



TRƯỜNG ĐẠI HỌC Y KHOA PHẠM NGỌC THẠCH TP.HCM

CÁC KỸ NĂNG THAM VẤN TÂM LÝCƠ BẢN CHO NHÂN VIÊN Y TẾ

1

ThS. TRẦN THỊ TÂM NHÂN
nhantht@pnt.edu.vn

MỤC TIÊU

- Trình bày được khái niệm tham vấn tâm lý
- Trình bày được các kỹ năng tham vấn cơ bản
- Trình bày được tiến trình tham vấn tâm lý
- Ứng dụng kỹ năng vào các tình huống thực tiễn

CẤU TRÚC BÀI

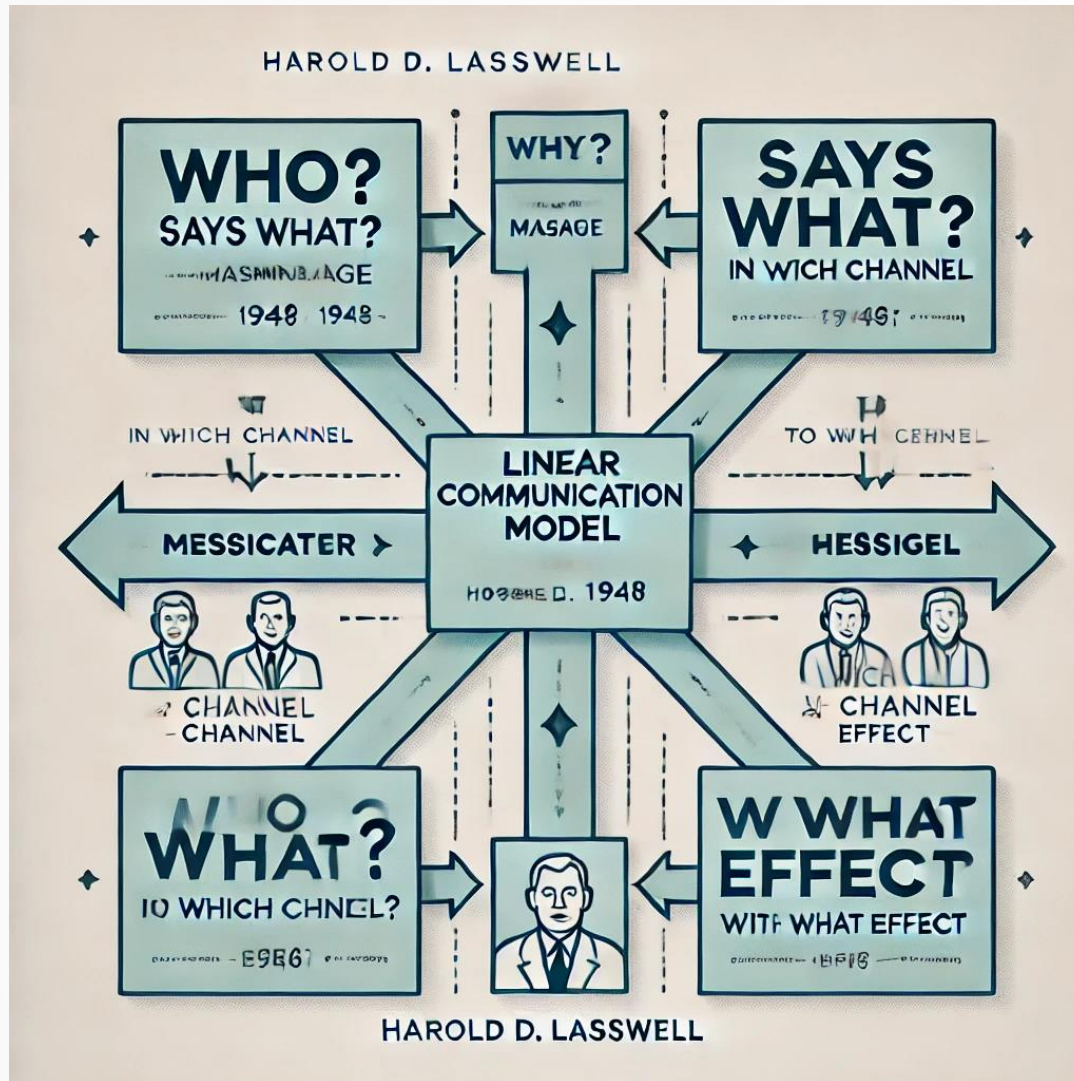
- I. Đại cương về Tâm lý học giao tiếp
- II. Tổng quan về tham vấn – trị liệu tâm lý
- III. Các kỹ năng tham vấn tâm lý cơ bản
- IV. Tiến trình tham vấn tâm lý
- V. Ứng dụng vào thực tiễn

I. ĐẠI CƯƠNG VỀ TÂM LÝ HỌC GIAO TIẾP

Định nghĩa Giao tiếp

Theo David K. Berlo (1960)

