

Υπάρχει ένας σημαντικός όγκος ερευνών που δείχνουν ότι η κινητοποιητική συνέντευξη είναι αποτελεσματική με διάφορες ομάδες πελατών. Η κινητοποιητική συνέντευξη είναι ένα καλό παράδειγμα πρωτοκόλλου συμβουλευτικής το οποίο αποτελείται από ένα σύνολο βασικών συμβουλευτικών δεξιοτήτων που συγκεντρώνονται με συγκεκριμένο τρόπο για να διευκολύνουν την ολοκλήρωση ενός συγκεκριμένου είδους θεραπευτικής δραστηριότητας. Όταν εφαρμόζουμε την κινητοποιητική συνέντευξη είναι βασικό να έχουμε κατά νου δύο πράγματα. Το πρώτο είναι ότι η κινητοποιητική συνέντευξη διατηρεί μια λεπτή ισορροπία ανάμεσα στη διευκόλυνση και την πειθώ. Σε ένα μέρος της βιβλιογραφίας της κινητοποιητικής συνέντευξης δίνεται η εντύπωση ότι ο ρόλος του συμβούλου είναι να καθοδηγεί τον πελάτη στην κατεύθυνση αυτού που αποτελεί αυταπόδεικτα τη «σωστή» απάντηση (π.χ. να χάσει το άτομο βάρος, να σταματήσει να πίνει κ.λπ.), επειδή αυτή η επιλογή ανταποκρίνεται στις κυρίαρχες κοινωνικές αξίες. Ωστόσο, η δύναμη της κινητοποιητικής συνέντευξης έγκειται στον ανοιχτό τρόπο με τον οποίο χειρίζεται ο σύμβουλος ό,τι είναι σωστό για τον πελάτη εκείνη τη στιγμή της ζωής του, και στη γνήσια αποδοχή του δικαιώματος που έχει πελάτης να επιλέγει. Η περίπτωση της Eleanor δείχνει καθαρά αυτό το σημείο: θα ήταν καλή μια απόφασή της να μείνει σπίτι με το παιδί και θα ήταν εξίσου καλή η απόφαση να κρατήσει τη θέση που της προσφερόταν στον παιδικό σταθμό. Αν ο κοινωνικός λειτουργός της είχε εκφράσει προτίμηση για τη μία ή την άλλη επιλογή, πιθανότατα το αδιέξοδο θα εξακολουθούσε να την ταλανίζει. Η δεύτερη κρίσιμη πτυχή της κινητοποιητικής συνέντευξης είναι ότι, αυστηρά μιλώντας, είναι μια μέθοδος δέσμευσης σε μια απόφαση και όχι μια γενική προσέγγιση συμβουλευτικής. Για παράδειγμα, η Eleanor μπορεί να είχε φτάσει στο σημείο να πάρει οριστικά την απόφαση να στείλει τον γιο της στον παιδικό σταθμό, αλλά να χρειαζόταν επιπλέον στήριξη από τον κοινωνικό λειτουργό της για να χειριστεί τα έντονα συναισθήματά της εξαιτίας του ότι τον «εγκαταλείπει» ή για να είναι διεκδικητική με το προσωπικό του παιδικού σταθμού για το πώς θέλει να μεταχειρίζονται τον γιο της.

Όταν η λήψη αποφάσεων και η επίλυση προβλημάτων φτάνει σε αδιέξοδο

Σε ορισμένες καταστάσεις συμβουλευτικής, η συζήτηση γύρω από τη λήψη αποφάσεων μπορεί να τραβά σε μακρος χωρίς να καταλήγει σε μια οριστική απόφαση ή ένα σχέδιο δράσης. Στην περίπτωση αυτή, μπορεί

ΠΛΑΙΣΙΟ 13.1: Η αξιοποίηση της υποστηρικτικής πρόκλησης για τη διευκόλυνση της επίλυσης προβλημάτων

Κατά τη διαδικασία επεξεργασίας μιας δραστηριότητας λήψης απόφασης ή επίλυσης προβλήματος, μια από τις αντιδράσεις του συμβούλου που το άτομο μπορεί να εκτιμήσει είναι ένας βαθμός υποστηρικτικής πρόκλησης. Οι περισσότεροι άνθρωποι, όταν έρχονται αντιμέτωποι με μια απόφαση, αναγνωρίζουν την αξία του ρόλου ενός «φίλου που τους κρίνει» ή του «δικηγόρου του διαβόλου». Φυσικά, το πρωταρχικό καθήκον του συμβούλου είναι να διατηρήσει μια υποστηρικτική και συνεργατική σχέση, και άρα είναι σημαντικό να φροντίζει ούτως ώστε η πρόκληση να μην είναι υπέρ το δέον συγκρουσιακή, υπονομεύοντας ή απειλώντας αυτήν τη σχέση. Η πιο αποτελεσματική πρόκληση βασίζεται στην ικανότητα να επισημαίνονται με λεπτότητα οι πιθανές ασυνέπειες ή αντιφάσεις σε όσα λέει το άτομο («απ' ό,τι λες τώρα, βασικός παράγοντας πρέπει να είναι το Χ, αλλά μου φαίνεται ότι, με βάση αυτά που έλεγες λίγα λεπτά πριν, ο βασικός παράγοντας είναι το Υ – δεν ξέρω πώς συμβιβάζονται αυτοί οι παράγοντες για σένα»). Ένα άλλο είδος διευκολυντικής πρόκλησης είναι όταν επισημαίνουμε στο άτομο ότι ενδεχομένως αποφεύγει κάποια πτυχή της απόφασης («έχεις γράψει όλα αυτά τα “υπέρ” και τα “κατά” στο χαρτί – ξέρω ότι τα έχουμε συζητήσει όλα, εκτός από αυτές τις προτάσεις στη γωνία, αυτές που έγραψες με κόκκινο στίλο»).

να αξίζει να διερευνήσουμε αν η επίδικη απόφαση αντανακλά μια πιο θεμελιώδη σύγκρουση ή αντίφαση στη ζωή του ατόμου γενικά, ή αν υπάρχουν και άλλοι τρόποι για να διευκολυνθεί μια αποτελεσματική διαδικασία λήψης αποφάσεων. Υπάρχουν πολλά προσωπικά γνωρίσματα που συνδέονται με δυσκολίες στη λήψη αποφάσεων και την επίλυση προβλημάτων. Για παράδειγμα, τα άτομα που έχουν την τάση της τελειομανίας μπορεί να δυσκολεύονται να ικανοποιηθούν με οτιδήποτε δεν αποτελεί την «ιδανική» λύση σε ένα πρόβλημα και δεν ανταποκρίνεται σε όλες τις απαιτήσεις: κανένας συμβιβασμός δεν είναι δυνατός, ενώ η αβεβαιότητα είναι απειλητική.