

依頼総説

栄養サポートに生かしたい行動変容を促す介入

伊藤 満

独立行政法人国立病院機構久里浜医療センター

本稿では、葛藤状態にある人に対する行動変容を促す介入のコツについて、「何を話すか」と「どう話すか」という2つのポイントから紹介する。

「何を話すか」を考えるためには、「なぜ、その行動が維持されているのか」という行動の背景を知ることが必要となる。先行事象（どのような状況で：Antecedents）－行動（どのような行動がとられ：Behavior）－結果（どのような結果が随伴したか：Consequence）というABCの3つの項から行動をとらえ、この一連の流れを分析することで、対象となる行動によって得ているものや、どのような状況下で行動が発生しやすいのかを予測することが可能となる。それを踏まえて、現在の行動を変えるためにできそうな工夫や、あらたな行動を始めるために行えそうな工夫を話していくことになる。

そして、実際に行動を変容させるためには、葛藤状態を解消し、好ましい行動へ向かうことへの動機を高める介入（動機づけ）が求められる。「どう話すか」においては、解決策の指示やアドバイスを一方的に伝えるのではなく、「どのような問題を抱えているのか」や「どうしたいと思っているのか」といった本人なりの考えや思いを通して相手への理解を深め、共感を示して相互のコミュニケーションを促進し、それによって信頼関係を育むとともに、良い方向への変化を示唆させる「チェンジトーク」を引き出していく。

キーワード：行動変容 行動分析 条件づけ 動機づけ面接

I はじめに

人は相反する2つの思いに揺れ動き、しばしば身動きが取れなくなる（たとえば、「痩せたいけど運動したくない」、「健康になりたいけどタバコはやめたくない」）。それでは、変えたいと思いつつも同じ行動を続けている人たちが、より良いものへと行動を変化していくために、どのような介入ができるだろうか。やるべき行動が明確になっているにもかかわらず、実行に移すことができないでいる人への指導をしていると、私たちは陰性感情を抱いて厳しい言葉を投げかけたり、自分の指導力に限界を感じたりすることがあるかもしれない。しかしながら、強い言葉を相手に投げかけたとしても、関係がこじれるばかりで良い方向へ変化することはなさそうである。いろいろと言いつつ、渋る相手を説得することは、なかなか骨の折れる作業となる。本稿では行動変容を促す介入のコツとして、「何を話すか」（面接において何を話題として話し合うか）と「どう話すか」（どのような聞き方や話し方で面接を進めれば良いか）の2つのポイントから

ていきたい。

なお、筆者は依存症や行動嗜癖（いわゆるギャンブル依存やインターネット依存）の専門医療機関において、アルコール依存症の治療を中心に心理職として携わっている。アスリートへの支援と依存症患者への治療的介入とは共通点がなさそうであり、はたして参考となるのかと疑問に思われる読者がおられるかもしれない。ところが、依存症治療の専門家にとってもっとも大切な仕事のひとつは、自らの飲酒問題を認めることができず、言い訳をしつつ飲み続けている患者と向き合いながら、「酒をやめたい」と自発的に決断してもらえるように関わることであり、まさに行動変容を促す介入を行っていることになる。本稿ではしばしば飲酒問題を例に取り上げて解説を加えているが、それぞれの読者が直面している問題に置き換えていただければ、理解しやすくなると思われる。飲酒への渴望を抱える患者に関わる臨床経験にもとづいた知見を提供したい。

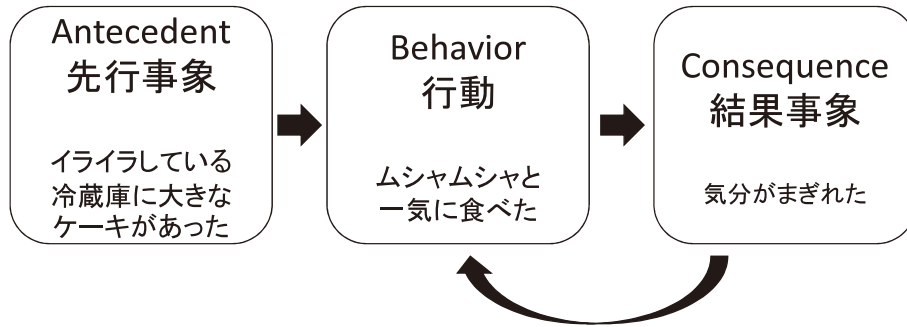


図1 行動のABC

ある行動の直後に好ましい事象が手に入れば、同じ先行事象に遭遇すると同じ行動をとる頻度が増える一方で、ある行動の直後に望まない事象が得られると、その行動をとる頻度が減少する。

