

Η ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Στην προσπάθειά μας να ορίσουμε τη συμβουλευτική ψυχολογία, είχαμε αναφερθεί σε διάφορα στοιχεία της που τονίζουν στους ορισμούς τους οι θεωρητικοί. Το στοιχείο που τονίζεται κυρίως και συχνότερα στους ορισμούς αυτούς είναι αυτό της διαδικασίας. Πολλοί – οι περισσότεροι – θεωρητικοί ορίζουν τη συμβουλευτική ψυχολογία ως τη διαδικασία μέσα από την οποία ο άνθρωπος βοηθιέται ώστε να συμπεριφέρεται με πιο ικανοποιητικούς, για τον εαυτό του, τρόπους.

Αλλά και πέρα από τον ορισμό της εκάστοτε θεωρητικής κατεύθυνσης, η συμβουλευτική διαδικασία αποτελεί την ουσία, τη βασική ενότητα της όλης συμβουλευτικής προσπάθειας γιατί μέσα από τη διαδικασία αυτή βλέπουμε την πρακτική εφαρμογή των εννοιών της συμβουλευτικής ψυχολογίας. Βέβαια, η κάθε συμβουλευτική θεωρία προτείνει τη δική της προσέγγιση στη συμβουλευτική διαδικασία, όλες όμως έχουν σημεία σύγκλισης έτσι ώστε να υπάρχουν πολλές ομοιότητες μεταξύ τους. Η περιγραφή της συμβουλευτικής διαδικασίας που επιχειρείται σ' αυτό το κεφάλαιο στηρίζεται στις θεωρητικές αυτές ομοιότητες και προσπαθεί να αναπτύξει τα στάδια της συμβουλευτικής διαδικασίας τονίζοντας τα βασικά στοιχεία που είναι κοινά σε όλες τις θεωρητικές προσεγγίσεις.

Ο όρος «διαδικασία» εμπεριέχει την έννοια της διαδοχικής αλληλουχίας γεγονότων που συμβαίνουν μέσα στο χρόνο. Αναφέρεται σε μια εξέλιξη η οποία υποτίθεται ότι ακολουθεί μια ορισμένη πορεία ή οδηγεί στην προσέγγιση ενός επιθυμητού στόχου (Bastine, Fiedler και Kommer, 1989). Έτσι και η συμβουλευτική αποτελεί μια διαδικασία γιατί έχει χρονική διάρκεια και γιατί μέσα σ' αυτή ενυπάρχει μια αλυσίδα από γεγονότα και στάδια που διαδέχονται το ένα το άλλο. Τα γεγονότα αυτά μπορεί να συνδέονται με τα προβλήματα ή

τις ανησυχίες που ωθούν ένα άτομο να ζητήσει ψυχολογική βοήθεια, με τους στόχους που προσπαθούν να επιτύχουν σύμβουλος και συμβουλευόμενος, με τις τεχνικές που χρησιμοποιούνται για την επίτευξη των στόχων αυτών ή, ακόμη, με τα στάδια της συμβουλευτικής διαδικασίας, αυτά καθεαυτά.

Στη συμβουλευτική διαδικασία η σχέση του συμβουλευτικού ψυχολόγου με το συμβουλευόμενο-πελάτη είναι βασική. «Όταν ο συμβουλευτικός ψυχολόγος αναπτύσσει μια γνήσια και αυθεντική σχέση ενδιαφέροντος με τον πελάτη, ο πελάτης ανταποκρίνεται σ' αυτή τη σχέση με την πλήρη συμμετοχή του στη συμβουλευτική διαδικασία» (Boy και Pine, 1982, σ. 3).

Όσον αφορά τους συμβουλευόμενους, πρέπει να γίνει ένας διαχωρισμός μεταξύ αυτών που αποζητούν από μόνοι τους και με τη θέλησή τους τη βοήθεια του συμβουλευτικού ψυχολόγου και εκείνων που παραπέμπονται σε συμβουλευτικούς ψυχολόγους από άλλα άτομα που ενοχλούνται από τη συμπεριφορά τους. Αυτός ο διαχωρισμός είναι σημαντικός όσον αφορά τη συμβουλευτική διαδικασία γιατί στην πρώτη περίπτωση, όπου υπάρχει η προσωπική βούληση και επιθυμία, η όλη πορεία της συμβουλευτικής βοήθειας διευκολύνεται και μπορεί να έχει αμεσότερα θετικά αποτελέσματα, ενώ στη δεύτερη περίπτωση, της παραπομπής, η συμβουλευτική διαδικασία συναντά περισσότερες δυσκολίες, ιδιαίτερα όταν ο συμβουλευόμενος αντιστέκεται στη διαδικασία αυτή (Marx, 1959· Redding, 1971). Γενικά, ως μη-εθελοντής μπορεί να θεωρηθεί ο συμβουλευόμενος του οποίου η αντίσταση να αποβάλει τα συμπτώματα της ενοχλητικής συμπεριφοράς του και τις υποκατάστατες ικανοποιήσεις που χρησιμοποιεί είναι μεγαλύτερη από την επιθυμία του να βοηθηθεί (Beier, 1952). Απρόθυμους και αντιδραστικούς πελάτες συναντά κανείς σε πολλά συμβουλευτικά πλαίσια, όπως εκπαιδευτικά, συντροφικά, ατομικά, επαγγελματικά και άλλα. Το αν θα δεχθούν τελικά να βοηθηθούν δεν εναπόκειται μόνο στις ικανότητες του συμβουλευτικού ψυχολόγου, όπως συχνά πιστεύεται. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος μπορεί να προσφέρει το γνήσιο ενδιαφέρον του, την ενσυναίσθηση, τη μη-κτητική ζεστασιά και την κατανόηση, ικανότητες που οι περισσότερες έρευνες έχουν αποδείξει ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικές και αποτελεσματικές στη συμβουλευτική σχέση (Truax και Carkhuff, 1967). Από κει και πέρα, αν η συμπεριφορά του συμβουλευόμενου εγείρει στο συμβουλευτικό ψυχολόγο αισθήματα αβεβαιότητας, εχθρικότητας ή μνησικα-

κίας και τον ωθεί σε σαρκασμό ή γελοιοποίηση του πελάτη του, τότε είναι σίγουρο πώς η διαδικασία δεν μπορεί να προχωρήσει. Επανειλημμένα έχει τονιστεί στη σχετική βιβλιογραφία ότι είναι πολύ σημαντικό να αποφεύγεται ο ανταγωνισμός και η εχθρότητα στη συμβουλευτική σχέση και να ενισχύεται αντίθετα, η «ρητορική του θερμού και ειλικρινούς ενδιαφέροντος» (Laurer et al., 1982). Όπως πολύ ορθά λέει και ο Benjamin (1981): «δεν επιθυμούν όλοι οι άνθρωποι να βοηθηθούν αλλά ούτε μπορούν να βοηθηθούν όλοι οι άνθρωποι μέσα από τη συμβουλευτική συνέντευξη».

Ένα άλλο θέμα, σημαντικό για την όλη πορεία και έκβαση της συμβουλευτικής διαδικασίας (στο οποίο ήδη αναφερθήκαμε στο κεφάλαιο της προσωπικότητας του συμβουλευτικού ψυχολόγου), έχει να κάνει με τις αξίες συμβούλου και συμβουλευόμενου. Αντίθετες στάσεις και αξίες συχνά δυσκολεύουν τη δημιουργία μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης και παρεμποδίζουν τη συμβουλευτική διαδικασία.

Ο κάθε άνθρωπος διαθέτει ένα προσωπικό σύστημα πεπειθεισών και αξιών και με αυτό προσπαθεί να κατανοήσει και να εκτιμήσει τις σκέψεις και τις πράξεις των άλλων. Όταν ένας συμβουλευτικός ψυχολόγος λέει πως ο πελάτης του πρέπει να εμπλάκει σε κάποια αυτο-ανίχνευση αν θέλει να βοηθηθεί, αυτό που λέει αποτελεί μια αξιολογική κρίση, γιατί στην ουσία αποφαινεται για το τι είναι καλό και τι είναι κακό για τον πελάτη του. Μοιραία λοιπόν, όποτε ο συμβουλευτικός ψυχολόγος καταλήγει σε κάτι που πιστεύει ότι είναι καλό για τον πελάτη του, οι αξίες του υπεισέρχονται στη συμβουλευτική διαδικασία. Το θέμα είναι να μην επιβάλλονται οι αξίες αυτές στον πελάτη, συνειδητά ή ασυνείδητα αλλά να του δίνεται απόλυτη ελευθερία να επιλέξει αυτό που ο ίδιος πιστεύει ότι είναι καλό για τον εαυτό του. Αυτό θα μπορούσε να επιτευχθεί αν ο συμβουλευτικός ψυχολόγος είναι ο ίδιος ανοικτός σε διάφορες εμπειρίες, οπότε θα είναι και πιο ανοικτός και δεκτικός στην ποικιλία των εμπειριών του συμβουλευόμενου και, κατά συνέπεια, θα του επιτρέψει να μιλήσει ελεύθερα για τις ποικίλες δικές του εμπειρίες (Carkhuff, 1969). Γενικά, όσο καλύτερα γνωρίζει τον εαυτό του ο συμβουλευτικός ψυχολόγος και όσο πιο ανοικτός είναι σε διάφορες εμπειρίες, τόσο καλύτερα μπορεί να κατανοήσει και να εκτιμήσει τη συμπεριφορά των ανθρώπων που επιθυμεί να βοηθήσει. Με το ίδιο σκεπτικό, έρευνες έχουν αποδείξει ότι οι δογματικοί συμβουλευτικοί ψυχολόγοι – ως προς το σύστημα των πεποι-

θήσεων και αξιών τους – θεωρούν τους άλλους αβοήθητους ανεπαρκείς και ανίκανους να χειριστούν θέματα ζωτικής σημασίας και τείνουν να μεταχειρίζονται τους πελάτες τους κατά τρόπο μη-αποδεκτικό και κριτικό (Wright, 1975). Εξάλλου, πρώτος ο Rokeach (1960) στις έρευνες του είχε βρει πως ο δογματισμός επηρεάζει και παρεμποδίζει το άτομο στο να αποδεχθεί τους άλλους ανθρώπους.

Καταλήγοντας, μπορούμε να πούμε ότι όσο μεγαλύτερη αυτογνωσία διαθέτει ο συμβουλευτικός ψυχολόγος τόσο πιο ανοικτός θα είναι σε διάφορες εμπειρίες, δικές του και των άλλων, και τόσο μεγαλύτερη ευαισθησία θα διαθέτει, έτσι ώστε να κατανοεί αν και πότε οι αξίες του δε συμφωνούν με αυτές του πελάτη, οπότε μπορούν να συζητούν τη διαφωνία τους αυτή και να καταλήγουν σ' εκείνη την αξία ή τις αξίες που βρίσκονται με το συμφέρον του πελάτη ώστε η συμβουλευτική διαδικασία να προχωρήσει προς αυτή την κατεύθυνση. Όταν υπάρχει σύγκρουση αξιών μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου και ο καθένας εμμένει στην άποψή του πιστεύοντας ότι είναι η ορθή, η συμβουλευτική διαδικασία δεν μπορεί να προχωρήσει.

Τα στάδια της συμβουλευτικής διαδικασίας

Η συμβουλευτική διαδικασία μπορεί να χωριστεί σε ορισμένα βασικά στάδια ή ενότητες τις οποίες όλοι οι θεωρητικοί αναγνωρίζουν. Υπάρχει, καταρχήν, η *πρώτη συνάντηση*, που θεωρείται πολύ σημαντική για την όλη περαιτέρω πορεία της συμβουλευτικής διαδικασίας. Η πρώτη συνάντηση μπορεί να παρομοιαστεί με τα θεμέλια ενός οικοδομήματος: σ' αυτά θα στηριχθεί όλο το υπόλοιπο οίκημα. Οι σωστές βάσεις για την πορεία της συμβουλευτικής διαδικασίας μπαίνουν στην πρώτη αυτή συνάντηση.

Μεγάλη σπουδαιότητα αποκτά και η *τελευταία συνάντηση* που αποτελεί το κλείσιμο της όλης συμβουλευτικής διαδικασίας. Είναι σημαντικό η τελευταία αυτή συνάντηση να αποτελέσει μια θετική εμπειρία για το συμβουλευόμενο. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος πρέπει να προσπαθήσει να ενισχύσει τις νέες, εποικοδομητικές συμπεριφορές που απέκτησε ο πελάτης μέσα από την όλη συμβουλευτική διαδικασία.

Ανάμεσα στην πρώτη και την τελευταία συνάντηση παρεμβάλ-

λονται όλες εκείνες οι συναντήσεις που βοηθούν στη δημιουργία μιας θετικής και διευκολυντικής σχέσης συμβούλου-συμβουλευόμενου, που θέτουν τους στόχους – βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους – προς τους οποίους θα κινηθούν και οι δύο, και που καταλήγουν στις τεχνικές που θα χρησιμοποιηθούν για την επίτευξη των στόχων αυτών.

