

202506 CMIC 社区练习素材 A 段

(辛挺翔 做编码及解析注释 · 仅供参考)

这是一次模拟性质的对话练习：人名及称呼都已隐去，并做变声处理。

逐字稿对应的录音时长：40m31s

编码的区间为：#1-#59 句；从录音开始，到 20m20s。

编号	角色	对话	编码	相关考量
1	来访者	我现在就遇到一个事情，就是我感觉最近遇到马上选择，因为我现在大三，然后马上选择人生的未来的路，然后我最近就遇到了比较纠结的情况，就是我自己其实一直学的是运动医学的专业，但是最近我就遇到一个比较好的机会，我最近在在打工赚钱的时候，老板还挺看好我的，然后他就邀请我去做，直接就给我相当于给了我一个 offer，但是这个 offer 可能就跟这样的专业不是相关的，但是我一直以来也挺为我的专业说未来能不能找到一个合适的工作，我能不能去能不能保研，这些情况我都觉得很不确定，所以我就又很想接受这个 offer。现在就处于一种很犹豫的状态吧。	矛盾心态	
2	咨询师	我记得我上次咱们交谈的时候，你好像谈到还是比较想延续学业，然后然后这边要跟老板有一些交流。	NC	可能是 摘要
3	来访者	对是的。我上次回去也想了下，我觉得可能是需要去延续我的学业的，但现在我感觉很难去把拒绝掉，因为总觉得好像如果我拒绝了，就失去了这个机会了。（咨询师：嗯嗯。）我感觉不知道我心里想的想要的是什么，但是我一想到说我可能就不能去赚钱了，然后我失去了一个未来可以赚钱的机会，我觉得很难主动去做这个事情。	矛盾心态	
4	咨询师	就是你一方面想延续学业，另一方面也想也能够维持赚钱的这么一个途径。	SR	双面式反映
5	来访者	对，因为其实我觉得我好像一直以来都对赚钱这件事情挺有执念的。（咨询师：嗯。）你看我也一直在上学期间也一直在打工，其实我感觉我身边同龄人像我这样一直打工，然后一直自己赚生活费的情况还是比较少的。	表达了更多的“打工赚钱”内容	注意#4 的影响，后半句的安排
6	咨询师	嗯，听起来你在这个过程中付出了非常多的努力，你现在也想赚钱，你训练出来的这个能力能	AF	肯定当事人的努力

		够得到延续，并且能够支持到你的学业。		与能力
7	来访者	嗯，对。而且我觉得我觉得可能我也很想去回报家里吧，一直以来可能是我的一个执念，就是想自己早点独立赚钱，读研的话可能有更多的时间还是要继续脱产，没有工作，所以我感觉总有一点心里很难放下。	继续表达了“打工赚钱”的考量	有一部分价值观的内容
8	咨询师	嗯嗯。听起来你虽然已经决定了一定要坚持学业，然后另一方面怎么处理能够接受这个 Offer 也能够延续下去，这个事情上面想要有一些探讨。	NC	推测咨询师希望通过 R 来推进聚焦；同时这个回应中的前半句，可能过快、引申过度或偏向“Persuade”了。是离题的回应或不准确的共情。或者，过早聚焦了。
9	来访者	嗯，是。		
10	咨询师	那如果我们聚焦在这个方向上的时候，你有什么想法吗？	Q	开放式问题 OQ 留心过早聚焦
11	来访者	上次咱们也讨论了，知道要做这个决定，我不知道能不能给我一个建议，我现在要怎么做，才能下定决心去把这个拒绝掉呢，因为如果我不早点拒绝掉的话，可能也会给对方带来麻烦。	NT? CT?	针对“继续学业”（大路）的表达/改变语句并不清晰
12	咨询师	哦，现在你这个 offer 就是只能去拒绝它。	CR	似乎是在通过 R 来加强对焦点的关注和 CT；或者是放大式反映？
13	来访者	因为我们上次讨论了嘛，我觉得上次经过讨论以后，我觉得学业肯定还是我想坚持的，我自己的理想肯定还是想坚持一下，但是现在我要去拒绝 Offer，可能我就觉得一直做下不了决心去拒绝，然后一直在犹豫犹豫的，那对方也一直在等我答复，就是我可能得早一点去告诉他，然后让他去物色新的人，不然也会耽误他的进度。	仍然是矛盾心态	
14	咨询师	哦，就是你要坚持学业的话，是没有办法接受这个 offer 的。	SR	重复了#12
15	来访者	对，是的，肯定的。因为它相当于我全职的一个工作，全职的 offer。		
16	咨询师	哦哦，就是你现在感觉倾向于坚持学业，然后呢又不想放弃这个 offer。	SR	双面式
17	来访者	对。嗯也不是，我知道要放弃，但是我觉得我过不了心里面的坎儿，但是就让我去放弃赚钱的	矛盾心态	

