

ワクチン接種をためらう方への MI手引き書

**Stephen Rollnick, Patrick Berthiaume, Alessandro Diana, Judith Carpenter, Arnaud Gagneur,
Damara Gutnick, Lyn Williams.**

信頼され思いやりのある正確な情報の提供者を目指して



人々はワクチン接種に対してどうしたらよいのか確信を持ってないことがあります。誰がワクチンを開発し、何のために、将来何が起こるのかを信じられないからかもしれません。

この手引き書はワクチン接種に関するMIコンサルテーションのまとめです。エンゲージング、役立つ質問や情報交換を強調したものになっており、人々が安心して傾聴して貰えたと感じ、自分自身で決断できるように導くものとなっています。

避けるべき事

説得や過ちを正すこと:「議論に勝とう」としないこと。一般的に事態を悪化させ時間を無駄遣いしてしまいます。

その人の話しに耳を傾けずに情報提供や助言に飛びついてしまうこと:本人が決断することを傷つけてしまう。

その人やその人の動機に否定的な評価を与え、伝えてしまうこと:彼らはそれに気づき耳を貸さなくなる。

「すべき」「しなければならない」のような強い言葉を使うこと:選択の自由を阻害してしまう。

態度

信頼される思いやりのある正確な情報提供者であれ: 彼らをまず一人の人と見て、患者として見るのは二の次。

自分の考えは脇に置く: 彼らの結論が何であれ尊重する。あなたの心は彼らの最善の利益にフォーカスされている。

その人が決断するのに何が助けになるのか興味を持つ: それは彼らをエンパワーする。

信頼でき、透明であれ: 自分の役割を明らかにしコンサルテーションの計画を説明する。

スタイル

指導者ではなくガイドとしてのスタイル、控えめな姿勢を取りましょう。情報は提供し、押しつけないようにする。彼らがより自信を持って自分自身で決断するためにどんな情報が必要かも知れないのか興味を持つ。結局彼らの選択なのです。鍵は共感を示すことです。

実臨床で

彼らが何を気にしており、何故ちゅうちょしているのかを理解しようとする。寄り添いながら傾聴し聞き返すことで共感を伝えるようにする。下記に役立つ質問や会話を示す。

1. エンゲージ(関わる)

話題を取り上げ、許可を得る。

「もし宜しければ」「もし構わなければ」「もし良かったらちょっと一緒に」

あなたの役割を説明する。

「私の仕事はあなたが自分にとってベストと思える決断を下すのを手伝うことです。私は自分のワクチンに関する考えは脇に置いて、一方であなたのどんな質問にもお答えしますし、あれこれあなたが必要な情報をお伝えします。」

「私はあなたが自分にとってベストと感じられる決断をするのに助けとなるかもしれない質問に答えるためにおります。」

2. 彼らの考えを理解する

役立つ質問

開かれた質問を用いて彼らの懸念を明らかにし、干渉することなく彼らに説明してもらう。

「ワクチンを打つことをどう思っていますか？」

「ワクチンを打つことへのあなたの考えを聞かせて下さい」

「それに対してどんなことが気になっていますか？」

彼らの懸念に対するあなたの理解をサマライズしましょう。彼らが理解されたと感じられる助けとなります。

2. 彼らの考えを理解する

準備について聴く

「1から10のスケールで1が全くまだ準備出来ていない、10がすごく準備できているとすると、何点を自分につけますか？」

「何か、何でも良いんです、このワクチンについてより自信を持てるようになる助けとなるのは何でしょう？」

「どうしてあなたは5点つけたのですか、より低い点数でなく？」

「5点を7やそれ以上にあげるには何が助けになりそうでしょう？」

3. 情報提供-「たずねて、与えて、たずねる」

目標は彼らの求めに応じた情報を提供すること

たずねる

「どんなことをご存知ですか？」

「どんなことを最も知りたいと思っておられますか？」

「どう理解されているのでしょうか？」

与える (オリジナルは恐らく誤植でたずねる部分が載せられている)

