१

उपचारात्मक उपस्थिती: श्रवणाचे महत्त्व - I

घटक रचना :

१.० उद्दिष्ट्ये

१.१ प्रस्तावना

१.२ अशीलासोबतच्या परस्परसंवादाचे दुय्यम स्वरूप म्हणून संवाद

१.२.१ अशीलाशी जुळवून घेतानाच्या दृश्यमानतेबाबत पायाभूत मार्गदर्शक तत्त्वे

१.३ अशाब्दिक वर्तन संभाषणाचे एक माध्यम

१.३.१ समुपदेशकांचे अशाब्दिक वर्तन

१.३.२ अशाब्दिक वर्तनाबाबत अधिक समजून घेणे

१.३.३ अशाब्दिक वर्तनविषयीच्या चुकीच्या गोष्टी टाळणे

१.४ सारांश

१.५ प्रश्न

१.६ संदर्भ

१.० उद्दिष्ट्ये

- 'संवाद' हा अशीलासोबतच्या परस्पर संवादातील एक प्रकारचा दुय्यम स्वभाव हे समजून घेणे.
- अशीलाशी जुळवून घेतांनाच्या दृश्यमानते बाबत पायाभूत मार्गदर्शक तत्वाची माहिती करून घेणे.
- अशाब्दिक वर्तन सांभाषणाचे एक मा ध्यम म्हणून समजून घेणे.

१.१ प्रस्तावना

तुम्ही जीवनातील कठीण प्रसंगातून जात असतांना तुमचे कुणाच्यातरी सोबत असणे खूप महत्वाचे असते. ती एखादी व्यक्ति ज्या कुणाला सतत प्रत्यक्ष क्रियाशील राहून जरी मदत करू शकत नसली तरी तीची उपस्थिती किंवा तिच्यासोबतचे साधे संभाषण सुद्धा मोठा फरक घडवून आणते. उदा. जर तुमच्या मित्राच्या कुटुंबातील कुणी सदस्य इस्पितळात आहेत आणि तेथे साधी बोलण्याचीही संधि मिळाली नसली तरी तुमचे त्या मित्रासाठी नुसते

तिथं असणे देखील महत्वाचा बदल घडवते. ज्याप्रमाणे, समजा तुमच्या मित्राचा पाळीव कुत्रा त्याने गमावला आहे आणि तुम्ही नुसते त्याच्या सोबतीला शांतपणे उपस्थित आहात, भलेही तुमच्यात काहीच बोलणे झाले नाही तरी ते त्या मित्र/ मैत्रिणी करिता आरामदेय असते. अशा परिस्थितीत तुमच्या मित्राला सांत्वनादायक काही असेल तर ती तुमची नुसती उपस्थिती असते. परंतु काही वेळा, तुमच्या शब्दापेक्षा व उपस्थितीपेक्षा अधिक आवशक्यता असते ती एका ऐकून घेणाऱ्याची .

बहुतेक वेळा, रुग्ण समुपदेशकाला भेट देतात कारण त्यांना त्यांचे कुणीतरी ऐकून घ्यावे अशी इच्छा असते. अशीलाला त्यावेळी खूप वेदनादायी अनुभव येतात जेव्हा त्यांना असे वाटते की त्यांचे कुणी ऐकूनच घेत नाही. उपचार पद्धती ऐकून घेण्याच्या सामर्थ्याची व तिव्रतेची मागणी करत असते. समुपदेशक जेव्हा, दर्शनीयतेने अशीलाशी जुळवून घेतो तेव्हा उपचारात्मक उपस्थिती दिसून येते. हे समुपदेशक म्हणून त्यांची अशीला प्रती तदानुभूती दर्शविते आणि अशीलास याची कल्पना देते की तेथे समुपदेशक त्यांना ऐकण्यसाठी उपस्थिति आहे. हे समुपदेशकाला एका मजबूत श्रोत्याच्या स्थानी नेऊन ठेवते. उपचारात्मक उपस्थितिच्या या प्रकियेत अशीलाशी आवश्यक सवांद आणि आशाब्दिक संभाषण हे दोन्ही महत्वाची भूमिका पार पाडत असतात.

विशेष करून ऐकण्याचे महत्त्व आणि नातेसंबंधाच्या-बांधणीचे कौशल्य या संभाषणावरील अभ्यासात संशोधन साहित्य जरी कमी उपलब्ध असले तरी एखादे मदतपूर्ण नाते कसे प्रस्थपित करून मोठ्या प्रमाणावर पुढे न्यायाचे यावर संशोधन सुरू आहे. याचे मूळ कारण बहुतेक समूह व सामाजातील प्रभावी संभाषणाकडे केले जाणारे दुर्लक्ष्य असू शकते. पालकांच्या कार्यशाळेत, श्रोत्यांना जेव्हा विचारले जाते की १ ते १० या गुणांकन श्रेणीत त्यांच्याकरिता त्यांच्या मुलाशी जर एक मजबूत नाते बनवायचे असेल तर खुल्या संभाषणाकरिता किती गुण द्यायला हवेत? दुसरा कोणताही विचार न करता पटकन १० गुण हे उत्तर दिले जाते. त्यानंतर त्यांना पुढील प्रश्न विचरला .त्यांच्या मुलासोबत खुले संभाषण विकसित करण्याकरिता त्यांनी कोणती पावले उचलली? बहुतेक कार्यक्रमच्या संत्रात या प्रश्नाचे उत्तर कुणीत देत नाही. हे असे दर्शविते की पालकांची अशी अपेक्षा असते की संभाषण कौशल्ये हे त्यांच्या मुलामध्ये मुलांनी स्वत: विकसित केली पाहिजेत.

कोणत्याही नाते संबंधात, त्यातल्या त्यात मदतपुर्ण नातेसंबंधात महत्वाची आवश्यक गोष्ट म्हणजे “संवाद”. मदतपुर्ण नातेसंबंधातील यशस्वीतेचे महत्वाचे वैशिष्टे म्हणजे समुपदेशकाचे संभाषण कैश्याल्याचे घट्ट आकृती बंध चांगल्या उपचारत्मक उपस्थिती करिता प्रत्येक समुपदेशक बनणाऱ्यास या संभाषण कौशल्याचे निकषपूर्ण प्रशिक्षण आणि उजळणी देणे आवश्यक आहे.(Knapp, 2007), हीच सवांद स्वरूपात असलेली संभाषण कौशल्ये समुपदेशक द्वितीय स्वभाव बनून अशीलाशी परस्पर सबंध प्रस्थापित करण्यात कमी येतात. Carl Rogers (1951, 1957, 1965,), Bob Carhuff (1987), आणि Allen Ivey (2022) यासारखे काही थोडे संशोधक होते ज्यांनी उपचारात्मक प्रकियेत आवश्यक असलेले संभाषण कौशल्याचे विकास व शुद्धतेसाठी संशोधन केले. त्यांच्या कार्याचा प्रभाव हा मोठ्या प्रमाणात समुपदेशन क्षेत्रात दिसून आला.

या पाठात आपण “सवांद हा अशीलाशी परस्पर क्रियेतील द्वितीय स्वभाव, आणि अशीलाशी जुळवून घेतांना दर्शनीय स्वरूपातील पायाभूत मार्गदर्शक तत्त्वे याविषयी चर्चा करणार आहोत. त्यासोबतच आपण “क्रियाशील श्रवण” आणि “अशाब्दिक संभाषण” हे मुद्देही पाहणार आहोत.

हा भाग उपचारात्मक मांडणीतील सवांद आकृतीबंधावर प्रकाश टाकतो. बहुतेक प्रकरणामध्ये, संशोधनातून असे दिसून आले आहे की रुग्ण संभाषण कौशल्याच्या अभावामुळे त्यांच्या जीवनात इतरांसोबत निरोगी आंतर वैयक्तिक नाते संबंध प्रस्थापित करण्यात असमर्थ ठरतात, आणि हेच मुख्य कारण असते जे त्यांना लक्षात येत नाही .

अप्रभावी संभाषण व संवादाचा अभाव सातत्याने समुपदेशक व त्यांच्या उपचारत्मक संबंधामध्ये परावर्तीत होत असतो. म्हणूनच संवादाला एक द्वितीय स्वभाव बनविण्याची अशीलाशी परस्परसंवाद करताना आणि अशीलाशी उघडपणे जुळवून घेतानाची पायाभूत मार्गदर्शक तत्त्वे प्रस्थपित करण्यची गरज उदयास येते. या विभागात, तुम्हास सुमार दर्जाच्या संभाषण कौशल्य असण्याऱ्या रुग्णांना जे उपचारात्मक प्रकीयेतील सवांदात व्यस्त होऊ शकत नाहींत त्यांना काय सल्ला द्यायाला हवा हे अभ्यासणार आहोत.

