KESHILLIMI PSIKOLOGJIK

Çfarë është këshillimi?

Këshillimi është proces ndëraktive, që karakterizohet nga një mardhënie unike ndërmjet këshilluesit dhe klientit, një marrdhënje e cila bën që klienti të ndyshojë Sjelljet,

Aftësitë,

njohuritë e tij lidhur me vendimarrjen.

DISA MËNYRA TË OFRIMIT TË KËSHILLIMEVE

- Këshillim Përmes telefonit
- Këshillim Idividual
- Këshillim Në grup
- o Këshillim me një seancë të vetme +,
- Këshillim afat shkurtër
- Këshillim afat gjatë

KËSHILLUESIT KANË DISA AFTËSI BAZË

- ➤ Empati të kuptosh si ndihet të tjerët
- ➤ Përshtatshmëri të jeni i qëndrueshëm në ato që beni.
- > Sjellje e pakushtëzuar pozitif pranimi i klientit edhe kur nuk je dakort me sjelljen e tij/saj.
- ➤ Respekti lejo klientin të shprehet lirishtë pa e gjykuar.
- Fshehtësia ruaj konfidencialitetin.
- ▶ Përgjegjësia jepi klientit informacionin kështu që, hapat që janë të lidhura me angazhimin dhe vendimarrjen të mund të kryhet.

- ➤ Ndershmëria siguron vendime të lira dhe përgjegjësi të miratuar bazuar në informacion të saktë.
- ➤ Të kuptuarit kuptimi i klientëve të ndryshëm, me diferenca të ndryshme në vlera, kushte, ekperienca.
- Afrimitet përgjigjuni me ngrohtësi nevojave të klientit.
- Respekto respekto diversitetin njerzor.
- ➤ Efektshmëri punoni me efektshmëri nën presionin e kushteve.
- ➤ Elasticitet i hapur ndaj reagimeve të papritura, opinioneve ose vendimeve.

MOMENTE TË VËSHTIRA GJATË PROCESIT TË KËSHILLIMIT

- Heshtja, klienti nuk do të flasë për një kohë të gjatë. Ky është një fenomeni njohur në mes adoleshentëve, të cilët janë shumë të ankthshëm ose të zemruar, zakonisht sepse ata janë dërguar për këshillim e testim kundër dëshirës së tyre.
- > Klienti fillon qanë, shpreh lirshëm ndjenjat dhe emocionet e veta.
- > Klienti refuzon ndihmën.

CILA ËSHTË ROLI I KËSHILLËNËSIT

Roli i këshillënësit është të krijojë hapsirë që klienti të hulumtojë mendimet, ndjenjat, veprimet dhe në fund të vijë gjerë të zgjedhja që i përgjigjet më së shumti.

QËLLIMET E KËSHILLIMIT

- 1. Të ndihmohen klientët të marrin në duart problemet e tyre për të bërë një jetë më të mirë dhe të përdorin mundësitë e papërdorura ose pak të përdorura.
- 2. Këshillimi ka të bejë me arritjen e disa rezultateve nga procesi këshilluesit. Këshilluesi që nuk çon në arritjen e disa rezultateve të caktuara si ndërgjegjësimi, aftësimi për përballimin e problemit personal, etj

Kur klientët arrijnë ta perjetojnë rezultatin, ndyshimin e ardhur nga puna në seanca, ata përvetësojnë edhe mënyra për t'i përballuar vetë problemet e veta në jetën e përditshme në këtë kuptim mund të thuhet që klienti ka arritur të edukohet në mënyrë të tillë që të përballet me problemet në mënyrë sistematike e analitike. Kur ai arrin ta realizojë këtë gjë, mund të thuhet që edhe efikasiteti i procesit këshillues ka qenë i dobishëm. Pra notën e këshilluesit e jep vetë klienti.

DUKE PUNUAR ME KLIENTËT TË NDRYSHME KËSHILLTARËT KANË OBJEKTIVA TË NDRYSHME, TË TİLLA SI:

Ndihmuar ata të kapërcejnë problemet emocionale të së kaluarës, për të zgjidhur vështërsit e tanishme, lehtësimin e ndryshimeve:

- > Të marrë vendime,
- > Për të zgjidhë krizën dhe
- Mësojnë aftësi të veçanta të jetës.