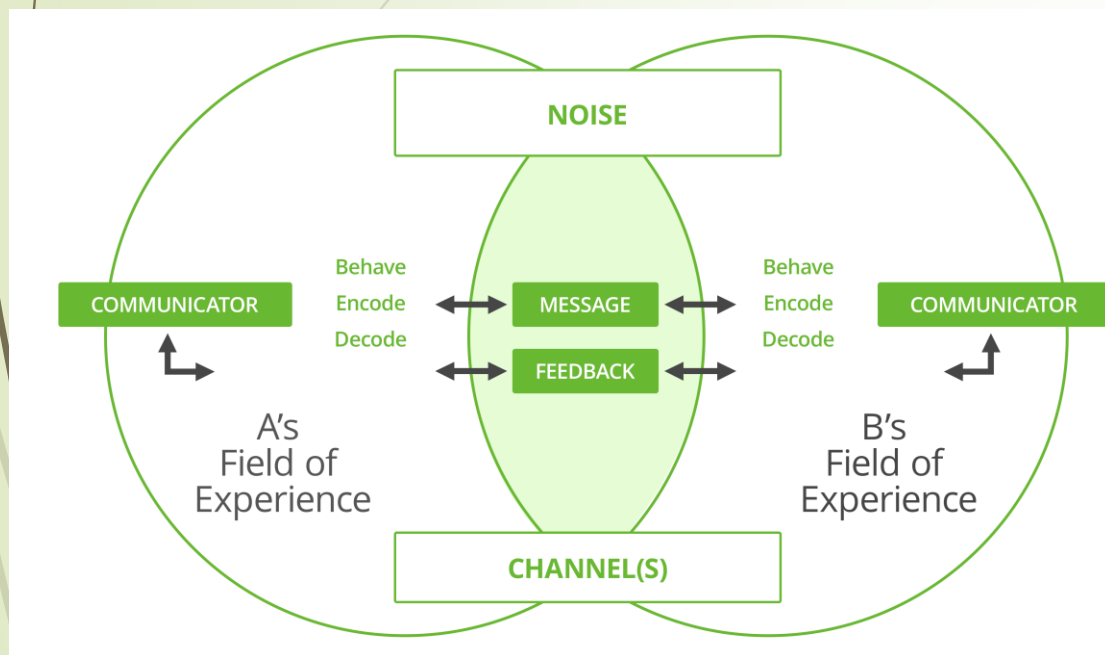
- Giao tiếp là một quá trình **có chủ định** hoặc **không có chủ định**, có ý thức hay không ý thức mà trong đó các cảm xúc và tư tưởng được biểu đạt trong các thông điệp bằng **ngôn ngữ** hoặc **phi ngôn ngữ**.
- Giao tiếp của con người người diễn ra ở các mức độ: trong con người (intrapersonal), giữa con người với con người (interpesonal) và công cộng (public). Giao tiếp giữa con người là một quá trình năng động, liên tục, bất thuận nghịch, tác động qua lại và có tính ngữ cảnh.



Mô hình truyền thông tuyến tính của Laswel (1948)

- Who? (Ai?): Người gửi thông điệp (Communicator)
- Says What? (Nói gì?): Thông điệp (Message)
- In Which Channel? (Qua kênh nào?): Kênh truyền thông (chanel)
- To Whom? (Đến ai?): Người nhận (Receiver/Audience)
- With What Effect? (Hiệu quả ra sao?): Hiệu ứng (Effect)

Mô hình giao tiếp tương tác transactional Communication Model



► Communicator (Người giao tiếp):

Cả hai bên tham gia (A và B) đều đóng vai trò là người gửi (**encoder**) và người nhận (**decoder**) thông tin. Giao tiếp diễn ra trong cả hai hướng, không chỉ đơn giản là một chiều như mô hình tuyến tính.? (Hiệu quả ra sao?): Hiệu ứng (Effect)

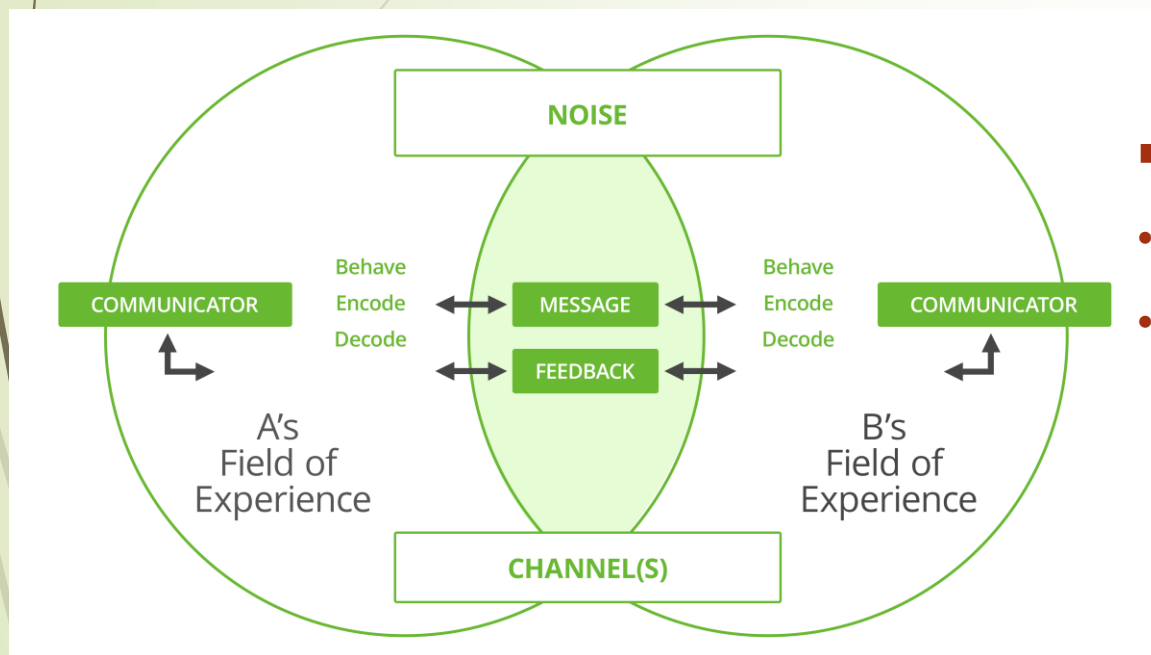
► Message (Thông điệp):

Thông tin hoặc nội dung được gửi đi giữa các bên. Có thể được mã hóa (encode) bằng ngôn ngữ, cử chỉ, biểu cảm, hoặc các phương tiện khác.