१.२ अशीलासोबतच्या परस्परसंवादाचे दुय्यम स्वरूप म्हणून संवाद (DIALOGUE AS THE SECOND NATURE OF INTERACTIONS WITH CLIENTS)

हे आता स्पष्ट झाले आहे की, समुपदेशकाने अशीलाला उपचरात्मक अनुभवात अधिकाधिक आकर्षक आणि परिपूर्णते करिता विस्तीर्ण स्वरूपाचे संभाषण कौशल्य आत्मसात करणे गरजेचे आहे. रुग्ण आणि त्यांच्या सामुपदेशकातील संभाषण हे चांगल्या उपचार सत्राकरिता मदतपुर्ण संवाद स्वरूपाचे असायला हवे. (Knapp 2007, Paree & Lysack, 2004; Seikkula & Trimble 2005). समुपदेशनासाठी आवश्यक असणारे प्रभावी संभाषण कौशल्य त्यांच्या वैय्यक्तिक पातळीपुरतेच मर्यादित नसून, ते अशीलासोबत संवाद प्रस्थापित करणारे सुद्धा असले पाहिजे जेणे करून अशीलास एक आकर्षक अनुभव येईल. (Paree & Lysack, 2004 ; Seikkula & Trimble 2005) मदतपुर्ण सत्रात रुग्ण आणि समुपदेशक यांच्यातील खऱ्या संवादाकरिता Egan (2012) यांनी ४ महत्त्वपूर्ण आवश्यक गोष्टी तयार केल्या, त्या म्हणजे Turn –Talking (आळीपाळीने), connecting (एकत्र जोडणी), Mutual Influcing (परस्परीय प्रभाव), co- creating outcome (सहकार्यातून परिणाम बनविणे) (Egan &Resse). अधिक चांगल्याप्रकारे समजून घेण्यासाठी ते प्रत्येकी तपशिलने अभ्यासुयात.

Turn – Talking :- (आळीपाळीने बोलणे)

उपचार सत्रात संवाद प्रस्थापित करण्याकरिता सर्वात महवाची आवश्यकता म्हणजे Turn – Talking. संवाद हे परस्परसवांदी स्वरूपाचे असतात. सोप्या शब्दात सांगायचे झाल्यास आळीपाळीने बोलणे जे पुढील स्वरूपाचे असू शकते. “तुम्ही बोला, नंतर मी बोलेन असे पुढे सुरु राहिल.” विशेषतः समुपदेशन सत्र सुरु असताना समुपदेशकाने किंवा सहाय्य करणाऱ्याने एकपात्री पद्धतीने बोलणे उपचारात्मक प्रकियेत कोणत्याही उपयुक्तेची भर

घालत नाही, तसेच, ते नेहमी टाळले गेले पाहिजे. प्रतिबद्धता हा समुपदेशन प्रक्रियेचा गाभा असतो. अशीलाने अखंडितपणे कथन करणे किंवा समुपदेशकाने अखंडितपणे व्याख्यान देणे याला उपचारपद्धतीत स्थान नाही. प्रथमतः समुपदेशन म्हणजे अशा अखंडीत स्वरूपाचे कथन किवां व्याख्यान नाही. जर तेथे एक पात्रीता असेल तर ते विलगीकरण निर्माण करते आणि संवाद हा दोहोमाधील परस्पर क्रीयाकडे घेऊन जातो.

उपचार सत्रासोबातच कोणत्याही परिस्थितीत, आळीपाळीने बोलणे हे परस्पर सामंजस्य, आणि शिकण्याचा शक्यता निर्माण करते. आळीपाळीने होणाऱ्या संवादातून, समुदेशक त्याच्या अशीलाविषयी अधिक शिकू शकतो आणि त्यास अधिक चांगले समजू शकतो. हे समुपदेशकासाठी उपचारपद्धतीत त्यांच्या दोघांतील 'देवाण घेवाणीच्या संवाद' यावर आधारित असलेल्या विविध मध्यस्थि घटक ठळक करण्याकरिता मदतीचे ठरते. संवादामुळे रुग्ण त्यांच्या विचारांना त्यांची पाळी अल्यावर मोठ्याने बोलतो ज्यामुळे अशीलाला त्यांना स्वतः विषयी व त्यांना वाटत असलेल्या चिंताविषयी समजण्यास सहाय्यक ठरते. ही प्रकिया ते एकदा का त्यांच्या समस्या आणि मुद्याचा सामना करण्यास शिकले की, त्यांना न वापरलेल्या संधीचा वापर करण्याकडे घेऊन जातो .

Connecting (एकत्र जोडणी) :-

उपचार सत्रातील द्वितीय क्रमांकाची खऱ्या संवादातील आवश्यकता म्हणजे एकत्र जोडणी होय. हे आणखी चांगल्या मार्गाने समजून घेऊया, तुम्ही कधी दोन व्यक्तींना असे बोलताना पहिले आहे का ज्यांच्या एकमेकांच्या चर्चेच्या बोलण्यातील विषयात कोणताही संबंध किवां स्पष्टपणा नाहीये? त्यांच्या संभाषणाचा एक साक्षीदार म्हणून, आपल्याला नेहमी गोंधळल्यासारखे वाटते आणि असा विचार येतो की त्या दोन व्यक्ती भूतकाळातील गोष्टीविषयी बोलत आहेत, ज्या अधिक गोंधळ निर्माण करतात. वास्तवात ते दोन स्वतंत्र एकपात्री संवाद करत असतात तो सुसंवाद नसतो . या प्रकारचे वैकल्पिक एकपात्री संवाद कधीच मदतीचे ठरत नाहीत, आणि विशेष करून तर समुपदेशक आणि रुग्ण यांच्या उपचार सत्रांत तर मुळीच नाहीत.

एक आदर्शपूर्ण उपचार सत्रासाठीची महत्त्वची पूर्व शर्त म्हणजे, रुग्ण आणि समुपदेशक जे काही संभाषण करत असतील ते एकमेकांस काही मार्गांनी दुंवा साधणारे किवां ज्या विषयी ते बोलत आहेत त्याच्याशी संबधित असणारे असावे. यामुळे गोंधळ कमी होऊन स्पष्टता येते. सत्र सुरु असतांना अशीलाचे आणि समुपदेशकाच्या कडून येणाऱ्या शेऱ्याचा थेट संबध ते कशाविषयी बोलत किवां चर्चा करत आहेत याच्याशी असतो. त्यांच्यातला कार्यात्मक युती ही तेव्हा अधिक सुपीक होऊ शकते जेव्हा रुग्ण आणि समुपदेशक दोघेही सुसंगत व स्पष्ट संभाषण करण्यात व्यग्र होतात आणि दोघेही एकाच पानावर किवां मुद्यांवर असतात. एक उपचारत्मक सत्रात ज्या विषयावर संभाषण सुरु आहे, त्या विषयी आधार व त्याबाबत ते काय विचार करतात त्या विषयी क्रियाशील श्रवण आणि दिला जाणारा प्रतिसाद हे अपरिहार्य असते. या पाठात त्यानंतर आपण समुपदेशक त्यांच्या अशीलास जे 'एकत्र जोडणे' यात मागे पडलेले असतात त्यांना कशी मदत करू शकतो हे पाहणार आहोत.

Mutual Influcing – (परस्परिय प्रभाव) :-

समुपदेशक आणि रुग्ण यांच्यात संवाद स्थापन करण्याकरिता पुढील महत्त्वपूर्ण गरज म्हणजे परस्परिय प्रभाव. जेव्हा दोन व्याक्तीमध्ये खरा संवाद घडतो, तेव्हा दोन्ही व्यक्ती समोरचा काय बोलतो आहे त्यामुळे प्रभवित होण्याबाबत उघडपणा दर्शवितात. हा पाठात अगोदरच चर्चिला गेलेला, समुपदेशनाचा सामजिक प्रभावाचा परावर्तित करणारा पैलू आहे.