II 何を話すか

1. なぜ不適切な行動が維持されるのか

行動変容を促す介入において「何を話せばいいか」を考えるにあたっては、まずは「なぜ不適切な行動が続いているのか」、「どうして適切な行動をはじめられないのか」を整理する必要がある。

人はふだんの生活の中でさまざまな行動をしているが、ある行動は一度限りで消失し、ある行動は日常生活に定着して習慣化する。ある行動が増加するかどうかは、その行動の直後に起こる結果事象が好ましいものであるか、あるいは好ましくないものであるかによって左右される。ある行動によって好ましい結果が得られる経験をすれば、そのときと同じ状況に遭遇すると、再び同じ行動をとる頻度が高くなる。一方で、行動の直後に好ましくない事態が引き起こされると、その行動をとる頻度は減少する(図1)。そして、行動が起こる前の環境がどのようなものであったのか

(先行事象)を含めて、先行事象(どういう状況で: Antecedents) - 行動(どのような行動がとられ: Behavior) - 結果(どのような結果が随伴したか: Consequence)という3つの項から行動をとらえることを三項随伴性といい、この一連の流れを分析することで、対象となる行動によって得ているものや、どのような状況下で行動が発生しやすいのかを予測することが可能となる¹⁾(英語の頭文字をとってABC分析といふことがある)。

たとえば、気分がイライラしていて、そのときに大きなケーキが冷蔵庫にあるのをみつけた状況で(先行事象)、ケーキをムシャムシャと一気に食べたところ(行動)、イライラした気分がまぎれた(結果事象)ということを繰り返している人がいたとすると、その人は気分転換を求めてケーキを食べていることや、イライラしたときに甘いものを食べたい気持ちが湧いて

くることが理解できる。

結果事象(C)には、図2のように4種類ある。上段の2つは好ましい結果事象にあたるもので、行動の生起頻度を増加させる。下段の2つは好ましくない結果事象にあたり、行動の生起頻度を低下させる。そして、結果事象の現れ方にはそれぞれ2種類あり、左の2つでは好ましい、もしくは好ましくない何かを与えられ、右の2つでは今ある好ましい、もしくは好ましくない何かを取り除かれる。

目の前のアスリートが不適切な行動を続けているのであれば、その行動の直後に好ましいものが得られている(正の強化)か、今ある嫌なものが取り除かれる(負の強化)のいずれかの機能が働いていると考えることができる。

飲酒を例にして考えてみよう。アルコール依存症ではない人にとっては、「お酒を飲むと楽しい」、「お酒は美味しい」のように、正の強化によって飲酒をすることが一般的であろう。しかしながら、アルコール依存症の患者は、飲酒の理由として「酔っているときだけは嫌なことを忘れられる」、「根本的な解決にはなっていないけど、飲むと現実逃避ができる」としばしば語っており、負の強化によって飲酒していることが多いようである。また、仕事を抱え込んでうつ病を発症した患者の話の聞くと、手抜きをせずに仕事をし続けることによって、周りからの評価が下がってしまうかもしれないという不安感から逃れることができる(つまり、負の強化)と語ることがある。故障の可能性を指摘されているにもかかわらず、練習をやりすぎて休むことのできないアスリートがいたとすると、やはり不安から逃れられるという強化が働いているのかもしれない。

「その行動を維持させている何か」を強化子と呼び、不適切な行動の出現頻度を低減させることを目的とした介入においては、「何が強化子として提示されてい

		結果事象の現れ方	
		新たに与えられる	今あるものが取り除かれる
行動	増える	正の強化 (ご褒美がもらえる) ケーキを食べる⇒嬉しい	負の強化 (嫌なものがなくなる) 痛み止めを飲む⇒痛みがなくなる やけ食い⇒ストレス発散
	減る	正の弱化 (嫌なものを与えられる) イタズラした⇒叱られた	負の弱化 (好ましいものを取り上げられる) イタズラした⇒小遣いを取り上げられた