- Edhe pse Këshillimi është kryesisht kurative, është fokusuar më shumë për të kryer detyrat e zhvillimit të shumicën e njerëzve të zakonshëm, sesa nevojat e pakicave të shqetesuara shume.
- > Këshillimi dhe zhvillimi lidhen kryesisht me transformimin e jetës në një drejtim pozitiv.
- > Ndryshim pozitiv mund të ndodhe deri sa në jetën e përditshme të përmbushim detyrat e zhvillimit

- Detyrat zhvillimore janë detyra me të cilat ballafaqohen qytetarët në fazat e ndryshme te jetes, për shembull gjatë pavarësisë, gjetjen e partnerëve, duke rritur fëmijët, në pleqëri etj.
- > Kryerja me sukses e detyrave te zhvillimit (do të thotë për të kufizuar cilësitë negative dhe kultivuar cilësit pozitive).
- Këshillimi është përqendruar kryesisht në mirëqenien psikologjike apo shëndetin mendor pozitiv.

- Pavarësisht nga qasje teorike, qëllimi më i rëndësishëm i këshillimit është të forcojë përgjegjësin personale të klientit për projektimin dhe krijimin e jetës së tyre.
- Klientët duhet të bëjë zgjedhje që do të mundësojnë që në mënyrë efektive kuptoj, mendojnë dhe veprojnë.
- Për të arritur qëllimet e tyre, klientit i duhet aftësia për të përjetuar dhe shprehur ndjenjat, të menduarit racional dhe duke marrë veprim efektiv.

> Këshilltarët janë më të efektshme kur ata arrijnë për të trajnuar klientët që pas konsultimit të ndihmojë vetveten.

> Prandaj, Qëllimi fundit i këshillimit është për të ndihmuar klientit që të bëhet vetë këshilltar i tij më i mirë.

STRUKTURA E PROCESIT TË KËSHILLIMIT

- > Hyrja
- Përshëndet klientin
- Prezentohu
- Theksimi i konfidencialitetit (sekret)
- Shpjegon procesin e këshillimit
- Vendos raport besimi.
- > Intervista
- -Puno së bashku
- Identifiko priroritetin
- Identifiko mundësitë për menaxhimin e shpejtë dhe nevojat për menaxhimine më vonshëm.
- Thekso parandalimin
- Identifiko mbështetje të tjera të duhura
- Inkurajo klientin në '' marrjen e përgjegjësisë''.

- > Përmbledhje
- Përmblidh çfarë ka ndodhur dhe çfarë do të bëhet
- Ofro mbështetje të vazhdueshme
- Verifiko dhe qartëso të kuptuarit e klientit
- Beni shënime
- Mbullni seancën.

FALEMINDERIT PER VEMENDJE DHE KOHEN

BARRIERAT E KOMUNIKIMIT TË SUKSESSHËM

Për zhvillim të suksesshëm të procesit këshillëdhënësi duhet të kuptojë komunikimin e gabuar.

Mos njohja e komunikimit të gabuar mund të shkaktojë përforcimin e sistemit mbrojtës të klientit, mbarimin e hershëm të procesit, formësim i cili nuk mundëson zhvillim, zgjedhje joadekuate të problemeve etj.

PASIVITETI

Nxitja verbale e klientit ka rëndësi të madhe në formësimin e dialogut. Klienti heshtjen e këshillëdhënësit mund të interpretojë gabimisht. Klientët të cilët kanë jo siguri më të madhe, vështirësi në perceptimin adekuat të raporteve interpersonale, heshtjen e këshillëdhënësit mund të interpretojnë si mos interesim, kritikë ose si mospranim. Pasiviteti nga ana e këshillëdhënësit mund të shkaktojë anksiozitet te klienti. Shumë hulumtime tregojnë se kur këshillëdhënësit janë aktiv edhe klienti është më aktiv dhe më mirë vazhdohet procesi dhe pranohet këshillëdhënësi si person migësor.

Aktiviteti verbal i këshillëdhënësit dallon varësisht nga klienti. Disa klient kanë aftësi verbale më të shprehura dhe japin mjaft informata nëpërmjet aktivitetit minimal të këshillëdhënësit. Por, ka kategori tjetër të klientëve të cilët kanë vështirësi në verbalizmin e përjetimeve të tyre. Në këto raste këshillëdhënësi i adapton aftësitë e tij varësisht nga aftësitë e klientit. Përputhshmëria e heshtjes së këshillëdhënësit, verbalizmi dhe interpretimi shumë të rëndësishme. Ndonjëherë këshillëdhënësi duhet të heshtë: i jep kohë klientit të mendohet ose dëshiron të arrijë që klienti të flasë.