Στάδιο 1. Η πρώτη συνάντηση

Η πρώτη συνάντηση μεταξύ συμβουλευτικού ψυχολόγου και συμβουλευόμενου αποτελεί την εισαγωγή στην όλη συμβουλευτική διαδικασία. Βασικοί στόχοι της πρώτης αυτής συνάντησης είναι, καταρχήν, η γνωριμία συμβούλου και συμβουλευόμενου, η απόκτηση αμοιβαίας εμπιστοσύνης, η γνωριμία του συμβουλευόμενου με την όλη συμβουλευτική διαδικασία και η ενίσχυση του ενδιαφέροντός του για τη σπουδαιότητα της συμβουλευτικής, έτσι ώστε να θελήσει να επανέλθει και σε επόμενες συναντήσεις, αν χρειαστεί.

Στην πρώτη εισαγωγική συμβουλευτική συνάντηση είναι σημαντικό ο συμβουλευτικός ψυχολόγος να εξασφαλίσει όλες τις προϋποθέσεις που θα επιτρέψουν στο συμβουλευόμενο να αισθανθεί άνετα. Οι προϋποθέσεις αυτές συνοψίζονται στο να βοηθηθεί ο συμβουλευόμενος να αισθανθεί ελεύθερος και χαλαρωμένος ώστε να μπορέσει να μιλήσει για τα πιθανά ενοχλητικά και δυσάρεστα θέματα που τον απασχολούν.

Οι πιθανότητες να επιτευχθούν οι βασικοί αυτοί στόχοι στην πρώτη συνάντηση αυξάνονται ανάλογα με το βαθμό στον οποίο ο σύμβουλος-ψυχολόγος έχει ανεπτυγμένη την ενσυναίσθηση, την κατανόηση, το γνήσιο ενδιαφέρον και τη μη-κτητική ζεστασιά, δηλαδή, τα χαρακτηριστικά εκείνα που συνθέτουν έναν επιτυχημένο συμβουλευτικό ψυχολόγο.

Επειδή συχνά ο πελάτης αισθάνεται αμηχανία στην πρώτη αυτή συνάντηση, αμηχανία που προέρχεται ενμέρει από άγνοια για το τι πρόκειται να συμβεί και ενμέρει από κάποιες λανθασμένες προσδοκίες που μπορεί να έχει για τη συμβουλευτική διαδικασία, εμφανίζεται συχνά το φαινόμενο να παραμένει σιωπηλός ή αντίθετα να φλυαρεί ακατάσχετα για διάφορα θέματα άνευ σημασίας. Στην πρώτη περίπτωση, της σιωπής, μπορεί να βοηθηθεί να μιλήσει με κάποιες απλές, σύντομες ερωτήσεις του τύπου:

- Για ποιο θέμα θα ήθελες να μιλήσουμε;
- Από πού να ξεκινήσουμε;
- Τι σε ώθησε να έλθεις εδώ;
- Είσαι ελεύθερη να μιλήσεις για όποιο θέμα σε ενδιαφέρει.
- Θα πρέπει να δυσκολεύεσαι να βρεις από παύ να ξεκινήσεις - αλλά, σε παρακαλώ, να αισθάνεσαι απόλυτη ελευθερία να μιλήσεις για οποιοδήποτε θέμα.
- Θα ανθρωπιέσαι ίσως πώς θα αρχίσουμε τη συνομιλία μας...
- Υπάρχει κάτι συγκεκριμένο για το οποίο θα ήθελες να μιλήσεις;

Στη δεύτερη περίπτωση, της φλυαρίας, ο συμβουλευτικός ψυχολόγος πρέπει σύντομα να τη σταματήσει επιλέγοντας ένα απ' όλα τα θέματα που θίγει ο συμβουλευόμενος και να τον ενθαρρύνει να το αναπτύξει λίγο περισσότερο ή να του πει:

- Ασφαλώς θα έχεις κάποια σημαντικά θέματα για τα οποία θα ήθελες να μιλήσεις.
- Νόμιζα ότι είχες κάποια άλλα θέματα που θα ήθελες να αναπτύξεις, πέρα απ' αυτά για τα οποία μιλούσαμε) όλη αυτή την ώρα.

Τέτοιου είδους φράσεις ενθαρρύνουν τον πελάτη να μιλήσει για τους λόγους που τον ώθησαν να ζητήσει βοήθεια και να σταματήσει την άσκοπη φλυαρία.

α) Δόμηση

Επειδή ο συμβουλευόμενος μπορεί να έχει πολλές και ποικίλες προσδοκίες από τη συμβουλευτική διαδικασία, καλό είναι, στην πρώτη αυτή συνάντηση, να του μιλήσει ο συμβουλευτικός ψυχολόγος για τη δομή της συμβουλευτικής διαδικασίας. «Δομή» ονομάζεται ο τρόπος με τον οποίο ο συμβουλευτικός ψυχολόγος ορίζει τη φύση, τα όρια, τους ρόλους και τους στόχους της συμβουλευτικής σχέσης και διαδικασίας (Shertzer και Stone, 1980). Περιλαμβάνει σχόλια σχετικά με τα χρονικά όρια, την εμπιστευτικότητα, τις δυνατότητες και τις προσδοκίες, καθώς και τις διαδικασίες παρατήρησης και ενδεχόμενης μαγνητοσκόπησης της συμβουλευτικής διαδικασίας. Αυτή η δομή παρέχει στον πελάτη ένα πλαίσιο προσανατολισμού της ψυχοθεραπείας και τον απαλλάσσει από την όποια σύγχυση μπορεί να έχει γύρω από τη διαδικασία αυτή (Brammer και Shostrom, 1982).

Η σπουδαιότητα της περιγραφής και της επεξήγησης της φύσης της συμβουλευτικής διαδικασίας- της παρουσίασης, δηλαδή,

της δομής της - έχει αποδειχθεί και μέσα από πολλές έρευνες. Αντίθετα, η έλλειψη επεξήγησης της δομής της σχέσης και της διαδικασίας εκ μέρους του συμβουλευτικού ψυχολόγου φαίνεται ότι αυξάνει την εξάρτηση του συμβουλευόμενου απ' αυτόν, το αίσθημα απόρριψης και εχθρότητας και την τάση να εγκαταλείψει τη συνέντευξη και να μην επανέλθει σε άλλες συναντήσεις, τάση που συνοδεύεται συχνά από φόβο και αμυντική στάση (Curran, 1944, σ. 189).

Βέβαια, η επεξήγηση της δομής της συμβουλευτικής σχέσης και διαδικασίας δεν περιορίζεται μόνο στην πρώτη συνάντηση· ο συμβουλευόμενος μπορεί να έχει απορίες και σε άλλα στάδια της συμβουλευτικής διαδικασίας και έτσι να χρειαστεί ο συμβουλευτικός ψυχολόγος να επανέλθει στην εξήγηση της δομής της συμβουλευτικής. Καθώς, δηλαδή, η συμβουλευτική προχωρά προοδευτικά, μπορεί ο συμβουλευτικός ψυχολόγος να αισθανθεί την ανάγκη να επαναλάβει την εξήγηση ή να επαναδομήσει τη συμβουλευτική σχέση (Pietrofesa et al., 1978).

β) Λήξη (κλείσιμο) της πρώτης συνάντησης

Η ικανότητα του συμβουλευτικού ψυχολόγου να τερματίζει ήπια, σταθερά και ουσιαστικά την πρώτη του συνάντηση, την πρώτη αυτή συμβουλευτική συνέντευξη με τον πελάτη του, αποδεικνύεται συχνά ο πιο καθοριστικός παράγοντας για το αν ο πελάτης θα θελήσει να επανέλθει και να συνεχίσει τη συμβουλευτική διαδικασία.

Όλοι μας αναγνωρίζουμε κάποια δυσκολία να διακόψουμε το συνομιλητή μας όταν δε διαθέτουμε άλλο χρόνο για να τον ακούσουμε. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος δε διαθέτει απεριόριστο χρόνο για να ακούει τον πελάτη. Έρευνες, εξάλλου, έχουν αποδείξει ότι μια συμβουλευτική συνέντευξη αποδίδει τα πρώτα 50 με 60 λεπτά. Μετά από αυτό το διάστημα ο πελάτης τείνει να επαναλαμβάνει αυτά τα οποία ήδη έχει πει. Επιπλέον, επειδή ο συμβουλευόμενος συχνά εμφανίζει την τάση να αναβάλλει να μιλήσει γι' αυτό που πραγματικά τον απασχολεί, αν ξέρει ότι έχει απεριόριστο χρόνο στη διάθεσή του, θα το αναβάλλει διαρκώς. Για όλους αυτούς τους λόγους και για τον πρόσθετο ακόμη λόγο ότι ένας συμβουλευτικός ψυχολόγος έχει και άλλους πελάτες που θέλει να δει, η συμβουλευτική συνέντευξη έχει περιορισμένη χρονική διάρκεια (Pietrofesa et al., 1984· Shlien, 1957· Mupfo και Bach, 1975). Επομένως, ο συμβουλευτικός ψυχολόγος πρέπει να βρει κάποιο τρόπο για να δώσει στον πελάτη του να κατα-

λάβει ότι ο χρόνος του έχει τελειώσει και ότι θα πρέπει να συνεχίσουν στην επόμενη συνάντησή τους.

Η ιδανική στιγμή για να λήξει η πρώτη αυτή συνάντηση είναι κάποια στιγμή που ο συμβουλευτικός ψυχολόγος θα κρίνει μαζί με το συμβουλευόμενο ότι έχουν καλύψει αρκετά κάποιο από τα θέματα που τον απασχολούν. Αυτό βέβαια σπάνια συμβαίνει σε μια πρώτη συνάντηση· γι' αυτό προτείνεται, καθώς προχωράει η πρώτη αυτή συνέντευξη προς το τέλος της, ο συμβουλευτικός ψυχολόγος να προχωρήσει σε λιγότερο συναισθηματικά έντονο υλικό συζήτησης έτσι ώστε να μη φύγει ο πελάτης από τη συνέντευξη σε έντονη θυμική κατάσταση. Αν, τη στιγμή που πρέπει να λήξει η πρώτη αυτή συνέντευξη, ο συμβουλευόμενος συζητά ή ασχολείται με ένα έντονο – συναισθηματικά – θέμα, δεν συστήνεται η διακοπή της συνέντευξης. Βέβαια, καμιά φορά ο πελάτης μπορεί επίτηδες να ξεκινήσει την ανάπτυξη κάποιου θέματος που τον απασχολεί, ενώ γνωρίζει ότι πλησιάζει το τέλος της βοηθητικής συνέντευξης, ακριβώς για να αναστείλει το τέλος αυτό. Σε τέτοιες περιπτώσεις ο συμβουλευτικός ψυχολόγος μπορεί να κλείσει τη συνέντευξη λέγοντας:

- Αυτό φαίνεται ένα θέμα που θέλεις να διερευνήσεις. Μπορούμε λοιπόν να ξεκινήσουμε με αυτό το θέμα στην επόμενη συνάντησή μας.

Γενικά, μερικοί συνήθεις τρόποι με τους οποίους κλείνει ο συμβουλευτικός ψυχολόγος την πρώτη συνάντηση με το συμβουλευόμενο, έχοντας υπόψη του όλα όσα αναφέρθηκαν πιο πάνω, είναι οι εξής:

- Φαίνεται ότι ο χρόνος μας τελείωσε για σήμερα.
- Νομίζω ότι στο σημείο αυτό θα πρέπει να σταματήσουμε για σήμερα.
- Έχουμε ακόμη πέντε λεπτά στη διάθεσή μας, αν θα θέλατε να προσθέσετε κάτι. Διαφορετικά, μπορώ και γω να ουνοψίω τα όσα είπαμε σήμερα για να δούμε αν σας άκουσα και αν σας κατάλαβα σωστά.

Τελειώνοντας την περιγραφή του πρώτου σταδίου της συμβουλευτικής διαδικασίας ως σημειωθεί και πάλι η σπουδαιότητα της πρώτης θεραπευτικής συνάντησης που, όπως τονίζει και η Tyler (1969), αποτελεί το πιο δύσκολο κομμάτι της εργασίας του συμβουλευτικού ψυχολόγου· το κομμάτι που απαιτεί την πιο έντονη προσοχή και συγκέντρωση του ψυχοθεραπευτή.

Στάδιο 2. Η συμβουλευτική σχέση

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η σχέση μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου είναι ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία της έκβασης των περισσότερων θεραπευτικών προσπαθειών. Το έχουν αποδείξει έρευνες που εξέτασαν τους παράγοντες που προκαλούν κάποια αλλαγή στο συμβουλευόμενο μέσα από τη συμβουλευτική διαδικασία (Highlen και Hill, 1984). Μερικοί μάλιστα πιστεύουν ότι η συμβουλευτική σχέση αποτελεί το *sine qua non* της καλής θεραπείας. Η συμβουλευτική σχέση αποτελεί και από μόνη της μια εξελικτική διαδικασία, η οποία αρχίζει να αναπτύσσεται ήδη από την πρώτη συνάντηση και οπωσδήποτε θεμελιώνεται μετά τη δεύτερη. Γι' αυτό μπορούμε να αναφερθούμε σ' αυτή, θεωρώντας την ως ένα δεύτερο στάδιο στην πορεία της συμβουλευτικής διαδικασίας, ίσως το σπουδαιότερο για την έκβασή της. Μια επιτυχημένη συμβουλευτική σχέση αποτελεί τη βάση για τον προσδιορισμό των στόχων της συμβουλευτικής και την επίτευξή τους.