図2 結果事象の現れ方と行動の増減。正の強化であれば、「ケーキを食べる」という行動の直後に、「嬉しい」という好ましい事象が得られる経験をするすることで、「ケーキを食べる」頻度が増加する。「休まずに一人で仕事を続ける」ことによって「評価が下がるのではないかという不安から逃れられる」のであれば、負の強化によって仕事を続けていると理解できる。

行動の増減 (強化と弱化)

強化：結果事象が「好ましいこと」であり、行動が増加する

弱化：結果事象が「好ましくないこと」であり、行動が減少する。

結果事象の現れ方 (正と負)

正：新たに与えられる。

負：今あるものが取り除かれる

るか」を把握することが重要となる。不安から逃れるために仕事を抱え込んでいるのであれば、他者の評価を気にしすぎるといった傾向が変わらないままに仕事だけを禁止してしまうと、ますます不安が大きくなって別の不適切な行動で逃避を始めてしまうかもしれない。あるいは、アルコールなどの好ましくない方法によって、逃避するようになるかもしれない。不適切な行動を用いずに「何か」を補うためにはどのような工夫ができるか検討したり、そもそも「何か」を求めの必要性があるのかについて検討したりすることが重要であるといえる。

一方で、とりわけ負の強化が働いている場合は、「何か」を補うことが簡単ではないことも現実である。正の強化としてケーキを楽しんでいるのであれば(嬉しいから食べる)、ケーキ以外の方法で嬉しくなることはできるかもしれない(他の楽しみを探せばよい)。ところが、負の強化としてやけ食いしている場合(モヤモヤした気分がスッキリするから食べる)、やけ食いよりも簡便で即効性がある効果を実感できる代替手段が思いつかないこともありうる。それでもなお、行動を変えるためには他の手段を見つける必要があるだろうし、その難しさを支援者は理解しなければならぬ。

2. どのようにして不適切な行動を減らせるか

図2にある通り、ある行動の直後に好ましくないもの

のを提示したり(正の弱化)、好ましいものを取り上げたりしたら(負の弱化)、その行動は減少する。たしかに、イタズラをした子どもを厳しく叱りつけたり(正の弱化)、小遣いを取り上げたりすると(負の弱化)、イタズラは減少するようと思われる。ふだんの仕事においても、「このままの食生活を続けると大変な結果が待っていますよ」と伝え、相手の恐怖心を煽ることで不適切な行動を減らそうとして、知らず知らずのうちに正の弱化や負の弱化を利用しているかもしれない。しかしながら、弱化を用いることには弊害が多く、推奨されない²⁾。

その理由のひとつは、弱化は一般的に不快なものであり、混乱や攻撃などの反応を引き起こす可能性があるということである。また、弱化による抑止効果は必ずしも持続的なものではないことに加えて、特定の場面では行動が抑制されたとしても、それ以外の場面では行動が維持される可能性がある(親の前ではイタズラしなくなったが、親のいないところでイタズラするようになったということが起こりうる)。さらに、その行動が望ましくないと分かったとしても、どうすればよいかかわらなければ、他の望ましくない行動に置き換わる可能性がある(過食は止まったが買い物で浪費をするようになった)²⁾。

それでは、どのようにしたら不適切な行動を抑制し、適応的な行動を獲得できるのだろうか。それは、非適応的な行動を消去するのではなく、適応的な行動

を新たに獲得することを通して、非適応的な行動を相対的に抑制していくというものとなる。やけ食いによってストレスを忘れていたのであれば、食事以外の方法でストレスへ対処できるように促していくことになる。また、やけ食いとは同時に行うことのできない新たな行動を獲得したり、やけ食いしていないときに行っていた行動を強化したりできれば、結果としてやけ食い行動を抑制することにつながる。

3. なぜ、ふだんの介入では適切な行動が獲得されないのか

読者の中には、これまでの支援では、どうして適切な行動を獲得させることができなかつたのかとの疑問を持つことがあるかもしれない。図2に示したように、行動が獲得されるためには、対象となる行動を行った直後に、本人にとっての強化子が提示されなければならない。一方で、概して適応的な行動は「やりたくない行動」や「辛い行動」であり（飲食を我慢したり、苦手な運動を続けたりしなければいけない）、対象となる行動の直後には「しんどい」という感情を体験することになり、正の強化とは正反対の効果をもたらしてしまう。したがって、ターゲットとした行動が形成されるためには、相手の努力をねぎらったり、その行動によってどのようなメリットが得られるかを話し合ったりするなど、強化子を提示し続けるための工夫が求められる。相手が適切な行動をとったときには我々は反応をみせず、不適切な行動をとったときにだけガミガミと説教を述べることがあるかもしれないが、そういった関わり方を変える必要があるといえる。

