

面接を深める傾向と対策

DD (Develop Discrepancy) のコツ

予防医療研究所 磯村毅

MIのトレーニングでは、スピリットの理解から始まり、AORS, チェンジトークの識別と応答、不協和への対応、MITIコーディング、と系統的に学んでいきます。

しかし、これらの個々の項目をマスターしても、いざ全体をまとめ、面接をしてみると思うようにいかない、あるいは、話は進んでいくのだがなんとなく表面的な感じしてしまう、そうした経験は誰もお持ちのことと思います。

そんなときに起きている、比較的共通して見られる傾向と、対策について考えてみましょう。なおここで提案する「コツ」はあくまで個人的な経験・洞察によるものです。またどう学習者に伝えるかに力点を置き極めて単純化されています。あしからず…。

〇〇したいんですけど、××なんです。

××になったきっかけは何ですか？

あれこれあれこれ。

あれこれなんです。それで、

いつ、どんな時に××なんですか？

あれやらこれやら。

ふむふむ、あれやらなのですね。それで、他にはどんな時に××なんですか？

あれこれあれこれ。

ふうむ…(アイデア△△を思いつく)。では、あくまであなたのご自由なんですが、△△についてどう思いますか？

△△は■■なんです。

■■なんです。それについて詳しく教えていただけますか？

あれこれあれこれ、△△はできないんです。

△△は全然できない。

いえ全然といわれると…。そんなことはないんですけど。

できた時もある。最後にできた時はどんなふうだった？

うーん…、◇◇でしょうか。

それは素晴らしいですね！ ではもし◇◇でやってみるとして全然できないを0、簡単にできるを10とすると…(以下略)

この面接の
良いところは？
変えてみるとしたら？

指示(命令)ーガイドー追従
のどれ？

どんなスキルが使われていますか？

どんなトラップに陥っているのでしょうか。

アセスメントトラップ

面接の最初に、情報収集に集中し

来談者自身の考えや気持ちの理解を犠牲にすること

専門家のトラップ

来談者ではなく、カウンセラーが一番良い解決策を持っていると考えること。またそう伝えること。

MITI-3でみると？

喚起、協力、自律・サポート、方向付け、共感

方向付け・・・ できている。
共感・・・ アセスメントの犠牲となり低くなりやすい

自律・サポート・・・ できていることも多い。

喚起・・・ 低い。
解決策の提示をするために必要な、
専門的な情報収集に終始。

協力・・・ 2人の専門家、の関係というより
専門家として解決策を見つけようとしている。

喚起の高いカウンセラーは・・・

「なぜ変化が良い考えであるか」、についての来談者の個人的なユニークな考えを知りたがっている。来談者がそうした考えを話さないときにはそれを積極的に引き出そうとする。

〇〇ができないんです。
なぜできないのですか？
××だからです。
ふうむ・・・(アイデア△△を思いつく)。
では△△についてはどう思いますか？

来談者の考えには無関心
診断を優先

止めたいのに□□してしまうんです。
最後に□□しないでくれた時はどんなふうだった？
* * でした。
じゃあ、* * というやりかたもあるということ。

来談者の考えには無関心
解決策探しに熱心

協力の高いカウンセラーは・・・

目標に向かって協働して働く。専門性や権威に頼ろうとしない。来談者の考えを知りたがり、それに影響される。自分の専門知識を制御し戦略的に使う。準備性の低い時にはそうしない。

面接はダンスのよう。導いたり従ったり。

〇〇ができないんです。

なぜできないのですか？

××だからです。

ふうむ・・・(アイデア△△を思いつく)。

では△△についてはどう思いますか？

来談者の考えには無関心

タイミングを無視(早すぎ)

止めたいのに□□してしまうんです。

最後に□□しないでくれた時はどんなふうだった？

* * でした。

じゃあ、* * というやりかたもあるということ。

タイミングを無視(早すぎ)

喚起(Evocation)の戦略的定石

矛盾拡大(DD)とヘッドスタート

Develop Discrepancy & Running Head Start

これをどう実際の面接に落とし込むか・・・

学習者にどう単純化して伝えるか・・・1つの個人的アイデア

矛盾拡大

MI-2の四つの原理(DDRREESS)の1つ

現在の行動と、来談者の重要な個人的な目標や価値との矛盾を拡大して見せる。

ヘッドスタート

チェンジトークを引き出す戦略の一つ。

現状維持の良い点を尋ね、

その後に、現状維持の悪い点について尋ねる

関わる

20%ルール

面接開始後、
時間の20%を
追従にあてる

(必要なら)

ヘッドスタート

現状維持の利益
変化の不利益
(価値に触れる)

水平探索 → 垂直探索

★矛盾拡大

〇〇になると(さらに)
どんないいことがありますか？

変化の利益
価値の明確化

引出す

総要約
★矛盾の拡大明確化
カギ質問

計画

*

ダークサイド

現状維持
の不利益
不安・価値の明確化

このままだと×★▼、
変化すると〇◎☆。
そしてあなたは□□が
大事だとおっしゃった。
どうしましょう……。

引出す

××は誰にとっても嫌なものです、
〇〇さんにとって特に心配なのは
どんなことですか？