समुपदेशक त्यांच्या अशीलावर प्रभाव टाकतात आणि काही वेळा निपक्षपाती आणि खुल्या मनाचे समुपदेशक अशीलाकडून प्रभावित होण्याची किवां शिकण्याची तयारी दर्शवितात. रुग्ण जेव्हा वकत्याच्या भूमिकेत असतो तेव्हा, समुपदेशक प्रभावित न होण्यची शक्यता नसते. उपाचरात्मक सत्रात रुग्ण आणि समुपदेशक सातत्याने एकमेकांना एकमेकाच्या प्रती खुलेपानाची व नवीन शिकण्याची भावना ठेवण्यास आव्हान करतात. Fowers & Davidov (2006, 2007) यांनी असे सुचविले की "इतरांकरिताच्या मोकळेपणाच्या, प्रभाव आणि संवाद हा बहुसांस्कृतिक भिन्नता आणि इतर स्वरूपाच्या भिन्नता गोंधळाच्या स्थितीत उतरत्या स्वरुपात नेतात.

Co-creating outcome :- (सहकार्यातून परिणाम घडविणे)

चांगल्या संवादाचे परिणाम नेहमीच दोन्ही व्यक्ताना फायदेशीर असतात. आणि आपल्याला माहित असल्याप्रमाणे, उपचारत्मक सत्र हे नेहमी चांगल्या निष्पतीकरिता फायदेशीर सिद्धता, आणि सकारत्मक परिणामाकरिता असतात. रोग निवारण तज्ञांचे उपचार सत्रातील कार्य हे अशीलाला दिग्दर्शन न करणे व त्यांच्या परिस्थितीवर सोडूनही न देणे या दोन टोकांच्या परिस्थितीमध्ये समतोल साधण्याचे असते. एक प्रकारे, समुपदेशक हा अशीलाला समस्या–व्यावस्थापक म्हणजे संवादातून त्याच्या उत्तरांना शोधण्यास मदत करणारा एक उत्प्रेरक असतो. एक चांगल्या समुपदेशन प्रकिया, समुपदेशकास किवां रूग्णास कधीच पक्षपातीपणा आगाऊ थोडक्यात परिणाम मिळवून देणारी नसते. संवाद हा संभाषणापेक्षा वेगळा असतो जर समुपदेशकास हे माहिती असेल की अशीलास काय सांगायचे आहे, किवा रुग्ण सुद्धा निर्देशक असतील, तर ही स्थिती संभाषणाकडे नेते, परंतु संवाद सारखी प्रक्रिया यात कमी होत जाते. आपण हे सत्य बदलू शकत नाही की बदल हा तेव्हाच शक्य असतो जेव्हा अशीलाची ती इच्छा असते. समुपदेशक केवळ प्रभावी संवादाने तो बदल सुलभ व प्रभावित करतो. सहकार्याने परिणाम बनविण्याच्या पद्धतीत रुग्ण हाच वाहकच्या आसनात असतो व जो परिणामाच्या दिशादर्शकाचा मुख्य असतो.

Egan (2009) याने असे म्हंटले आहे की, "जरी संभाषण कौशल्य हे संभाषण क्षमतांचा आवश्यक भाग असले तरी, संवादासोबतच्या सहकार्याने अखंडत्वाच्या यत्रणा वाढविते (p130).जेव्हा संवाद प्रभावी असतो, तेव्हा समोरासमोर असण्याऱ्या व्यक्तीतील आदर आणि तदानभूती याकडे घेऊन जातो. हे सत्र सुरु असतांना, अशीलास त्यांना स्वत:ला व त्यांच्या समस्यांना अधिक चांगल्या मार्गाने समजून घेण्यास मदतीचे ठरते. हे समस्या व्यवस्थापनाकरिताच्या बदलाकडे घेऊन जाते. निकृष्ट दर्जाचे संवाद नेहमीच उपचारत्मक प्रक्रियेत शोषण करते, उपचारत्मक संत्राच्या संज्ञा मध्ये संघर्ष निर्माण करते.

एकूणच प्रभावी संवादाचा पाया हा व्याक्तीगत संभाषण कौशल्यात आहे. चांगले संभाषण कौशल्य हे फक्त उपचारात्मक सत्रांतील नाते संबंधांच्यापुरतेच आवश्यक नसते तर ते उपचार सत्राच्या बाहेरील प्रत्येक आंतरवैयक्तिक नातेसंबधात महत्वाचे असते. ही कौशल्ये इतरांशी परस्पर क्रिया करत असतांना आपला विस्तार करत असतात. (Adler & proctor, 2007; Canary, Cody, & Manusov, 2008 ; Devito. 2008, 2009; West & Turner, 2009, Wood, 2007). समुपदेशकासाठी असण्याऱ्या प्रशिक्षण कार्याकमामध्ये आंतरवैयक्तिक संभाषण कौशलयांच्या प्रशिक्षणाचा समावेश असतो जो पुढे जाऊन त्यांना अशीलासोबतच्या उपचारात्मक प्रक्रियेत जुळवून घेण्यास मदतीचा ठरतो.

या पाठच्या पुढील भागात आपण समुपदेशकाने अशीलाशी जुळवून घेतांना दर्शनीयतेबाबत अवलंबवयाची मुलभूत मार्गदर्शक तत्व आणि त्यांचा अर्थ अभ्यासणार आहोत.

१.२.१ अशीलाशी दर्शनीय पणे जुळवून घेण्याकरीताची मुलभूत मार्गदर्शक तत्त्वे (Basic Guidelines for Visibly Tuning-In to Clients):

द्वितीय स्वभाव रूपाने अशीलाशी सुसंवाद साधत असतांना, काही अशाब्दिक कौशल्ये सुद्धा असतात ज्याचा अवलंब अशीलाशी दर्शनीय पणे जुळवून घेताना केला गेला पाहिजे. प्रभावी संभाषणातील अशाब्दिक वर्तनाकडे वळण्या अगोदर, अशाब्दिक कौशल्ये वापराच्या मार्गदर्शक तत्वाचा अभ्यास करूयात. ही मार्गदर्शक तत्त्वे Egan (2009), कडून दिली गेली आहेत. जी पुढील आद्याक्षारानी ओळखली जातात . “SLOER” , प्रत्येक मार्गदर्शक तत्व खालीलप्रमाणे स्पष्ट केली गेलेली आहेत.

जसे की एखादा समुपदेशक सांस्कृतिक भिन्नतेतील महत्वाच्या पैलूंची नोंद करून घेऊ शकतो. सांस्कृतिक भिन्नतांच्या दृष्टीकोनापासून संभाषण कौशल्ये संवेदनशील आणि समुपदेशकाने भिन्न सांस्कृतिक मध्ये रुपातर करताना काय अवलंबले पाहिजे याची ईष्टतम काळजी घेणे महत्वाचे झाले आहे. Egan (2009) ने ही मार्गदर्शक तत्त्वे एका रचनेप्रमाणे घेतली पाहिजेत आणि जे रुग्ण भिन्न सांस्कृतितून आलेले असतात त्यांच्या सोबत उपयोगात आणताना अतिशय सावधगिरीने वापरली पाहिजेत असे नमूद केले आहे.

S – अशीलाला थेट सामोरे बसणे. (squarely)

हे देहावस्थेच्या अवलंबाशी निगडीत आहे जे अशीलासोबत सहभागी असल्याचे दर्शविते. हे असे सूचित करते की समुपदेशक त्यांच्या सोबत आहे आणि त्यांना ऐकण्यासाठी उपलब्ध आहे. काही सांस्कृतिमध्ये अशीलासोबतचा सहभाग हा समोरचा व्यक्तीने त्याला थेट समोरासमोर चेहरा करून बसल्याने मानला जातो. सामान्यत: आपण इतर व्यक्तीशी बोलत असतांना आपले शरीर त्यांच्यापसून दुर वळवले तर ही गोष्ट समोरच्या व्यक्तीच्या संबधीतपणाचा मात्रा कमी करते. म्हणूनच लोक जर गोलाकार स्तिथीत बसलेले असतील तर जी कोणती व्यक्ती बोलत असेल किवा ज्या कोणत्या व्यक्तीशी बोलायचे असेल तिच्याकडे वळते. EGAN (2009) ने असे सुचविले की देहावस्थेची अभीमुखता अशीलास असा संदेश पोहचवते की समुपदेशक हे सत्रामध्ये सहभागी आहेत. तथापि समोरासमोर चेहरा करून बसण्याची अवस्था अशीलास भेडसावू शकते. अश्या प्रकरणात , योग्य कोन केलेल्या अवस्थेत बसणे चांगले ठरते. महत्त्वपूर्ण मुद्दा हा आहे की, समुपदेशकाच्या

उपस्थीतीची गुणवत्ता महत्वाची असून कोन किवा त्याचे इंच जास्त महत्त्वपूर्ण नसतात. नेहमी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की, जरी आपणास आवडो अथवा नाही, आपणास जाणीव असो अथवा नसो, आपली देहवस्था ही उपचारात्मक सत्रांमध्ये तो काय बोलू अथवा करू इच्छितो याच्याशी समन्वय साधणारी असायला हवी.