Ο Carl Rogers (1961) ήταν εκείνος που πρώτος έδωσε τόσο μεγάλη έμφαση στη σπουδαιότητα της συμβουλευτικής σχέσης, ξεχωρίζοντας και τους σημαντικότερους παράγοντες που πρέπει να διαθέτει απαραίτητα ο σύμβουλος για να επιφέρει τα επιθυμητά αποτελέσματα. Οι σκέψεις του Rogers πυροδότησαν τη θεωρία και την έρευνα πάνω στο θέμα αυτό· επί σειρά ετών και ο ίδιος και οι οπαδοί του απέδειξαν σε διάφορα βοηθητικά πλαίσια τη σπουδαιότητα των παραγόντων αυτών (για περισσότερες λεπτομέρειες και έρευνες στο χώρο αυτό, βλέπε το σχετικό κεφάλαιο για την προσωπικότητα του συμβουλευτικού ψυχολόγου).

Πρώτα ο Rogers και κατόπιν ο Carkhuff και άλλοι απέδειξαν με έρευνες ποιοι είναι οι σημαντικότεροι παράγοντες μιας εποικοδομητικής θεραπευτικής σχέσης: ενσυναίσθητη κατανόηση, μη-κτητική ζεστασιά, άνευ όρων θετική εκτίμηση, γνησιότητα και αυτο-αποκάλυψη. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος ο οποίος διαθέτει και χρησιμοποιεί αυτές τις ικανότητες, προσφέρει κάποια βάση που θα επιτρέψει στο βοηθούμενο να ανιχνεύσει τον εαυτό του σε μεγαλύτερο βάθος.

Πέρα όμως από τους παράγοντες αυτούς, δηλαδή τα χαρακτηριστικά αυτά γνωρίσματα που πρέπει να διαθέτει ένας καλός συμβουλευτικός ψυχολόγος για να βοηθήσει το συμβουλευόμενο στο ξεπέρασμα των δυσκολιών που αντιμετωπίζει ή στην απόκτηση της αυτο-

γνωσίας του, ποια είναι τα στοιχεία εκείνα που συνθέτουν μια βοηθητική συμβουλευτική σχέση; Πώς ορίζεται μια τέτοια σχέση;

Η συμβουλευτική σχέση είναι όλα εκείνα τα συναισθήματα και οι στάσεις που έχουν όσοι μετέχουν σ' αυτήν, ο ένας για τον άλλο, και οι τρόποι με τους οποίους τα εκφράζουν (Gelso και Carter, 1985). Ένας τέτοιος ορισμός της συμβουλευτικής σχέσης δεν περιορίζεται από θεωρητική κατεύθυνση, αντίθετα προσπαθεί να παντρέψει ή τουλάχιστον να αντικατοπτρίσει όλες τις θεωρητικές κατευθύνσεις.

Παρά το γεγονός ότι ένα μεγάλο ποσοστό της αλληλεπίδρασης μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου αντανακλά το θεωρητικό υπόβαθρο στο οποίο στηρίζεται η όλη βοηθητική προσπάθεια, εντούτοις οι λεπτομέρειες αυτής της αλληλεπίδρασης και οι τρόποι με τους οποίους αυτή εκδηλώνεται απορρέουν από τη μεταξύ τους συμβουλευτική σχέση. Δηλαδή, παρόλο που η κάθε θεωρία καθορίζει τους ρόλους συμβούλου και συμβουλευόμενου, η σχέση που θα αναπτυχθεί μεταξύ τους (και που θα βοηθήσει την όλη συμβουλευτική προσπάθεια) θα εξαρτηθεί από τα συναισθήματα και τις στάσεις του ενός προς τον άλλο και θα επηρεαστεί αναμφισβήτητα από την προσωπικότητα και τη συμπεριφορά του καθενός.

Δομή της συμβουλευτικής σχέσης

Μετά τον ορισμό της συμβουλευτικής σχέσης και την αναφορά στους παράγοντες της προσωπικότητας που πρέπει να διαθέτει ένας καλός συμβουλευτικός ψυχολόγος για να βοηθήσει το συμβουλευόμενο, ας έρθουμε τώρα στο θέμα του ορισμού των συνιστωσών της συμβουλευτικής σχέσης. Διάφοροι θεωρητικοί, ο καθένας από τη δική του σκοπιά, προσπάθησαν να ξεχωρίσουν τις συνιστώσες της συμβουλευτικής σχέσης. Μια πιο αντικειμενική διαίρεση της συμβουλευτικής σχέσης – αντικειμενική με την έννοια ότι μπορεί να ισχύει για κάθε είδος θεραπευτικής σχέσης – ήταν αυτή που πρότειναν οι Greenson (1967) και Bordin (1979). Οπαδοί και οι δύο της ψυχανalyτικής σχολής, πρότειναν μια διαίρεση της συμβουλευτικής σχέσης η οποία είναι αναμφισβήτητα επηρεασμένη από τη φροϋδική θεωρητική σκέψη αλλά αποδεκτή και από τις άλλες θεωρητικές κατευθύνσεις. Φυσικά οι διάφορες θεωρητικές προσεγγίσεις ποικίλλουν στο μέγεθος ή στην έκταση της συνειδητής προσοχής και χρησιμοποίησης αυτού του διαχωρισμού της συμβουλευτικής σχέσης.

Η διαίρεση της συμβουλευτικής σχέσης που προτείνουν ξεχω-

ρίζει τρεις συνιστώσες: μια εργασιακή συμμαχία (working alliance), μια σχέση μεταβίβασης (transference relationship) και μια πραγματική-αληθινή σχέση (real relationship).

Με τον όρο *εργασιακή συμμαχία*, οι εμπνευστές του εννοούν τη συναισθηματική ευθυγράμμιση μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου η οποία ενισχύεται από τη συναισθηματική σχέση που αναπτύσσεται μεταξύ τους και από τη συμφωνία τους ως προς τους στόχους που θέτουν και τη διαδικασία μέσα από την οποία θα τους επιτύχουν. Ο όρος «συμμαχία» περιλαμβάνει ένα σύνδεσμο και μια συμφωνία. Μερικοί θεωρητικοί μιλούν και για «βοηθητική» ή «θεραπευτική» συμμαχία, αναφερόμενοι στον ίδιο όρο. Τα στοιχεία που θα ενισχύσουν μια καλή «εργασιακή συμμαχία» είναι κυρίως η ενσυναίσθηση, η γνησιότητα και ο σεβασμός, για τα οποία πρωτομίλησε ο Carl Rogers.

Η *σχέση μεταβίβασης* έχει σαφώς τις ρίζες της στην ψυχανalyτική θεωρία (Καλαντζή-Αζίζι, 1989). Αναφέρεται στη μετάθεση ή μετατόπιση προς το θεραπευτή συναισθημάτων, συμπεριφορών και στάσεων που ανήκαν σε προγενέστερες σχέσεις. Η μεταβίβαση συνεπάγεται μια λανθασμένη αντίληψη ή λάθος εκτίμηση, θετική ή αρνητική, του θεραπευτή από το θεραπευόμενο. Η σχέση μεταβίβασης είναι, δηλαδή, η εκδήλωση προηγούμενων εμπειριών από τις σχέσεις που είχε ο θεραπευόμενος με άλλα σημαντικά πρόσωπα του περιβάλλοντός του (πατέρας, μητέρα) στην τωρινή σχέση που αναπτύσσει με το θεραπευτή του και στηρίζεται σε κάποιες προβλέψεις ή προσδοκίες που έχει ο συμβουλευόμενος από το θεραπευτή του. Είναι, δηλαδή, μια προβολή των προσδοκιών που έχει ο άνθρωπος από άτομα με κάποια εξουσία στο συμβουλευτικό του ψυχολόγο.

Η σχέση μεταβίβασης αντιμετωπίζεται περισσότερο ή λιγότερο, ανάλογα με το πόσο παρεμβαίνει και παρεμποδίζει την ανάπτυξη μιας υγιούς θεραπευτικής σχέσης και ανάλογα με τη θεωρητική κατεύθυνση του συμβούλου. Η προσωπο-κεντρική κατεύθυνση τη δέχεται και την αντιμετωπίζει εφόσον χρειαστεί (Rogers, 1951· Shlien, 1977), η μορφολογική θεραπεία επίσης (Polster και Polster, 1973), ενώ οι συμπεριφοριστές σιωπούν στο θέμα αυτό αν και κατανοούν πλήρως τη συγκεκριμένη σχέση (Miller και Dollard, 1950).

Η τρίτη συνιστώσα της συμβουλευτικής σχέσης, η *πραγματική, η αληθινή σχέση*, αναφέρεται στη γνησιότητα των συναισθημάτων και στη ρεαλιστική αντίληψη και ερμηνεία της συμπεριφοράς συμβούλου και συμβουλευόμενου. Η πραγματική, η αληθινή αυτή σχέση επηρεά-

ζει την εργασιακή συμμαχία, αφού όσο πιο δυνατή και θετική είναι η αληθινή σχέση μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου τόσο πιο βαθιά και ειλικρινής θα είναι η εργασιακή τους συμμαχία.

Η σπουδαιότητα της αληθινής σχέσης μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου αναγνωρίζεται από όλες τις θεωρητικές κατευθύνσεις, ίσως περισσότερο και από τις άλλες δύο συνιστώσες. Τη μεγαλύτερη έμφαση σ' αυτή δίνει η ανθρωπιστική-υπαρξιακή κατεύθυνση και, θα λέγαμε, τη λιγότερη (τηρουμένων των αναλογιών) η συμπεριφοριστική· όμως και αυτή δεν αμφισβητεί ότι η αληθινή σχέση είναι απαραίτητη προκειμένου να προχωρήσει ο θεραπευτής στην εφαρμογή των τεχνικών που θα βοηθήσουν το συμβουλευόμενο να πλησιάσει στους στόχους που έχει θέσει (Gelso και Carter, 1985).

Συνοψίζοντας την παραπάνω ανάλυση της συμβουλευτικής σχέσης, θα μπορούσε κανείς να καταλήξει πως αυτή αποτελείται από τρεις κύριες συνιστώσες – την εργασιακή συμμαχία, τη σχέση μεταβίβασης και την αληθινή σχέση – αλληλένδετες και αλληλοεπηρεαζόμενες. Η κάθε συμβουλευτική σχέση μπορεί να χαρακτηρίζεται περισσότερο από τη μία από αυτές ή να δίνεται περισσότερη έμφαση από σύμβουλο και συμβουλευόμενο σε μια άλλη, αν κρίνεται ότι είναι αναγκαίο ή επιθυμητό για τη θετική έκβαση της σχέσης. Επίσης, η έμφαση σε κάποια από αυτές τις συνιστώσες, περισσότερο από ό,τι στις άλλες, εξαρτάται και από τη θεωρητική κατεύθυνση του συμβούλου. Σε άλλες περιπτώσεις πάλι, οι τρεις αυτές συνιστώσες φαίνεται να είναι άρρηκτα συνδεδεμένες μεταξύ τους ώστε να μην μπορεί κανείς να τις ξεχωρίσει.

Τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας που πρέπει να διαθέτει ο καλός συμβουλευτικός ψυχολόγος αλλά και ο συμβουλευόμενος, για την ενίσχυση ή τη σωστή αντιμετώπιση των συνιστωσών αυτών – ώστε να υπάρξει μια θετική και επικοινωνιακή συμβουλευτική σχέση – δεν είναι άλλα από την ενσυναίσθητη κατανόηση, τη γνησιότητα, την ειλικρίνεια, το σεβασμό και τη θετική εκτίμηση (βλέπε ενδεικτικά Gazda et al., 1977· Pietrofesa, Hoffman, Spiele, 1984· Delaney και Eisenberg, 1972).

Η ύπαρξη μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης αποτελεί ένα από τα βασικότερα στάδια της όλης συμβουλευτικής διαδικασίας, στάδιο αναγκαίο για την περαιτέρω εξέλιξη και πορεία της. Η συμπεριφορά του συμβουλευτικού ψυχολόγου πρέπει να είναι τέτοια ώστε ο συμβουλευόμενος να τον βλέπει ως άτομο ικανό, σοβαρό, ευαίσθη-

το, ειλικρινές, εχέμυθο και υπεύθυνο που τον καταλαβαίνει και τον αποδέχεται έτσι όπως είναι και που διαθέτει τις απαραίτητες γνώσεις, ευφυΐα και δεξιότητες για να του προσφέρει τη βοήθεια που ζητάει.

Βασικές δεξιότητες για την οικοδόμηση μιας καλής συμβουλευτικής σχέσης

Υπάρχουν ορισμένες συμπεριφορές ή δεξιότητες του συμβουλευτικού ψυχολόγου που βοηθούν στη δημιουργία μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης. Οι βασικότερες απ' αυτές είναι:

1. Δεξιότητες προσεκτικής παρακολούθησης

Αναφέρονται στην πολιτισμικά αρμόζουσα λεκτική και μη-λεκτική συμπεριφορά του συμβούλου που δείχνει στον πελάτη ότι βρίσκεται μαζί του και ότι πράγματι τον παρακολουθεί προσεκτικά. Είναι οι βασικές δεξιότητες μιας επικοινωνιακής συμβουλευτικής σχέσης που ενθαρρύνουν τον πελάτη να μιλήσει.