DOMINIM I KËSHILLËDHËNËSIT

Përveç këshillëdhënësit pasiv mund të hasim edhe këshillëdhënës dominant. Këshillëdhënësit e tillë nuk mund të marrin informata të mjaftueshme. Mund para kohe të sjellë përfundime pa e kuptuar situatën në tërësi. Karakteristikë është se shpesh herë e ndërpret klientin, nuk ka durim të mjaftueshëm, ndryshon përbërjen e bisedës, përdorë bindjen, argumentimin dhe "dhënien e leksioneve". Ky lloj i këshillëdhënësit mund të pranohet nga klient me nevojë për nvarshmëri. Por në këtë mënyrë nuk ju ndihmohet klientëve të tillë sepse e pamundësojmë zhvillimin dhe pavarësinë e tyre.

Pyetje të tepruara

Pyetjet e tepruara mund të kenë efekt të kundërt sepse e zvogëlojnë verbalizmin e klientit dhe vetëzbulimin e tij. Këshillëdhënësi parashtron pyetje dhe i strukturon ashtu që merë parasysh informatat dhe emocionet e shprehura të klientit.

Kuptohet se këshillëdhënësi përdorë pyetje që të marrë informata themelore që janë të nevojshme për punë të mëtutjeshme. Aftësia e këshillëdhënësit të marrë informata nga klienti nuk është vetëm në parashtrimin e pyetjeve por këtu ndikon edhe hapshmëria, empatia e tij. Në procesin e këshillëdhënjes është shumë e rëndësishme të mundësohet dhënia e përgjigjeve se sa pyetjet e tepruara.

NDALIM I SHPREHJES SË EMOCIONEVE TË QAMURIT

Një prej masave ekstreme e cila e mbron këshillëdhënësin para emocioneve të forta është shprehja e qartë ose e fshehur e ndalimit të qamurit. Kjo masë drastike është indikator i problemeve të pazgjedhura të këshillëdhënësit në lidhje me të qamurit.

Kjo ndalesë plotëson nevojën e këshillëdhënësit e jo të klientit. Për klientin mund të ketë domethënie: nëse qaj jam i dobët. Kjo ndalesë e të qamurit mund të shkaktojë te klienti sjellje disfunskionale.

Insistim në interaksion social

Një prej formave të distancimit është edhe komunikimi me klient në lidhje me ngjarjet e përditshme. Këto janë më së shpeshti biseda në lidhje me ngjarjet shoqërore. Biseda në lidhje me sportin, kohën, risitë, hobin, është konvertim mes dy personave e jo raport në proces këshillëdhënjes. Është e vërtetë se klienti ka nevojë edhe për mik, të flasë dhe zhvillojë emocione miqësie, por nuk duhet të harrojmë faktin se ai ka nevojë për më shumë se miqësi, të zgjedhë problemet e veta. Ky raport miqësie është i dobëishën në fazën iniciale që të zvogëlohet acarimi i klientit ose me adoleshentë me qëllim që të mos kenë ndjenjën se janë të "trajtuar".

Sjellje e mirë e tepruar

Eshtë një prej formave të distancimit të këshillëdhënësit nga klienti. Klienti flet për probleme dhe emocione të cilat shprehen nëpërmjet pa këndshmërisë, urrejtjes, përdorimit mekanizmave mbrojtës dhe barrierave. Që të mbahet në largësi të sigurt këshillëdhënësi mund të luaj rolin e personit të sjellshëm. Por, klienti nuk ka nevojë vetëm për raport të ngrohtë dhe dashuri, ka nevojë edhe për përvoja emocionale dhe konfrontim. Me sjellje të mirë të tepruar mund të krijojë raport të mirë por asnjëherë nuk do të dalë procesi nga "periudha e mjaltit".

Intelektualizmi

Çdo komunikim i intelektualizuar e zvogëlon efikasitetin e procesit të këshillëdhënjes. Pyetjet e tipit: "Pse mendoni se duhet patjetër ti plotësoni nevojat e të tjerëve?", "Cili është sqarimi juaj në lidhje me frikën që e ndjeni?" janë pyetje që çojnë në intelektualizim. Kuptohet se jo çdo herë këshillëdhënësi është përgjegjës inteletualizimin, disa klient përdorin intelektualizimin si mekanizëm mbrojtës por këshillëdhënësi duhet të krijojë klimë për besim dhe të zvogëlojë intelektualizmin e jo to nxitë të njëjtën.