OPEN :- खुल्या अवस्थेच्या अवलंब :-

एकावर एक पाय आणि एकमेकांत गुफलेले किवां हातची घडी घातलेली असणे हे बंदपाणाचे सूचक असतात. हे कमी सहभाग किवा उपलब्धी चे चित्रण करतात. खुली देहवस्था हे दर्शवू शकते की रुग्ण ज्यावेळी त्यांच्याशी बोलतो तेव्हा समुपदेशक त्यांच्याकरिता खुला आहे. खुल्या देहवस्थेचा संबंध सामान्यतः बाचावत्मक नसलेल्या देहावस्थेशी जोडला जातो. तथापि त्यांनी स्वतःला हे विचारले पाहिजे की, “त्यांची देहावस्था त्यांचे तादात्मिक व खुल्या मनाचा स्वभाव परावर्तीत करते का? “

L :- इतरांकडे झुकणे (लीन)

हे लक्षात ठेवले पाहिजे की काही वेळा इतरांकडे “झुकणे” ची शक्यताअसते. संभाषणात गुंतलेले असतांना बोलताना किवां ऐकताना टेबलावर पुढे झुकणे हे लोकाचे संभाषणातील नैसर्गिक सहभागीपणाचे सूचक असते. समुपदेशक अशीलाकडे पुढे झुकु शकतो किवां शारीरिक लवचीकते नुसार मागे जाण्यची हालचाल करू शकतो. समोरच्या व्यक्तीकडे थोडे झुकणे हे समुपदेशक अशीलाशी जुळवून घेत असण्याचा व ते जे काही बोलत आहेत त्यात स्वारस्य असण्याच्या संकेतचे सूचक असते. तसेच पाठीमागे जाणे हे कंटाळल्याचा किवां समुपदेशक अशीलाकरिता थेटे उपस्थित नसल्याचा संदेश सूचित करू शकते. तसेच, अधिक प्रमाणात पुढे झुकणे हे अशीलावर भीतीदायक आणि जबरदस्तीचे वाटू शकते. ही एक प्रकारची काहीतरी मागणी करणे, किवां लगट करणे, किवां अति जवळीक साधणे आणि अशीलाकडून चूकीचा अर्थ अथवा गैरसमज निर्माण करणारी चूक ठरू शकते. अश्या रीतीने पुढे झुकणे हे शारीरिक लवचिकता जी संप्रेषण वाढविते आणि समुपदेशकाची उपचारात्मक सत्रा करिता आवश्यक असणारी मानसिक लवचिकता ही दर्शविते.

E :- चांगला नत्र संपर्क प्रस्थपित करणे (Eye Contact)

गहन संभाषणात प्रामाणिकपणे स्थिर असा नेत्र संपर्क असणे सामान्य आहे. परंतु तो एकटक व भडक स्वरूपाचा नसावा. चांगला नेत्र संपर्क ठेवणे हा अशीलास हे सांगण्याचा मार्ग आहे की समुपदेशक त्यांच्या सोबत आहे आणि त्यांचे एकूण घेण्यात त्याला स्वारस्य असून त्यांना आणखी काय सांगायचे आहे ते ऐकण्याची त्यात इच्छा आहे. एकसंधपणे नेत्रसंपर्क बनविणे यासाठी विशेष असा नियम नाही, समुपदेशक प्रसंगीकपणे इकडे तिकडे पाहू शकतो जेणे करून त्यांचा नेत्र संपर्क भडक स्वरुपाचा वाटणार नाही, तथापि समुपदेशक जर वारंवार दूर कुठे पाहत असेल, तर हे असा समज करून देऊ शकतो की समुपदेशकाच्या बाजूने एक प्रकारची अस्वस्थता दर्शविली जात आहे. अशा सारख्या काही संस्कृतीमध्ये जी व्यक्ती विश्वासार्ह स्तिथीत आहे तिच्या अति नेत्र संपर्क कार्य करत नाही. नेत्र संपर्कास सांस्कृतिक अर्थ असतो, परंतु कोणत्याही संस्कृतीत, सत्रामध्ये प्रामाणिक नेत्रसंपर्क हा महत्त्व पूर्ण असतो.

R :- या सर्व वर्तनामध्ये निवांत आरामदायी किवां नैसर्गीक राहण्यचाप्रयत्न : निवांत असणे, चे दोन अर्थ अभिप्रेत आहेत.(Relax)

i : अस्वस्थ चिंताग्रस्त किवां विचलित करण्याऱ्या चेहऱ्याच्या हावभावामध्ये व्यग्र नसलेला मात्र जर समुपदेशक निवांत असणे व्यक्त करू शकला नाही तर अशीलाला असे वाटते की समुपदेशक का बर चिंताग्रस्त किवां अस्वस्थ आहे, आणि

ii: तुमच्या शरीराला वैयक्तिक संपर्क तथा व्यक्त होण्यचे माध्यम म्हणून आरामदायकतेने वापर करता येणे. अशीलाला मदत करत असतांना तुमच्या स्वतःहून व नैसर्गिकपणे ही कौशल्य सहजतेणे वापरता यायला हवीत.

ही सांस्कृतिक मापदंडावर त्यांच्या ठिकाणानुसार आधारलेली मार्गदर्शक तत्त्वे आहेत जी समुपदेशकांनी एक कार्य चौकटीच्या स्वरुपात त्यांच्या समुपदेशनाच्या सत्रांत अशीलासोबत उचिततेने वापरली पाहिजेत.

समुपदेशक त्यांच्या रुग्णांना समरूप होण्याकरिता 'कौशल्यपूर्ण मदतनीस' या कार्य चौकटीत प्रशिक्षित होतांना आखून दिलेल्या मार्गदर्शक तत्वात काही वेळा अनुरूप बदल घडवू शकतो. उदा.:- दृष्टी दिव्यांग शाळा आणि महाविद्यालयात शिक्षण घेत असणारे दृष्टी दिव्यांग विध्यार्थी. यांच्याकरिता, वरती वर्णन करून दिलेल्या SOLER कार्य चौकटीत काही बदल करता येऊ शकतात. तसेच समुपदेशक त्यांच्या रुग्णांना समरूप होतील अशा कल्पना मार्गदर्शक तत्वात दिलेल्या त्या ऐवजी संवादेनशीलतेने बदलू किवां वापरू शकतात. Egan (2009) यांनी सुचविल्याप्रमाणे, एखाद्याला मार्गदर्शक तत्वामागील कल्पना समजून घेणे आवश्यक असते आणि त्या नंतर अशीलाच्या गरजानुरूप उपचार सत्रांमध्ये त्यावरती पुनरावलोकन व जुळवून घेऊन वापर केला गेल्या पाहिजे. आता आपण दृष्टी दिव्यांग विद्यार्थ्याकरिता समुपदेशकाने त्यांच्या मार्गामध्ये केलेले बदल उदाहरणादाखल पाहूयात: -