Οι δεξιότητες προσεκτικής παρακολούθησης αποτελούνται από τις εξής διαστάσεις:

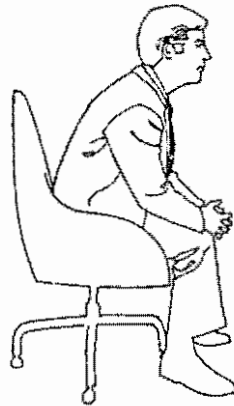
α) *Οπτική επαφή*. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος πρέπει να κοιτάει το συμβουλευόμενο στα μάτια. Όταν κάποιος μας μιλάει και κοιτάζουμε αλλού, δίνουμε την εντύπωση ότι δεν ενδιαφερόμαστε για όσα μας λέει. Η οπτική επαφή έχει βρεθεί ότι είναι η πιο σημαντική διάσταση της προσεκτικής παρακολούθησης (Ivey et al., 1968).

β) *Σωματική γλώσσα*. Η στάση του σώματος του θεραπευτή, οι κινήσεις και οι χειρονομίες του, η απόσταση που κρατά από τον πελάτη του, όλα αυτά είναι ενδείξεις προσεκτικής παρακολούθησης. Αν μάλιστα πιστέψουμε ότι το 85% της ανθρώπινης επικοινωνίας γίνεται σε μη-λεκτικό επίπεδο, όπως υποστηρίζεται, τότε η σωματική γλώσσα αποκτά ακόμη μεγαλύτερη σημασία στην οικοδόμηση της συμβουλευτικής σχέσης. Η προτιμότερη στάση προσεκτικής παρακολούθησης στις κοινωνίες του δυτικού πολιτισμού είναι μια ελαφριά κλίση του σώματος προς το εμπρός σε μια άνετη και ήρεμη στάση.

Όσον αφορά τη φυσική απόσταση μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου, αυτή αντανακλά πολιτιστικές προκαταλήψεις και οπωσδήποτε επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο γίνεται αποδεκτή η λεκτική επικοινωνία (Hall, 1959· Broekmann και Moller, 1973· Lott και Sommer, 1967· Haase, 1970· Greene, 1977).



Εικόνα 1
Ελάχιστη αποτελεσματική στάση
προσεκτικής παρακολούθησης



Εικόνα 2
Πάρα πολύ αποτελεσματική στάση
προσεκτικής παρακολούθησης



Εικόνα 3
Ευνοϊκότερη στάση προσεκτικής παρακολούθησης
συμβούλου και συμβουλευόμενου (Haase και Di Mattia, 1970)
(Πηγή: Pietrofesa, Hoffman και Spiete, 1984)

γ) *Εκφράσεις του προσώπου.* Οι εκφράσεις του προσώπου και οι νύξεις του κεφαλιού παίζουν σημαντικό ρόλο στη συμβουλευτική σχέση. Καταρχήν, ο θεραπευτής πρέπει να εκφράζει με το πρόσωπό του, χαμογελώντας ελαφρά, φιλικότητα και ενδιαφέρον. Αργότερα, και όσο θα προχωρεί η συμβουλευτική διαδικασία, το πρόσωπό του θα πρέπει να εκφράζει το συναίσθημα που θα αντιστοιχεί σε όσα λέγονται και βιώνονται στη συμβουλευτική σχέση.

Οι τρεις αυτές διαστάσεις της προσεκτικής παρακολούθησης συνδέονται με τη μη-λεκτική συμπεριφορά του συμβουλευτικού ψυχολόγου, η οποία αποτελεί ισχυρή δύναμη στην όλη συμβουλευτική διαδικασία που ενισχύει τη συμπεριφορά του συμβουλευόμενου (Lee et al., 1979· Terrell και Haase, 1978· Hill et al., 1981· Seay και Altekruze, 1979).

δ) *Φωνητικό ύφος.* Αλλαγές στο ρυθμό της ομιλίας, στην ένταση και στον τόνο συχνά υποδηλώνουν ενδιαφέρον ή αδιαφορία. Δισταγμοί και κομπιάσματα στην ομιλία συμβαίνουν συχνά σε σημεία έντασης (Iney et al., μετάφραση Μαλικιώση-Λοΐζου, 1992).

ε) *Λεκτική ακολουθία.* Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος πρέπει να παραμένει στο θέμα που αναπτύσσει ο πελάτης, να μην πηδάει σε άλλο θέμα ούτε να διακόπτει το συνομιλητή του. Η δεξιότητα αυτή δίνει στον πελάτη να καταλάβει ότι ο ψυχοθεραπευτής τον παρακολουθεί προσεκτικά και του επιτρέπει να εμβαθύνει περισσότερο στο θέμα που τον απασχολεί.

Συνοψίζοντας, λοιπόν, οι δεξιότητες προσεκτικής παρακολούθησης αποτελούνται από μη-λεκτικές και από λεκτικές διαστάσεις που στοχεύουν στη δημιουργία μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης. Η οπτική επαφή, η στάση του σώματος με μια ελαφριά κλίση προς τα μπρος, η φιλική έκφραση του προσώπου, οι νύξεις του κεφαλιού που δείχνουν προσεκτική παρακολούθηση, καθώς και το κατάλληλο φωνητικό ύφος και η λεκτική ακολουθία σ' αυτά που λέει ο πελάτης βοηθούν στην προώθηση της εποικοδομητικής συμβουλευτικής σχέσης και διαδικασίας.

2. Η χρήση των ερωτήσεων

Ο τρόπος και η συχνότητα με την οποία γίνονται οι ερωτήσεις στη συμβουλευτική ψυχοθεραπεία, επηρεάζει την όλη συμβουλευτική σχέση και διαδικασία. Οι πολλές ερωτήσεις μπορεί να κάνουν το συμβουλευόμενο να θεωρήσει τη συμβουλευτική διαδικασία σα μια ανά-

κριση όπου αφήνει τη σκέψη του να κατευθύνεται από την πορεία των ερωτήσεων που του γίνονται (Shertzer και Stone, 1980). Οι πολλές ερωτήσεις χαρακτηρίζουν συνήθως συμβουλευτικούς ψυχολόγους που δεν είναι σίγουροι για τις ικανότητές τους.

Ο τρόπος με τον οποίο γίνονται οι ερωτήσεις είναι επίσης σημαντικός· υπάρχουν καλές και κακές ερωτήσεις για την πορεία της συμβουλευτικής. Γενικά, καλές θεωρούνται οι ανοιχτές ερωτήσεις που βοηθούν τον πελάτη να αποκτήσει ενόραση και να εμβαθύνει στη σκέψη του. Κακές θεωρούνται οι ερωτήσεις που στοχεύουν σε περιεχόμενο παρά σε συναίσθημα· ονομάζονται κλειστές ερωτήσεις και απαιτούν σύντομες απαντήσεις από τον πελάτη, του τύπου «Ναι» ή «Όχι».

α) Οι ανοιχτές ερωτήσεις επιτρέπουν στον πελάτη να μιλήσει περισσότερο, να εκφράσει καλύτερα τα συναισθήματά του, να ερευνησει σε βάθος τον εαυτό του (Ivey et al., 1992· Ehrlich et al., 1979). Συχνά αρχίζουν με τις λέξεις «τι, πώς, πόσο, γιατί ή θα μπορούσατε»

π.χ. «Πώς αισθάνθηκες όταν έφυγε;»

ή «Γιατί να ήθελε άραγε να σου μιλήσει έτσι;»

ή «Τι σκεφτήκατε όταν σας είπε αυτά τα λόγια;»

ή «Θα μπορούσατε να μου δώσετε ένα παράδειγμα τυπικής σας αντίδρασης όταν σας επιτίθεται;»

β) Οι κλειστές ερωτήσεις αρχίζουν συνήθως με τις λέξεις «είναι, νομίζεις, θέλεις» κ.τλ.

π.χ. «Θέλεις να αδυνατίσεις;»

ή «Είσαι μοναχοπαίδι;»

Γενικός κανόνας, πάντως, για το αν μια ερώτηση θα θεωρηθεί ανοιχτή ή κλειστή είναι το αν και πώς συνδυάζεται με τον τόνο της φωνής, τη στάση του σώματος, την έκφραση του προσώπου. Αν υπάρχει ειλικρινές ενδιαφέρον από την πλευρά του συμβούλου, ο τρόπος που θα θέσει ένα ερώτημα δε θα έχει και τόση σημασία στο αν ο πελάτης θα αισθανθεί την άνεση να εκφραστεί ελεύθερα. Επομένως, η ταξινόμηση των ερωτήσεων σε ανοιχτές ή κλειστές από μόνη της δε βοηθάει τη θεραπευτική σχέση, αν δε συνοδεύεται και από όλα τα άλλα στοιχεία που δείχνουν το ειλικρινές ενδιαφέρον του συμβουλευτικού ψυχολόγου.

3. Αντανάκλαστικές δεξιότητες

Είναι οι δεξιότητες που χρησιμοποιεί ο συμβουλευτικός ψυχολόγος για να αντικατοπτρίσει, να αποδώσει πίσω στον πελάτη το συναίσθημα ή το περιεχόμενο των όσων είπε. Ο θεραπευτής μπορεί να χρησιμοποιήσει την αντανάκλαση του συναισθήματος ή την αντανάκλαση του περιεχομένου ανάλογα με το τι επιθυμεί να ενισχύσει. Στην αντανάκλαση περιεχομένου ο θεραπευτής προσέχει επιλεκτικά και αντανάκλα στον πελάτη τα σημαντικά σημεία που έθιξε και τις πληροφορίες που έδωσε σε κάποια δεδομένη στιγμή.

Στην αντανάκλαση του συναισθήματος ο θεραπευτής επιλέγει προσεκτικά και αντανάκλα τα συναισθηματικά στοιχεία που ενυπάρχουν στις εκφράσεις του πελάτη.

Παράδειγμα αντανάκλασης συναισθήματος:

Σύλβια: Λοιπόν, Βέρα, πώς πάει η μητέρα σου; (Ανοιχτή ερώτηση)

Βέρα: Οι εξετάσεις που έκανε ήταν καλές. Αλλά με τον καρκίνο τι να πει κανείς... Ανησυχώ πολύ. Με αυτή την ασθένεια δεν μπορεί να ηρεμήσει κανείς.

Σύλβια: Φαίνεται να αισθάνεσαι αγχωμένη και ανήσυχη. (Αντανάκλαση συναισθήματος)

Παράδειγμα αντανάκλασης περιεχομένου:

Γιάννης: Λοιπόν, Κώστα, σκέφτεσαι πάλι το διαζύγιο...

Κώστας: Αυτό το διαζύγιο με έχει κάνει άνω-κάτω. Τα πηγαίναμε τόσο καλά με την Ειρήνη, φαίνεται όμως ότι κάτι έλειπε.

Γιάννης: Κάτι έλειπε;

Κώστας: Φαίνεται ότι η σχέση μας ήταν κάπως επιπόλαιη. Όταν παντρευτήκαμε, δεν υπήρχε αρκετό... βάθος, δεν υπήρχε η ουσιαστική σχέση στην οποία είχα ελπίσει.

Γιάννης: Χμ-χμμ... μιλάς λοιπόν για επιπόλαιες και ουσιαστικές σχέσεις. Ποια θεωρείς εσύ ουσιαστική σχέση; (Αντανάκλαση περιεχομένου)

4. Δεξιότητες Διευκρίνισης

Με τις δεξιότητες αυτές ο ψυχοθεραπευτής είναι σε θέση να διευκρινίζει αυτά που λέει ο πελάτης. Οι διευκρινιστικές δεξιότητες περιλαμβάνουν την ενθάρρυνση, την παράφραση και την περίληψη. Όλες δείχνουν ότι ο σύμβουλος έχει καταλάβει σωστά και κάνουν και τον πελάτη να αισθάνεται ότι έχει ακουστεί με προσοχή.

α) Οι ενθαρρύνσεις αποτελούνται από λεκτικούς και μη-λεκτικούς τρόπους που χρησιμοποιεί ο σύμβουλος για να παρακινήσει τον πελάτη του να συνεχίσει να μιλά.

Οι μη-λεκτικοί τρόποι περιλαμβάνουν κλίσεις του κεφαλιού, σωστές χειρονομίες που δηλώνουν ενθάρρυνση, κλίση του σώματος προς τα εμπρός και σιωπή.

Η σιωπή μπορεί να έχει μεγάλη θεραπευτική αξία αν χρησιμοποιηθεί σωστά. Καταρχήν, δίνει χρόνο στον πελάτη να σκεφτεί αν θα απαντήσει ή αν δε θα συνεχίσει, τον βοηθά στην ενδοσκόπηση και του επιτρέπει να ηρεμήσει για λίγο (Brammer και Shostrom, 1982).

Οι λεκτικές ενθαρρύνσεις είναι σύντομες εκφράσεις και περιλαμβάνουν φράσεις όπως: «Χμμ - χμμ», «Α - χα», «Αί», «Έτσι;», «Λοιπόν;», καθώς και την επανάληψη μιας ή δύο λέξεων κλειδιών που χρησιμοποίησε ο πελάτης.

β) Οι παραφράσεις ανατροφοδοτούν τον πελάτη με την ουσία των όσων μόλις λέχθηκαν, συντομεύοντας και διευκρινίζοντας αυτά που είπε. Γίνεται με τη χρησιμοποίηση μερικών λέξεων-κλειδιών του πελάτη και μερικών λέξεων και εκφράσεων του συμβουλευτικού ψυχολόγου.