Përdorimi i zhargonit profesional

I sjellë shumë pak dobi klientit, respektivisht, te ai krijon konfuzitet edhe më të madh. Rregull themelore e procesit të këshillëdhënjes është përdorimi i fjalëve të cilat i kupton klienti. Fjalët profesionale siç janë: narcizoidmi, psikotik, egostrukturë, transfer, represion, skizoid, mund të jenë të kuptueshme për këshillëdhënësin por jo edhe për klientin. Përdorimi i fjalëve të tilla shkakton presion te klienti dhe në mënyrë indirekte hulumtohen njohuritë e klientit.

Nënvlerësimi

Përdorimi i nënvlerësimit gjatë procesit është joefikas, pa autentizëm dhe respekt të mjaftueshëm. Më së shpeshti janë forma të fshehjes së sjelljes: tej vlerësimi, empati të tepërt, dhënies së këshillës, me qëllim që klienti të bëjë diçka që nuk donë. Kjo mund të shkaktojë ndjenjë të pasigurisë, dhe të zvogëlojë respektimin ndaj këshillëdhënësit.

ARGUMENTIMI

Argumentimit në proces do të thotë injorim i ndjenjave dhe shikimeve të klientit. Në përdëftimin e profesionalizmit nëpërmjet argumentimit klienti reagon me barrierë pasive, madje edhe me urrejtje.

PRESIONI

Shumë këshillëdhënës në fazën e mesme bëjnë gabim të madh me atë që bëjnë presion ndaj klientit që sa më shpejtë të zhvillohen dhe avancohen. Kjo është reflektim i dëshirës së këshillëdhënësit që klienti të vijë gjerë në ndryshim. Pasojë e presionit janë përgjigjet e paqarta të klientit, krijimi i frikës para këshillëdhënësit, zmadhim i pasigurisë, ndjenjë se ka gabuar, aktivizon transfer negativ që shpeshherë e asocojnë klientin në prindër autoritativ.

Çdo këshillëdhënës duhet të njohë gjithë format dhe mënyrat e komunikimit joadekuat, me qëllim që gjatë punës së tij profesionale ti largojë sepse ai është përgjegjës për komunikim adekuat.

Faleminderit për kohën dhe vëmendjen

ÇËSHTJET ME TË CILAT BALLAFAQOHEN KËSHILLËDHËNËSIT FILLESTAR

ÇËSHTJET ME TË CILAT BALLAFAQOHEN KËSHILLËDHËNËSIT FILLESTAR

Kur këshillëdhënësit fillestar mbarojnë me trajnimin dhe fillojnë të punojnë me klient janë të vendosur para kërkesës që të integrojnë dhe zbatojnë atë që e kanë mësuar.

Shumë shpejtë e kuptojnë se vet ata janë arma kryesore për punë edhe atë përvoja e tyre jetësore, sistemi i vlerave dhe humaniteti. Në atë moment fillojnë të brengosen për gatishmërinë e tyre si këshillëdhënës dhe për atë që nga vetja mund të sjellin në proces.

Ballafaqim me mundimet e veta

Shumica e këshillëdhënësve fillestar, pavarësisht nga përgatitja akademike takimin e parë me klient e presin me ambivalencë. Fillojnë të parashtrojnë pyetjet: "çka të them?", "a do të mund të ndihmojë?", "çka nëse gaboj?", "a do të më vinë klientët përsëri?" etj.

Përjetimi i një sasie të caktuar të shqetësimit tregon se jemi të vetëdijshëm për pasigurinë e punës së ardhshme me klient dhe kjo është shenjë guximi. Shumë normale është të dyshojmë në vete, me rëndësi është si do të dalim në fund, si do të tejkalojmë këtë mundim.

Një mënyrë është të flasim hapur në lidhje me këtë me supervizorin ose kolegët. Gjithashtu ndihmon edhe këmbimi i përvojës me kolegët fillestar dhe të kërkojmë përkrahjen e tyre, të cilët sigurisht kanë mundime, brenga, frika si tonat.

SI TË JEM AI/AJO QË JAM DHE SI TA TREGOJ KËTË?

Pasi që si fillestar jemi mjaft konfuz dhe të hutuar, anojmë nga ajo që tej mase të përqendrohemi në atë që shënon në libra. Këshillëdhënësit pa përvojë nuk janë të vetëdijshëm se sa është e vlefshme që të jenë natyral, të tillë siç janë. Gabimet paraqiten nëse përqendrohemi në njërin prej dy ekstremeve. Në njërin skaj gjenden këshillëdhënësit të cilët humben në rolin e tyre dhe fshihen pas fasadës së tyre profesionale, kurse në skajin tjetër gjenden këshillëdhënësit të cilët tej mase tentojnë të tregojnë se janë njerëz.