また、しばしば支援者は理想的な目標を掲げがちであるものの、それでは対象者のモチベーションを維持させることが難しい。専門家としては不十分な目標にみえたとしても、本人が無理なく取り組めそうな目標を設定することが重要である。低いハードルを掲げていれば、「目標を達成できなかった」という失敗体験（つまり弱体化）を回避することが可能であり、モチベーションを維持しやすい。また、低い目標であったとしても、その行動によって好ましい変化が起きていることを実感できると、自発的に目標を高めていくことが期待できる。たとえば、ビール500 ml換算で10本相当のアルコールを飲んでいる大量飲酒者に減酒指導をすると、「仕事の付き合いで飲んでいるのに、飲酒量を減らすことなんてできません」という反応が返ってくる（厚生労働省の健康日本21によると、ビール500 ml換算で1本程度の飲酒が「節度ある適度な飲酒」と定義されている）³⁾。その定義に従えば飲酒量を10分の1へ減らしてほしいところであるが、本人が「どうしても減らせない」と主張するのであれば、減らす以外の方法で、飲酒行動を変えられるものを目標として設定することがある（たとえば、まずはお酒と一緒

に水を飲むことを目標として設定する）。支援者は焦ることなく、スモールステップで進めていくことを心掛けたい。

4. 環境を変えることで行動を変える

結果事象（C）と同時に、先行事象（A）にも注目することが求められる。いつも決まった先行事象（A）において同じ行動（B）を繰り返しているうちに、「この状況に置かれたらこの反応をする」というように行動が習慣化し、その先行事象に遭遇すると、機械的に決まった行動をとるようになる⁴⁾。そのため、ある特定の状況やパターンで飲酒し続けると、その特定の状況やパターンでは、意図せずに飲酒したい欲求が湧いてくることもある。アルコール依存症の患者は「コンビニやスーパーの酒コーナーを通ると危険」、「繁華街の飲み屋の前を通ると飲みたくなる」、「CMで美味しくゴクゴク飲んでいるシーンをみると欲しくなる」と語ることがある。このことは、これまで自分がお酒を手に入れたり飲んでいた状況に遭遇したり、お酒を思い出させる刺激に出会ったりすると、飲酒欲求が湧いてくることを示しているといえる。

そして、ひとたび先行事象と行動とのつながりが形成されると、行動の生起頻度に対する結果事象の影響が小さくなることが知られている⁴⁾。つまり、結果事象を操作しても行動は変わらないということであり、飲酒行動によって好ましい結果事象が得られず、むしろ好ましくない結果事象が与えられるようになって、飲酒行動を止められないということにつながる。不適切な行動の直後にガミガミと説教をしたとしても、残念ながらその説教の効果は小さいものでないようである。

行動を変容させるためには先行事象を操作する必要があり、どのような状況で不適切な行動をとることが多かったか、不適切な行動を誘うきっかけはなにかといたりリスクの高い状況を同定し、その状況を回避するための工夫や、その状況下でも不適切な行動をとらないための対処法を検討することが求められる。

Ⅲ どう話すか

1. 正論で相手の気持ちを動かせるか

不適切な行動を変えるように指導していると、あれこれと言いつつ繰り返すばかりであり、段々とイライラしてることがあるかもしれない。そういった相手との関係を良好に維持したまま、自発的に「変えよう」と思ってもらうためには、どのような声のかけ方ができるだろうか。先に結論を示すと、「相手の心情を理解したうえでかける言葉を選択する」、「正論を振りかざさない」といったところになる。