敬意持って彼らのニーズに関連した情報やアドバイス

「もし良ければ私の立場から見た幾つかの情報を共有しても宜しいでしょうか？」

「もちろんこれはあなたが決めることで、私の仕事はあなたにプレッシャーを与えるものではありません。」

たずねる

「どう思います？」「何がより自信を持てる助けとなるのでしょうか？」

「何か他に質問はありますか？」

サマライズし彼らの言ったことを確認しましょう

4. 彼らの決断を明らかにする

「このワクチンを受けることにどれ位心の準備が今できていますか？」

「あなたの選択です。どうされたいと思っっていますか？」

「今決めたいと思われませんか、それとももう少し考えたいですか？」

「何がベストと思っっていますか？」

サマライズし彼らが言ったことを確かめましょう。

彼らの選択を尊重しましょう。

更なる会話に扉を開いていることを伝えましょう。

例1 人々を正し、説得する

もし人々にワクチンを受けるよう正したり、説得しようとしたら起こりうる例を示しています。時にはもし彼らがあなただけを本当に信頼していたら、助けになるかもしれませんが、しかもっと頻繁にはあなたはここにあるような助けにならない会話の経験をするようになります。

あなた:「OK。新型コロナのワクチンを受けるかお聞きします。これは本当に重要で最近どの患者さんにも接種しています。」

患者:「はい、でも私はあなたがそうして欲しいのは分かりますが私は良い考えだと思わないのです。だってあまりに急な話だし、政治家達が私達にそうして欲しいからで、彼らのことを信じることなんて出来ないわ。」

あなた:「医師としてお伝えするとこのワクチンを受けることは他の人達も助けられるのです。まさにこの地元での感染率を下げる事ができるのです。」

患者:「とにかく私は信じて良いのか分からないのよ。製薬メーカーがただ私利私欲のためにしているって聞いたし、この地元でどんな害が起こりうるかも分からないでしょう。一度あることは二度あるって言うでしょう。」

あなた:「沢山の人がこのウイルスでたった今死んでいるんです、分かってますよね？」

患者:「もちろん、毎年インフルエンザでそうなってるようにでしょ。」

例1 人々を正し、説得する

臨床者が患者を説得しようとするほど、彼女も反発してきています。実際、彼女は来院した時よりもワクチンを受けることに消極的となって帰りそうですよね。MIはこのアプローチに代わるものとして開発されました。患者達は何においてもエンゲージされ、情報も押しつけられるので無く提供されるのです。

例2 傾聴するとは

臨床家は患者が話したして20秒も経たないうちによく話しを遮ります！1分か2分そうしないようにすると人々は喜んで次の話題へ移りますし、特に彼らは聴いてもらった、理解してもらったと感じられます。質問をする、特に開かれた質問、は相手の世界に入り彼らがどう物事を見ているのかを理解するのに理想的な方法です。そして、暫く聴きたいですね、これは質問することに加えてもう一つの技術が関係します。

あなたは聴くこととは静かにしている、暫くほとんど何も言わないこと、と思っているかも知れません。実際会話に入るのに沈黙を許容する場合があります。しかし、私達の意味する聴くことは全く異なります。思いやりと好奇心に導かれ、密接した注意を払いながら、意味を探索し、あなたの理解を患者へ伝え返すのです。これをする方法は質問で聴くことでは無く、平叙文を作ることに依ります。

臨床家：「ワクチンを受けることについてどう感じられていますか？」（開かれた質問）

患者：「あんまり良いとは思ってません。新型コロナがインフルエンザと何が違うのか分かりませんし、みんなが騒ぎ立て過ぎだと思えます。ロックダウンもやり過ぎです。」

臨床家：「いくつかの理由でみんなが新型コロナに過剰反応しすぎていると感じている。」（聞き返し）

例2 傾聴するとは

患者:「いえ、人々でなく、政府と製薬メーカーです。あれこれ言ってね。でも私は新型コロナでひどくなった人を誰も知らないんです。だからどう?って感じ。」

臨床家:「信頼問題ってこと。そして、政府を信じられるか分からない。」(聞き返し)

患者:「その通り、そう思うの。政府が私達の地元(コミュニティ)を失望させたのは初めてじゃ無いわ。」

臨床家:「そして私が今朝ここでお話ししたことも信じて良いかすら分からないと想像できますよ。」(聞き返し)

患者:「個人的に取らないでね。でも正直なところ、そうね。少なくともあなたは私の話を聴いてくれてこの地元住民がどう感じているか理解しようとしてくれてます。」

臨床家:「このことについてもっと安心感を得られるには何があなたの助けとなるでしょうか?」(開かれた質問)

とても普通な日常会話のように聞こえますね。そのとおり、なぜなら人々は日常生活で互いに聴いているからです。短い聞き返しをするのは患者の視点を理解するのに効率的な方法で、「その通りです、そう思ってます。」のように彼らが言った時、あなたはご自身が良い進歩をしたと分かります。患者が同意するかしないかの質問でなく、単純にこう彼らが感じているだろうと推測し、それを彼らに確認し、否定されるか、さらに広げられるかするために伝え返すのです。

