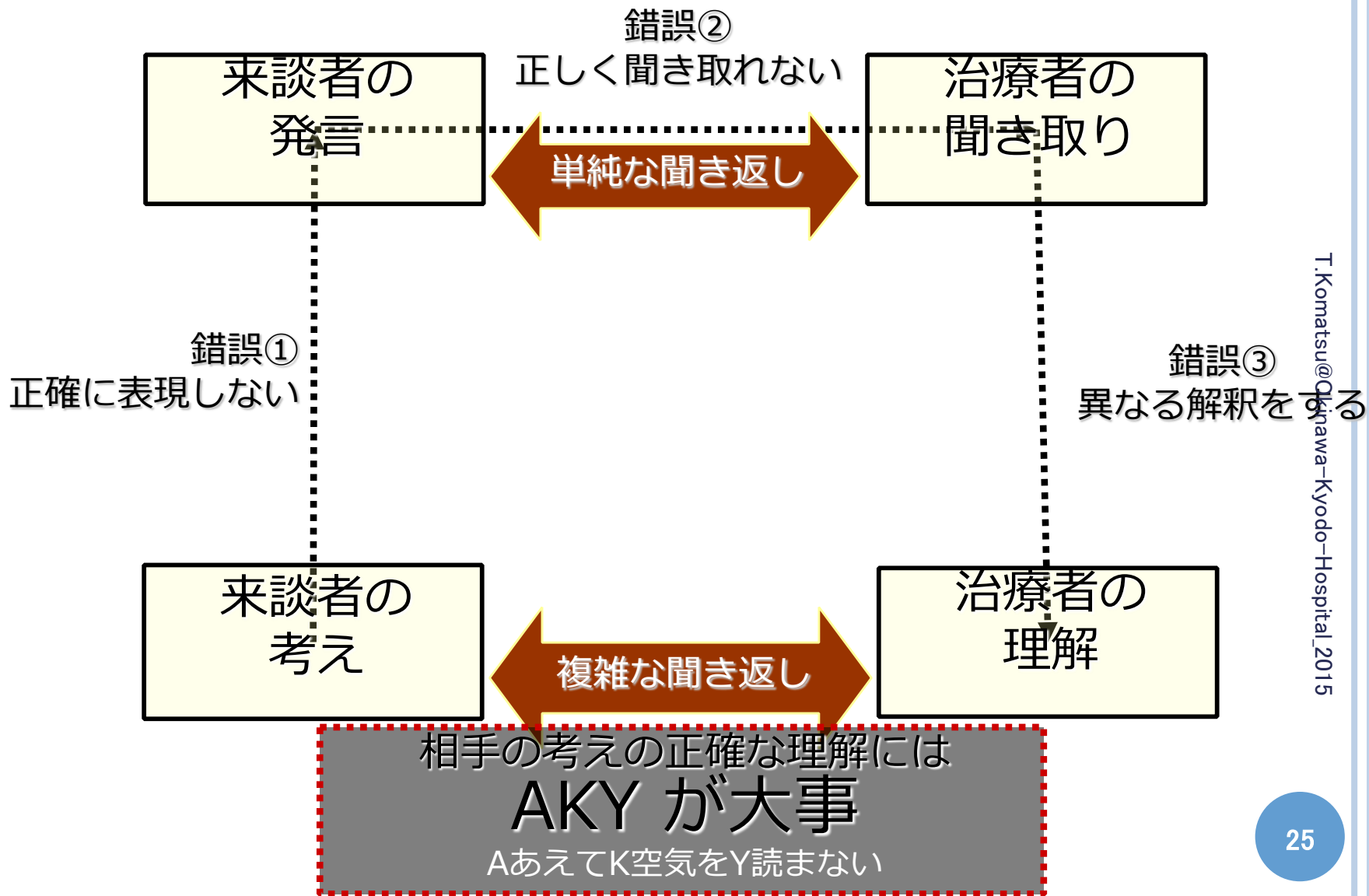
<イライラした時も禁煙できたら・・・>

なるべく具体的かつ簡潔に返すことで状況を明確化する！ 反意語を使う

体に良くない → 体に悪い

禁煙しない → 喫煙する 吸い続ける

THOMAS GORDONのモデル



文末の上げ下げ & 否定表現

①好ましい聞き返しは**質問文**ではなく**平叙文**

印象がどう違うでしょう？

病気になるまで吸い続けたいんだ…

病気になるまで吸い続けたいの？

このままじゃまずいとわかっている…

このままじゃまずいとわかっているの？

②好ましい聞き返しは**否定文**ではなく**肯定文**

印象がどう違うでしょう？

病気になるまでタバコを吸い続ける…

病気になるまでタバコ吸うのをやめようとはしない…

このままじゃまずいと思っている…

このままでもいいとは思ってないわけではなくもない…

聞き返しの作り方

話し手が「私は・・・です」と言ったときに
声を出さずに下記の質問を考えて下さい。

< それは~~~~ということですか? >



質問の< ということですか? > を除きます



質問文ではなく **平叙文にして声に出します**

< それは~~~~ということ・・・ >

←これが聞き返し

初めに練習する時は「~ということ」など決まった文末で練習

慣れたら「~かも」「~だと」「~というわけ」など変化をつける

*** 直接述べられなかった意味や感情について推測する**

*** 言い換え・比喻**

*** 一連の文章をカウンセラーと来談者とで
編み上げていく感じ**

「MIを用いた面接例」より

Pt.1 : 1歳になる子どもがいるので、子どもの前では吸わないようにしているんですけど、

←チェンジ・トーク

やめようとはまだ思ってません。

←サステイン・トーク

Dr.2 : 1歳のお子さんがいらっしゃって、何か悪い影響があったりするといけないからと思って、吸い方に気をつけていらっしゃるとのこと…

←複雑な聞き返し(R)

Pt.2 : はい、そうですね。まだ自分はとくに症状があるわけじゃないし、まだいいかなって。

←サステイン・トーク

Dr.3 : 何か症状が出たらやめると…

←複雑な聞き返し(R)