		机会，然后就是因为我又想到如果我拿到这个工作了，我可能立刻就赚钱了，也可以为家里去分担，然后我去做让我去做这个决定，就是让我放弃这么一个机会，我就觉得好可惜，就是万一万一后面还想后悔呢，会不会反悔呢，我做了这个决定会不会后悔，就会这样想。		
18	咨询师	哦...听起来你比较担心自己放弃了这个 Offer 之后会有后悔。	SR	
19	来访者	对，所以就一直在纠结，我就感觉我可能要拖到最后，不得不决定的时候才去放弃，但那个时候我就觉得又会给别人带来麻烦。	矛盾心态	
20	咨询师	嗯，听起来的确不容易，有这么一个难得的机会收到这个 offer。	SR	
21	来访者	嗯，那我现在应该怎么办呢？	似乎表达了：卡在了“矛盾心态”之中	
22	咨询师	现在你很迫切的想让自己能够做一个决定，什么时候去跟对方老板讲清楚，你不想、你不能接受这个 offer。	NC	<p>原版中的回应可能是不太准确的理解，似乎并未充分地关注当事人反复提及的矛盾心态，去再次理解和探索此刻矛盾的两个面；这个回应可能也略偏向 Persuade，也有过早聚焦的倾向。</p> <p>这里或许可以先回应#21；然后做一个摘要：（1）回顾当事人多次表达的矛盾心态；（2）强调和支持自主性；（3）再次邀请探索矛盾心态；（4）并保持中立（或许可以引入权衡决策表）。</p>

23	来访者	嗯，是。		
24	咨询师	嗯。那现在你的，你可不可以说说现在你的状况是怎么样的呢？	Q	
25	来访者	我现在已经在准备着去考研究生了，然后我已经开始去准备考研的工作了。然后，但是酒吧的工作我最近还在做着，我我每次我想着什么时候去拒绝他，我就想着说晚一点，然后现在可能就在兼顾着一边打工一边去考研，但是就是非常忙。	矛盾心态	
26	咨询师	现在你已经逐渐把更多的时间投入到考研的准备工作或者说是学习中去了，同时仍然在兼顾酒吧的兼职。	SR	
27	来访者	对，我每次都想着说要，要不然这一次拒绝老板，然后去了以后然后又又犹豫了就算了吧，下次再说。	矛盾心态	
28	咨询师	哦，就是每当你想到要去跟老板交流的时候，又会有心里有一些想法冒出来，让你没有办法去跟老板说出你想说的话。	CR	<p>推测咨询师是通过CR进一步地聚焦到“认知”上；同时，也请留心这可能是一种“过早聚焦”，因为当事人的矛盾心态仍然非常强烈。</p> <p>所以这个CR在共情的整体印象分上，可能是没有贡献的。</p>
29	来访者	嗯，会有一些，反正两个小人打架吧，有个小人就会说，你下次再说，然后他每次都觉得成功说服了我，就可能一直拖拖拖。	矛盾心态	
30	咨询师	嗯。当你想要去跟老板说的时候，其实你心里面似乎是有两个声音，或者说有几个声音在说话。（来访者：嗯。）现在我们可能可以用一个方法，你想听一听吗？	SR Q	<p>请留心这个回应，可能让谈话开始进入“问题解决”了（计划任务/过程）</p> <p>请注意：（1）进入计划任务前，需要“试水”三部曲； （2）这里建议先做一个摘要，也是通过摘要来完成“试水”</p>