► Feedback (Phản hồi):

- Phản hồi là cách người nhận gửi lại thông tin để xác nhận, đồng tình, hoặc bổ sung.
- Đây là yếu tố làm cho mô hình trở thành hai chiều, vì cả người gửi và người nhận đều liên tục thay đổi vai trò.

Mô hình giao tiếp tương tác transactional Communication Model



► Channel (Kênh):

- Kênh là phương tiện để truyền thông điệp, có thể là lời nói, văn bản, tín hiệu phi ngôn ngữ, hoặc các nền tảng công nghệ như email, điện thoại.

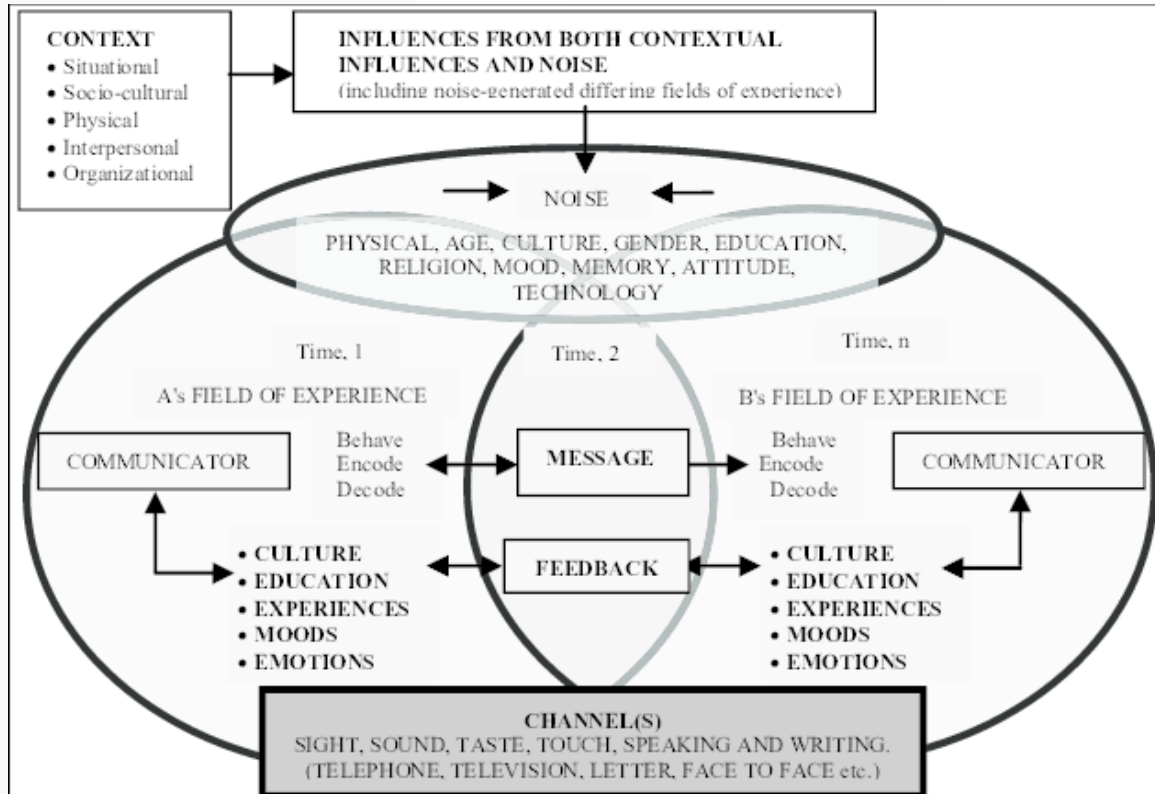
► 5. Noise (Nhiều):

- Là các yếu tố cản trở hoặc làm sai lệch thông điệp.
- Có thể gồm:
 - **Nhiều vật lý:** Âm thanh ồn ào, tín hiệu kém.
 - **Nhiều tâm lý:** Sự mất tập trung, cảm xúc tiêu cực.
 - **Nhiều ngữ nghĩa:** Hiểu sai hoặc không hiểu thông điệp.

► 6. Field of Experience (Trường trải nghiệm):

- **A's Field of Experience** và **B's Field of Experience** thể hiện bối cảnh, kiến thức, và kinh nghiệm sống của mỗi bên.