どれほど言いつつを並べていたとしても、行動を変え

ることの必要性については、本人も理解していることがほとんどである。それでも自力では行動を変えることができず、恥ずかしさや後ろめたさを隠そうとして「酒をやめようと思ったことがないだけで、やめようと思えばいつでもやめられる」と強がってみたり、「どうせやめられない」と自暴自棄になったりしているわけである。同時に、その行動を続けることで得ているもの（本人なりのメリット）があったり、行動を変えることによって生じるコスト（たいてい面倒な気持ちになる）があったりして、やめたくない気持ちも持続する。こうして「やめたい気持ち」と「やめたくない気持ち」で揺れ動くという両面的葛藤といわれる状態に置かれ、新しい行動を選択できずにいることになる。もっとも、両面的葛藤を体験すること自体は自然なことであり、私たちも「痩せたいけど食べたい」、「勉強しないといけないけど遊びたい」と揺れ動くことは日常的に経験しているところであろう。両面的葛藤そのものは、動機、判断力、知識、精神状態に問題があるというのではなく、ましてや病的な状態にあるというわけでもない。したがって、対象者を教育し、正しい行動をとるように説得するだけでは解決せず、両面的葛藤を解決することが必要となる。

一方で、相反する気持ちで揺れている人を前にすると、私たちは「間違い指摘反射」⁵⁾ともいえる癖がでて、正論を振りかざしたり最適な解決策を示したりしたくなるものである。たとえば、保健指導の一環として大量飲酒を指摘された対象者が、下記のような弁明を述べたとする。それを聞いた私たちは、この発言のどの部分に焦点を当て、どのような言葉を返すだろうか。

「みんな酒、酒っていいですけどね、たいしたことないですよ。周りのみんなの方がよっぽど飲んでるし。私が飲みすぎならみんな依存症ですよ。そりゃね、ちょっとは飲みすぎちゃう日だってありますよ。金曜の夜は同僚と飲みに行くことが多いんですけど、ストレスも溜まっていますから、みんなで飲みすぎちゃうわけですよ。だいたい、平日は仕事の付き合いで飲んでるのに、酒をやめろなんて言われたら仕事できないですよ。そりゃ、体が心配じゃないわけではないし、家族にだって迷惑をかけてると思いますよ。でも、これから少し減らして、気をつけて飲めば大丈夫ですよ。」

相手の発言の誤っている部分（波線部分）に目を向けて、認識を正そうと情報提供したり、考えを変えてもらおうと脅したりすることがあるだろう。たとえば、「たいしたことないっておっしゃいますけど、血液検査の数値が大変なことになっていますよ」、「身体への影響が出ているようですから、酒を飲まずに仕事

を進める工夫を考えるほうがいいのでは」、「これ以上飲み続けると、来年の健康診断では大変な結果になってしまいますよ」といった声かけである。しかしながら、このような対応は相手から言い訳を引き出すだけであり、行動変容への動機を高めることにはつながらない。「なぜ、行動を変える必要がないか」という言い訳を語る対象者が、自発的に行動を変えることは期待できないためである。こちらが一生懸命に声をかければかけるほど、むしろ関係性が悪くなるばかりである。そうではなく、「前向きな方向へ進みたいと思っていることを予感させる発言」や「このままではマズイと認識していることをうかがわせる発言」（破線部）に目を向けて、そのことについて話し合うことで、前向きな態度を引き出しやすくなる。たとえば、「ちょっとは飲みすぎちゃう日もある。飲み方を変えたらどんないいことがありますでしょうか」、「飲み方を変えれば体の心配が減ると思われている」と相手に伝えれば、良い方向へ変わるために何ができるかを話し合うことができるであろう。

波線で示した言い訳は、「なぜ、現状維持をすることが必要なのか」を述べたものであり、行動を維持させるものとして「維持トーク」と呼ばれている⁵⁾。他方、破線で示した言葉は「前向きな方向へ変わりたいと考えている」ことを暗示させるものであり、良い方向への変化を予感させるものとして「チェンジトーク」と呼ばれている⁵⁾。チェンジトークを引き出し、それを強化することが、最大のポイントといえるかもしれない。反対に、「なぜ変わろうと思わないのですか?」、「どうして問題がないといえるのですか?」といった表現は、「なぜ、変化が重要でも実際的でもないか」という言い訳を引き出すことにつながるものであり、介入においては不適切な表現であるといわれている。

そして、チェンジトークを引き出すためには、相手の言い分に耳を傾けて共感を示し、内面にある不安や本心・本音を語ってもらえる信頼関係を築くことが必要である。往々にして、栄養指導の対象者自身も「やるべきこと」を理解していることが多く、「やるべきことができている現状」に対して後ろめたい気持ちを抱えていることも稀ではない。行動を変えることへの動機を高めたり、行動を変えたりするための具体的な方法を話し合うといった介入における一連のステップは、介入者の話に耳を傾けてもらえる関係を作ってから行うものであるといえよう。