				的流程。
				在“试水”的摘要过程中,可能就有助于咨询师再次发现和觉察到“准备好了”的信号并不充分——即,当事人的矛盾心态还是很强
31	来访者	嗯,好呀。	NT	中立语句
32	咨询师	比如说把你当时想要去跟老板谈的时候,你冒出来的想法把它记下来,分出哪些是似乎是支持你去跟老板要讲清楚的,哪些是让你犹豫,不想去跟老板直接说的,你的想法呢?	GI Q	如果从 AOA 的角度看,这里的 O(信息)可以再多给出一些选项供选择;而不是只有一个方法/选项。 请留意这个方法是针对什么目标或方向的?当事人在这个方向上是否“准备好了”?请关注在 #30 的注释解析
33	来访者	就是这些理由吗?	NT	中立语句
34	咨询师	把它列在两边,你觉得这个对你有用吗?	Q	CQ
35	来访者	嗯,我可以试试。	NT	中立语句
36	咨询师	嗯,好呀。	NC	
37	来访者	那如果是我要去说服他的理由的话,就是我要去拒绝他的理由的话,就是我能早点完结这个事情,我就能早点全身心的投入到我的备战考研,还有我现在的学业上面,可能我现在会压力小一点,(咨询师:嗯。)这个是最重要的一个原因吧。(咨询师:哦。)然后不能、然后让我阻止的话,可能就因素会比较多了。我就想着万一后面后悔了的话,不想、就说考研不是很顺利,我还想继续在这里做的话,可能到时候后悔就来不及了,因为已经拒绝了。还有就是想到	矛盾心态	请关注矛盾心态两个方面的表达比例;觉察这种比例对于后续谈话的影响;对于目前所谓“焦点”

		要为家里的去早点挣钱去承担一点压力，我就觉得好像我拒绝的话有点愧疚感，我就感觉我道德上就是好像我感觉我做了这个选择就抛弃了家庭，就没有尽到对家庭的责任，而是追求我自己的理想。（ 咨询师：嗯。 ）然后这个可能让我觉得很有罪恶感吧。然后然后另一方面，可能我就感觉也很不好意思，我就拒绝了他，可能我觉得接下来我也不能在这里工作了，就感觉拒绝了以后对他也很不好意思，但是也有一点点自己的压力。		的影响。
38	咨询师	哦。听起来这里面有来自于外部的压力和来自于你内部的一些障碍，我这个理解不知道对不对？	Q	CQ
39	来访者	嗯，外部的，内部的？嗯...感觉可能都是我内部的吧，我觉得我就过不去心里那道坎儿。（ 咨询师：哦。 ）要是我能自己的话，可能就可以去做了，其实也没有人阻拦我。	矛盾心态	
40	咨询师	哦，那也就是说你刚说到阻止你去表达拒绝的那三条感受，一个是说万一将来考研不成功，那个后悔。第二个是说你对于家庭，如果你拒绝了，没有为家里减压，你会有负罪感，有罪恶感。（ 来访者：嗯。 ）第三个是你觉得如果拒绝了这个老板，以后似乎就断了一条路，这样一个感觉，不知道我的理解对不对？	SR Q	摘要： 请留意所摘要的内容，后续可能如何会影响谈话
41	来访者	嗯对，可能就会让他失望吧。		
42	咨询师	让他失望以后不好意思再有跟他有以后的合作了。	SR	
43	来访者	对对对。		
44	咨询师	那听起来这三条，你觉得其实好像你刚才的意思是也并不是真的这些，比如说你考不成呀，然后你就只能去做这个工作，失去了这个工作就没有别的工作了，这是对第一条哈。第二条，你想为家庭减压，你有罪恶感，然而实际你的家里人他们并没有那么的有压力，让你必须要为他们家庭经济减压。（ 来访者：嗯。 ）第三条是你说拒绝了这个老板以后，就没有可能再跟他合作了，好像你也觉得未必是这样。我这些理解对吗？	Persuade	咨询师代替当事人主张了这些内容
45	来访者	嗯嗯，可以这么说，这个事其实可能从现实层面上就没有我担心的那么夸张吧，但可能我就会忍不住的去担心这些事情，（ 咨询师：嗯嗯。 ）.....可能是一种习惯吧。	“Yes, but”	仍然是矛盾心态
46	咨询师	啊，你发现自己这种过分的担心是一种习惯？	Q	CQ
47	来访者	嗯...对，我感觉我一直以来都爱...【录音听不清】，就是想的比较多，然后比较有危机感。	NT	中立语句
48	咨询师	嗯.....啊，嗯，如果接下来的话，按照刚才说我们处理这个你刚说到的这些内容，还有一个方法就是对你刚才说到的那几个外部的影响因素哈，我们来给它做一个评分，看看它对你的影响，像你说的实际没那么大，然而你是过分的担心了，到底是一个什么样的程度呢？这个过分的部分是什么样子的呢？你想要更清楚一点吗？听听你的看法。	Q	请留意这里的提问：似乎开始进入“评估认知”的环节了——进一步的“问题解