Mô hình Transactional Model of Communication (Barnlund-1970)



- **Context (Bối cảnh):** Bao gồm các yếu tố tình huống, văn hóa xã hội, thể chất, mối quan hệ giữa các cá nhân và tổ chức.
- **Noise (Nhiều):** Là các yếu tố gây cản trở hoặc làm sai lệch thông điệp.
- **Field of Experience (Trường trải nghiệm):** Mỗi người tham gia giao tiếp có những trải nghiệm, văn hóa, giáo dục, tâm trạng, và cảm xúc khác nhau, ảnh hưởng đến cách họ mã hóa (encode) và giải mã (decode) thông điệp..
- **Message (Thông điệp):** Nội dung hoặc ý tưởng được truyền đạt từ người gửi đến người nhận thông qua kênh giao tiếp.
- **Feedback (Phản hồi):** Phản hồi là thông điệp trả lại từ người nhận đến người gửi, giúp điều chỉnh và cải thiện giao tiếp.
- **Channel (Kênh):** Phương tiện để truyền tải thông điệp, bao gồm âm thanh, hình ảnh, cử chỉ, chữ viết, hoặc các công nghệ như điện thoại, email.
- **Influences (Ảnh hưởng):** Các yếu tố như tuổi tác, giới tính, tôn giáo, công nghệ, trí nhớ và thái độ cũng ảnh hưởng lớn đến quá trình giao tiếp.

kỹ năng giao tiếp cơ bản



**Thiết lập
mối quan
hệ**



Quan sát



**Đặt câu
hỏi**



**Lắng
nghe**



Phản hồi

II. TỔNG QUAN VỀ THAM VẤN TÂM LÝ

I. TỔNG QUAN

Cuối thế kỷ XIX đầu thế kỷ XX, nhu cầu được chăm sóc sức khỏe tinh thần của con người ngày càng được chú trọng. Ngành TLH ra đời đã đáp ứng được phần nào các nhu cầu đó.

Tư vấn tâm lý, tham vấn tâm lý hay trị liệu tâm lý đều hướng con người đến sự tốt đẹp hơn trong cuộc sống, giải quyết được những khó khăn về vấn đề mà họ quan tâm. Tuy nhiên, mỗi khái niệm đều có ý nghĩa không hoàn toàn giống nhau

♣ Các khái niệm

- Tư vấn (consultation)
- Tham vấn tâm lý (psychological counseling)
- Trị liệu tâm lý (psychotherapy)

Tư vấn

- cung cấp thông tin, cho lời khuyên, trợ giúp thân chủ những khó khăn và hướng dẫn cho thân chủ cách giải quyết vấn đề

Tham vấn

- Lắng nghe vấn đề của thân chủ
- Giúp họ nhận ra vấn đề của mình
- Thân chủ tự tìm được giải pháp và giải quyết các vấn đề đó

Trị liệu

- Sử dụng lời nói, công cụ khác để loại bỏ hoặc kiểm soát các triệu chứng khó chịu bao gồm: khó khăn thích nghi, bệnh lý tâm thần, chấn thương, mất mát...

♣ Sự khác nhau giữa tham vấn và trị liệu tâm lý

15

Tham vấn tâm lý

- ➡ **Đối tượng:** không có vấn đề nghiêm trọng về tâm lý, tâm bệnh
- ➡ **Cách thức can thiệp:**
 - Lắng nghe vấn đề của thân chủ.
 - Thúc đẩy nội lực, giúp thân chủ nhận ra vấn đề của bản thân và tìm được cách thức điều chỉnh lại sự mất cân bằng trong hoạt động tâm lý

Trị liệu tâm lý

- ➡ **Đối tượng:** có các yếu tố tâm bệnh
- ➡ **Cách thức can thiệp:**
(như tham vấn tâm lý)
 - **Tính chuyên sâu, toàn diện hơn:** Sử dụng phương pháp trị liệu (phân tâm, hệ thống,...), công cụ trị liệu; trắc nghiệm đo lường để đánh giá, lượng giá và can thiệp vấn đề, kiểm soát triệu chứng một cách toàn diện (thể lý, tinh thần, môi trường xã hội, v.v.)

♣ Nhiệm vụ, mục tiêu của tham vấn tâm lý

Nhiệm vụ

- Lắng nghe và thấu hiểu
- Cung cấp sự hỗ trợ
- Hướng dẫn giải quyết vấn đề
- Tăng cường khả năng tự nhận thức

Mục tiêu

- Giảm căng thẳng và lo âu
- Cải thiện mối quan hệ
- Phát triển kỹ năng tự đối phó
- Tăng cường sự tự tin

♣ Nhiệm vụ, mục tiêu của tham vấn tâm lý

? Thân chủ vừa mất người thân và đang trải qua cảm giác đau buồn sâu sắc, mất mát, và không biết cách vượt qua..

? Một học sinh gặp áp lực lớn từ kỳ thi, lo sợ thất bại và cảm thấy mất tự tin vào bản thân.

➡ Lắng nghe cảm xúc và suy nghĩ của thân chủ mà không phán xét. Hỗ trợ bộc lộ cảm xúc và vượt qua đau buồn

➡ Giúp thân chủ xác định nguyên nhân gây áp lực và quản lý nó. Hỗ trợ xây dựng sự tự tin và kế hoạch học tập hiệu quả.

♣ Nhiệm vụ, mục tiêu của tham vấn tâm lý

❓ Một nhân viên cảm thấy kiệt sức vì công việc, mất động lực, và gặp khó khăn trong việc cân bằng công việc với cuộc sống

- ➡ Giúp thân chủ nhận diện nguyên nhân stress và tác động của nó đến sức khỏe tâm lý.
- ➡ Hỗ trợ thân chủ tìm ra cách cân bằng giữa công việc và cuộc sống

III. CÁC KỸ NĂNG THAM VẤN TÂM LÝ CƠ BẢN

♣ Các kỹ năng tham vấn cơ bản

1. Kỹ năng thiết lập mối quan hệ
2. Kỹ năng lắng nghe/ chú tâm
3. Kỹ năng quan sát
4. Kỹ năng phản hồi cảm xúc, nội dung, và tóm tắt
5. Kỹ năng đặt câu hỏi
6. Kỹ năng diễn giải/ giải thích
7. Kỹ năng xử lý im lặng
8. Kỹ năng đương đầu
9. Kỹ năng cung cấp thông tin
10. Kỹ năng bộc lộ bản thân