2. 本音を話してもらえ関係性を築くために

共感や傾聴の大切さがしばしば強調される一方で、上手な傾聴のコツは思いのほか知られていないところがあるかもしれない。1つ目のポイントは、「しっかりと相手の話を聞き、理解したつもりにならない」ということである。私たちは想像力を持っているため、

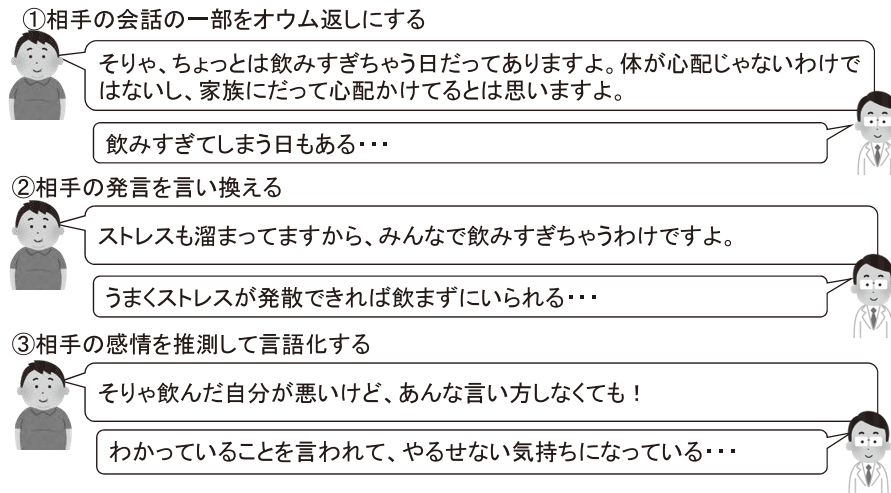


図3 聞き返し/感情の反映の例

話の本質（キーワード）をそのままおうむ返しにしたり、聞き手の理解した内容を言葉にして返したりする。言語化されていない相手の感情を注意深く観察して返すことで、相手も気づいていない自分の感情を知るきっかけとなることもある。

対象者から断片的な話を聞いただけで、相手の状況を思い描くことができてしまう。たとえば、日々の疲労の蓄積を訴える人が次のように述べていたとすると、どのような状況に置かれているとイメージし、どんな言葉をかけるだろうか。

- 「机の上には書類が山積みになっていて圧迫感を感じ続けています」
- 「いつも締め切りに追われていて、締め切りのことが常に頭にあります」
- 「本当はもっと睡眠時間を取りたいけど、職場に行かないといけなから嫌々起きてます。朝から疲労感が強くて、全然疲れがとれてないんです」

無理な仕事を上司から押し付けられ、一人で仕事を抱え込んで残業続きとなり、満身に睡眠時間を確保できない会社員の姿を想像するだろうか。そして、このような話を聞くと、「大変ですね」とねぎらいの言葉をかけるかもしれない。しかしながら、そのイメージはあくまでも聞き手の推測にすぎず、実際の様子とかけ離れたものである可能性を否定できない。大変な状況であると思われる対象者であったとしても、話をよく聞いてみたところ、片付けが嫌いだという理由で机が汚く、月の残業時間はせいぜい2～3時間程度でありながらも仕事を先送りするから締め切りに追われているだけであり、定時退社後は趣味に没頭しているために睡眠時間が短くなっているだけということもありうる。つまり、断片的な説明を聞いているだけでは、実際の様子を知ることはできないということである。

同時に、この例は断片的な説明を聞いただけであっても、私たちは想像力を働かせてイメージを膨らませ、「きっとこういう状況なのだろう」と納得してしまいがちであるということも示している。想像によってもたらされた「大変ですね」というねぎらいの言葉は、いつわりの共感である。相手の説明の空白部分を想像で埋めるのではなく、具体的なイメージを持てるまで説明してもらい、それによって心底から出された「大変ですね」という言葉こそが、本当の共感となる。