				决” 请回顾：谈话的焦点是怎样一步步来到“认知评分”的？当事人前前后后的改变语句都有哪些？ 如果咨询师一时间也想不起来了，那么，也许提醒我们： 这里需要做摘要了。
49	来访者	嗯，就是，就是再明确一下我担心的问题它现实的程度吗？	NT	中立语句
50	咨询师	嗯！	NC	
51	来访者	嗯，好呀，可以试一下。	NT	中立语句
52	咨询师	嗯，比如说第一条，你将来没有考上研究生的情况下，你可能会后悔，我这个理解对吗？	Q	CQ
53	来访者	嗯，对，是的。	NT	中立语句
54	咨询师	那这个后悔对你的影响有多大，你可以打一个分，就是1~5分。1是完全没有....	Q	CQ
55	来访者	假如到时候我如果考研失败了，然后，嗯可能5分吧。嗯，因为到时候可能会想，但是想其实也没用。就是还得去找工作，或者说继续考研。	NT	中立语句
56	咨询师	哦哦哦。我刚才可能讲的不太清楚哈。这个影响，就是说应该是0~5分哈，0是完全没有影响，然后，然后5是最大的影响。	GI	
57	来访者	嗯...0分到5分的话，嗯，那就2.5分吧，这也是一半。	NT	中立语句
58	咨询师	哦，2.5分。还有另一个评分就是，假如这个事情对你有2.5分的影响，你觉得你可以去可以去处理它或者说去控制它的那个分数，从1~5有一个评分的话，你可以评多少分？	Q	CQ
59	来访者	那我觉得我自己还是比较耐挫的一个人，我觉得有应该4.5。	NT	中立语句
60	咨询师	哦，有4.5分。好的。现在我们可以评估第二个吗？为家庭减压的那个，我听得准确吗？		
61	来访者	嗯，对对。		
62	咨询师	就是阻止你拒绝的第二个点，就是你继续做这份工作，能为家庭减压，能减少你的负疚感。假如你拒绝了，你就会产生罪恶感。这一条对你影响有多大？也是0~5分。		
63	来访者	嗯，这个影响是说，它现实如果真发生了对我有多大的影响？		

64	咨询师	嗯，对，就如果你拒绝了这个工作。		
65	来访者	如果我拒绝了这个工作，然后我产生... 嗯，是问我是我产生罪恶感的可能性，还是我产生了罪恶感以后，这个罪恶感对我的影响？		
66	咨询师	嗯，你感觉是哪一种？【网络传输让声音有点卡顿】		
67	来访者	嗯，什么？有点卡。		
68	咨询师	是根据你来评估，你感觉是哪一种？这个罪恶感是说拒绝的当时产生的罪恶感，还是拒绝之后产生的罪恶感？是吧？你刚刚是这样一个问题吗？我有没有听错？		
69	来访者	嗯，我刚表达的是，我要选择的是这个我拒绝了工作之后产生罪恶感的可能性，还是我拒绝这个工作以后，如果产生了罪恶感，对我的影响程度是什么样的？		
70	咨询师	哦，你觉得你刚想到的这两点，哪一点对你更重要？哪一点对你影响更大？		
71	来访者	嗯，因为如果要我想我产生这种罪恶感对我的影响程度，这个感觉有点想不出来，（咨询师：哦。）嗯，就是想象不到。现在可能这个罪恶感就一直存在，我可能不是一瞬间的事情。		
72	咨询师	哦，就是你感觉罪恶感并不是由于拒绝这份工作、这件事情引起的。		
73	来访者	嗯... 嗯... 我现在想到的话可能也会有，就比如说我现在准备去这种可能也会有一些罪恶感。		
74	咨询师	嗯，你觉得这个罪恶感需要评分吗？		
75	来访者	嗯... 我也不确定。		
76	咨询师	哦... 那另外你刚才提到有可能产生罪恶感，嗯，是这个需要评分吗？		
77	来访者	嗯... 这个应该、应该很有可能会产生罪恶感。（咨询师：嗯。）..... 嗯，我现在也有一点糊涂，好像都不太、不太好评。		
78	咨询师	现在感觉罪恶感这个话题谈起来有点混乱，（来访者：嗯。）.....（双方沉默）似乎你还在有一些思考。		
79	来访者	嗯，就是有点不知道下一步应该怎么做。		
80	咨询师	你希望就是，对这个的评分，对你下一步有什么帮助，你想有一个了解。		
81	来访者	嗯，嗯嗯，做了评分会对我的选择有帮助吗？		
82	咨询师	哦，你对评分对你的帮助是什么，有疑问。（来访者：嗯嗯。）我刚才介绍了一个评估主旨，就是会妨碍你去表达拒绝这个 Offer 的几条影响因素，就是妨碍你的因素。我们刚刚评估了第一条是后悔；第二条是你由于拒绝了，就等于是没有为家庭减压，你会产生罪恶感。好像是我们卡在这里了，我的理解对吗？		
83	来访者	嗯，是的。		
84	咨询师	嗯。那这个部分是你想继续去评估的点呢，还是说你希望继续谈第三个问题，就是不好意思拒绝老板？		
85	来访者	嗯，那就谈第三个吧。		