Pt.3 : そうですね。これから先を考えると、やめたほうがいいのかとは思いますが、今は大丈夫。やめようとは思わない。

←サステイン・トーク

Dr.4 : そうすると、Aさんにとってはタバコっていうのは、とっても大事な意味があったりするわけですね…。

←複雑な聞き返し(R)

聞き返し強度の調節

* 弱めの聞き返し ← チェンジ・トークを強化

その内容について さらに話したくなる
その内容について 実感が維持される

* 強めの聞き返し ← サステイン・トークを弱める

その内容について 話すのを中止したくなる
その内容について 実感が薄れる

「体に悪いのは分かってるけど、当分は酒を止めるつもりはないです」
<体に悪いと分かっているけども一生飲み続ける・・・>

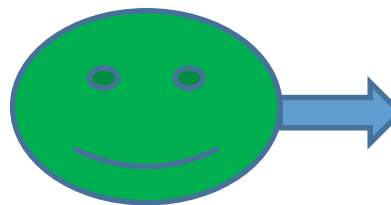
**注意：強めの聞き返しは十分な是認のあとにワンポイントで使用！！
多用・連用は危険**

聞き返し強度の影響

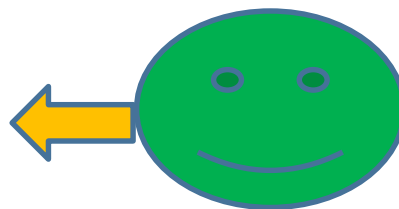
絶対しない 多分しない しないかも わからん するかも 多分する 絶対する



Pt. が「***するかも」と
発言した後にDr.が
<そのうち***するかも>
と発言すると
Pr.はその行動をする方向へ
さらに傾く



Pt.が「***するかも」と
発言した後にDr.が
<きっとしますよね>と発言
すると
Pt.は「いや、まだそこまで
は…」と
逆にしない方向へ傾く



(加濃正人先生のスライドより編集)

* それまでに来談者が語った言葉や
聞き返しによって合意に達した言葉(特にチェンジ・トーク)を
箇条書きのように列挙して聞き返す

複雑な問題を概観して明確化する

堂々巡りや脱線の防止

* 適宜 複雑な聞き返しを織り込む

→チェンジ・トークの花束を作って来談者に返す作業

くなるほど。Aさんのお話をまとめると、元々高血圧の指摘を受けていたところに、健診でメタボまでひっかかって心配になった。お仕事が忙しくて運動ができないと感じておられる一方で、エレベーターを使わない、休みの日には犬の散歩をするなど、努めて体を動かそうとされている。こんな感じ。他につけたすことがあれば、どんな?>

矛盾する内容を並べるとき

接続詞は「そして」「一方」を使う!