आपणास याची जाणीव आहे की जर समुपदेशक स्वतः किवां त्यांचे रुग्ण जर दृष्टी दिव्यांग असतील तर नेत्रसंपर्कचा मुद्दा या ठिकाणी असंबद्ध ठरेल, त्याचप्रमाणे जेव्हा दृष्टी असलेले लोक त्यांच्याशी सवांद साधत असतांना त्यांच्याकडे पाहत नसतील किवां चेहरा दुसरीकडे कुठे फिरवून सवांद साधत असतील तेव्हा दृष्टी दिव्यांग व्यक्ती सातत्याने अपमानाची भावना अनुभवतात. यानुसार , आवाजाच्या दिशेने लक्ष देणे हे त्यांच्या साठी खूप महत्त्वपूर्ण आहे. अशाप्रकारे , या संदर्भात दृष्टी दिव्यांग विद्यार्थ्याकरिता ऐकणे आणि लक्ष देण्याचे कौशल्य हे SOLER च्या प्रत्येक आद्याक्षरानुसार योग्यरीतीने उपयोगात आणावयास हवेत. जसे की, E (eyes contact –नेत्रसंपर्क करिता)वापरला गेलेले आद्याक्षर योग्य वाटत नाही. म्हणून आद्याक्षराप्रमाणे असलेले SOLER योग्य चिंतना द्वारे SOLAR शी बदलण्यात यायला हवे, ज्यात 'A' हा "AIM " साठी वापरण्यात आला आहे ज्याचा अर्थ "तुमचे डोके आणि शरीर हे अशीलाच्या दिशेने वळवण्यास हवे, जेणे करून ते जेव्हा समुपदेशकाचा आवाज ऐकतील तेव्हा भाषिकदृष्ट्या किवां अशंत: भाषिक दृष्ट्या, अशीलास हे ठाऊक असते की आपण जे काही बोलत आहोत त्याकडे समुपदेशक थेट लक्ष देत आहे. (PERSONAL COMMUNICATION वैयतीक संभाषण) (Egan, 2009 p 135)

अशाप्रकारे आपण पाहू शकतो की, अशीलाच्या गरजा लक्षात घेता कार्य चौकटीत केलेला हलकासा बदल छान कार्य करू शकतो. म्हणूनच या मार्गदर्शक तत्वाचा वापर करत असतांना, वापर करणारी व्यक्ती संवेदनशील असायला हवी. हे हि तितकेच सत्य आहे की, समुपदेशकाची अभाषिक अभिमुखता त्याने त्याबाबत विचार केल्याच्या कैक अधिकतेने अशीलावर प्रभाव टाकू शकतो. सामुप्देशाकाचे 'तेथे नसणे' किवां 'अनुपलब्धता' दर्शविणारे कोणतेही संकेत संवादावर प्रभाव टाकू शकतात. जर समुपदेशकाच्या अंतर्गत वृत्ती जरी त्यांच्या बाह्य वर्तनात परवार्तीत होत नसल्या तरी, ते सहानभूतशील, प्रामाणिक आदर तथा काळजी करणारे असूनसुद्धा अपेक्षित परिणाम गमावु शकतात. या गोष्टीच्या सुद्धा नोंद घेणे आवश्यक आहे की, समुपदेशक जर वैय्यक्तिक पातळीवर जागृततेचा वापर करणारा नसेल, तर त्यांच्या समुपदेशन सत्रांमध्ये सुरुवातीला जुळवून घेत असतांना भिडस्तपणा अनुभवण्याचे किवां कठीण स्वरूपाचे होऊ शकते. समुपदेशकाने त्यांच्या उपचार सत्रां व्यतिरिक्त बाहेर घेत असणारे त्यांच्या दैनंदिन जीवनातले संभाषण एक सरावाची संधी म्हणून घ्यायला हवे. हे समुपदेशकास उघडपणे सत्रामध्ये जुळवून घेण्यास मदतीचे होईल. तसेच, आत्ताच काही पाहिलेल्या उदाहरणानुसार , समुपदेशकाने ही कार्यचौकट मार्गदर्शक तत्त्वे म्हणून घ्ययाला हवीत आणि ती सर्व सत्रांमध्ये वापरली गेली पाहिजेत असा नियम बनवून कठोर पणे चिकटूनही राहू नये.

येथे काही प्रश्न दिले आहेत जे समुपदेशकाने स्वतःला वीचरायला हवीत जेणे करून ते तपासून पाहू शकतील की समुपदेशक म्हणून ते उघडपणे कसे जुळवून घेतात. Egan (2009 p 136) यांनी समुपदेशकांसाठी एक प्रश्नाची यादी दिलेली आहे. ज्याची उत्तरे त्यांनी स्वतः तपसायची आहे.

- माझे अशीलाच्या प्रती काय दृष्टीकोन आहे?
- माझ्या या अशीलाच्या प्रती उपस्थितीच्या गुणवत्तेला कशी श्रेणी देऊ?
- अशीलासोबत काम करताना माझे अभाषिक /अशाब्दिक वर्तन माझ्या काम करण्याच्या इच्छेचा किती दर्जा दर्शवितात ?
- मी माझ्या अशाब्दिक वर्तनातून कोणती वृत्ती व्यक्त करतो?
- मी माझ्या शाब्दिक वर्तनातून कोणती वृत्ती व्यक्त करतो?
- माझा रुग्ण त्यांच्या/ तिच्या सोबत काम करत असतांना माझ्या प्रभावीपणे उपस्थितीचा व कामाचा घेत असलेल्या अनुभवाचा दर्जा काय असेल?
- माझ्या अशाब्दिक वर्तनाचा माझ्या अंतर्गत वृत्तीचे मजबुतीकरण करण्यचा दर्जा काय असेल?
- या अशीलाला मी माझे संपूर्ण लक्ष देण्यापासून कोणत्या मार्गांनी विचलित झालो? हे विचलन हाताळण्याकरिता मी काय केले? हे विचलन हातळण्याकरिता मी अधिक प्रभावीपणे कसा उपस्थित राहू शकेन?

संवादाचे महत्त्व अभ्यासल्यानंतर आणि समुपदेशकाने मार्गदर्शक तत्वाचे कसे पालन करण्याची आवश्यकता आहे हे पहिल्या नंतर चला आपण पाठाच्या पुढील भागाकडे वळूयात ज्यात अशाब्दिक वर्तन एक संभाषणाचे माध्यम आणि कृतीशील श्रवण हे 'समजून घेण्यचा

पाया' असतो या बाबीचा समावेश आहे. ज्या अर्थी तादात्मिक संभाषण हे सुद्धा अशाब्दिक संभाषनाच्या भूमिकेत समाविष्ट आहे. चला तर कसे अशाब्दिक वर्तन हे एक संभाषणाचे माध्यम असते आणि समजून घेणे हे कसे कृतीशील श्रवणावर आधारित असते हे समजून घेऊयात .

१.३ संप्रेषणाचे एक माध्यम म्हणून अशाब्दिक वर्तन (NON-VERBAL BEHAVIOUR AS A CHANNEL OF COMMUNICATION)

आपल्यापैकी बहुतेक लोक इतराकडून पाठविल्या जाणाऱ्या अशाब्दिक संकेतांना ओळखण्यात व मान्य करण्यात अपयशी ठरतात. आणि इतरांना संदेश देण्यासाठी अशाब्दिक वर्तनाचा वापर करण्यातही अपयशी ठरतात. हीच गोष्ट आपल्याला आंतरवैयक्तिक प्रभाविपाणाच्या क्षमतांवर मर्यादा घालण्याकडे घेऊन जाते. (Manusov, 2005 " manusov & patterson 2007).

उदा :- आपणा प्रत्येकास अशी कुणी एक व्यक्ती ठाऊक असते जी न थांबता सातत्याने स्वगत केल्यासारखी बोलत असते जेव्हा की तीला या गोष्टीचीही जाणीव नसते की समोरची व्यक्ती कंटाळली असल्याचे संकेत देत आहे. अश्या वर्गात जेथे शिक्षक संथपणे व विद्यार्थ्यांप्रती उघडपणाचा कोणताही प्रयत्न न करता फक्त बोलतच असतात त्यात आपणही कंटाळून जातो. समुपदेशनाच्या सरावात (Burgoon, Guerrero,& Floyd, 2009; Knapp & Hall, 2010; Pease & Peas, 2006)

अशाब्दिक वर्तनाच्या महत्त्वपूर्णतेची पावती व मान्यता मानसशास्त्राच्या क्षेत्रात कार्य करण्याऱ्या संशोधकानी व व्यवसायिकांनी ही दिलेली आहे. (MEHRABIAN,1972, 1981, PHILIPPOT, FELDMAN & COATS, 2003 : RICHMOND ,MC CROSKEY, & HICKSON, 2012:WEIT2 1974) आणि त्या सोबतच वर्षानुवर्षांपासून दैनंदिन जीवनातही वापरात असलेली आहे.

Highlen आणि Hill (१९८४) यांनी दाखवून दिले आहे की अशाब्दिक वर्तन हे समजण्याकरिता व वापरण्याकरिता का महत्त्वपूर्ण आहे. चला तर अशाब्दिक –वर्तनाशी कोणत्या संकल्पना निगडीत आहेत.