86	咨询师	嗯，那不好意思拒绝老板，这个对你影响有多大呢？如果按0~5分。		
87	来访者	嗯，对我现在的影响吗？（双方沉默）嗯，就是对我现在的影响，还是说？		
88	咨询师	就是，这三点对于，就是它们阻止你去表达拒绝的这个影响有多大？抱歉可能我前面讲的不清楚。		
89	来访者	嗯，就是阻止我去表达的影响有多大？嗯，我可能第一个答错了，（咨询师：哦。）第一个答的我当时理解的好像是，如果这个事真的发生了，它对我的影响有多大？（咨询师：哦。）如果是它阻止我的话....		
90	咨询师	听起来你感觉到这三点对你的影响和对你表达拒绝的影响是不一样的。		
91	来访者 嗯.... 应该是.... 我想一想啊，如果这三个，嗯.... 害怕失去这个机会的话，可能... 可能对我有4分的影响，然后对家里的愧疚感的话，应该是对我有3或者3.5分吧，然后、然后就是不好意思拒绝他，我觉得可能是2分，这个可能少一点。		
92	咨询师	听起来是后悔的这一点，分会比较高。		
93	来访者	对，就是很难直接放弃这个机会。		
94	咨询师	嗯，那种后悔的感觉是你想有的。（来访者：嗯。）我们刚才还有一个评分，假如产生了这么一些个对你的影响，你对它的可控度1~5分的评分，刚才你说评的是4点。		
95	来访者	嗯，那可能也要重新评，我最开始理解的是如果这件事情发生了，我有多大的把握能应对它。然后现在的话就是说它现在对我产生的影响，我在多大程度上能控制，是吧？		
96	咨询师	能处理，呃....		
97	来访者	就我自己能消化、能处理，这个意思？（咨询师：嗯。）如果这样的话，我觉得第一个我完全处理不了，我觉得可能是0分，我就一直在这个纠结当中。然后第二个的话我会一直后悔。		
98	咨询师	一直后悔。		
99	来访者	不是一直后悔，我现在会一直纠结会不会后悔这个事儿。		
100	咨询师	哦。就是我们刚才讲的是说，如果你真的后悔了，你对这个后悔的处理的信心，或者说就是能处理的信心和你的办法，（来访者：嗯....）你打个分，就是....		
101	来访者	我们还是？我的第一种理解是对的，是吧？		
102	咨询师	嗯！		
103	来访者	那就还是4.5... 还行。		
104	咨询师	哦，嗯。好的，对不起，刚才好像打断你了，你好像讲到第二条了是吧？		
105	来访者	但是第二条我仍然觉得好像很难设想，就第二条是愧疚感。（咨询师：嗯，愧疚感，对的。）愧疚感好像它不会有发生不发生的情况，好像这个可能一直也都存在吧。可能相对来说能用的一些这个应对的方法，可能就是劝自己，不要这么想，可能多为自己想一点，不用是想着为家庭付出这样子。		