Παράδειγμα:

Με απασχολεί πολύ η γυναίκα μου. Θέλει να βγει έξω από το σπίτι, να εργαστεί. Όμως εγώ κερδίζω αρκετά χρήματα, τα παιδιά τη θεωρούν τέλεια μητέρα, όπως και εγώ εξάλλου. Αλλά χθες το βράδυ είδαμε το πρόβλημα διαφορετικά, είχαμε μια έντονη συζήτηση.

Ενθάρρυνση: Σε απασχολεί πολύ; ή Έντονη συζήτηση;

Παράφραση: Για να δω αν κατάλαβα καλά. Σε απασχολεί που η τέλεια γυναίκα σου θέλει να εργαστεί παρά το γεγονός ότι κερδίζεις αρκετά και καταλήξατε σε μία έντονη συζήτηση. Έτσι είναι;

γ) Οι περιλήψεις μοιάζουν με τις παραφράσεις, μόνο που καλύπτουν μεγαλύτερο χρονικό διάστημα και περισσότερη πληροφόρηση. Οι περιλήψεις χρησιμοποιούνται συνήθως είτε στην αρχή της συνέντευξης είτε στο τέλος της και λειτουργούν ως συνδετικός κρίκος με όσα αναφέρθηκαν προηγουμένως ή θα λεχθούν κατόπιν. Χρησιμεύουν για να διευκρινίσουν διάφορες περίπλοκες καταστάσεις ή σκέψεις του πελάτη.

Παράδειγμα:

«Την τελευταία φορά που συναντηθήκαμε μιλήσαμε για τα αισθήματά σου προς την πεθερά σου και για τη σύγκρουση που είχατε όταν γεννήθηκε το μωρό. Είχες έντονο άγχος και ενοχές. Από τότε δεν τα πάτε καλά. Είχαμε συζητήσει για ένα σχέδιο δράσης που επρόκειτο να ακολουθήσεις. Πώς πήγε αυτό;»

Όλες αυτές οι δεξιότητες που προαναφέρθηκαν, δηλαδή, της προσεκτικής παρακολούθησης, της χρήσης των ερωτήσεων, οι αντανακλαστικές και οι δεξιότητες διευκρίνισης θεωρούνται βασικές στην

Δεξιότητα	Προσωπο-κεντρική	Συμπεριφο-ριστική	Ψυχο-δυναμική	Μορφο-λογική	Χαρακτηριστικών και παραγόντων
Ανοικτές ερωτήσεις	□	▲	▲	■	■
Κλειστές ερωτήσεις	□	■	□	▲	▲
Ενθάρρυνση	▲	▲	□	▲	▲
Παράφραση	■	▲	▲	□	▲
Αντανάκλαση συναισθήματος	■	□	▲	□	▲
Αντανάκλαση περιεχομένου	■	□	▲	□	□
Περίληψη	▲	▲	□	□	▲

- Πολύ συχνή χρησιμοποίηση της δεξιότητας
- ▲ Συχνή χρησιμοποίηση της δεξιότητας
- Μπορεί να τη χρησιμοποιεί περιστασιακά

Πίνακας 1: Συχνότητα χρησιμοποίησης βοηθητικών δεξιοτήτων από την κάθε θεραπευτική κατεύθυνση (Προσαρμογή: Ivey, 1983)

οικοδόμηση μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης γιατί βοηθούν το συμβουλευόμενο να καταλάβει ότι βρίσκεται σ' ένα μη-απειλητικό περιβάλλον, με έναν ειδικό απέναντί του που ενδιαφέρεται ειλικρινά να κατανοήσει τι του συμβαίνει και που τον βοηθά να ξεκαθαρίσει τις σκέψεις και τα συναισθήματά του για να μπορέσει να ξεπεράσει τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει.

Ο Πίνακας 1 δείχνει πόσο χρησιμοποιεί η κάθε θεραπευτική κατεύθυνση καθεμιά από αυτές τις δεξιότητες.

Πέρα από αυτές βεβαίως, θα μπορούσε κανείς να απαριθμήσει και άλλες βοηθητικές δεξιότητες του συμβούλου που όμως δε θεωρούνται τόσο απαραίτητες για τη δημιουργία μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης όσο για την επίδρασή τους στην αλλαγή της συμπεριφοράς του συμβουλευόμενου. Είναι οι λεγόμενες τεχνικές στις οποίες θα αναφερθούμε αναλυτικότερα πιο κάτω.

Στάδιο 3. Αναγνώριση και καθορισμός στόχων

Αφού μπουν τα θεμέλια και αρχίσει να αναπτύσσεται μια θετική σχέση μεταξύ συμβούλου και συμβουλευόμενου ώστε να βοηθηθεί ο πελάτης να εκφράσει την ανησυχία ή το πρόβλημά του, έρχεται η στιγμή να καθοριστεί η κατεύθυνση προς την οποία θα κινηθεί η όλη συμβουλευτική διαδικασία. Ποιο αποτέλεσμα, ποια έκβαση θα έχει η συμβουλευτική διαδικασία; Ποιους στόχους θα καταφέρει να επιτύχει;

Πολλοί πελάτες δε γνωρίζουν από την αρχή τους στόχους τους οποίους θέλουν να επιτύχουν. Αισθάνονται αγχωμένοι, δυστυχιμένοι, χωρίς να ξέρουν συχνά το γιατί. Ένας από τους κυριότερους σκοπούς της συμβουλευτικής είναι ακριβώς να τους βοηθήσει να ξεκαθαρίσουν αυτά τους τα συναισθήματα, να αναγνωρίσουν τι τα προκαλεί και να αποφασίσουν με ποιον ή με ποιους τρόπους θα τα ξεπεράσουν. Αυτό το μεταβατικό στάδιο ανάμεσα στη σύγχυση και τη συγκεκριμενοποίηση ενός στόχου μπορεί να είναι «το πιο δύσκολο και κρίσιμο βήμα σε ολόκληρη τη συμβουλευτική διαδικασία» (Neil, 1975). Όσο πιο συγκεκριμένοι είναι οι στόχοι που καθορίζονται και προς τους οποίους θα κινηθεί η όλη συμβουλευτική διαδικασία, τόσο καλύτερα γίνονται κατανοητοί και τόσο ευκολότερα μπορεί να βεβαιωθεί η επίτευξή τους (Rule, 1982).

Αναγνωρίζονται δύο κατηγορίες στόχων: οι στόχοι διαδικασίας και οι στόχοι έκβασης.

α) Οι στόχοι διαδικασίας συνδέονται με την ύπαρξη όλων των θεραπευτικών όρων που είναι απαραίτητοι και αποτελούν προϋπόθεση για να προχωρήσει ο πελάτης στους τελικούς στόχους, της αλλαγής της συμπεριφοράς του. Είναι οι γενικοί στόχοι της παροχής ενός φιλικού και μη-απειλητικού περιβάλλοντος, της μετάδοσης ενσυναίσθησης και θετικής εκτίμησης στο θεραπευόμενο εκ μέρους του ψυχοθεραπευτή και γενικά, όλοι εκείνοι οι στόχοι που θα αποτελέσουν τη βάση για να προχωρήσει ο πελάτης στην εποικοδομητική αλλαγή της συμπεριφοράς του. Η ύπαρξη των στόχων διαδικασίας είναι υποχρέωση του συμβουλευτικού ψυχολόγου: εκείνος πρέπει να φροντίσει, με την προσωπικότητα και τις ικανότητες που διαθέτει, ώστε οι στόχοι αυτοί να τεθούν.

β) Οι στόχοι έκβασης συνδέονται άμεσα με τους λόγους για τους οποίους ο πελάτης ζήτησε ψυχολογική βοήθεια. Είναι οι στόχοι προς τους οποίους τείνει η όλη συμβουλευτική διαδικασία. Βασική προϋπόθεση για την αναγνώριση και τον καθορισμό των στόχων έκβασης είναι να είναι αποδεκτοί και από το σύμβουλο και από το συμβουλευόμενο. Πρέπει, δηλαδή, οι δυο τους να συμφωνούν ότι αυτοί οι συγκεκριμένοι στόχοι πρέπει να επιτευχθούν ως αποτέλεσμα της όλης συμβουλευτικής διαδικασίας.

Οι στόχοι έκβασης μπορεί να είναι ασαφείς ή γενικοί όπως, για παράδειγμα, αυτο-κατανόηση, αυτο-ανίχνευση, αυτογνωσία ή αυτοπραγμάτωση. Μπορεί όμως να είναι και πολύ συγκεκριμένοι όπως, για παράδειγμα, να καταπολεμήσει ο πελάτης τη ντροπαλότητά του, ή να χάσει βάρος, να κόψει το κάπνισμα, κ.τ.λ. Άσχετα από το αν είναι ασαφείς ή συγκεκριμένοι, οι στόχοι πρέπει να ορίζονται επακριβώς με συγκεκριμένες συμπεριφορές, έτσι ώστε και ο σύμβουλος και ο συμβουλευόμενος να κατανοούν πλήρως τι πρέπει να επιτευχθεί. Οι στόχοι της έκβασης πρέπει να αποβλέπουν σε κάποια τροποποίηση της συμπεριφοράς ώστε και ο συμβουλευόμενος να καταλαβαίνει και να αναγνωρίζει την πρόοδο του αλλά και ο συμβουλευτικός ψυχολόγος να επιλέγει τις κατάλληλες τεχνικές για την επίτευξή τους (Hackney και Nye, 1973). Ο καλύτερος τρόπος για να αξιολογήσει κανείς το βαθμό στον οποίο επιτεύχθηκε ένας συγκεκριμένος στόχος είναι αυτός να έχει δηλωθεί με παρατηρήσιμους και μετρήσιμους όρους (Krumboltz, 1966).

Ο καθορισμός των στόχων, εφόσον γίνει σωστά, αυξάνει τη δέσμευση και του συμβούλου και του συμβουλευόμενου στη συμβου-

λευτική διαδικασία. Οι στόχοι βοηθούν να μετρηθεί η πρόοδος της συμβουλευτικής και δείχνουν πότε πρέπει να τελειώσει η ψυχοθεραπεία.

Παράδειγμα:

Συμβουλευτικός ψυχολόγος: «Για να δούμε αν κατάλαβα καλά όλα μου είπες. Δεν έχεις φίλους στο πανεπιστήμιο. Θεωρείς φίλο έναν άνθρωπο με τον οποίο μπορείς να συζητήσεις τουλάχιστον μισή ώρα κάθε μέρα και που σου τηλεφωνεί τουλάχιστον μία φορά τη βδομάδα. Είπες επίσης ότι δυσκολεύεσαι να αρχίσεις μια συζήτηση με έναν άλλο άνθρωπο και ότι σε όλα σου τα γεύματα τρως μόνος χωρίς πορέα. Επίσης ανέφερες ότι δεν έχεις βγει με κορίτσι εδώ και έξι μήνες, από τότε που άρχισε το πανεπιστήμιο».

Καθορισμός στόχων:

Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος, σε συνεργασία με τον πελάτη, επιλέγει συγκεκριμένους στόχους προς τους οποίους θα εργαστούν και οι οποίοι περιγράφουν την τελική δραστηριοποίηση του πελάτη.

Οι δραστηριότητες αυτές του πελάτη πρέπει να περιγραφούν με όρους που να είναι παρατηρήσιμοι. Αν θέλει να εργαστεί καταρχήν πάνω στο θέμα της σχέσης του με το αντίθετο φύλο, μπορεί, για παράδειγμα να τηλεφωνήσει σ' ένα κορίτσι και να του ζητήσει να βγουν έξω, με απώτερο στόχο να καταφέρει να βγάλει με μία κοπέλα τουλάχιστον μια φορά κάθε τρεις βδομάδες. Σ' αυτό το στόχο πρέπει να συμφωνήσουν σύμβουλος και πελάτης και να δεσμευτεί ο πελάτης ότι θα προσπαθήσει να τον επιτύχει.

Παράλληλα, μπορεί να τεθούν και άλλοι στόχοι, διαδικαστικοί, που θα βοηθήσουν στην επίτευξη του παραπάνω στόχου. Για παράδειγμα: αλλαγή της συμπεριφοράς του ως προς τον τρόπο με τον οποίο καλεί μια κοπέλα σε ραντεβού, έτσι ώστε να αυξήσει τις πιθανότητές του να δεχθεί εκείνη να βγει μαζί του κ.ο.κ.

Αυτό που είναι σημαντικό είναι να μπαίνουν τέτοιοι στόχοι που να εγγυώνται σε ένα μεγάλο ποσοστό την επιτυχία τους· διαφορετικά ο πελάτης μπορεί να απογοητευτεί και να εγκαταλείψει την προσπάθεια. Είναι προτιμότερο να μπαίνουν στην αρχή χαμηλότεροι στόχοι και σιγά-σιγά να γίνονται υψηλότεροι παρά να μπαίνουν ευθύς εξαρχής υψηλοί και μετά να χρειάζεται να μειωθούν. Η επιτυχία γεννάει επιτυχία – η αποτυχία αποτυχία!

Στάδιο 4. Επιλογή συμβουλευτικής τεχνικής

Όταν σύμβουλος και συμβουλευόμενος συμφωνήσουν σε συγκεκριμένους στόχους προς τους οποίους θα εργαστεί ο συμβουλευόμενος, τότε κρίνεται αναγκαία η γνώση και το ταλέντο του συμβουλευτικού ψυχολόγου να επιλέξει την κατάλληλη τεχνική (ή τεχνικές) που θα βοηθήσουν τον πελάτη να πετύχει στους στόχους που έχουν θέσει μαζί.