LARGIM NGA PERFEKCIONIZMI

Njerëzit të cilët arsimohen apo janë këshillëdhënës fillestar veten e vendosin në presion të madh.

Zakonisht me veten këmbejnë këto mendime:

Patjetër duhet të jem këshillëdhënës i përkryer, sepse nëse nuk jam i tillë seriozisht mund të dëmtoj klientin.

Patjetër duhet të dijë gjithçka në lidhje me profesionin tim, nëse tregoj se nuk di të tjerët do të më trajtojnë si jo profesionalist.

Patjetër duhet t'ju ndihmojë të gjithëve që kërkojnë ndihmën time. Nëse klienti nuk ndjehet më mirë kjo është mos suksesi im. Çdoherë duhet të shndris me vetëbesim dhe nuk guxoj të dyshoj në vete.

Nuk është patjetër të dimë gjithçka dhe se nuk është turp të pranojmë se diçka nuk dimë. Në vend që të këmbëngulin ti mahnitin të tjerët duke kaluar me gënjeshtra nëpër situata të vështira, çdoherë mund të pranojnë të vërtetën dhe të kërkojnë informata dhe përgjigje (nëse ato ekzistojnë).

Është e sigurt se do të gaboni, pa marrë parasysh se a jeni fillestar ose këshillëdhënës me përvojë. Por nëse energjinë e kahëzojmë duke prezantuar veten si prefekt do të na ngelë shumë pak energji që të jemi prezent me klientin.

KUPTIMI I HESHTJES

Momentet e heshtjes këshillëdhënësve fillestar mund t'ju duken si orë të tëra. Heshtja mund të ketë më shumë domethënie. Klienti mund të presë këshillëdhënësi të udhëheqë procesin. Mund që të dy të kenë bezdi dhe të kenë "fluturuar" dikund me mendime. Klienti mund të ndjejë armiqësi ndaj këshillëdhënësit dhe të luaj lojën: "tani do të ri si gurë dhe të shohim". por që të dy mund të komunikojnë edhe pa fjalë. Heshtja mund të fletë më shumë se fjalët.

Kur heshtja paraqitet së bashku me klientin shprehni se çka do të thotë ajo. Në fillim pranoni se heshtja është prezent si dhe cilët janë emocionet e juaja në lidhje me këtë. Pastaj në vend të përdorimit të shumë fjalëve me qëllim që t'ia bëni njëri tjetrit më mirë, komunikoni në lidhje me atë se çka do të thotë heshtja.

- Si ndiheni tani?
- Qka jeni duke përjetuar gjatë këtyre minutave?
- Qfar kuptimi ka heshtja për ju?
- Pyetjet të tilla të këshidhënësit janë që klienti të jetë i vetëdishëm për përvojat dhe ndjenjat e tyre.

Dalja në fund me kërkesat e klientit

Pyetje e rëndësishme e cila shkakton huti te këshillëdhënësit fillestar është si të dalin në fund me klientët të cilët vazhdimisht kërkojnë diçka. Pasi që këshillëdhënësit mendojnë se duhet të jenë shërbyes të mirë, shpesh herë mundohen me rregulla joreale se duhet pa egoizëm të japin, pa marrë parasysh sa kërkesa të mëdha kanë klientët. Kërkesat e klientit mund të manifestohen në mënyra të ndryshme. Mund shpesh t'ju thërrasin në telefon në shtëpi dhe të presin që me ata të bisedoni gjatë, mund të kërkojnë që të shihen me ju më shpesh dhe më gjatë, t'ju shohin jashtë zyrës suaj, në ndonjë farë mënyre të kujdeseni për ta dhe të merrni përgjegjësinë e tyre.

Një prej mënyrave që ti largoni këto kërkesa është që pritjet dhe kufijtë e juaj ti vendosni shumë qartë në takimin e parë ose në momentin derisa prezantoheni.

Llojin tjetër të klientëve e përbëjnë ata të cilët shumë pak kontribuojnë në këshillëdhënje. Shumë klient nuk vinë me vetë dëshirë. Me këta klient duhet hapur të flisni për natyrën e raportit tuaj. Mos premtoni atë që nuk mundeni ose nuk do ta realizoni. Është me rëndësi ti përgatitni për procesin, e për këtë do t'ju ndihmojnë pyetjet në vijim:

Për çka shërben terapia?; cilët janë përgjegjësitë e të dy palëve?; si mund të ndihmojë terapia që klientët të fitojnë atë që duan?; cilët janë rreziqet e mundshme nga terapia?; në përgjithësi çka mund të presin klientët gjatë terapis?; Kjo përgatitje ju ndihmon të dilni në fund me barrierat e klientit.