例2 傾聴するとは

たとえ、あなたの推測が少し間違っているとしても構わないのです。例えば上の会話の「いいえ、世間の人々でなく、政府が…」のように。あなたが心から好奇心を抱いている限り、人々はあなたにどう感じているか話してくれます。聞き返しとは共感を伝える一つの方法であり、短い会話であなたと患者の間に共感をきわめて迅速に築くことができます。共感を示すことは患者との信頼関係を築くのにとっても強力な方法です。

これらの聞き返しを簡単に出来るようになるには練習が必要で誰かがどう感じているのか理解しようとするればどんな会話でも出来ます。この技術は精神科医が作り出した物ではなく、自然と日々の会話で使われている物なのです。あなたは間違いを正したり、対立したり、自分の考え方を伝えることを抑えなければなりません。あなたの仕事はただ聴いて理解するだけなのです。患者が話しているのを傍観しているような感じで。

もし開かれた質問がドアをノックするようなものであれば、傾聴は中へ招かれるようなものです。あなたの考えを押しつけるのをやめ、あるいはKamilla Vennerの「敬意と優しさ、興味、何が良いという是認を持って入り、どう家具を配置するのか助言するのを我慢する。」と言うのに似ています。

例2 傾聴するとは

聴く時間がないという臨床家もいます。私達の経験からいうとこれらの短い聞き返しは非常に効率的で、この意味で、聴く時間はあるはずです！

例3 MI-ある一例

もしあなたが対立化をさげ、代わりに思いやりと好奇心を持って患者の考えを聴くならば、彼らにとってなぜ、どうワクチンが役立つかもしれないかについての理解を探索し深められる可能性がでてくるかもしれない。最後にMIを用いた例を示します。この会話は例2と非常に似た始まりと流れで始まります。

臨床家:「そして私が今朝ここでお話ししたことも信じて良いかすら分からないと想像できますよ。」(聞き返し)

患者:「個人的に取らないでね。でも正直なところ、そうね。少なくともあなたは私の話を聴いてくれてこの地元住民がどう感じているか理解しようとしてくれてます。」

臨床家:「もっと安心できるには何が助けとなりますか?」(開かれた質問)

患者:「悪く言う訳じゃ無いけど、新型コロナで重症化した人を見たことがあるのですか?」

臨床家:「ありますよ。正直、何人かの患者さんの健康がずっと気掛かりです。」

患者:「たとえば何が?」

臨床家:「この病気をどう私が考え、病気にかかったらどうなるかを知りたいのですね?」

患者:「ええ、あなたが実際に見たことからで、政府が言ってることに基づかないでね。」

臨床家:「良いでしょう。でも先に、あなたは新型コロナにかかって重症化したら何が起こると思いますか?(患者はインフルエンザにととても似ていると軽視した発言をする。)

例3 MI-ある一例

臨床家:「私が見たことをお話ししてよろしいでしょうか？(臨床家はどう人々が重症化したか共通した症状や結果を説明した。)私はあなたが私の話を聴いてどう思われたか教えて頂きたいです。」

患者:「そうねえ、新型コロナにかかって重症化するのはまれで、大抵の人はたいしたことないんですね。」

臨床家:「その通りです。(患者の理解を正したり、議論になるのを避ける。その代わりに、臨床家はさらに患者の理解を聴き、探索する):そしてあなたは重症化した人々の話があなたにとってどんな意味があるか考えているのですね。(聞き返し)」

患者:「そうですね。でもまだ新型コロナのことを大事にし過ぎだと思います。」

臨床家:「ほんの少しの人達しか重症化しない。」(聞き返し)

患者:「そう、でも悪くなったら本当にひどいみたいですね。」

臨床家:「悩ましい問題だなと。」(聞き返し)

患者:「ええ、私は誰かに何をしろって言われる必要は無いんです。あなたでなくて政府のことですよ。」

臨床家:「その通りです。あなたの人生ですしあなたが決められたら良いのです。ワクチンもしたかったら出来るというわけです。私はあなたに無理矢理受けさせたいのではありません。」(選択の自由を強調)

例3 MI-ある一例

患者:「有難うございます。今は打ちたくないけど聴いてくれて有難うございます。」

コンサルテーションは普通の会話のように見えます。対等に、臨床家は誠実で正確な情報を提供し、患者の選択を出来る限り擁護することを強調する役割を果たしています。