♣ Các kỹ năng tham vấn cơ bản



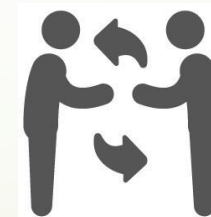
Thiết lập mối quan hệ



Lắng nghe



Quan sát



Phản hồi



Đặt câu hỏi

1. THIẾT LẬP MỐI QUAN HỆ ĐIỀU TRỊ



- MQH điều trị được thiết lập trong **bối cảnh môi trường làm việc**. Có khởi đầu và có kết thúc.
- **Mục tiêu: Thân chủ là trọng tâm**; mang lại lợi ích tốt nhất cho thân chủ (ít nhất là không gây phương hại thêm).
- **Nguyên tắc đạo đức:**
 - + Tôn trọng, không phán xét
 - + An toàn, Bảo mật
 - + Không gắn mình vào mối quan hệ cá nhân với thân chủ

1. THIẾT LẬP MỐI QUAN HỆ ĐIỀU TRỊ



Bên cạnh Năng lực chuyên môn thì các phẩm chất của một Nhà tâm lý sau được coi trọng:

Ba phẩm chất cơ bản của Nhà tâm lý (Carl Rogers, 1957)

- Sự chấp nhận (Acceptance)
- Sự thấu cảm (Empathy)
- Sự chân thành (Genuineness)

2. KỸ NĂNG LẮNG NGHE CHÚ TÂM



2. KỸ NĂNG LẮNG NGHE CHÚ TÂM

- Lắng nghe cái gì?
- Lắng nghe để làm gì?

Bốn mức độ của lắng nghe:

- *Lắng nghe để thu thập thông tin*
- *Lắng nghe để lượng định vấn đề*
- *Lắng nghe để hiểu người khác:*
 - Nếu ta không lắng nghe thì ta không thể hiểu được người khác và có khuynh hướng lao vào giải quyết vấn đề của người khác theo cách của ta, áp đặt suy nghĩ của ta vào người khác.
- *Lắng nghe để hỗ trợ thân chủ*



2. KỸ NĂNG LẮNG NGHE CHÚ TÂM

- **V**isual/ eye contact: ánh nhìn giao tiếp bằng mắt
- **V**ocal quality: chất lượng giọng nói
- **V**erbal: ngôn ngữ (nội dung truyền tải, ý nghĩa thông điệp)
- **B**ody language: ngôn ngữ không lời



Lắng nghe chú tâm trong tham vấn **không chỉ sử dụng cơ quan thính giác** để tiếp nhận cường độ, tần số âm thanh mà đòi hỏi có sự tham gia hoạt động của **cảm xúc, tri giác** và hoạt động **tư duy** (hiểu).