Durimi i mos sigurisë

Shumë këshillëdhënës fillestar ndjejnë mundim sepse nuk shohin rezultate nga puna e tyre. Në fillim duhet të keni durim sepse nuk do të dini me siguri se a përparon klienti juaj. Pranoni faktin se klienti mund të jetë edhe më keq para se të filloj të shpreh dobi nga terapia.

Përvojat tregojnë se më së mirë është që të mësojmë të durojmë mos njohurinë se a përparon klienti dhe se a kam kontribuar në zhvillimin ose ndryshimin e dikujt.

E vetmja mënyrë të fitohet besim në vete në këtë aspekt është të lejosh vetes të dyshosh në vete, të mos jesh i sigurt në efikasitetin, dhe kjo kontribon që më shumë të kushtosh rëndësi klientit dhe raporti dhe të jesh më efikas.

SI TË MOS E HUMBËSH VETEN ME KLIENTËT

Gabim i zakonshëm i këshillëdhënësve fillestar është se brengosen tej mase për klientët. Ekziston rreziku të tërheqë neurozën e klientit në vete, p.sh., nuk mund të flemë duke u pyetur se çfarë vendimesh sjellë klienti. Ndonjëherë aq shumë identifikohemi me klientin sa që e humbim identitetin tonë. Duhet të mësohemi "ti lëmë" klientët dhe të mos i marrim me vete vështirësitë e tyre derisa nuk shihemi përsëri. Nëse e marrim përgjegjësinë për vendimet e klientit atëherë bëhet fjalë për kontratransfer.

Përcaktimi i rolit të juaj si Këshillëdhënës

Një prej sfidave që si këshillëdhënës do të keni është përcaktimi dhe sqarimi i rolit të juaj profesional. Mendoni çfarë roli dëshironi të keni?, si do ta definoni rolin e këshillëdhënësit? A është mik? Profesionalist? Ai i cili jep këshilla, informata? Që udhëzon në mundësi të ndryshme? Nuk ka përgjigje të thjeshtë dhe universale për rolin më të përshtatshëm të këshillëdhënësit. Prandaj duhet të merren parasysh lloji i këshilldhënjes, niveli i arsimimit, lloji i klientëve me të cilët punoni dhe vendi ku zhvillohet këshilldhënja. Roli profesional varet nga shumë faktorë, siç janë: popullata, klientët me të cilët punoni, rolet specifike terapeutike të cilat i ofroni, fazat e caktuara të këshillëdhënjes.

Faleminderit per vemendje

PENGESAT NË KOMUNIKIM NË PROCESIN E KËSHILLËDHËNJES

PENGESAT NË KOMUNIKIM

- ➤ TË URDHËROSH ju duhet të... Ju do të.
- > TË KËRCËNOSH nëse ju nuk..., atëherë.... Bëj kështu ose ndryshe.
- > TË MORALIZOSH është detyra juaj të
- ➤ TË BËSH LEKSION ja pse jeni gabim....
- > TË GJESH PËRGJIGJET ajo që do bëja unë...
- ➤ TË GJYKOSH je gabim....
- ► TË JUSTIFIKOSH do të ndihesh më mirë
- ➤ TË PËRCAKTOSH ti përpiqesh vetëm të tërheqësh vëmendjen.... E di unë se çfarë të duhet...
- ➤ TË NDËRHYSH Pse? Çfarë? Si? Kur?

Raporti në procesin e këshilldhënjes zhvillohet në atmosferë të këndëshme mes pjesëmarrësve në proces.

Këshillëdhënësi është profesionalist dhe ndihmës.

Kuptohet se këshillëdhënësi është përgjegjës për krijimin dhe modelimin e raportit. Ai është profesionalisti i cili njeh nevojat e pakënaqura dhe mekanizmat jo efikas të klientit. Dhe me krejt këtë mos harrojmë se këshillëdhënësi në proces i fut edhe emocionet e tija jo vetëm si profesionalist por edhe si njeri.

- Në procesin e këshillëdhënëse ndikon edhe vendi ku zhvillohet procesi. Institucionet të caktuara ku punon këshillëdhënësi ka ndikim të madh në perceptimin, raportet e ndërsjella dhe kuptimin e raportit.
- Këshillëdhënësi nuk duhet jep këshilla por ta udhëheqë bisedën. Dhënia e këshillave pamundëson që klienti të mësojë në mënyrë efikase të ballafaqohet me jetën e përditshme. Por nënkuptohet se nuk mund ti ikim ndërmjetësimit të dhënies së informatave të caktuara, por përsëri nuk mund të lëmë anësh vlerën e karakteristikave të procesit: këshillëdhënësi interesohet për nevojat, mbrojtjen, perceptimin e raporteve të ndërsjella si dhe vlerën e raporteve për vet klientin.

