

動機づけ面接とは？

糖尿病の患者さんに「目が見えなくなりますよ」や「透析になったら大変ですよ」といった合併症の怖さを伝える指導を行い、正しい知識が増えれば行動が変わると長く信じられてきました。しかし、20年ほど前から、このような患者教育（患者指導）では多くの患者さんの行動が変わらないことが次第に明らかとなり、心理学的な手法を取り入れた「変化ステージ理論」「動機づけ面接」といった手法が臨床の現場で取り入れられ始めました。薬剤師にはまだこのような手法に詳しい人はそれほど多くないかもしれませんが、慢性疾患に関わることの多い薬局薬剤師にとって、これからは必須のスキルになっていくと思います。

糖尿病患者さんの療養において重要なことは、患者さんの気持ちだと書きました。なぜなら、食事、間食、運動、お酒を減らす・・・全て自分から、やろうという気にならなければ生活習慣は変わらないからです。薬剤師が薬局で指導しても、「やる気」をうばってしまう「指導」では人の行動は変わらないのです。では、患者さんの「やる気」を出すにはどうしたらいいのでしょうか？

薬局で短時間であっても、薬剤師が患者にかける一言で、患者の行動が変わることがあります。患者への一言が、行動に対するその行動を行う「重要性」や「自信」に影響を与えるためです。

(続きは、Part2で)