- अशाब्दिक- वर्तनाद्वारे भावना कळविल्या जातात.
- अशाब्दिक –वर्तनाद्वारे संभाषण नियमित केले जाते.
- मदतपूर्ण नाते संबधात हे आपणास महत्त्वपूर्ण अंतदृष्टी देते.
- आपण स्व समजामध्ये अंतदृष्टी मिळवु शकतो.
- अशाब्दिक वर्तन हे आपणास समोरची व्यक्ती जास्त काही बोलत नसताना पूर्ण वेळ कशाचा तरी विचार करत असते याचे संकेत देते.

अशाब्दिक वर्तनावरील अभ्यास हा महत्त्वपूर्ण आहे कारण ते संस्कृती आधारित असतात आणि मदतपूर्ण स्वभाव हा बहुसांस्कृतिक असतो. Egan (२०१८) यांनी प्रस्तावित केल्यानुसार, "David Givens (2008) हे अशाब्दिक अभ्यसाचे केंद्र असून त्यांनी

हावभाव चिन्ह आणि दोन्ही बोली संकेत इ. बाबतची एक ऑनलाइन डिक्शनरी प्रकाशित केली आहे. विविध संस्कृतीतील देहबोली सारखीच असते असा अंदाज व्यक्त करणे हे काही वेळा फक्त चुकीचे न ठरता धोकादायकही ठरते. तुम्ही तुमच्या हातासोबत विविध संस्कृतीमध्ये काय करतात याचे निरीक्षण करणे: (p 75)

हे लक्षात ठेवायला हवे की आपल्या शरीराचा चेहऱ्यासारखा भाग हा स्वभावतः च अतिशय संप्रेषक सुद्धा असतो. जरी लोकांनी पूर्णपणे भरलेल्या एखाद्या खोलीत शांतता असेल तरीही, आपण वातावरणात भरलेले संदेश समजू शकतो किवां त्या बाबत थोडीशी का होईना अप्रत्यक्ष सूचना मिळवु शकतो. समुपदेशन सत्रांमध्ये वेळोवेळी तुम्हाला असे आढळून येईल की, अशीलाची आवाजाची गुणवत्ता, शारीरिक प्रतिसाद, शारीरिक हालचाली आणि चेहऱ्यावरील हावभाव हे रुग्ण शब्दाने काय सांगतो आहे या पेक्षा अधिक बोलक्या स्वरूपाचे असतात. Egan (2009) यांनी समुपदेशक तसेच रुग्ण दोहोंकरिता उपचारात्मक संवादात महत्त्वपूर्ण भूमिका निभवणारे काही घटक बाह्यरेखांकीत केले आहेत. त्यांची यादी खालील प्रमाणे (p १३२):-

- शारीरिक वर्तन : जसे की शारीरिक ठेवण , हालचाली आणि हातवारे.
- नेत्र वर्तन : जसे की नेत्र संपर्क, एकटक पाहणे आणि डोळ्यांची हालचाल.
- चेह्ऱ्यावारील हावभाव : जसे की स्मित हास्य, कापलावारील आट्या, उंचावलेल्या भुवया, पीळवटलेले ओठ.
- आवाजाशी संबधित वर्तन: जसे की आवाजाचा स्वर, पट्टी, आवाजाच मोठेपणा, तीव्रता, स्वरनियमन, शब्दामधील जागा, जोर, स्तब्धता, शांतता आणि ओघवतेपण.
- निरीक्षण योग्य स्वायत्त शारीरिक प्रतिसाद, जसे की जोराने श्वासोच्छवास, लाजणे, निस्तेजपणा, डोळे विस्फरणे.इ.
- शारीरिक गुणवैशिष्ट्ये जसे की धडधाकटपणा : उंची, वजन, आणि रंग.
- अंतर जे एखादी व्यक्ती सांभाषणावेळी किती जवळ अथवा किती दूर अंतरावर बसणे निवडते.
- सामान्य पेहराव, जसे की हातातले कपडे आणि निटनेटकेपणा.

एक आश्चर्यकारक सत्य म्हणजे आपल्यापैकी प्रत्येकजण सातत्यपूर्ण रित्या आपल्या अशाब्दिक वर्तनाद्वारे बोलत असतो. समुपदेशकाने या क्रमाने प्रभावी होण्याकरिता ही “अशाब्दिक भाषा” शिकली पाहिजे आणि त्यांच्या अशीलासोबत प्रभावी सुसंवाद बनविण्याकरिता उपयोगात आणायला हवी. प्रशिक्षित आणि प्रभावी समुपदेशक उपचार सत्रादरम्यान त्यांच्या अशीलाच्या अशाब्दिक वर्तनातून मिळणाऱ्या संकेतामधून प्रस्तुत होणारे अर्थ कसे पकडावेत हे शिकून त्याची माहिती मिळवतात .

जरी सामुपेदेशक त्यांच्या अशीलाच्या अशाब्दिक वर्तनास वाचू शकत असले तरी, त्यांना सहज राहणे गरजेचे असते कारण रुग्ण सुद्धा त्यांच्या समुपदेशकाचे अशाब्दिक वर्तनाचे अर्थ पकडत असतात. म्हणूनच, एक समुपदेशक महुणून अशाब्दिक वर्तनावर लक्ष केंद्रित करणे आवश्यक असते जेणेकरून तो किवां ती असे काही चिन्ह/ खुणा देऊ नये यामुळे

अशीलाचे मन दुखावले जाईल किवां इजा होईल. म्हणून चला तर आपण समुपदेशकाचे अशाब्दिक वर्तन अभ्यासू व समजून घेऊ यात .

१.३.१. समुपदेशकाचे अशाब्दिक वर्तन (Non-Verbal Behaviour of the Counselors)

सुरुवातीला नमूद केल्याप्रमाणे, अशीलाच्या अशाब्दिक वर्तनाचा अर्थ लावण्या पूर्वीच, समुपदेशकाने पहिल्यांदा स्वतःचे अशाब्दिक वर्तन तपासून पाहणे गरजेचे आहे. तुमच्या अशीलाप्रमाणेच, समुपदेशक म्हणून तुमचे अशाब्दिक वर्तन सुद्धा त्या अशीलाशी सवांद साधत असते. खर तर, उपचार सत्रादरम्यान शब्दापेक्षा समुपदेशकाचे अशाब्दिक वर्तन अधिक महत्वाचे असते, ते अशीलावर चांगले किवां वाईट परिणाम करू शकते. समुपदेशकाची उपलब्धता व गुणवत्ता दर्शविणारे संकेत हे समुपदेशकाच्या अशाब्दिक वर्तनातून अशीलाद्वारे वाचले जात असतात. समुपदेशक कशा प्रकारे लक्ष देत आहे आणि ते त्यांच्या उपस्थितीतून कसे दर्शविले जात आहेत. या गोष्टी त्यांचे रुग्ण त्यांच्यावर किती विश्वास ठेवतात, किती खुलतात आणि त्यांच्या समस्यात्मक परिस्थितीतील महत्त्वपूर्ण घटकांविषयी बोलण्याबाबत किती प्रोत्साहित होतात या पायरीकडे घेऊन जातात. परंतु समुपदेशकाच्या अशाब्दिक वर्तनातून उत्साहहीनता प्रदर्शित होत असेल तर ही बाब त्यांच्याविषयी (समुपदेशकाविषयी) अविश्वास आणि त्यांच्याशी खुलेपणाने बोलण्यात संकोच करणे याकडे घेऊन जाते. अशीलाकडून समुपदेशकाच्या अशाब्दिक वर्तनाविषयी चुकीचा अर्थ लावणे किवां गैरसमज करून घेण्यची शक्यता असते. उदा : समुपदेशकाच्या मतानुसार, रुग्ण व त्यांच्यामध्ये असणारी मोकळी जागा पुरेशी असेल, परंतु अशीलाला ती जागा खूप कमी किवां समुपदेशकाच्या अगदी जवळची भासु शकते. किवां अशीलाने बोलताना घेतलेल्या विरामादरम्यान विचार करण्याकरिता खूप जास्त वेळ घेणे सुद्धा अशीलाकरिता अडचणीची भावना उत्पन्न करण्याकडे घेऊन जाऊ शकतो. प्रत्येक रुग्ण हा वेगळा असतो, आणि म्हणून त्यांच्यातील तुमच्या अशाब्दिक वर्तनाप्रतीची संवेदनशीलता वेगवेगळी असू शकते.