> Me dhënien e këshillave nuk mund të përfshimë tërë dinamikën e klientit. Klienti ka emocione të caktuara ndaj vetes dhe se ato emocione i fut në raport me të tjerët, p.sh: dashuri, urrejtje, frikë dhe depresion. Këto emocione e reflektojnë personalitetin e tij dhe janë pjesë përbërëse të nevojave, mbrojtjes, marrëdhënieve interpersonale, interesave dhe gjithë aspekteve tjera të jetës së përditshme. Gjithashtu fakt është se personi i cili kërkon ndihmë nga këshillëdhënësi ndjehet i pakënaqur dhe jo i lumtur. Se a do të jetë këshillimi i suksesshëm ose i pa sukeseshëm varet nga ajo se sa klienti do ti njohë emocionet e tija të forta dhe sa do ti përdorë në mënyrë adekuate në jetën e përditshme.

• Këshillëdhënësi mund ti ndihmojë ti përdorë më suksesshëm emocionet, d.m.th në proces interpreton atë që klienti e thotë ose verbalizon. Këshillëdhënësi do të jetë më i suksesshëm gjatë <u>ndriçimit të emocioneve</u> të klientit nëse merë parasysh rregullat vijuese:

- > Gjatë procesit duhet të përdorë vetëm ato fjalë të cilat i kupton klienti
- Për ndriçim të emocioneve të klientit është e domosdoshme toleranca dhe respektimi nga ana e këshillëdhënësit
- > Duhet t'u përmbahet interpretimeve
- Duhet të merr parasysh edhe kohën e cila i nevojitet klientit që të vijë gjerë te njohuritë. Mësimi gjatë procesit është i ngadalshëm për shkak të emocioneve dhe përjetimeve të klientit
- > Këshillëdhënësi duhet të jetë i vetëdijshëm për komunikimin. Komunikimi adekuat me klientin mundëson ndriçim të emocioneve

- > Gjatë ndriçimit dhe sqarimit të emocioneve nuk është shumë me rëndësi që këshillëdhënësi të jetë konkret, por me rëndësi është që klienti ndriçimin dhe sqarimin të përjetojë në mënyrë pozitive.
- Në këshillim të suksesshëm me rëndësi është <u>edhe</u> <u>reflektimi</u>, d.m.th., këshillëdhënësi është një lloj pasqyre e emocioneve të cilat i shpreh klienti. Ndriçimi dhe reflektimi janë vetëm dy prej teknikave që përdoren në proces të këshilldhënjes. Mund të jenë edhe më efektive nëse i njohim edhe mënyrat e komunikimit.

KOMUNIKIMI NË PROCESIN E KËSHILLËDHËNJES

- > Komunikimi është bazë i çdo raporti. Komunikimi adekuat zhvillohet në nivelin intelektualë dhe emocional të individëve. Këshillëdhënësi mund të modelojë raport të suksesshëm nëse merr parasysh:
- Të bëjë marrëveshje me klientin dhe të kuptojë nevojat e tij;
- > Të komunikojë me interesim të mjaftueshëm dhe sinqerisht të merret me të;
- ➤ Të komunikojë ashtu që t'ia bëjë me dije klientit se e pranon dhe toleron;
- > Të komunikojë me objektivitet dhe me empati të mjaftueshme;

Këshillëdhënësit të cilët punojnë dhe kanë përvojë profesionale e kanë të qartë se njerëzit dallohen në mënyrat e komunikimit. Lehtë hetohen individët të cilët përdorin komunikim direkt verbal, të tjerët komunikim indirekt verbal, të tretët komunikojnë nëpërmjet sjelljes e cila mund të jetë e hapur ose e fshehtë.

Në raportet e çdo ditshme shpesh herë mund të takojmë individ të cilët kombinojnë mënyrat e komunikimit. Ekzistojnë edhe individ të cilët shumë më lehtë komunikojnë me shenja fizike, të tjerët me mimika etj.