2. KỸ NĂNG LẮNG NGHE CHÚ TÂM

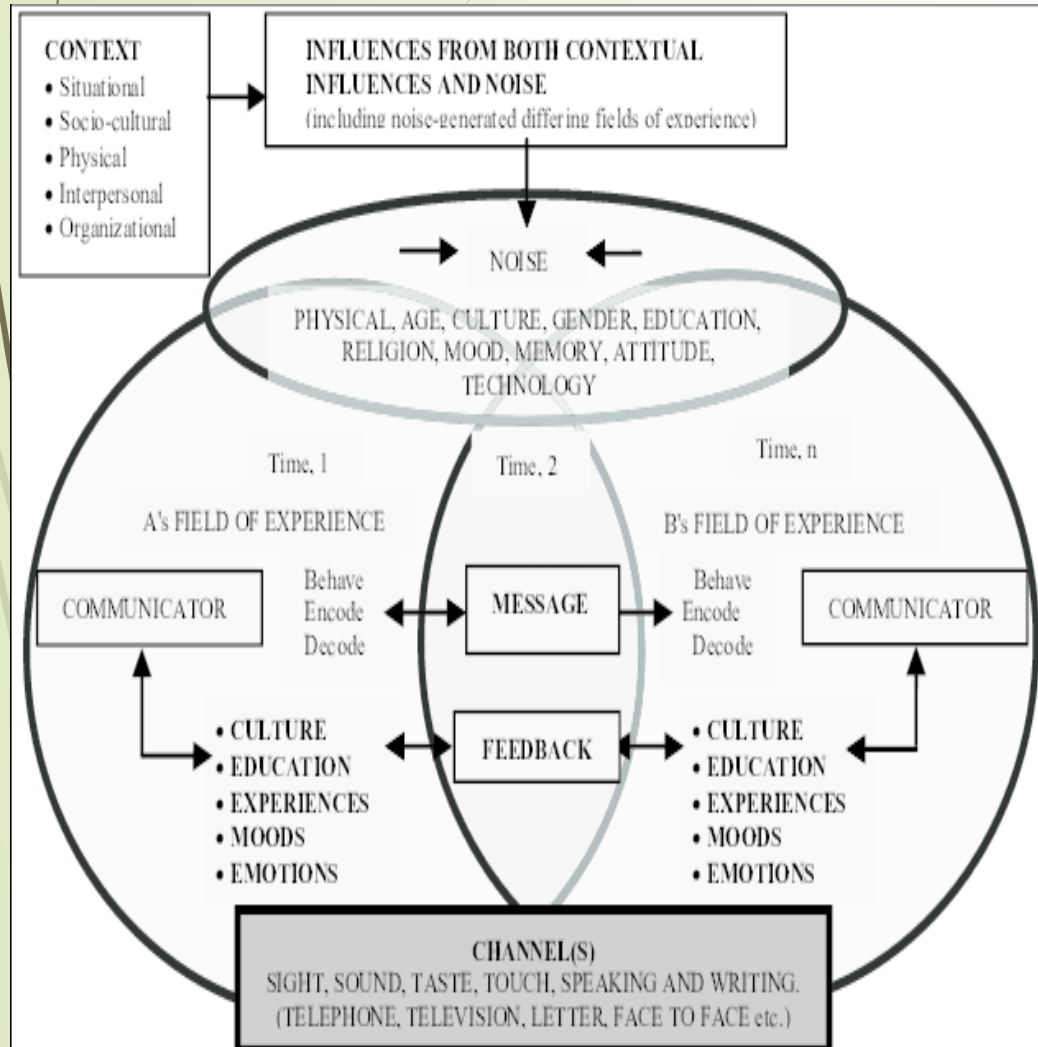
LISTENING – ATTENDING

NGUYÊN TẮC - SOLER

- **Sit squarely:** ngồi nghiêng một góc 5 GIỜ với TC để có thể nhìn thẳng vào họ và thể hiện rằng chúng ta đang lắng nghe và chú ý đến họ.
- **Open:** tượng trưng cho tư thế cởi mở. Đừng khoanh tay vì điều này có thể khiến chúng ta tỏ ra lo lắng hoặc phòng thủ.
- **Leaning Forward:** nghiêng nhẹ về phía trước, hướng đến thân chủ
- **Eye contact:** Giữ giao tiếp mắt
- **Relax:** Ngôn ngữ cơ thể thoải mái, tự nhiên

2. KỸ NĂNG LẮNG NGHE CHÚ TÂM

LISTENING – ATTENDING



Lắng nghe kém hiệu quả khi xuất hiện “Noise”

- ☐ Bị phân tán do ngoại cảnh
- ☐ Thông tin quá nhiều từ thân chủ
- ☐ Suy nghĩ về việc khác
- ☐ Cho rằng những điều đang nghe không giá trị
- ☐ Vội vàng rút ra kết luận
- ☐ Có thành kiến từ trước với thân chủ
- ☐ Phản ứng theo quan điểm của mình
- ☐ Thiếu đồng cảm

3. KỸ NĂNG QUAN SÁT



- **Hành vi không lời**

- ☐ Trang phục, tác phong
- ☐ Ngôn ngữ cơ thể, giọng nói, nét mặt, biểu cảm, nụ cười, ánh mắt,...
- ☐ Lịch hẹn (đến sớm, trễ, hủy hẹn, dời hẹn,...)

- **Hành vi có lời**

- ☐ Từ then chốt/ Từ khóa
- ☐ Sự bất nhất, mâu thuẫn



Sự phối hợp giữa kỹ năng lắng nghe và kỹ năng quan sát

- + Hành vi không lời và Hành vi có lời
- + Giữa 2 câu nói
- + Giữa điều đang làm và điều muốn làm

4. KỸ NĂNG PHẢN HỒI



- ☐ Là dùng từ ngữ của mình để nhắc lại lời của thân chủ một cách cô đọng hoặc làm sáng tỏ điều thân chủ cảm thấy và được sự tán thành của thân chủ
- ☐ Phản hồi cần sự khách quan, tức là **nói lại những điều mình nghe và quan sát** thấy chứ **không** suy luận, diễn giải, đánh giá về vấn đề của thân chủ

Để có thể phản hồi tốt, cần có kỹ năng lắng nghe chú tâm và quan sát tốt.

4. KỸ NĂNG PHẢN HỒI

Các loại phản hồi:



- ☐ **Phản hồi lặp lại câu thân chủ vừa nói**
- ☐ **Phản hồi cảm xúc:** giúp tc nhận diện cảm xúc hiện tại và khám phá ra cảm xúc ẩn tàng, cảm xúc thông qua biểu hiện không lời
- ☐ **Phản hồi nội dung:** mang tính tóm lược vấn đề vừa trình bày cô đọng, chính xác
- ☐ **Phản hồi ý nghĩa:** giúp thân chủ nhận diện được những ý nghĩa ẩn tàng, những cảm nhận vô thức, những nghịch lý, mâu thuẫn

Thực hành tình huống:

“Bác sĩ ơi, tôi bị bệnh gì vậy? Tôi lo quá, sao mà nó cứ chóng mặt quài, cả nửa năm nay tôi không làm được gì hết, cứ ra vào bệnh viện thường xuyên, mỗi lần nhập viện là cứ 1 tuần lễ mới xuất viện, cứ tưởng là sẽ khỏi hẳn ai ngờ mấy ngày sau là lại chóng mặt, tôi chữa trị mãi mà không hết cái bệnh này. Tôi khổ quá bác sĩ ơi.”

4. KỸ NĂNG PHẢN HỒI

Đối với thân chủ

- ▶ Có cảm giác được
 - ☐ Lắng nghe
 - ☐ Hiểu
 - ☐ Khích lệ
- ▶ Ý thức được những điều mình vừa nói, vừa trải nghiệm và có trách nhiệm với những lời nói đó

Đối với người tham vấn

- ▶ Biết mình không hiểu sai
- ▶ Biết mình không suy diễn
- ▶ Nếu hiểu sai hoặc chưa đúng, được thân chủ điều chỉnh kịp thời

4. KỸ NĂNG PHẢN HỒI



Thực hành tình huống: bệnh nhân nữ 35 tuổi, đang sống cùng chồng và 2 con (1 trai, 1 gái); đang điều trị rối loạn tiền đình

“Bác sĩ ơi, tôi bị bệnh gì vậy? Tôi **lo** quá, sao mà nó cứ chóng mặt **quài**, cả **nửa năm** nay tôi **không làm được gì hết**, cứ ra vào bệnh viện **thường xuyên**, mỗi lần **nhập viện** là cứ **1 tuần lễ** mới xuất viện, cứ **tưởng** là sẽ khỏi hẳn **ai ngờ** mấy ngày sau là lại chóng mặt, tôi **chữa trị mãi** mà **không hết** cái bệnh này. Tôi **khổ** quá bác sĩ ơi.”

