

# 心理咨询面谈技术

## 贯注行为

1.尽可能的经常对自己的谈话的录音或录像进行观看，发现并培养自己的魅力所在。
2.人际沟通包括两个角色：信息的发送与接收者。当别人说话的时候，你的任务就是做一个好的倾听者。
3.贯注行为，是一种技能，是根据“个人文化和背景对说话者做出适当的目光接触、身体语言、语音特点和言语追随”。
4.贯注行为，以非语言为主。
5.消极的贯注行为，就是过多的使用：点头、说“嗯、哼”、目光接触、重复对方说的最后一个词、模仿。人们常说，熟悉带来轻视。以下情况，也属于消极的贯注：很少的目光接触；很大的角度背对对方；从腰以上向后倾斜；翘起二郎腿以拉开距离；双臂抱在胸前。

## 目光接触

•对方情绪唤起或感兴趣时，瞳孔会扩大
•感到无聊或不适时，瞳孔会收缩
•尽可能的在交流时，注意对方的三角区
•要想说服对方，就需要多看着对方的眼睛；你的眼睛也是最佳的说服的工具

## 身体语言

•与对方成 45 度角度坐椅子是最佳的，这时候身体可以稍微倾向对方
•保持一个放松而注意的姿势
•腿和脚放在一个礼貌的姿势
•保持手势温和有礼
•尽量减少其他的动作
•面部表情符合对方的情绪
•坐在离对方一臂远的地方为宜【45cm内是亲密关系】
•和交谈者中间不要树立屏障
•身体语言是协调情感，主要是模仿；对方也可能嘲讽我方的模仿，所以要谨慎使用

## 语音特点

•音量，音高，语速和流畅性
•一般也是双方保持一致，传达兴趣和共情，增强感情协调

## 言语追随

•通过间或重复关键词和短语来显示出你追踪对方言语内容的能力
•言语追随只是复述或总结对方刚刚所说的内容
•言语追随不包括你的个人观点和职业观点
•有效的言语追随不要展示你个人内在或外在的反应，包括你在澄清、重述、总结时

## 作为倾听者的反应

### 非指导性倾听反应

非指导性倾听及其通常效果，P86，《心理咨询面谈技术》

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 非指导性倾听反应 | 描述 | 主要目的 / 效果 |
| 贯注行为 | 目光接触、身体前倾、点头、面部表情等 | 促进或抑制对方的自发谈话 |
| 沉默 | 没有言语活动 | 迫使对方说话；给予其冷静的时间；允许我方考虑接下来的反应 |
| 澄清 | 试图复述来访者的信息，在前面或后面用一个封闭性问题（如：我理解得对吗？） | 澄清对方不清晰的陈述并确认我方听到内容的准确性 |
| 重述 | 对对方所说内容的反应或复述 | 使对方确定你准确地听到了他们所说的，并使他们听到自己所说的 |
| 基于感官的重述 | 使用对方清晰的表达的感官形式的重述 | 增进情感协调与共情 |
| 非指导性情感反应 | 对已清晰表达的情绪的重述或复述 | 增进来访者对共情的体验并鼓励他们进一步的情绪表达 |
| 总结 | 对一次会谈中涉及的几个话题的简短总结 | 增进对谈话内容的记忆，并将一次会谈中提及的主题联系在一起或整合 |

### 指导性倾听反应

指导性倾听及其通常效果， P113，《心理咨询面谈技术》

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 指导性倾听反应 | 描述 | 主要目的 / 效果 |
| 解译性情感反应 | 表达我方认为对方的想法与行动所隐含的情感的陈述句 | 可增进共情并促进情感探索与领悟 |
| 解译 | 表达我方认为对方的情感，想法或行为代表的含义的陈述句，常包含对过去经验的总结 | 促进对方对其情感、想法、行为的思考和自我观察；促进对方领悟 |
| 提问 | 直接从对方获得信息的问句，有多种问题形式 | 引出信息，增强我方对谈话的控制；可能有助于对方谈话或促进他们思考某事 |
| 情感证实 | 支持、肯定、认可或证实对方说出的情感的陈述句 | 增进情感协调；暂时降低焦虑；可能是我方被当成专家 |
| 面质 | 指出或发现对方的不一致或矛盾之处的陈述句；可以温和，可以严厉 | 鼓励对方审视自己和自己的思维、情感与行为模式；可能导致个人改变和成长 |

问题分类，P132，《心理咨询面谈技术》

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 疑问词 | 问题类型 | 对方通常的回答 |
| 什么 | 开放 | 事实与描述信息 |
| 怎样 | 开放 | 过程或序列信息 |
| 为什么 | 部分开放 | 解释与防御 |
| 哪里 | 轻微开放 | 与地点有关的信息 |
| 什么时候 | 轻微开放 | 与时间有关的信息 |
| 谁 | 轻微开放 | 与人有关的信息 |
| 是否 | 封闭 | 特定信息 |
| 能不能，愿不愿意 | 祈使 | 多样的信息，有时遭到拒绝 |
| 我好奇 / 你肯定 | 间接 | 探询思想和情感 |
| 如果 | 投射 | 关于判断和价值观的信息 |

### 指导性行动反应

指导性行动反应及其通常效果， P156，《心理咨询面谈技术》

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 指导性行为反应 | 描述 | 主要目的 / 效果 |
| 说明 | 提供事实信息的陈述，通常是关于合作过程、对方的问题或执行合作的实施 | 有助于澄清对方的误解；帮助对方从会谈中获得最大的受益 |
| 暗示 | 我方直接或间接提示或预测某一个具体现象将发生的陈述句 | 帮助对方有意识或无意识的倾向于从事某一行为、思考想法或体验某一情绪 |
| 赞同-不赞同 | 显示观点一致或不一致的陈述句 | 赞同可以肯定或安慰来访者，增进情感协调，或阻止对想法和情感的探索。不赞同会引起冲突，引发争论或防御 |
| 认可-不认可 | 对对方的想法、情感或行为的赞许或不赞许 | 认可能增进情感协调，培养来访者的依赖性。不认可可能降低情感协调和让对方感到遭受拒绝 |
| 建议 | 我方推荐方法给对方，关于某一方式行动、思考或感受的劝告 | 提供给对方有关新的行为，思考或感受方式的意见。如果建议无效，损害我方的可信度 |
| 自我暴露 | 我方分享给对方个人想法、经历和感受 | 增进亲密度或降低对方对我方的信心 |
| 敦促 | 敦促或请求对方从事某行动或思考某具体问题的技术 | 敦促可能产生希望的改变，也可能产生不良的后果和引起阻抗，有些人可能感到受冒犯 |