



第七章 动机面询（三）





MI: 关于改变的对话

● 风格连续体： 指示 ← → 引导 → 跟随

指示风格	引导风格	跟随风格
治理	陪伴	允许
指挥	协助	有回应
决定	协作	领会
主持	关照	盯梢
带领	启发	相信
负责	表明	感兴趣



- ◆ 翻正反射：想要纠正别人身上看起来不对的地方并迅速将他们引导到一条更好的轨道上。
- ◆ 矛盾心态：最常见，“想改变，在维持”
 - 例：我得去运动（改变语句），
可是我从来没有坚持超过3天的（维持语句），
我的意思是我试过（改变语句），
就是不成功而已（维持语句）。



翻正反射

愤怒（激动、懊恼、恼怒、没有听说过，没有弄明白）
防备（打岔、评判、辩解、对立、不愿意改变）
不舒服（羞愧、不堪重负、急于离开）
无能为力（被动、失去优势、泄气、脱开）

1. 为什么你会想要做出这种改变？
2. 你将如何去做以便取得成功？
3. 对你来说去做这件事的三个最好的理由是什么？
4. 做出这个改变对你来说有多重要？为什么
5. 那么你认为你将会做什么？

投入、赋能
开放、理解

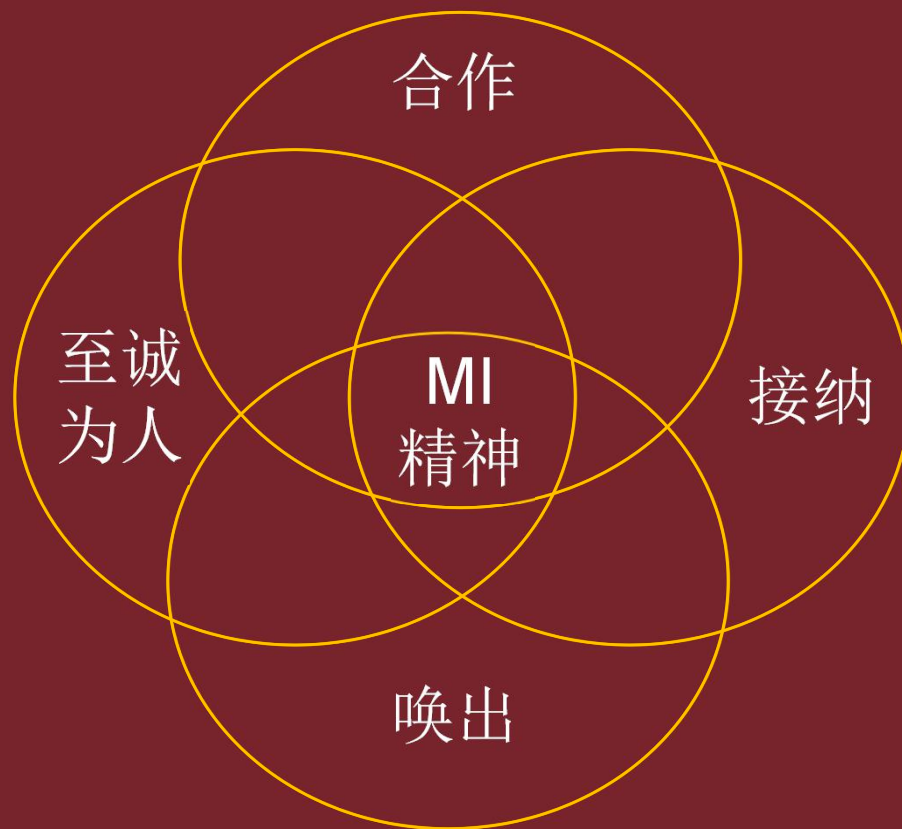
✓ 动机式访谈是一种**协作**的对话方式，目的是为了**强化**一个人**对自己改变的动机与承诺**



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



- MI是一种以人为中心的咨询风格，它重在解决改变矛盾心态的常见问题
- 四个关键：合作、接纳、至诚为人、唤出。





TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



MI的要点

- 是“为”和“与”某个人做，而不是做“在”或者“到”他们身上
- 接纳：绝对价值、准确同感、支持自主性和肯定四个方面
- 唤出：早已经存在的东西，而不是灌输所缺少的东西



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



MI的四个过程

计划过程

唤出过程

聚焦过程

导进过程



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



有关每一个过程的一些问题

1、导进过程

- ◆ 这个人在和我说话时有多舒服呢？
- ◆ 我在多大程度上个人并能够提供什么帮助呢？
- ◆ 我了解这个人的观点和顾虑吗？
- ◆ 在这次对话中我有多舒服呢？
- ◆ 这感觉像是一种协作关系吗？