106	咨询师	就是嗯，听起来你是不是感觉到家里他们并没有要求你要为家庭减压，（来访者：嗯嗯。）是你自己对自己有这样的一个要求。		
107	来访者	对。		
108	咨询师	嗯。所以你感觉自己是完全可以去说服自己，没有必要那样想的。		
109	来访者	嗯，部分的说服吧，可能打个2分。		
110	咨询师	就是真的出现了这种负疚感或者说是罪恶感，你在2分的程度上是可以帮助自己减轻这么一个【网络卡顿没有听清】情况的。		
111	来访者	嗯.....（来访者沉默）第三个的话，第三个是什么来着？		
112	咨询师	不好意思。		
113	来访者	这也就是不好意思拒绝他，然后我就担心给他带来麻烦吧。这个这个...但如果或如果真的发生了，我觉得比如说我拒绝了他，然后他就对我有意见了，或者是他真的觉得我给他添麻烦了，那我觉得还是很难受的.....可能可能会持续一阵子，可能过去也就过去了，可能3分吧。		
114	咨询师	啊，就是你感觉在3分的程度上你是可以处理掉这种过意不去的这种情绪的。（来访者：嗯嗯。）这样看来，对这三种妨碍你去表达拒绝的阻碍因素都做了这么些个评分，你对这个评分结果你有什么想法？		
115	来访者	嗯....就是觉得可能自己部分还是能处理的？嗯...虽然就是会很难吧，可能我不太想面对一个难题的感觉，或者感觉要成承担这些的时候我就会退缩。		
116	咨询师	嗯嗯，就是你做了评分之后，你发现它尽管会阻碍你去表达拒绝，同时你也发现你是有能力去处理它们的。		
117	来访者	嗯，是的。然后感觉主要可能影响我的，还是，可能对我影响最大的第一点，就是很难去放弃这个机会，然后担心后悔，这个可能反而是我最能应对的。		
118	咨询师	哦，并且你还发现你一直认为你最难面对的后悔的情绪，其实是你最能够去处理的。		
119	来访者	嗯，对，因为到时就可能现实是这样子，我就只能去面对吧，然后我就肯定会再去找其他的工作，或者是继续考研。		
120	咨询师	哦，然后你还发现，其实尽管这份工可能因为你考研暂时没有了，然而你之后还可以继续找，还有机会找其他的或者是类似的工作，你是有这个信心的。		

MITI 编码反馈表

编码日期: 2025.07.3 访谈者: CMIC 社区成员

编码人: 辛挺翔 目标行为/焦点: ?

本次编码基于: 访谈者的 逐字稿 录音

整体分数

关系		技巧	
PAR (合作)	2	CCT (培养改变语句)	?
EMP (共情)	2	SST (软化持续语句)	?

行为计数

总计:

GI (提供信息)	2	2
Persuade (劝说)	1	1
Persuade with (经许可的劝说)	0	0
Q (提问)	12	12
SR (简单反映)	9	9
CR (复杂反映)	2	2
AF (肯定)	1	1
Seek (寻求合作)	0	0
Emphasize (强调自主性)	0	0
Confront (面质)	0	0

总分呈现

分量表	尚可	良好	访谈者得分
关系整体分	3.5	4	2

技巧整体分	3	4	?
R:Q	1:1	2:1	1:1
%CR	40%	50%	18%

本次编码备注：

这段对话，可能咨询师更适合考虑 **保持中立** 的立场，因为当事人的“求学”或“工作”哪个选择可能都有意义，或者说都是“正确的”。因此可以考虑使用 **“权衡决策”** 这个共同决策模型来 请当事人探索自己的矛盾心态，然后根据当事人自己的充分/平等探索，请她自己再来确定焦点。所以，在本次编码未了解“焦点”（未提前明确指出）或者“焦点”不明确的情况下，只对咨询师的“关系部分”给出了整体分，供参考。

访谈者的优势与强项：（基于本次会谈片段）

1. 咨询师表现出了做反映倾听的意识；有尝试去倾听和理解当事人表达的不同体验。
2. 咨询师有尝试去聚焦的意识，尝试与当事人找到和确认可以一起合作的方向。
3. 在对话开始时，咨询师有尝试去肯定当事人的努力与能力。例如#6。

可继续提升的方面：（基于本次会谈片段）

1. 可以关注“保持中立”和“有方向的影响”二者的应用场景与选择。
2. 更多关注当事人此刻及当下的体验（例如，即便上次会谈有了“决定”，但这次会谈中当下明显多次表达了矛盾心态），对当下的表达充分理解，准确共情。
3. 关注“权衡决策”在聚焦过程中的作用。关注聚焦过程中的“提供选项”或者“菜单法/气泡表”，请当事人自己选择和做主。留意“过早聚焦”。
4. 关注做摘要的作用与时机。
5. 留意“过早跳入问题解决”——关注转入计划过程的“试水三部曲”。