Το βασικό ερώτημα, στο οποίο πρέπει να μπορεί να απαντήσει ο συμβουλευτικός ψυχολόγος προκειμένου να κάνει σωστή επιλογή της τεχνικής για τη συγκεκριμένη περίπτωση, είναι: «Τι είδους συμπεριφορά του συμβούλου θα έχει τι είδους επίδραση, σε ποιο είδος πελάτη, σε ποιο στάδιο της συμβουλευτικής διαδικασίας;» (Delaney και Eisenberg, 1972). Με άλλα λόγια, ο ψυχοθεραπευτής πρέπει να συνυπολογίσει τα χαρακτηριστικά του πελάτη, τους στόχους που έθεσαν μαζί, τη δική του προσωπικότητα και τον τρόπο που θα του φερθεί προκειμένου να επιτύχουν αυτούς τους στόχους, για να μπορέσει να κάνει σωστή επιλογή της τεχνικής που θα χρησιμοποιήσει. Υπάρχουν πολλές τεχνικές από τις οποίες μπορεί να επιλέξει αλλά ορισμένες από αυτές φαίνεται να είναι περισσότερο αποτελεσματικές με συγκεκριμένα προβλήματα ή ανησυχίες.

Οι Delaney και Eisenberg (1972) ομαδοποίησαν τις τεχνικές που υπάρχουν και που έχουν αναπτυχθεί από τις διάφορες θεραπευτικές προσεγγίσεις, σύμφωνα με τις αρχές που διέπουν τη διάπλαση της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

Πρώτη αρχή: *Οι άνθρωποι μαθαίνουν νέες συμπεριφορές ακολουθώντας τις οδηγίες που παίρνουν από άλλα σημαντικά πρόσωπα.* Τέτοια σημαντικά πρόσωπα είναι οι γονείς, οι δάσκαλοι και γενικά όλοι εκείνοι που ασκούν κάποια εξουσία πάνω στον άνθρωπο.

Στη συμβουλευτική υπάρχουν, ακριβώς, κάποιες τεχνικές οι οποίες προσπαθούν να διδάξουν νέους ή διαφορετικούς τρόπους συμπεριφοράς στο συμβουλευόμενο, δίνοντάς του συγκεκριμένες οδηγίες, αλλά και με την καθοδήγηση, τη διδασκαλία, την επεξήγηση για το πώς θα επιτευχθεί αυτή η νέα, η πιο επιθυμητή συμπεριφορά. Μερικές από αυτές τις τεχνικές είναι:

α) *Συστηματική αποευσαιθητοποίηση* (systematic desensitization)

Αναπτύχθηκε ιδιαίτερα από το Wolpe (1958). Είναι μια τεχνική

που στηρίζεται στην αρχή της αντι-εξάρτησης ή απο-εξάρτησης (counter-conditioning), και χρησιμοποιείται για να μειώσει και να απαλείψει διάφορες φοβογόνες ή αγχογόνες καταστάσεις.

Η αποευσαισθητοποίηση συνίσταται στην επαναλαμβανόμενη παρουσία ερεθισμάτων που προκαλούν φόβο ή άγχος στο συμβουλευόμενο, ξεκινώντας από τα λιγότερο και προχωρώντας βαθμιαία στα περισσότερα φοβογόνα. Απαραίτητη προϋπόθεση για να υπάρξει αυτή η διαδικασία είναι να βρίσκεται ο πελάτης σε πλήρη μυϊκή χαλάρωση. Ο ψυχοθεραπευτής αρχίζει με την παρουσίαση των λιγότερο φοβογόνων ερεθισμάτων και συνεχίζει με περισσότερα φοβογόνα ερεθίσματα. Η θεραπεία έχει επιτευχθεί όταν φθάσει στα πιο έντονα και ο πελάτης δηλώνει ότι δεν του προκαλούν φόβο ή άγχος. Επομένως, ο πελάτης μαθαίνει να μη συνδέει πλέον το αγχογόνο ερέθισμα με άγχος αλλά με μυϊκή χαλάρωση.

Η συστηματική αποευσαισθητοποίηση ακολουθεί, λοιπόν, τα εξής στάδια: (i) εξάσκηση στην προοδευτική μυϊκή χαλάρωση, (ii) ιεράρχηση φοβογόνων ερεθισμάτων από τα λιγότερα στα περισσότερα αγχογόνα, (iii) συνδυασμό μυϊκής χαλάρωσης και αγχογόνων ερεθισμάτων (βλ. και παράδειγμα συμπεριφοριστικής θεωρητικής κατεύθυνσης).

β) Ψυχοκατακλυστική μέθοδος (flooding)

Τεχνική που στηρίζεται επίσης στην αρχή της απο-εξάρτησης, αλλά δε χρησιμοποιεί τη μυϊκή χαλάρωση για την εξάλειψη μιας αγχογόνου κατάστασης. Αντίθετα, τα φοβογόνα ερεθίσματα παρουσιάζονται όσο το δυνατόν πιο ζωντανά και έντονα στον πελάτη και η προσπάθεια του ψυχοθεραπευτή είναι να διατηρήσει το άγχος του πελάτη του όσο πιο έντονο γίνεται. Η σκέψη είναι ότι η προσωρινή βίωση ενός τέτοιου κατακλυστικού άγχους θα βοηθήσει στην απόσβεση του αρχικού άγχους (Παρασκευόπουλος, 1988) διότι ο πελάτης κάποια στιγμή δε θα μπορεί πλέον να αντιδρά με άγχος στη θέα ή στη σκέψη αυτού του φοβογόνου ερεθίσματος.

Η ψυχοκατακλυστική μέθοδος διαφέρει από την *ενδοεκρηκτική θεραπεία* (implosive therapy), η οποία περιλαμβάνει τη χρήση ψυχοδυναμικών θεμάτων, όπως το Οιδιπόδειο σύμπλεγμα, υλικό που κατοπινές έρευνες έδειξαν ότι δεν είναι απαραίτητο (Boulougouris et al., 1971· Watson, Gaid και Marks, 1971).

γ) Παράδοξη πρόθεση (paradoxical intention)

Είναι μια τεχνική που χρησιμοποιεί η λογοθεραπεία και που

ανέπτυξε ιδιαίτερα ο Victor Frankl (1960). Με την τεχνική αυτή ο πελάτης προκαλεί αυτό ακριβώς που τον φοβίζει, καλείται να αισθανθεί όλα τα συμπτώματα αυτού του φόβου με στόχο να τα γελοιοποιήσει και να τα αποβάλει. Η τεχνική αυτή στηρίζεται στην υπόθεση ότι ο φόβος επαληθεύει αυτό που φοβόμαστε και ότι αν γελοιοποιήσουμε το φόβο αυτό, θα πάψουμε πλέον να τον έχουμε. Είναι, δηλαδή, η προσπάθεια να μάθει κανείς να γελάει με τον εαυτό του.

Παράδειγμα:

Μια νέα γυναίκα φοβόταν τους κλέφτες όταν ήταν μόνη στο σπίτι της. Της ουστήθηκε να απεικονίσει στο μυαλό της το συγκεκριμένο αυτό φόβο κατά τη διάρκεια της συμβουλευτικής συνέντευξης. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος της προκάλεσε ευθυμία και την έκανε να γελάσει όταν της είπε «να τρέμει, να ανατριχιάζει και να τη λαύζει κρύας ιδρώτας» να να ζούσε πραγματικά αυτή την κατάσταση.

Αυτά επαναλήφθηκε πολλές φορές, μέχρις ότου η σκέψη των κλεφτών δεν της προκαλούσε πλέον φόβο. Της συστήθηκε να χρησιμοποιήσει αυτή την τεχνική και όταν θα βρισκόταν μόνη της στο σπίτι.

δ) Άμεση διδασκαλία (direct instruction)

Είναι μια τεχνική που χρησιμοποιείται ιδιαίτερα από τη λογικοθυμική προσέγγιση (Ellis, 1973) αλλά και από την θεωρία των χαρακτηριστικών και παραγόντων, τη θεραπεία της πραγματικότητας και το συμπεριφορισμό. Στοχεύει στο να βοηθήσει τον πελάτη να σκέφτεται και να ενεργεί πιο λογικά. Αυτό επιτυγχάνεται μέσα από τη λογική και τη διδασκαλία. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος καταρρίπτει με λογικά επιχειρήματα τις παράλογες δοξασίες του συμβουλευόμενου και του διδάσκει νέους τρόπους λογικής σκέψης και δραστηριοποίησης.

ε) Βιβλιοθεραπεία (bibliotherapy)

Αποτελεί μια διδακτική μέθοδο όπου, μέσα από μυθιστορήματα, θεατρικά έργα και άλλο έντυπο υλικό, ο συμβουλευόμενος – με τη βοήθεια του ψυχοθεραπευτή – ταυτίζεται με τους χαρακτήρες των βιβλίων που διαβάζει και έτσι αποκτά σιγά-σιγά μεγαλύτερη αυτογνωσία και βρίσκει τρόπους για την επίλυση των προβλημάτων του. Το έντυπο υλικό επιλέγεται συνήθως από το συμβουλευτικό ψυχολόγο για να συνδέεται με τις ανάγκες και τους προβληματισμούς του συμβουλευόμενου, έτσι ώστε εκείνος να μπορεί να βρει κάποιο σημείο ταύτισης μέσα σ' αυτό (το έντυπο υλικό).

στ) *Παρησιαστική ή διεκδικητική εκπαίδευση (assertiveness training)*

«Η παρησιαστική εκπαίδευση επιβάλλεται, γενικά, σε ασθενείς, οι οποίοι σε διαπροσωπικά πλαίσια έχουν απροσάρμοστες αντιδράσεις άγχους που τους εμποδίζουν να πουν ή να κάνουν αυτό που είναι λογικό και σωστό» (Wolpe, 1969, σελ. 61).

Η εκπαίδευση συνίσταται κατά πρώτον, στην απο-εξάρτηση του άγχους που εμποδίζει τον άνθρωπο να είναι διεκδικητικός και, σ' ένα δεύτερο στάδιο, στη συντελεστική εξάρτηση της πράξης του να γίνει διεκδικητικός (Pietrofesa et al., 1984). Ακολουθείται μια σταδιακή πορεία από πιο απλές σε προοδευτικά πιο δύσκολες καταστάσεις, ενώ ο συμβουλευτικός ψυχολόγος φροντίζει ώστε ο πελάτης να έχει επιτυχίες και όχι αποτυχίες που θα σταματήσουν την πρόδοό του. Με την τεχνική αυτή ο ντροπαλός, ο άνθρωπος που δεν έχει εμπιστοσύνη στον εαυτό του, μαθαίνει σιγά-σιγά να έχει το θάρρος της γνώμης του και να εκφράζει με ειλικρίνεια την άποψή του σε διάφορες κοινωνικές ή διαπροσωπικές περιστάσεις.

ζ) *Αποστροφική εκπαίδευση (aversion training)*

Η εκπαίδευση αυτή στοχεύει στο να μειώσει το αγχογόνο ερέθισμα συνδέοντάς το με ερεθίσματα που προκαλούν αποστροφή ή πόνο. Στηρίζεται στην αρχή της κλασικής εξαρτημένης μάθησης και χρησιμοποιεί ουσιαστικά την «τιμωρία» για να μειώσει την ανεπιθύμητη συμπεριφορά. Στην αρχή ο πελάτης χαλαρώνει και κατόπιν καλείται να φανταστεί μια σκηνή στην οποία εκδηλώνει ανεπιθύμητη συμπεριφορά (π.χ. αλκοολισμός, κάπνισμα, υπερβολικό φαγητό). Καθώς ο πελάτης αρχίζει να περιγράφει και να διηγείται τον ανεπιθύμητο τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρεται στη σκηνή που φαντάζεται, ο συμβουλευτικός ψυχολόγος εισάγει κάποια αποστροφή σ' αυτή του τη συμπεριφορά, τέτοια ώστε ο συμβουλευόμενος να νιώσει ναυτία ή γενικά πολύ δυσάρεστα. Η διαδικασία αυτή συνεχίζεται μέχρις ότου η θέα και μόνο του ερεθίσματος που προκαλεί την ανεπιθύμητη συμπεριφορά επιφέρει αποστροφή ή ναυτία στον πελάτη.

Δεύτερη Αρχή: Οι άνθρωποι μαθαίνουν να συμπεριφέρονται με νέους τρόπους μιμούμενοι τη συμπεριφορά, τις δοξασίες, τις αξίες και τις στάσεις άλλων σημαντικών προσώπων.

Όλοι γνωρίζουμε ότι ένα μεγάλο μέρος της συμπεριφοράς μας

αποκτάται μέσα από τη μίμηση της συμπεριφοράς σημαντικών για μας ανθρώπων. Οι κινήσεις μας, οι εκφράσεις, η γλώσσα που χρησιμοποιούμε, οι αξίες μας, ακόμα και τα συναισθήματά μας απορρέουν, σε ένα μεγάλο ποσοστό, από τη διαδικασία της μίμησης.