「でも」「しかし」でつなげると後半を強調して矛盾を追及するニュアンス
になってしまう

「M I を用いた面接例」より

Dr.10 : ああ、お子さんのために、仕事を効率よく終わらせて、ご家族と一緒にいられる時間を長く取りたいと思ってらっしゃる。で、そのためにはタバコが必要。 ←要約(S)

(略)

Pt.16 : そうですね。今はどちらかということと家族のために仕事をしていると思います。

Dr.17 : そうですね。じゃ、お風呂入れてあげたり、お子さんが大きく育つまで見守ってあげて、いいお父さんでいられる。自分の背中を見せて育てていけるような、そんなお父さんでありたいと思われるの。 ←要約(S)

Pt.17 : そうですね。やっぱりそれはそう思います。

Dr.18 : うんうん、なるほど。じゃ、そういういいお父さんを長く続けたいということ… ←複雑な聞き返し(R)

Pt.18 : はい。

Dr.19 : じゃそのためには、タバコは… ←開かれた質問(O)

さあ 演習してみよう！



エクササイズ（MIの原理 デモ）

正したい反射誘導？ 選択的強化？

1. 私は意志が弱いから、半日も禁煙できません。子どもの喘息も気になるんですが、ストレスがたまるとガマンできなくて。

[選]

2. 酒のない人生じゃ生きていても仕方がない。好きなものをやめてまで、長生きしたいとは思わないよ。

[正]

3. その薬が一番いいのは分かるけど、手に震えが出るからもう飲めません。

[選]

4. 依存症だなんて大げさな。脱法ハーブは、やめようと思えばいつでもやめられるけど、やめるつもりがないだけなんだ。それにこれでも前より減らしたよ。

[選] [正]

5. このまま治療を続けていても、良くなる気がしません。昨日、知人から500万円の「奇跡の壺」を勧められたので、全財産で買おうと思います。

[選]

聞き返しの構造化演習

第1段階：仮説検証的アプローチ

第2段階：聞き返し文言の形成

第3段階：聞き返しによる面接継続

「複雑な聞き返し」というクロール泳法のような
複雑なスキルを

「バタ足だけ」「手の掻きだけ」のように小さな
スキルに分解して練習して
最後に合体させる演習です

第1段階：仮説検証的アプローチ

目的：仮説検証としてのコミュニケーション技術を身につける

3人組：話し手 聞き手A 聞き手B

手順：

①話し手は「自分の内面的な長所や好きなところ」を抽象的なひと言で述べる

○例：積極的 向上心がある

×例：視力が良い 新しい仕事でももの怖じしない

②聞き手A・Bは交互に、話し手の言ったことを明確化できるように「それは～
ということですか？」と質問する

○例：新しい仕事を進んでやるということですか？

知らない人とすぐにうち解けるということですか？

×例：アクティブということですか？ 消極的でないということですか？

③話し手は 「はい」「いいえ」だけで答える

④手順2～3を 聞き手各5回ずつ繰り返す（計10回）

⑤議論のために作業を中断しない 詰まったらパス

⑥5回ずつが完了したら 聞き手が連続にならないよう役割交代
（2セットで終了 合計6分の予定）

⑦このエクササイズ感想をそれぞれの立場（話し手 聞き手）でシェア

第2段階：聞き返し文言の形成

目的：聞き返しの文末を上げない練習をする

3人組：話し手 聞き手A 聞き手B

手順：

①話し手は「自分の内面的な長所や好きなところ」を抽象的なひと言で述べる

○例：明るい 真面目

×例：丈夫 いつも冗談を言って家族を笑わせる

②聞き手A・Bは交互に 話し手の言ったことを明確化できるように「それは～(といこと)…」と聞き返しをする(文末を上げない なるべく「ない」を使わない)

○例：いつも冗談を言って家族を笑わせてくれる いつも元気に笑顔だということ

×例：楽しい性格ということ… あまり落ち込まない…

③話し手は「はい」「いいえ」だけで答える 文末が上がっていたら沈黙！

④手順2～3を聞き手各5回ずつ繰り返す(計10回)