上手に傾聴するための2つ目のポイントは、『『あなたの言いたいことを理解しましたよ』というメッセージを伝える』ということである。これにより、話し手は「ちゃんと聞いてもらえている」と感じることができ、相互の信頼関係を構築することに役立つ。さらには、安心して話せる関係になることで、相手からの情報を引き出すことにつながる（チェンジトークを引き出しやすくなる）。「あなたの言いたいことを理解しましたよ」というメッセージを伝えることに役立つ声のかけ方として、動機づけ面接法における「聞き返し（reflection）」という技法を紹介したい。

詳細は成書⁵⁾に譲るが、ここでは3つの方法として紹介したい（図3）。1つ目は相手の会話の一部をおうむ返しにするというものである。相手が言った発言の本質的な部分（キーワード）を切り取り、単純に繰り返すだけでも相手の話が前に進むことがある。2つ目は相手の発言を言い換えるというものである。聞き手の理解した内容を言葉にして返すことで、対象者の自己理解を深めながら、チェンジトークを引き出していくことができる。3つ目の方法は相手の感情を推

測して言語化するというものである。言語化されていない相手の感情を注意深く観察して返すことによって、「あなたの気持ちを理解しましたよ」というメッセージを伝えながら、会話を続けていくことが可能となる。こういった点に気を配りながら信頼関係を構築し、そのうえで行動変容を確実にしていくための具体的な方法について検討を進めていくことになる。

IV まとめ

ここまで行動変容を促す介入のコツについて、「何を話すか」と「どう話すか」という2つのポイントから紹介してきた。不適切な行動が維持されている背景を探り（何が強化子になっているのかを探る）、その代替手段を検討するとともに、新たに獲得した適応的な行動が維持できるように強化子を提示する工夫を考えることになる。同時に、不適切な行動が生じやすい環境を変えていくための方法を考える。

そして、これらを検討していく際には、解決策の指示やアドバイスを一方的に伝えるのではなく、「どのような問題を抱えているのか」や「どうしたいと思っているのか」といった本人なりの考えや思いを通して相手への理解を深め、共感を示して相互のコミュニケーションを促進し、それによって信頼関係を育むと

ともに、良い方向への変化を示唆させる「チェンジトーク」を引き出すことになる。

これらのカウンセリング技法を習得することは難しいと感じられるかもしれないが、意識的に用いることによって少しずつ身に付けられる技術である。普段の実践に取り入れていただければ幸いである。

利益相反

本論文に関連して開示すべき利益相反はない。

文献

- 1) 三田村仰：はじめてまなぶ行動療法，(2017)，金剛出版，東京
- 2) 吉野俊彦：罰の効果とその問題点——罰なき社会をめざす行動分析学，心理学ワールド，80，5-8 (2018)
- 3) 厚生労働省：健康日本21（アルコール）https://www.mhlw.go.jp/www1/topics/kenko21_11/b5.html#A51 (2022年12月3日アクセス)
- 4) 澤幸祐：私たちは学習している，(2021)，ちとせプレス，東京
- 5) Miller, W.R., Rollnick, S.: Motivational Interviewing, 3rd ed./ 原井宏明監訳，動機づけ面接（第3版），(2019)，星和書店，東京

Invited Review

Tips for interventions to promote changes in behaviour applicable to nutritional support

Mitsuru ITOH

National Hospital Organization Kurihama Medical and Addiction Center

ABSTRACT

This paper introduces tips for interventions to support changes in behaviour for people in states of conflict from two points of view: “what to talk about” and “how to talk about it.” Regarding “what to talk about,” it is necessary to understand the context of the behaviour, i.e., why the behaviour is being maintained. The behaviour can be viewed in terms of the three ABCs: antecedents, behaviour, consequences. This sequence of events can then be analysed. By analysing the flow, it becomes possible to predict what is gained by the target behaviour and under what circumstances the behaviour is likely to occur. Such information can then allow discussions of possible innovations that could be made to change the current behaviour or to initiate a new behaviour. Next, to change the behaviour, interventions are required to resolve the state of conflict and to increase motivation to move towards the preferred behaviour. Regarding “how to talk,” rather than giving instructions or advice on solutions in a one-sided manner, it is necessary to deepen one’s understanding of the other person by examining their thoughts and feelings through asking questions such as “What problems do you have?” and “What do you want to do?” This shows empathy and promotes mutual communication, thereby fostering a relationship of trust and eliciting “change talk,” which suggests changes for the better.

Keywords: Behaviour changes, Behaviour analysis, Conditioning, Motivational interviewing