2、聚焦过程

- ◆ 这个人实际上有什么改变 的目标呢？
- ◆ 对于这个人，我有不一样的关于改变的诉求吗？
- ◆ 我们是一起为了一个共同的工作吗？
- ◆ 我们感觉 是在一起移动 ， 而不是在不同的方向上吗？
- ◆ 我对于我们要去哪里有明确的感觉吗？
- ◆ 这感觉是跳舞还是摔跤？



有关每一个过程的一些问题

3、唤出过程

- ◆ 这个人自己关于改变的原因是什么？
- ◆ 这个人的不情愿更多是关于改变的信心还是重要性？
- ◆ 我听到了什么样的改变语句？
- ◆ 我是不是在一个特定的方向上走得太远或太快？
- ◆ 翻正反射是否拉着我成为那个为改变而争辩的人？

4、计划过程

- ◆ 迈向改变的合理下一步骤会是什么？
- ◆ 什么东西会帮助这个人往前走呢？
- ◆ 我是否记得是去唤出而不是去规定计划？
- ◆ 我是否在许可的情况下提供需要的信息或忠告？
- ◆ 什么会是对这个人最有用的，我是否保持着一种平静的好奇心？



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



MI的核心沟通技能

- 询问开放式问题
- 反映性倾听
- 肯定
- 摘要
- 告知和建议



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



询问开放式问题

●评估的陷阱：问题-答案格式

T: 你来这里是为了谈谈你赌博的事，是吗？

C: 是的。

T: 你是否觉得自己赌博的咨询太多了？

C: 有可能吧。

T: 你最喜欢的赌博方式是什么？

C: 21点。

T: 你经常在赌博的时候喝酒吗？

C: 是的，我经常这样。

T: 有没有因为赌博而负债累累过？

C: 一两次吧，有的。

- 专家的陷阱
- 过早聚焦的陷阱
- 标签的陷阱
- 指责的陷阱
- 闲聊的陷阱



各种陷阱对导进关系的影响

导进过程：是一个建立一种相互信任和尊重的助人关系的过程

- 把当事人摆在一个被动的角色上会危害关系的导进
- 当个人已经有需要改变时，专家趋向的指示作用不大
- 非正式闲聊不会促进关系而会造成消耗
- 过早的诊断性标签会导致争论而无助于达到预期的目标