⑤議論のために作業を中断しない 詰まったらパス

⑥5回ずつが完了したら聞き手が連続にならないよう役割交代
(2セットで終了 合計6分の予定)

⑦このエクササイズの感想をそれぞれの立場(話し手 聞き手)でシェア

第3段階：聞き返しによる面接継続

目的：聞き返しだけで面接を進める練習をする

3人組：話し手 聞き手A 聞き手B

手順：

- ①話し手は「自分の状況や行動で変えたいところ」を抽象的なひと言で述べる
○例：気分を変えたい 能率的にやりたい
×例：彼と別れたい 机の上を整理したい
- ②聞き手A・Bは交互に 話し手の言ったことの意味内容を「それは～（ということ）・・・」と文末を上げずに聞き返しをする
例：うきうきするようなことが少ない（ということですね）・・・
- ③話し手は「はい」「いいえ」だけでなく、補足説明を加えて答える
- ④次の聞き手は新しい情報を加味して聞き返しをする
- ⑤話し手の希望の意味内容がある程度明確化できたら終了し 聞き手が連続にならないよう役割交代（1セット5分程度で2セットの予定）
- ⑥このエクササイズ感想をそれぞれの立場（話し手 聞き手）でシェア

維持トークへの応答

①複雑な聞き返し

「体に悪いのは分かるけど、仕事でイライラすると、どうしても吸ってしまいます」

* 増幅した聞き返し amplified reflection

状況を極端に表現する

<吸わないと、誰かを殴っちゃったりとか…>

将来を極端に表現する

<じゃ、イライラするたびにずっと…えっと定年まで？このまま吸い続ける…>

因果関係を極端に表現する

<仕事が吸わせる…>

* 両面を持った聞き返し double-sided reflection

両価性の両面をひとつの聞き返しに含める

<悪いのは分かっている。一方で、イライラした時には吸い続ける…>

真顔で言う！ 矛盾を冷やかした感じになると、反発が起こる。

十分な是認の後に、ワンポイントで使用。多用・連用は危険！

維持トークへの応答

②視点の変更 REFRAMING

「体に悪いのは分かるけど、仕事でイライラすると、どうしても吸ってしまいます」

* 行動変容に向かう要素を抽出する

「～できない」を「～したい」に変換

<イライラしても、何とか吸わないでいられたらと思う…>

「～だからできない」を「～～ならばできる」に変換

<イライラしなければ、禁煙できるかもしれない…>

<イライラを何とかできれば、禁煙できるかもしれない…>

「吸うときはベランダですから、子どもは全く問題ありません」

* 行動変容に向かう要素を抽出する

「～だから問題ない」を「問題があったら嫌/困る」に変換

<お子さんの健康に何かあったら嫌だと…>

<何かお子さんの体が気になるから、吸う場所を制限しておられる…>

(加濃正人先生のスライドより編集)

維持TALKへの応答

③視点の変更 (続)

『体に悪いのは分かるけれど、仕事でイライラすると、どうしても吸ってしまいます』

* 価値判断を明確化する

「～できない」を「～が嫌い」に変換

<イライラしたままているのが嫌なんだ…>

二者択一発言(両立可能発言)への変換

<体に悪いのとイライラとを比べると、イライラを避ける方が大切…>

<健康と、イライラをタバコで何とかすることと、両立しようと…>

演習

例題 『酒を止めたいとは思うんですが、3日と続きません』



発言の内容をChange Talkの部分と維持Talkの部分に分ける

C:酒を止めたいと思う (+実際に3日未満断酒してみた)

S:断酒が3日も続かない



可能な方法で聞き返しを行なう

①Change Talkの部分について複雑な聞き返しをする

「酒を止めたいと思って、断酒を試してみた…」

②維持Talkの部分について

増幅した聞き返し 両面を持った聞き返しをする

行動変容に向かう要素を抽出する

価値判断を明確化する

「 」 ← 直前の発言に材料があれば可能かも？

動機づけ面接 学習の8段階

1. 動機づけ面接の概要 (精神と原理)
2. 基本戦略：OARS
(開かれた質問、是認、聞き返し、要約)
3. チェンジトークと抵抗(維持トーク・不協和)の認識
4. チェンジトークの強化と誘導
5. 抵抗(維持トーク・不協和)への応答
6. 変化への計画を発展させる
7. 宣言を補強する
8. 応用および他との統合