- > I. Komunikimi direkt verbal
- > II. Komunikimi verbal indirekt
- > III. Komunikimi direkt jo verbal
- > IV. Komunikimi indirekt jo verbal

I. KOMUNIKIMI DIREKT VERBAL

Forma më e thjeshtë e komunikimit është komunikimi direkt verbal. Këtë lloj të komunikimit mund të njohim në atë mënyrë kur klienti flet për vështirësitë dhe problemet, ndikimin e tyre në vet klientin dhe përjetimin e tij. Problemet dhe vështirësitë nuk janë thellë të mbjellura në personalitetin e individit, prandaj komunikimi shkon në nivel intelektual e shumë më pak në atë emocional. Personat e tillë më së shpeshti kërkojnë përkrahje të ideve dhe zgjedhjeve. Gjatë këtij lloji të komunikimit raporti nuk është personal dhe mbaron më së shumti pas tre takimeve.

II. KOMUNIKIMI VERBAL INDIREKT

Në jetën e përditshme fjalët janë mjet i mrekullueshëm për komunikim, por njëkohësisht edhe mjet me ndihmën e së cilëve i fshehim emocionet e vërteta. Gjithashtu vet emocionet ndikojnë që gjatë komunikimit të zgjedhim fjalë të kundërta me gjendjen reale. Këto janë karakteristikat e komunikimit verbal indirekt. Shpesh herë ndodhë që klienti të zgjedhë fjalë të cilat nuk janë aspak të rëndësishme për komunikimin, raportin dhe procesin. Fjalët e përdorura janë të paqarta dhe të thata. Për shkak të emocioneve të forta fjalët janë në kundërshtim me kuptimin e vërtetë dhe kanë vlerë tjetër për klientin, e vlerë tjetër për këshillëdhënësin.

- Komunikimi verbal indirekt është shumë i vështirë dhe i gërshetuar. Për shkak të emocioneve të forta shpesh herë pamundësohet kuptimi i vështirësive dhe problemeve. Individi i cili çdoherë përdorë komunikim të tillë fshehë frikën e paraqitjes së emocioneve të tija, dëshirave dhe përjetimeve. Ai pret porositë e individit tjetër e pastaj të reagojë në ato porosi. Këshillëdhënësi duhet t'ia mësojë edhe komunikimi direkt verbal me qëllim që të kanalizojë acarimin e tij dhe ti shpreh ato aftësi që i mundësojnë raporte efikase me individët tjerë.
- Karakteristikë e komunikimit verbal indirekt është se klienti nuk e kupton thelbin e problemit dhe vështirësive të tija. Përdorë fjalë të cilat e zvogëlojnë koncentrimin e problemit, mekanizma mbrojtës, nuk donë involvim personal në problem.

III. KOMUNIKIMI DIREKT JO VERBAL

- > Komunikimi nëpërmjet sjelljes është karakteristikë për ata individ të cilët njerëzit tjerë i ndjejnë të afërt. Komunikimin e hapur me sjellje e njohim nëpërmjet qarjes, luftimit, jo qetësisë, dhe përjetimeve tjera trupore. Dikush mund të pohojë se sjellja e tillë është regresive. Por këshillëdhënësit ndryshe e sqarojnë sjelljen regresive: nëse lotët ndihmojnë të arrijmë qëllimin që ne e kemi vendosur atëherë vështirë se mund të themi se sjellja nuk është adekuate. Por nëse shpesh herë individi përdorë lotët që të arrijë qëllime të ndryshme atëherë flitet për regres. Prandaj këshillëdhënësi duhet të jetë i kujdesshëm gjatë interpretimit të sjelljes së tillë, shpesh herë ngrohtësia emocionale që ne e ofrojmë, toleranca dhe pranimi bëjnë që të zvogëlohet vetëkontrolli.
- > Çka të bëjë këshillëdhënësi? Këshillëdhënësi pranon këto emocione dhe i përdor për arritje të qëllimeve në proces.

IV. KOMUNIKIMI INDIREKT JO VERBAL

> Sjellja jo verbale e fshehur shprehet me sëmundje të ndryshme fizike, simptomave. Ky lloj komunikimi gartë tregon se problemi është i thelluar. Zakonisht shprehet me lloje të ndryshme të sëmundjeve trupore të cilat kanë shkaqe psikike. Këta individ kanë realitet të shtrembëruar dhe të furnizuar me mekanizma të fort mbrojtës, shtypjes, racionalizim dhe fantazi. Këshillëdhënësi duhet të mundësojë zhvillim dhe avancim të komunikimit verbal. Porositë këshillëdhënësit duhet të jenë të qarta, sepse klienti përndryshe do të ketë ndjenjën se nuk e pranojmë.

Faleminderit per vemendje dhe Kohën