倾听



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



● 路障在何处？

C: 我不知道是否要离开他。

T: 你应该做任何你觉得最好的事情。（说教）

C: 但这就是关键啊！我不知道什么是最好的。

T: 不你应该知道的，答案就在你心里面。（不同意、评判）

C: 我感觉被困住了，我们之间的关系让我堵得慌

T: 你有没有想过分开一段时间来看看你会有什么感觉呢？（提供建议或解决方法）

C: 可是我爱他，而且分开的话他也会很难过。

T: 如果你不这样做，你会浪费你的生命。（警告、告诫）

C: 可这样做不是有点自私吗？

T: 你要先照顾好自己。（说服或说教）

C: 我就是不知道要如何做到这一点，怎么才好？

T: 我肯定你一定会没事的。（使安心或安慰）



Thomas Gordon的12种路障

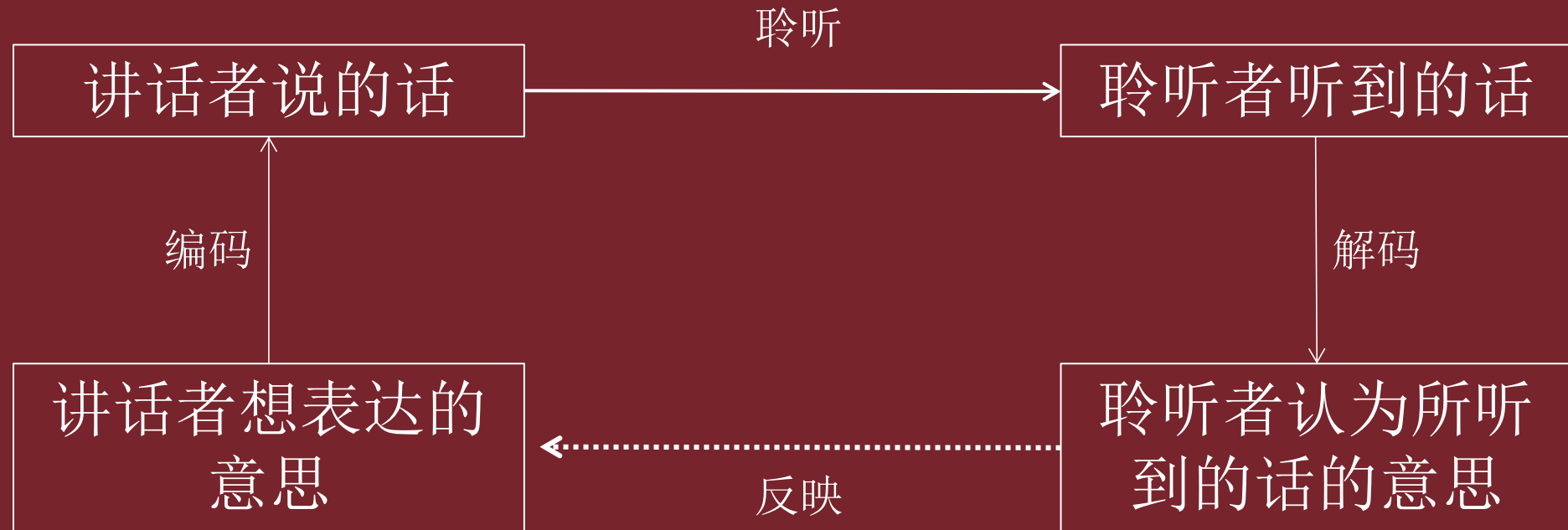
1. 命令、指示或者指挥
2. 警告、告诫或者恐吓
3. 给予劝告、提出建议或者提供解决方案
4. 用逻辑来说服、争论或者讲课
5. 告诉人们该做什么、说教
6. 不同意、评判、批评或指责
7. 同意、认可或者称赞
8. 使别人羞愧、嘲笑别人或贴标签
9. 诠释或者分析
10. 使安心、同情或者安慰
11. 提问或者探查
12. 退缩、使分心、迎合或者改变话题



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



反应性倾听



精髓：对一个人想表达的意思做出猜测



TEL: 4000-218-718
WEB: mhealthu.com



反映的深度

C: 我今天感觉相当沮丧

T: 你感觉相当沮丧

你感觉有点沮丧

相当沮丧.....

——简单式的反应：进展较慢，绕圈子，原地踏步.....



反映的深度

来访者女儿：现在她典型的症状就是这个样子。她晚上吃药以后，睡到凌晨3点，现在基本上3点以后她就不睡了，不睡她就开始说她胃不舒服，胃不舒服她要吃胃药，然后又说腿不舒服，要吃钙片，吃了这些药都折腾一通以后，她得两个小时以后吧，5点左右她再睡，睡到7点，可能就是这样的睡觉状况。

Z医生：哦，像缠人的小孩似的。她对现在这些药，有特殊要求吗？还是钙片就可以了？她知道这些药吗？我看你给那么多药。她能分得开吗？

来访者女儿：她分不开，都是我们家属给她，她要什么药，就给她送到手里给她吃。

Z医生：那这期间，白天是家里人看，晚上给她找个保姆？

来访者：晚上现在是我哥看着他。

Z医生：你哥是退休了吗？

来访者女儿：我哥现在没有工作，就是照顾她。

Z医生：你哥有多大年龄？

来访者女儿：我哥60多。

Z医生：60多岁，晚上天天不睡觉受得了吗？

来访者女儿：对，现在就是这样，已经把这家里的人，就是哥哥他们都折腾的受不了了。因为她老不睡觉，他们照顾得非常辛苦，他们精神上、体力上都承受不了了。

Z医生：对的。我听起来是这样的。



反映的深度——好的对话会成为来访者的独白

现在她典型的症状就是这个样子。她晚上吃药以后，睡到凌晨3点，现在基本上3点以后她就不睡了，然后她就开始说她胃不舒服，要吃胃药，然后又说腿不舒服，要吃钙片，吃了这些药都折腾一通，得两个小时以后吧，5点左右她再睡，睡到7点，就是这样的睡觉状况。像缠人的小孩似的。她对现在这些药，分不开，都是我们家属给她，她要什么药，就给她送到手里给她吃。这期间，并不是白天是家里人看，晚上给她找个保姆，晚上现在是我哥看着他。哥哥没有退休，我哥现在没有工作，就是照顾她。我哥60多岁，晚上天天不睡觉受得了吗？现在就是这样，已经把这家里的人，就是哥哥他们都折腾的受不了了。因为她老不睡觉，他们照顾得非常辛苦，他们精神上、体力上都承受不了了。



行云流水的对话——倾听会节约时间

- 在别人诉说的时候设“路障”——来访者会觉得“不懂我”
- 准确的给出反应，来访者会感觉被理解，就不需要进一步的再探索——节约时间
- 像完成一样工作一样“告诉”来访者该做什么——引起抵抗



TEL: 4000-218-718

WEB: mhealth.u.com



欢迎加入中美班

报名热线：4000-218-718



网页



公众号