10のMIではない①

1. 多理論統合モデル(TTM)ではない
MIでは来談者の**ステージ識別を必要としない**
2. 来談者が**希望しない行動へ誘導するトリックではない**
MIは固有の動機がまったくない行動には無効
3. 手順としてのテクニックではない
MIはマニュアルではなく**練習によって身につく**
4. 決断分析(損益比較)ではない
MIは現状維持の要素にあえて注意を向けない
5. 査定のフィードバックを必要としない
治療者の評価を伝えることは必須ではない

Miller(2009) Ten things that motivational interviewing is not

10のMIではない②

6. 認知行動療法の一形式ではない

MIは来談者が本来持っているものを引き出す技術で

欠けているもの(対処技法・適応的思考など)を補う技術ではない

7. 来談者中心療法そのものではない

MIは変化を指向してチェンジトークを選択的に強化する

8. 簡単ではない

MIは単純だが 巧くなるには楽器のように繰り返しの練習が必要

9. あなたが既にしていたものではない

MIは熟達した臨床家の技術をさらに洗練したものである

10. 万能薬ではない

両価性以外の問題があれば 他技法との併用が有効

THM

=TAKE HOME MESSAGE

『人は「受容されている」と
感ずると変化できる』

「何かを教えたくになったら
まず 来談者に聴きましょう」

MI参考書籍・サイト・ワークショップ

① *Motivational Interviewing 3rd Edition*

(通称 MI3)

W.Miller & S.Rollnick : Guilford Press.

～通称『MI3』 MIの創始者による詳細なテキスト

現在②の訳者集団により日本語訳作業が進行中 英語は比較的易しいです♪

② 動機づけ面接を身につける一人でもできるエクササイズ集

星和書店

～MIの中核的概念を明快に説明しつつ 書き込み学習ができるワークブック

MINT の開設メンバーによる書籍の日本語訳

③ 動機づけ面接法 実践入門

星和書店

～Rollnick & Miller & Butler による あらゆる医療現場のためのMI入門書の日本語訳

様々な場面での会話例が豊富

②と基本的Technical Termsの訳語が若干異なることがある

またOARSではなくRULE というアクロニムで 基本指針を紹介している

MI参考書籍・サイト・ワークショップ(続)

- ④原井宏明の情報公開 <http://harai.main.jp/>
～日本人MINTトレーナー第1号の原井宏明Dr. (なごやメンタルクリニック) のサイト
MIのエビデンスも豊富に紹介 貴重な英語文献の日本語訳など掘り出しものも多い

⑤Motivational Interviewing web site

<http://www.motivationalinterview.org/>

～All about MI といった感じのサイト 英語だが1回は覗いてほしい

⑥MINF web site

<http://infominf.wix.com/minf>

～日本で最も多くMI学習者が集まる学習サイト
各地の研修セミナーの日程が一覧できるコーナーや最新情報が満載

- ⑦日本行動療法学会 <http://wwwsoc.nii.ac.jp/jabt/>

- ⑧日本認知療法学会 <http://jact.umin.jp/>

- ⑨日本禁煙学会 <http://www.nosmoke55.jp/>

～大会にてMIを含むセミナー開催 (非会員も参加可)

⑩原井宏明『動機づけ面接トレーニングビデオ[導入編/応用編]』

～MINF siteの「MIリソース」→「図書」に購入リンクあり

⑪磯村毅・加濃正人『保健室動機づけ面接のすすめ』

～入門ワークショップ2日目までの内容を網羅したDVD MINF siteの「MIリソース」→「図書」
に購入リンクあり 『保健室～』というタイトルだが全ての援助職の学習に役立つ内容！

謝辞

- * スライド中の「MIを用いた面接例」は加濃正人Dr.が執筆された記事「Q 禁煙することに関心な患者への対処のコツを教えてください」（『治療 増刊号vol.94』2012）より引用しました。
- * 実践的なワークショップを通じて、MIの豊かな世界へ誘ってくださった 原井宏明Dr.・磯村毅Dr.・加濃正人Dr.・渡辺 愛PHNの諸先生と、丁寧な個人Supervisionと CFP (Case Feedback Program) を通じて、MIスピリットに基づく技量向上を指導して下さっている磯村毅先生に深く感謝いたします。