प्रभावी समुपदेशक होण्यसाठी पुढील क्रमाने येणाऱ्या गोष्टी नेहमी लक्षात ठेवा, एख्याद्याने सावध असणे गरजेचे आहे. एखाद्याने उपचार सत्रावेळी स्व विचारात मग्न्न असायला नको, जे अशीलाकडे अशाब्दिक संदेशा पाठविण्याचा ओघ सुरु करण्याकडे घेऊन जाईल. समुपदेशक म्हणुन सर्वात महत्वाची पायरी म्हणजे समुपदेशन सत्रांत समुपदेशकाला स्वत:च्या अशाब्दिक क्रिया व प्रतिक्रिया वाचण व माहिती करून घेणे. उदा : सत्रांमध्ये रुग्ण बोलत असतांना समुपदेशकाला ते अशीलाचे बोलणे ऐकताना स्नायूवर तणाव जाणवत असेल, अश्यावेळी समुपदेशकाने स्वतःला मानसिकदृष्ट्या मला सध्या चिंता वाटत आहेत , हे काय होत आहे? आणि यामुळे मी माझ्या अशीलाकडे अशाब्दिक वर्तनातून माझ्या अस्वस्थतेचे संकेत पाठवतो आहे का ? हे विचारायला हवे. समुपदेशकाने हे स्वगत त्यांच्या मनात करणे गरजेचे असते आणि त्याचसोबत त्यांच्या शारीरिक हालचालीतील संकेत तपासणे ही गरजेचे असते तसेच त्यांच्या रुग्णांना या गोष्टीमुळे विचलित होऊ न देणे सुद्धा गरजेचे असते.

समुपदेशकाने त्यांचे प्रतिक्रिया देतानाचे अवेग नियंत्रित ठेवणे गरजेचे असते आणि आक्षेपार्ह नसलेल्या सहज प्रवृत्तीचा प्रतिक्रिया देताना वापर करायला हवा. उदा : जर समुपदेशकाला

सहज प्रवृत्तीनुसार अशीलाने काही बोलल्यानंतर राग अनुभवास येत असल्यास, समुपदेशकाने त्याचे बाह्य हावभाव तटस्थ दृष्टीने नियंत्रित करायला हवे, जेणे करून परावर्ततीत होण्याकरिता त्याला थोडा अवधी मिळेल, हे अपेक्षित असलेले स्व नियंत्रण उपचार सत्रावेळी खोटे-खोटे असण्याऐवजी, अशीलाप्रति आदराचे असले पाहिजे, जे समुपदेशकाच्या प्रतिक्रिया देण्यच्या सहज प्रवृत्तीच्या ही अगोदर यायला हवे. अशीलाप्रति राग प्रदर्शित न करणे, हे आलेल्या रागास नकार न देण्यापेक्षा वेगळे आहे. वरील गोष्टीच्या जाणीव असणे ही या गोष्टी हाताळण्याची व त्यास पोहोच पावती देण्यची पहिली आवश्यक पायरी आहे.

Egan (2009 p.१३३) यांनी प्रस्तावित केले की, "अधिक सकारात्मक मनप्रवृत्तीत, तुम्ही समुपदेशक त्यांच्या अशाब्दिक संदेशातून काय बोलतो यात योग्य तेथे आवश्यक ती विराम चिन्हे घालू शकता. उदा : राज विशेषत्वाने सावध होतो जेव्हा ज्योति एखादी कृती करण्याबाबत बोलते. ती तिच्या समस्या असणाऱ्या परिस्थिती बाबत काही कारवाई करू शकते. ती पुढे झुकते, होकारात्मक मान हलवते आणि होय, या, ओके म्हणते. ती तिचे म्हणणे अधिक मजबूत करण्याकरिता अशाब्दिक वर्तनाचा वापर करते, यात आपण असे म्हणूयात की जे एक दोन मोजके महत्वाचे मित्र आहेत त्यांच्याशी संपर्काच्या नुतानिकरनाबाबत विधायकपणे कारवाई करण्याचा ज्योतीच्या उद्धेश आहे."

हे सुद्धा तितकेच महत्वाचे आहे की समुपदेशक त्यांच्या शारीरिक संकेतामध्ये आणि बोलताना त्यांच्या आवाजाच्या पातळीत व गुणवत्तेच्या बाबतीने गोंधळलेला असू नये, या ऐवजी समुपदेशकाने त्यांच्या आवेगाचा उपयोग सवांद साधण्याकरिता करावा जेणेकरून ते अधिक नैसर्गिक वाटेल. समुपदेशकाची त्यांच्या स्वत:च्या अशाब्दिक वर्तनाबाबत असलेली जाणीवही त्यांच्या स्वत:ची अंतगर्त शांतता रुग्ण आणि समुपदेशन प्रक्रियाचा आरसा असते. त्यांची अशीलासोबत काम करण्याची युती जर त्यांचे अशाब्दिक वर्तन आडवे आले नाही तर वाढू शकते.

जर समुपदेशन सत्रांमध्ये समुपदेशकाच्या दृष्टीकोन व तादानुभूती सारखी मुल्ये आणि अशीलाप्रति आदर जर वाहून नेले गेले नाही तर, ते कौश्यले शिकून व अवगत करून सुद्धा ते कदाचित खोटी दिसून येतात.

समुपदेशकाची दृश्य स्वरूपातील उपस्थिती, त्यांची मनस्थिती प्रदर्शित करते आणि त्यांच्या हृदयात काय आहे ते ही दर्शविते. जर समुपदेशकास अशीलासोबत काम करावायचे नसल्यास किवां त्यांच्या कल्याणात अरुची असल्यास समुपदेशकाच्या अशाब्दिक वर्तनातून सूक्ष्म किवां अतिसूक्ष्म नसलेले संकेत परवार्तीत होतात.

१.३.२ अशाब्दिक वर्तनबाबत अधिक समजून घेउयात (Understanding more about the non-verbal behaviours)

एक खूप असामान्य उदा पाहूयात : जर तुम्हाला ठाऊक असेल तर, मधमाश्या आणि मुंग्या आपल्या जीवनाचे निर्णय ते इतरांना पोळ्याच्या आणि झुंडीच्या द्वारे संकेतांच्या माध्यामतून घेत असतात. जे संकेत ते पाठवतात ते अशाब्दिक स्वरुपाचे असतात, Buchanan (2007: 2009) आणि pentland (2008;२०१०) यांनी संशोधना द्वारे असे प्रस्थपित केले की मनुष्य प्राणी सुद्धा असेच करत असतात. उपचार सत्राबाबत बोलताना,

सामजिक प्रभाव परिणाम हे या संकेतांच्या बरोबरीचे असतात. Petland यांनी ‘honest signals’ (प्रामाणिक संकेत) ही संज्ञा प्रस्तावित केली.

प्रामाणिक संकेतांचे हे प्रकार प्रामाणिक अबोध, स्वायत्त आणि आपोआप स्वरूपाचे असतात. ते एकमेकांकडे पुढील चार मध्यमाद्वारे पाठविले जातात- रुची, सुसंगतता, क्रियाशीलता आणि नक्कल, ‘क्रियाशीलतेचे ‘एक उदा पाहूयात: अधिक क्रियाशील होण्याने, समुपदेशकाबरोबर रुग्ण हि समुपदेशन सत्रांत चिंताग्रस्त स्वरुपाची उर्जा दर्शवितात. ते दोघेही एकमेकांचे संकेत ग्रहण करत असतात. रुचीचे एक उदाहरण पाहूयात: - एखादि व्यक्ती याचा अंदाज घेऊ शकते की दुसऱ्या व्यक्तीच्या अशाब्दिक वर्तनाचे वाचन करून ते/ ती काय करते यात तिची किती रुची आहे आणि ते दोघेही एकमेकांच्या प्रति किती लक्षपूर्वक आहेत,हा लक्षपूर्वकपणा दुसऱ्या व्यक्तीत त्या अपेक्षा निर्माण करतो की त्याचे/ तीचे मुद्दे मांडताना आणि प्रतिक्रिया देताना योग्य वेळ शोधली पाहिजे. Petland व त्यांच्या सहकार्यांनी एक तंत्रज्ञान विकसित केले ज्यामुळे ही संकेतीकरणाची प्रक्रिया वाचता व मोजता येऊ शकेन. प्रामाणिक संकेत इतर व्यक्तीवर प्रभाव टाकतात आणि बनावट पणा करण्यास कठीण असतात. अश्या प्रकारे, रुग्ण या संकेताद्वारे समुपदेशन सत्रांमध्ये समुपदेशकाला वाचू शकतात आणि तो कश्या प्रकारचा समुपदेशक किवां व्यक्ती आहे याबाबत अंदाज बांधू शकतात. प्रामाणिक संकेतांना बनावट करणे कठीण असते.