- ☐ Phản hồi lặp lại câu thân chủ vừa nói:
- ☐ Phản hồi cảm xúc:
- ☐ Phản hồi nội dung:
- ☐ Phản hồi ý nghĩa:

4. KỸ NĂNG PHẢN HỒI



Thực hành tình huống:

“Kêu bác sĩ lại đây đi, tôi không muốn để cho thực tập sinh lấy máu, lỡ có chuyện gì thì ai chịu trách nhiệm đây hả?”

Bối cảnh: Nữ, sinh viên viên Y khoa, HKI - năm thứ 6

“Em cảm thấy rất áp lực, em sợ mình không thể theo nổi sau khi ra trường, em phải một mình đối diện vs BN, đối diện vs sinh mạng 1 con người, trách nhiệm quá lớn, em phải tiếp tục ntn? Em sẽ làm việc ở đâu? Mọi thứ trước mắt em thật mờ mịt. Em muốn từ bỏ nhưng em cũng không dám, vì em không biết mình sẽ làm gì nếu bỏ nó, nhưng nếu tiếp tục thì em cũng không thể. Em thật sự quá mệt mỏi.”

5. KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI

Chức năng của việc đặt câu hỏi:



- ☐ Câu hỏi giúp tìm hiểu thông tin, liên kết sự kiện và lượng giá vấn đề
- ☐ Câu hỏi giúp mở ra những đề tài mới, góc nhìn mới để thảo luận
- ☐ Câu hỏi giúp thân chủ khám phá chính bản thân mình, khơi gợi năng lực của thân chủ

Các loại câu hỏi:

- ☐ **Câu hỏi đóng** (Yes/ No question): tìm kiếm và xác nhận thông tin
- ☐ **Câu hỏi mở:**
 - + Tạo ra một khoảng tự do cho việc trình bày của thân chủ, khích lệ thân chủ nói
 - + Giúp thân chủ suy tư, tư duy lại vấn đề và khám phá bản thân



5. KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI

Câu hỏi đóng

- Anh/ chị đang cảm thấy đau ở đâu với vai đúng không?
- Sức khỏe của chị hôm nay đã tốt hơn chưa?
- Anh/chị có cần bác sĩ giúp gì không?
- Anh/chị đang cảm thấy buồn à?
- Trong lớp em có chơi với bạn không?
- Em có muốn kể thêm 1 chút không?

Câu hỏi mở

- Anh/ chị đang cảm thấy đau ở vị trí nào?
- Sức khỏe của chị hôm nay thế nào?
- Có điều gì anh/ chị cần bs hỗ trợ?
- Anh/chị đang cảm thấy thế nào?
- Giữa em với các bạn trong lớp tương tác với nhau như thế nào?
- Diễn biến tiếp của câu chuyện sẽ như thế nào?

5. KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI

□ Câu hỏi mở:

Câu hỏi mở thường bắt đầu bằng

- **What?** Cái gì?
- **How?** Thế nào/ bằng cách nào,
- **Why? When? Who?** Điều gì dẫn đến....? Xảy ra/ xuất hiện khi nào? Ai là người....

Câu hỏi mở để xác định cảm xúc:

- “Anh/chị cảm thấy thế nào về điều đó?”
- “Anh/chị cảm thấy thế nào khi nghĩ về a,b,c/x,y,z?”
- “Khi nói về những mất mát đó, cảm xúc nào xuất hiện trong anh/chị?”



5. KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI

Các loại câu hỏi:



☐ **Câu hỏi đóng** (Yes/ No question): tìm kiếm và xác nhận thông tin

☐ **Câu hỏi mở:**

+ Tạo ra một khoảng tự do cho việc trình bày của thân chủ, khích lệ thân chủ nói

+ Giúp thân chủ suy tư, tư duy lại vấn đề và khám phá bản thân

Thực hành tình huống:

“Bác sĩ ơi, tôi bị bệnh gì vậy? Tôi lo quá, sao mà nó cứ chóng mặt hoài, cả nửa năm nay tôi không làm được gì hết, cứ ra vào bệnh viện thường xuyên, mỗi lần nhập viện là cứ 1 tuần lễ mới xuất viện, cứ tưởng là sẽ khỏi hẳn ai ngờ mấy ngày sau là lại chóng mặt, tôi chữa trị mãi mà không hết cái bệnh này. Tôi khổ quá bác sĩ ơi.”

5. KỸ NĂNG ĐẶT CÂU HỎI



Thực hành tình huống:

“Kêu bác sĩ lại đây đi, tôi không muốn để cho thực tập sinh lấy máu, lỡ có chuyện gì thì ai chịu trách nhiệm đây hả?”