Στη συμβουλευτική ψυχολογία υπάρχουν ορισμένες θεραπευτικές τεχνικές που στηρίζονται ακριβώς στη μίμηση. Καλείται, δηλαδή, ο συμβουλευόμενος να μάθει νέα, πιο εποικοδομητική συμπεριφορά, μιμούμενος ένα πρότυπο. Το πρότυπο αυτό μπορεί να είναι ένα πρόσωπο στο οποίο θα ήθελε να μοιάσει ο συμβουλευόμενος ή και ο ίδιος ο θεραπευτής. Π.χ., ένας νέος που δεν κάνει εύκολα φίλιες στο σχολείο του μπορεί να παρατηρήσει και να ταυτιστεί με εκείνους τους συμμαθητές του που κάνουν εύκολα φίλιες και να μιμηθεί τη συμπεριφορά τους.

Εκτός από την απευθείας μίμηση κάποιου προσώπου που του υποδεικνύεται ή που επιλέγει από μόνος του ο πελάτης, άλλες τεχνικές που χρησιμοποιούνται για την απόκτηση νέας και πιο εποικοδομητικής συμπεριφοράς με αυτού του είδους τη μάθηση είναι:

α) *Παιχνίδι ρόλων (role playing)*

Ο συμβουλευόμενος υποδύεται το ρόλο κάποιου άλλου για να καταλάβει καλύτερα και την αντίθετη άποψη αλλά και για να δει πιο αντικειμενικά τον εαυτό του, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει σε συγκεκριμένες αλλαγές της συμπεριφοράς του.

Αρχικά αναπτύχθηκε ως μια τεχνική που χρησιμοποιήθηκε στο ψυχόδραμα αλλά σύντομα γενικεύτηκε και σε άλλα εκπαιδευτικά, εργασιακά και κλινικά περιβάλλοντα.

Με το παίξιμο κάποιου άλλου ρόλου, σε πραγματικές αλλά «ασφαλείς» περιστάσεις, ο συμβουλευόμενος βοηθιέται να αποκτήσει μεγαλύτερη ενόραση τόσο για τον εαυτό του όσο και για άλλους ανθρώπους. Επιπλέον, του δίνεται η δυνατότητα να δοκιμάσει νέες στάσεις, σχέσεις και τρόπους αντιμετώπισης συγκρούσεων και άγχους.

β) *Η τεχνική της άδειας καρέκλας (empty chair technique)*

Αναπτύχθηκε ιδιαίτερα από τη μορφολογική θεραπεία αλλά χρησιμοποιείται πολύ και στη συνδιαλεκτική ανάλυση (Eric Berne, 1961). Ο συμβουλευόμενος καλείται να διαλογιστεί με μια πλευρά του εαυτού του που τον απασχολεί και που υποτίθεται πως κάθεται απέναντί του σε μια άδεια καρέκλα. Με τον τρόπο αυτό βοηθιέται να

εκφράσει τα συναισθήματα και τις σκέψεις του σχετικά με την πλευρά αυτή του εαυτού του. Η διαδικασία αυτή τον οδηγεί σε μεγαλύτερη αυτογνωσία.

Όμως, η τεχνική αυτή μπορεί να χρησιμοποιηθεί και με την παρουσία άλλων ανθρώπων. Αντί για μια «άδεια καρέκλα», ο συμβουλευόμενος μπορεί να έχει απέναντί του ένα άλλο πρόσωπο το οποίο υποδύεται την πλευρά του εαυτού του που τον απασχολεί και συζητά μαζί του.

Μια αντίστοιχη διαδικασία χρησιμοποιείται και με την τεχνική της *θεατρικής πρόβας* (script rehearsal), όπου «παιζεται» – σα σε θεατρική σκηνή – το πρόβλημα που απασχολεί τον πελάτη και όπου ο ίδιος πρωταγωνιστεί και αλληλεπιδρά με άλλους «ηθοποιούς».

Οι παραπάνω τεχνικές βοηθούν ακόμη περισσότερο στην επίλυση του προβλήματος του συμβουλευόμενου και στην αυτογνωσία του, αν μαγνητοσκοπούνται και κατόπιν αναλύονται από σύμβουλο και συμβουλευόμενο. Είναι μια προσέγγιση στην ψυχοθεραπεία που ανέπτυξε ιδιαίτερα ο Norman Kagan (1975) και την οποία ονόμασε «Ανάκληση Διαπροσωπικής Διαδικασίας» (Interpersonal Process Recall), στα πλαίσια της διδακτικής μελλοντικών συμβουλευτικών ψυχολόγων.

Τρίτη Αρχή: Οι ενδεχόμενες ενισχύσεις στο περιβάλλον ενός ανθρώπου επηρεάζουν τη συμπεριφορά του στο περιβάλλον αυτό. Μια αλλαγή αυτών των πιθανών ενισχύσεων θα επιφέρει κάποια αλλαγή στη συμπεριφορά του.

Αναφερόμαστε εδώ στην απόκτηση ή τροποποίηση συμπεριφοράς που ερμηνεύεται σύμφωνα με τις αρχές της συντελεστικής μάθησης. Έννοιες όπως ενίσχυση, τιμωρία, απόσβεση, διάκριση, γενίκευση, βαθμιαίες προσεγγίσεις είναι βασικές στη συντελεστική μάθηση. Η βασική της υπόθεση είναι ότι η ανθρώπινη συμπεριφορά είναι σκόπιμη, κατευθύνεται προς συγκεκριμένους στόχους. Η συμβουλευτική θα βοηθήσει τον πελάτη να αναγνωρίσει τους στόχους του και να κατευθύνει τη συμπεριφορά του προς αυτούς.

Τεχνικές ενίσχυσης που χρησιμοποιούνται για το σκοπό αυτό είναι:

α) Η συντελεστική εξάρτηση

Μελετήθηκε συστηματικά και αναπτύχθηκε από τον B.F. Skinner (1938). Η βασική τεχνική της έγκειται στο να ενισχύει κατ' επανά-

ληψη κάθε συμπεριφορά που πλησιάζει προς τον επιθυμητό στόχο. Ως ενίσχυση θεωρείται κάθε πράξη ή γεγονός που – όταν έπεται της συγκεκριμένης συμπεριφοράς – αυξάνει την πιθανότητα της επανεμφάνισής της.

Υπάρχουν θετικές ενισχύσεις που ενισχύουν την επιθυμητή συμπεριφορά με ένα ευχάριστο γεγονός (π.χ. έπαινος, δώρο, χρήματα) και αρνητικές ενισχύσεις, όπως αφαίρεση δικαιωμάτων ή προνομίων ως επακόλουθα μιας μη-επιθυμητής συμπεριφοράς. Επίσης υπάρχει και η τιμωρία με την οποία γίνεται προσπάθεια εξάλειψης της μη-επιθυμητής συμπεριφοράς με την παρουσίαση και εφαρμογή ενός γεγονότος ή ερεθίσματος που προκαλεί αποστροφή στον πελάτη αμέσως μετά την εμφάνιση της μη-επιθυμητής συμπεριφοράς.

Ολόκληρη η φιλοσοφία του συστήματος ανταλλάξιμων αμοιβών (token economy), που χρησιμοποιείται με επιτυχία σε πολλές ψυχιατρικές κλινικές και άλλα ψυχολογικά πλαίσια, στηρίζεται στην αρχή της συντελεστικής εξαρτημένης μάθησης.

β) Τεχνική των βαθμιαίων προσεγγίσεων

Είναι μια μέθοδος ενισχυτικής μάθησης η οποία προσπαθεί να βοηθήσει τον άνθρωπο να φθάσει στον τελικό του στόχο σταδιακά. Μέσω της ενίσχυσης, αποκτούνται βαθμιαία συμπεριφορές που πλησιάζουν όλο και περισσότερο στην επιθυμητή τελική συμπεριφορά.

γ) Απόσβεση συμπεριφοράς μέσω της μη-ενίσχυσης

Συμπεριφορά η οποία δεν ενισχύεται θα αποσβεστεί και θα αντικατασταθεί από πιο ανταμείψιμη συμπεριφορά.

Τέταρτη Αρχή: Μερικοί άνθρωποι μαθαίνουν να λειτουργούν πιο αποτελεσματικά αποκτώντας επίγνωση του εαυτού τους και του περιβάλλοντός τους.

Πολλές θεραπευτικές προσεγγίσεις τονίζουν την επίγνωση ως ένα βασικό στόχο της συμβουλευτικής που εξασκούν. Άλλες την τοποθετούν στους στόχους διαδικασίας – μέσα από την οποία, δηλαδή, ο άνθρωπος θα καταφέρει να φτάσει στους τελικούς του στόχους – και άλλες την θεωρούν ως τελικό στόχο έκβασης προς τον οποίο τείνει η όλη συμβουλευτική διαδικασία.

Μπορεί να θεωρηθεί πως η επίγνωση αποκτάται μέσα από τις διάφορες τεχνικές που χρησιμοποιεί κάθε συμβουλευτική προσέγγιση. Η επίγνωση, βέβαια, έχει διάφορα επίπεδα και κάθε μια από τις

τεχνικές αυτές μπορεί να βοηθάει τον πελάτη να αποκτήσει επίγνωση κάποιου συγκεκριμένου επιπέδου του εαυτού του ή του περιβάλλοντός του. Όμως μόνον ο άνθρωπος που έχει πλήρη επίγνωση του εαυτού του – των συναισθημάτων, των ενδιαφερόντων, των δυνατοτήτων και των ικανοτήτων του – μπορεί να θεωρηθεί ότι λειτουργεί πιο αποτελεσματικά και για τον εαυτό του και για τους ανθρώπους που τον περιβάλλουν.

Οι θεωρητικές προσεγγίσεις που τονίζουν ιδιαίτερα αυτού του είδους την επίγνωση – την πλήρη επίγνωση που έχει ο άνθρωπος για τον εαυτό του καταρχήν, αλλά και για τους γύρω του – ως τελικού στόχου έκβασης της συμβουλευτικής είναι, κατά κύριο λόγο, οι ανθρωπιστικές και οι υπαρξιακές, χωρίς να αγνοούνται όμως και η ψυχαναλυτική, η ατομική, η μορφολογική και η συνδιαλεκτική προσέγγιση και οι τεχνικές που αυτές χρησιμοποιούν.

Ως χαρακτηριστικότερο παράδειγμα μπορεί να θεωρηθεί η προσωποκεντρική προσέγγιση του Carl Rogers η οποία προσπαθεί, μέσα από την προσφορά της ενσυναίσθησης, της θετικής εκτίμησης και της γνησιότητας και ειλικρίνειας, να βοηθήσει τον πελάτη να αισθανθεί άνετα ώστε να μπορέσει να εξωτερικεύσει τις σκέψεις και τα συναισθήματά του και, μαζί με το συμβουλευτικό ψυχολόγο, να προχωρήσουν πλέον προς την αυτογνωσία και την αυτο-αποδοχή του.

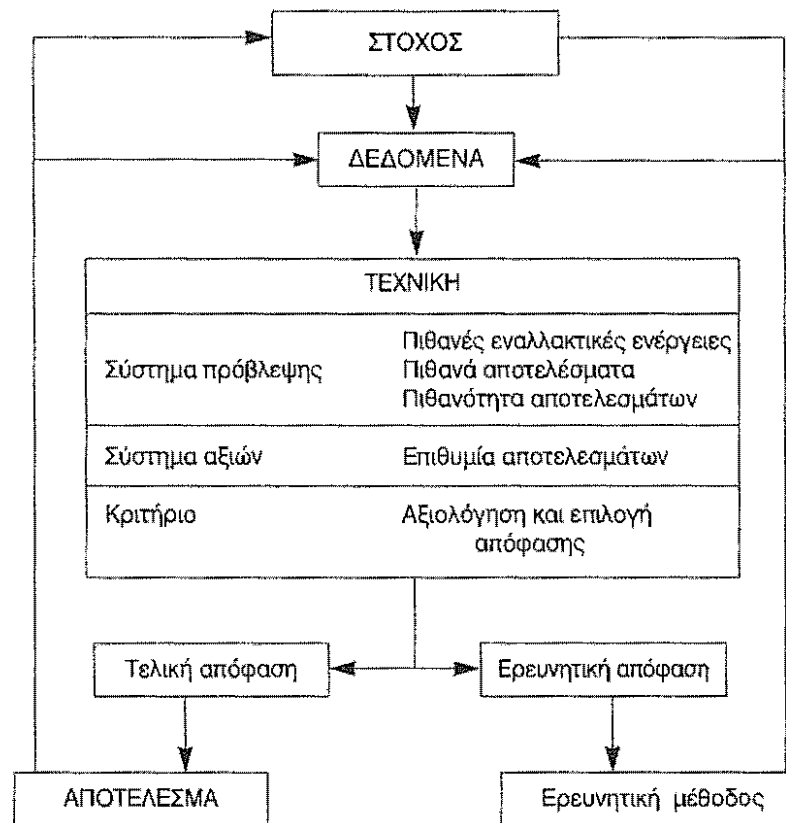
Πέμπτη Αρχή: Μερικοί άνθρωποι μαθαίνουν να λειτουργούν πιο επικοινωνιακά υιοθετώντας μια συγκεκριμένη μέθοδο λήψης αποφάσεων.

Σε όλα τα στάδια της ζωής του ο άνθρωπος βρίσκεται συχνά αντιμέτωπος με καταστάσεις που απαιτούν κάποια απόφαση απ' τη μεριά του. Τα διλήμματα εμφανίζονται συχνά και πολλοί άνθρωποι που δε θέλουν να δράσουν παρορμητικά ζητούν να βρουν ένα μεθοδικό τρόπο προσέγγισης του διλήμματος ώστε να πάρουν τη σωστή απόφαση.

