

動機づけ面接

「動機づけ面接は、人々をだましてやりたくないことをさせるためのテクニックではありません。むしろ、患者自身の健康のために行動を変える良い動機を患者から引き出すための巧みな臨床スタイルです。」

「診察時間が限られている場合は、患者に変えるべきだと言うよりも、なぜ変えたいのか、どうすれば変えられるのかを尋ねたほうがよいでしょう。」

「なぜ変化するのか、どのように変化するのかを声を出して考えながら、積極的に診察に臨んでいる患者は、その後、この問題について何かをする可能性が高くなります。」

『M.I. in Health Care』 S Rollnick、W Miller、C Butler、Guilford Press、2008年

患者に対して次のような動機付けのフレーズを使用します。

- 喫煙について何が好きですか？
- 喫煙についてどうしたいですか？
- 禁煙はあなたの生活にどのような影響を与えますか？
- タバコの使用について、今日最も心配していることは何ですか？
- あなたが禁煙する主な理由は何ですか？
- 喫煙することでどのような利益を得ますか？
- もしタバコを吸わなかったら、あなたの人生はどう変わったでしょう？
- 禁煙すると決めたら、どうしますか？
- あなたにとって禁煙はどのくらい重要ですか？
- この時点で喫煙についてどう思いますか？
- 喫煙をそのまま続けたとします。5年後、あなたに何が起こると思いますか？
- 喫煙について自分自身に何をアドバイスしますか？
- 喫煙をやめると、どのようなメリットがあるのでしょうか？
- 禁煙を決意するには何が必要ですか？

以下のようなイライラする質問は避けてください。

- なぜ辞めたくないのですか？
- なぜ辞められないのですか？
- なぜ辞めなかったのですか？
- なぜ喫煙する必要があるのですか？