Bối cảnh: Nữ, sinh viên viên Y khoa, HKI - năm thứ 6

“Em cảm thấy rất áp lực, em sợ mình không thể theo nổi sau khi ra trường, em phải một mình đối diện vs BN, đối diện vs sinh mạng 1 con người, trách nhiệm quá lớn, em phải tiếp tục ntn? Em sẽ làm việc ở đâu? Mọi thứ trước mắt em thật mờ mịt. Em muốn từ bỏ nhưng em cũng không dám, vì em không biết mình sẽ làm gì nếu bỏ nó, nhưng nếu tiếp tục thì em cũng không thể. Em thật sự quá mệt mỏi.”

Kỹ năng đặt câu hỏi

Bối cảnh: Nữ, sinh viên viên Y khoa, HKI - năm thứ 6

“Em cảm thấy rất áp lực, em sợ mình không thể theo nổi sau khi ra trường, em phải một mình đối diện vs BN, đối diện vs sinh mạng 1 con người, trách nhiệm quá lớn, em phải tiếp tục ntn? Em sẽ làm việc ở đâu? Mọi thứ trước mắt em thật mờ mịt. Em muốn từ bỏ nhưng em cũng không dám, vì em không biết mình sẽ làm gì nếu bỏ nó, nhưng nếu tiếp tục thì em cũng không thể. Em thật sự quá mệt mỏi.”

- **What?** Cái gì đang làm em cảm thấy áp lực, mệt mỏi nhất trong việc tiếp tục?
- **Where? When?** Những cảm giác áp lực, lo lắng này bắt đầu từ khi nào?
- **How?**
 - + Những áp lực này đã ảnh hưởng cuộc sống/ quá trình học tập của em như thế nào? Em đã làm gì để xoay xở với nó trước khi đến đây?
 - + Điều gì đã giúp em duy trì việc học đến thời gian hiện tại?
- **Why?** Điều gì làm em không thể tiếp tục?
- **Who?** Ai là người biết được những khó khăn hiện tại của em? Ai là người có thể hỗ trợ em (về cảm xúc? Về định hướng công việc,...?)

IV. TIẾN TRÌNH THAM VẤN TÂM LÝ

- Thiết lập mối quan hệ (Relation)
- Lắng nghe câu chuyện và xác định nội lực của thân chủ (Story & inner Strength)
- Xác định mục tiêu (goal), lựa chọn giải pháp và kế hoạch thực hiện
- Triển khai thực hiện (Action)
- Lượng giá & Kết thúc (Evaluation & Ending up)
- Theo dõi sau khi kết thúc (Follow up)



V. ỨNG DỤNG TRONG MÔI TRƯỜNG Y KHOA



Ứng dụng trong các kỹ thuật của buổi thăm khám

Lấy bệnh nhân làm trung tâm

- Dành không gian cho bệnh nhân vào lúc bắt đầu buổi khám; xây dựng mối quan hệ điều trị chuyên nghiệp, an toàn, tin tưởng
- Lắng nghe, tôn trọng
- Dùng câu hỏi mở
- Động viên bằng lời & bằng ngôn ngữ không lời để bệnh nhân tiếp tục nói
- Kỹ năng phản hồi: hiểu ý nghĩa đằng sau lời nói của bệnh nhân và phản hồi lại với bệnh nhân, không đánh giá, không phê phán, không mang tính chỉ dẫn – khuyến bảo.
- Tóm tắt bằng cách sử dụng ngôn ngữ dễ hiểu





Ứng dụng trong các trường hợp bệnh nhân và người thân có phản ứng tâm lý tiêu cực

Lấy bệnh nhân làm trung tâm

- Bệnh nhân có mất mát, tang chế
- Thông báo tin xấu
- Bệnh nhân phủ nhận bệnh tật
- Bệnh nhân từ chối điều trị
- Người nhà lo lắng bất an
- ...



KẾT LUẬN

- Tham vấn tâm lý là mô hình mang ý nghĩa liên kết giữa tâm lý học và y học
- Vai trò nhà tham vấn/trị liệu gần giống như vai trò của người thầy thuốc; hoặc ngược lại, với điều kiện về phẩm chất đạo đức và năng lực tham vấn tâm lý
- Mô hình này là thực tế và hiệu quả trong mô hình chăm sóc sức khỏe toàn diện được Tổ chức Y tế thế giới (WHO) tích cực triển khai vào đầu thập kỷ của thế kỷ XXI

- Chăm sóc tâm lý luôn là nhu cầu cần thiết cho con người và nhất
- là người bệnh ở tất cả mọi quốc gia trên thế giới. Do vậy, việc học tập, rèn luyện
- luyện kỹ năng tham vấn là điều nên quan tâm và biến nó thành hiện thực không phải chỉ đối với các nhà tâm lý mà còn cả thầy thuốc/NVYT có sứ mạng chăm sóc sức khỏe cho người dân.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

48

- Giáo trình Tâm lý Y học trường ĐH Y khoa Phạm Ngọc Thạch 2023
- Giáo trình Tâm lý học lâm sàng Trường Đại học KHXH&NV 2020
- Tâm lý học lâm sàng, Dana Castro. Nhà xuất bản Tri Thức (2018)
- Kaplan, H. I., & Sadock, B. J. (2015). Kaplan and Sadock's synopsis of psychiatry: Behavioral sciences/clinical psychiatry (11th ed.). Baltimore, MD, US: Williams & Wilkins Co.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Vì sao nhân viên y tế cần phải hiểu và thực hành được các kỹ năng tham vấn tâm lý
2. Hãy trình bày các kỹ năng tham vấn tâm lý cơ bản
3. Hãy trình bày các bước của tiến trình tham vấn
4. Những điều cần phải tránh của nhà tham vấn tâm lý
5. Rèn luyện và nâng cao năng lực tham vấn cần chú ý đến những điểm nổi bật nào?