«Η μεθοδολογία της διαδικασίας λήψης αποφάσεων ακολουθεί τα εξής στάδια: αναγνώριση του προβλήματος, καθορισμός στόχων, περιγραφή των υπάρχουσών καταστάσεων που συνδέονται με το πρόβλημα, παραγωγή όλων των πιθανών εναλλακτικών λύσεων, πρόβλεψη της πιθανότητας όλων των δυνατών επιπτώσεων, αξιολόγηση της επιθυμίας όλων των πιθανών επιπτώσεων κάθε εναλλακτικής λύσης, εφαρμογή της επιλεγμένης εναλλακτικής λύσης και αξιολόγη-

ση των πραγματικών επιπτώσεων» (Delaney και Eisenberg, 1972, σελ. 143). Αρκετοί θεωρητικοί έχουν ασχοληθεί με τη διαδικασία και τα στάδια από τα οποία περνάει η ανάπτυξη της ικανότητας σωστής λήψης αποφάσεων (Carkhuff, 1973· Ivey και Simek-Downing 1980· Mitchell, 1973· Gelatt, 1962).

Το παρακάτω μοντέλο παρουσιάζει σχηματικά την εξελικτική φύση της λήψης αποφάσεων, η οποία, όπως και η όλη συμβουλευτική διαδικασία, απαιτεί την ενεργή συμμετοχή του πελάτη.



Διάγραμμα 1: Πορεία Λήψης Αποφάσεων

(Πηγή: Gelatt, H.B.: «Decision-Making: A Conceptual Frame of Reference for Counseling», *Journal of Counseling Psychology*, 9, 1962: 242)

Υπάρχουν συγκεκριμένες θεραπευτικές τεχνικές της συμβουλευτικής που δίνουν μεγάλη έμφαση στην απόκτηση ενός σωστού τρόπου λήψης αποφάσεων ο οποίος θα οπλίσει τον πελάτη με μια σημαντική ικανότητα που θα τον βοηθήσει να ξεπεράσει πολλά αδιέξοδα στη ζωή του. Τέτοιες τεχνικές χρησιμοποιεί η λογικο-θυμική προσέγγιση, η θεωρία των χαρακτηριστικών και των παραγόντων και η θεωρία της πραγματικότητας.

α) Η θεωρία των χαρακτηριστικών και των παραγόντων, ιδιαίτερα όπως αναπτύχθηκε από το Williamson (1900-1982) και από τη σχολή της Minnesota, χρησιμοποιεί κυρίως διάφορες κλίμακες ενδιαφερόντων και προτιμήσεων. Η σπουδαιότητα αυτών των κλιμάκων έγκειται στο γεγονός ότι καθώς τις συμπληρώνει ο πελάτης ανακαλύπτει τα πραγματικά του ενδιαφέροντα, ικανότητες και κλίσεις, και έτσι διευκολύνεται στη σωστή επιλογή σπουδών και επαγγέλματος.

Η λογικο-θυμική προσέγγιση και η θεραπεία της πραγματικότητας χρησιμοποιούν ιδιαίτερα το *συμβόλαιο* και την *κατ' οίκον εργασία*.

β) Το *συμβόλαιο* έχει την έννοια της δέσμευσης του πελάτη ότι θα κάνει αυτά που συναποφασίστηκαν με το συμβουλευτικό ψυχολόγο. Μαζί ετοιμάζουν ένα σχέδιο δράσης που στηρίζεται σε λεπτομερή διερεύνηση των πιθανών λύσεων και των πιθανών επιπτώσεων κάθε λύσης στο πρόβλημά του, και κατόπιν ο πελάτης, υπογράφοντας ένα συμβόλαιο, αναλαμβάνει την υποχρέωση να διεκπεραιώσει το σχέδιο αυτό.

γ) Η *κατ' οίκον εργασία* βοηθά τον πελάτη να σκέφτεται, να αισθάνεται και να συμπεριφέρεται πιο λογικά (Ellis 1962, 1973b, 1975).

δ) Η *προσομοίωση* (simulation) είναι μια άλλη τεχνική που χρησιμοποιείται για να βοηθηθεί ο πελάτης να προβάλει τον εαυτό του σε διάφορες καταστάσεις έτσι ώστε να μπορέσει να αξιολογήσει τις πιθανότητες επιτυχίας του σ' αυτές. Η τεχνική της προσομοίωσης λειτουργεί συχνά με τη βοήθεια ταινίας ή βίντεο η οποία αναπαριστά την κατάσταση στην οποία βρίσκεται ή θα επιθυμούσε να βρίσκεται ο πελάτης, με σκοπό να μπορέσει να τη μελετήσει και να την αναλύσει για να βρει τις πιθανές λύσεις και τις επιπτώσεις τους στη συμπεριφορά του.

Έκτη Αρχή: *Μερικοί άνθρωποι μαθαίνουν να λειτουργούν πιο αποτελεσματικά αποκτώντας μια πιο ευνοϊκή αίσθηση αυτο-εκτίμησης.*

Η αντίληψη που έχει ο άνθρωπος για τον εαυτό του αντανακλά και το ποιος πραγματικά είναι. Η αυτο-αντίληψη απορρέει ενμέρει από το πώς βλέπει ο άνθρωπος τον εαυτό του, ενμέρει από το πώς τον βλέπουν οι άλλοι και πώς αντιδρούν απέναντί του και ενμέρει από το πώς θα επιθυμούσε να είναι ο εαυτός του. Αυτή η τρίτη διάσταση της αυτο-αντίληψης, ο ιδανικός εαυτός, αποτελεί και την κινητήρια δύναμη που ωθεί τον άνθρωπο να θέλει διαρκώς να βελτιώνεται. Αυτή η ανοδική προσπάθεια προς τον ιδανικό εαυτό συνδέεται άμεσα και με την αυτο-εκτίμηση. Όσο περισσότερο πλησιάζει ο άνθρωπος σ' αυτό που θα ήθελε να είναι τόσο περισσότερο εκτιμά και τον εαυτό του.

«Αυτο-εκτίμηση» σημαίνει το πόσο εκτιμά και πόσο θαυμάζει τον εαυτό μου (Hamachek, 1980). Για μερικούς ανθρώπους η απόκτηση αυτο-εκτίμησης αρκεί από μόνη της για να λειτουργούν πιο εποικοδομητικά και να ξεπερνούν τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν.

Χαμηλή αυτο-εκτίμηση έχουν συνήθως οι άνθρωποι των οποίων οι σκέψεις και τα συναισθήματα δε συμφωνούν με την εξωτερική συμπεριφορά τους. Ο σκοπός της συμβουλευτικής σε μια τέτοια περίπτωση θα είναι να βοηθήσει τον άνθρωπο να βρεθεί αντιμέτωπος με αυτή την ασυμφωνία, ώστε να θέσει στόχους που θα οδηγήσουν στην εξάλειψή της, ανεβάζοντας έτσι την αυτο-εκτίμησή του.

Υπάρχουν διάφορες τεχνικές που μπορούν να βοηθήσουν στην απόκτηση αυτο-εκτίμησης:

α) Η *προσωπο-κεντρική προσέγγιση*, για παράδειγμα, πρεσβεύει ότι ο άνθρωπος θα βοηθηθεί να αποκτήσει καλύτερη γνώμη για τον εαυτό του όταν και άλλα σημαντικά πρόσωπα του περιβάλλοντός του (π.χ. ο ψυχοθεραπευτής) τον αντιμετωπίζουν ως άτομο με αξία, άξιο σεβασμού και ικανό να ζήσει μια εποικοδομητική ζωή.

Επομένως, η βασική τεχνική της προσωποκεντρικής προσέγγισης είναι να παρέχει στον πελάτη ενσυναίσθηση, σεβασμό και θετική εκτίμηση, με την πίστη πως η συνεχής παροχή αυτών των στοιχείων θα οδηγήσει αναπόφευκτα στην ανάπτυξη μιας πιο ευνοϊκής εικόνας για τον εαυτό του.

β) *Αντιμετώπιση κατά πρόσωπο*. Η άμεση, η κατά πρόσωπο αντιμετώπιση της ασυμφωνίας μεταξύ σκέψεων και συναισθημάτων,

περίπτωση αυτή, συνιστάται να συζητήσουν για τα αισθήματά τους αυτά και να τα αντιμετωπίσουν. Ο συμβουλευτικός ψυχολόγος πρέπει να είναι πολύ ενθαρρυντικός και να δίνει στο συμβουλευόμενο να καταλάβει ότι πιστεύει σ' αυτόν και στις ικανότητές του να αντιμετωπίσει πλέον μόνος του τη ζωή.

Η συμβουλευτική πρέπει να τελειώσει θετικά και ο σύμβουλος πρέπει: α) να προσπαθεί να ενισχύσει τις νέες συμπεριφορές που απέκτησε ο πελάτης του· β) να είναι σίγουρος πως ο πελάτης του δεν έχει άλλα θέματα ή προβλήματα σ' αυτή τη φάση που δε συζητήθηκαν και· γ) να βοηθήσει τον πελάτη του να συνειδητοποιήσει πως «η πόρτα του είναι πάντα ανοικτή» και πως αν θελήσει να αναζητήσει στο μέλλον τον ψυχοθεραπευτή του και εκείνος θα είναι στη διάθεσή του (Deaney και Eisenberg, 1972).

Σε μερικές περιπτώσεις κρίνεται χρήσιμο ή αναγκαίο και από τους δυο, και από το σύμβουλο και από το συμβουλευόμενο, να υπάρξει και κάποια συνεχιζόμενη παρακολούθηση της νέας πορείας του πελάτη. Κρίνεται, δηλαδή, σκόπιμο να επισκέπτεται ο πελάτης το σύμβουλο-ψυχολόγο του σε κάποια τακτά διαστήματα μετά το πέρας της συμβουλευτικής διαδικασίας, για να συζητούν την πορεία του πελάτη και την επιτυχία με την οποία εφαρμόζει όλα όσα είχαν συναποφασίσει τερματίζοντας τη συμβουλευτική διαδικασία. Η συνεχιζόμενη παρακολούθηση αποτελεί ένα τρόπο εκτίμησης του αν, οι στόχοι που τέθηκαν, σταθεροποιήθηκαν στη διάρκεια του χρόνου.

Παράδειγμα Τερματισμού

Σύμβουλος: Είπες πως, παρόλο που δεν μπορούσες να κάνεις κάτι για να αλλάξεις τους άλλους ανθρώπους, εσύ έμαθες κάποιες νέες συμπεριφορές που πιστεύεις ότι θα σε βοηθήσουν. Είπες ότι προτίθεσαι να συνεχίσεις να χρησιμοποιείς αυτές τις νέες συμπεριφορές. Υπάρχουν και άλλες συμπεριφορές που σχεδιάζεις να χρησιμοποιήσεις αλλά δεν έφθασε ακόμη η κατάλληλη στιγμή.

Πελάτης: Φαίνεται ότι έχω κάνει μεγάλη πρόοδο.

Σύμβουλος: Έτσι φαίνεται.

Πελάτης: Μου φαίνεται απίστευτο.

Σύμβουλος: Αισθάνεσαι ευχαριστημένη με τα όσα συνέβησαν στις συμβουλευτικές συναντήσεις μας, γιατί σταμάτησες να λες στον εαυτό σου μερικά πράγματα που σε υποβιβάζουν σαν άνθρωπο.

Πελάτης: Σωστά!

Σύμβουλος: Επέλεξες μερικές συμπεριφορές και εργάστηκες πάνω σ' αυτές, γεγονός που σε βοήθησε να καταλάβεις τη διαδικασία της διερεύνησης και της εξάσκησης σε νέες συμπεριφορές. Είσαι ευχαριστημένη με αυτή την αλλαγή. Τώρα μπορείς να εφαρμόσεις την ίδια διαδικασία και σε άλλες περιστάσεις και σε άλλα πράγματα που λες στον εαυτό σου...

Πελάτης: ... και να τα παρακολουθήσω και πιο πέρα. Αυτό είναι που δεν έκανα ποτέ πριν. Ποτέ δεν το κατόφερα.

Σύμβουλος: Έφτανες μόνο μέχρι το στάδιο της δράσης.

Πελάτης: Σωστά. Όταν έφθανα στο σημείο να δράσω... απλά δε γινόταν, τουλάχιστον συστηματικά.

Σύμβουλος: Αισθάνεσαι καλύτερα για τον εαυτό σου γιατί αρχίζεις να παρακολουθείς την όλη διαδικασία της εξάσκησης σε νέες συμπεριφορές – και παραπέρα, πιο συστηματικά.

Πελάτης: Αισθάνομαι τόσο καλύτερα ...

Σύμβουλος: Υπάρχει κάτι άλλο για το οποίο θα ήθελες να μιλήσεις;

Πελάτης: Δεν μπορώ να σκεφτώ κάτι.

Σύμβουλος: Λοιπόν, αν θελήσεις ποτέ να με ξαναδείς, μη διστάσεις να μου τηλεφωνήσεις. Ήταν χαρά μου να σε γνωρίσω και να βρίσκομαι μαζί σου.

(Πηγή: Pietrofesa J.J., Hoffman A., and H.H. Spilte, *Counseling. An introduction*. Second Edition, 1984, pp. 297-298).