येथे असा महत्वाचा मुद्दा आहे की अशाब्दिक संकेत हे फक्त संवादाचे नुसते तपशील नसतात तर ते जणू संवादाचे हृदय असतात. ‘सत्य हे आहे की संकेत पाठविले जातात, ग्रहण केले जातात आणि त्यावर कृतीही होते. ‘छायेमध्ये ‘(IN THE SHADOWS) यांतगर्त एक टीप जोडली गेली ती म्हणजे सवांदाबाबत अनिश्चितता, परतुं अनिश्चितता समुपदेशन प्रक्रियेत जोम आणू शकते” (Duncan et al. 2010)

१.३.३ अशाब्दिक वर्तनबाबतची टाळणे आवश्यक असलेली असत्यता (Myths to be Avoided about Non-Verbal Behaviours)

Richmond आणि Mccroskey (२०००) यांनी अशाब्दिक वर्तनाबाबत वर्णन केलेल्या काही असत्याता खालीलप्रमाणे.

१) ‘अशाब्दिक वर्तन हे निरथर्क असते. सर्व संभाषणात भाषेचा सहभाग असतो, म्हणून सर्व संवाद शाब्दिक असतात. “ही असत्यता आता नाहीशी होत आहे. सामान्य व्यवहार ज्ञानाच्या छाननीत ती टिकू शकत नाही.”

२) अशाब्दिक वर्तन हे सर्वाधिक मानवी परस्पर क्रियाचे स्पष्टीकरण देते. सुरवातीच्या अभ्यासात हे सिद्ध करण्यचा प्रयत्न झाला, परंतु तो पुर्वग्रहित होता. हा अभ्यास वरील पाहिल्या असत्यतेस विसर्जित करण्यचा उद्धेशाने होता, परंतु त्यांनी त्यांच्या मर्यादा ओलांडल्या.

३) ‘एखाद्या व्यक्तीला पुस्तकाप्रमाणे वाचता येऊ शकते,” काही लोक, तसेच काही व्यावसायिकांना असा विचार करणे आवडेल, तुम्ही अशाब्दिक वर्तन, शाब्दिक वर्तन आणि संर्दभ वाचू शकता तरीही तुम्ही चुकीचे ठरता.

४) जर एखादी व्यक्ती तुमच्याशी बोलतांना तुमच्या डोळ्यात पाहत नसेल तर, तो किवां ती सत्य कथन करत नसते, याच प्रकारे अशाब्दिक वर्तनाला विविध अर्थ आहेत.

५) जरी व्यक्ती व्याक्तीपरीत्वे अशाब्दिक वर्तन बदलत असले तरी, अधिक तर अशाब्दिक वर्तन हे सर्व लोकाकरिता नैसर्गिक असते." तथापि हे विरुद्ध संस्कृतीत किवां एकाच संस्कृतीत हे सत्य नाही असे आढळून आले आहे.

६) अशाब्दिक वर्तन विविध परिस्थितीमध्ये एकसारखाच अर्थ उद्दिपीत करते ", अनेकदा सातत्यपूर्णरित्या संदर्भ ही किल्ली असते. अद्यापही काही व्यावसायिक हीअसत्यता अंगीकारून , त्या आधारित स्पष्टीकरण प्रणाली बनवितात.

या भागात अशाब्दिक वर्तन हे एक प्रकारचे संवादाचे मध्यम आहे आणि एक प्रभावी समुपदेशक होण्याकरिता अशाब्दिक वर्तन कसे समजून घ्यायचे याबाबत सविस्तर अभ्यास पाठाच्या उर्वरित भागात केला गेला . याचा अभ्यास केल्यानंतर आपण आपल्या पुढील भागाकडे सरकलो जो होता क्रियाशील श्रवण एक समजून घेण्याचा पाया. निकृष्ट श्रवणाचे प्रकार, अशीलाकडून येण्याऱ्या माहितीचे विचारपूर्वक अर्थ शोधण्याकरिता प्रक्रीयाकरण, आणि, मदतनीसाकरिता श्रवणाचे महत्त्व; स्वतःचे अंतगर्त संवाद, यशस्वी उपचार पद्धतीचे महत्त्वपूर्ण घटक, विकृतीपूर्ण श्रवण पद्धती हाताळणे.

१.४ सारांश

कोणत्याही नात्यातील सर्वाधिक महत्वाची आवश्यकत, विशेषकरून मदतपूर्ण नातेसंबधातील ती म्हणजे "संवाद", अशीलाशी परस्परक्रिया करताना समुपदेशकाकरिता संवाद स्वरूपातील संभाषण हे दुय्यम बनते. या पाठात, आपण संवाद, ही अशीलासोबत दुय्यम स्वरुपाची परस्परक्रिया आणि अशीलाशी दर्शनीयरित्या जुळवून घेतानाच्या मार्गदर्शक तत्वाची चर्चा केली. यासोबतच आपण "क्रियाशील श्रवण" आणि "अशाब्दिक संभाषण "या विषयी माहिती घेतली, Egan (2012) यांनी मदतीच्या सत्रांमध्ये समुपदेशक व रुग्ण यात खरे संवाद घडविण्याकरिता 4 महत्त्वपूर्ण बाबीची आखणी केली. ज्यांची नावे Turn –Talking, Connecting, Mutual Influensing आणि Co–Creating Outcomes (EGAN & RESSE, 2018). अशीलाशी दर्शनीयरित्या जुळवून घेण्याकरिता तेथे विशिष्ट असे अशाब्दिक कौशल्य सुद्धा आहेत. त्याकरीताची मार्गदर्शक तत्त्वे EGAN (2009) याने दिली, ज्यांच्या अद्याक्षरानुसार "SOLER" असे नाव तयार झाले. ते म्हणजे अशीलाकडे चौकनिय प्रकाराने चेहरा करून बसणे "SQUARLY", खुले (OPEN) देहबोलीचा अंगीकार, हे लक्षात ठेवणे की काही वेळा इतराकडे झुकले जाऊ शकतो (LEAN), चांगला नेत्रसंपर्क बनविणे आणि या सर्व वर्तनात आरामदायी किवां नैसर्गिक राहण्यचा प्रयत्न करणे. (REALXED & NATURAL) .

HIGHLEN & HILL (१९८४) यांनी दाखवून दिले की. अशाब्दिक वर्तन समजून घेणे व वापरात आणणे महत्वाचे आहे कारण याद्वारे भावनां कळविल्या जातात. संवादाचे नियमितपणे होते, मदतपूर्ण नाते संबधात महत्त्वपूर्ण अंतदृष्टी मिळण्यास मदतीचे ठरते, आपणास स्व- समज संबधात अंतर्ज्ञान मिळते, आणि अशाब्दिक वर्तन आपणास तेव्हा संकेत देतात जेव्हा समोरची व्यक्ती जास्त बोलत नसेल परंतु काही गोष्टीविषयी विचार करत असेल. शारीरिक वर्तन, नेत्र वर्तन, चेहऱ्याचे हावभाव,आवाजा संबधीचे वर्तन, निरीक्षण योग्य स्वायत्त शारीरिक प्रतिक्रिया, शारीरिक वैशिष्ट्य, जागा आणि सामान्य पेहराव, हे काही घटक आहेत जे दोहोतील उपचारात्मक संवादास समुपदेशक व रुग्ण दोहोकरिता मदतीचे

munotes.in

ठरतात. (EGAN २००९) , RICHMOND आणि MCCROSKEY (२०००) यांनी काही सामान्य असत्य वर्णिले आहेत;

१. अशाब्दिक वर्तन हे निरर्थक असते.

२. सर्व सांभाषणांत भाषेचा सहभाग असतो म्हणून सर्व संभाषण हे शाब्दिक असतात .

३. अशाब्दिक वर्तन हे सर्वाधिक मानवी परस्पर क्रियाचे स्पष्टीकरण देते.

४. एखादी व्यक्ती दुसऱ्या व्यक्तीस पुस्तकाप्रमाणे वाचू शकते.

५. जर एखादी व्यक्ती बोलताना तुमच्या डोळ्यात पाहून बोलू शकत नसेल तर तो किवां ती सत्य कथन करत नसते.

६. जरी अशाब्दिक वर्तन हे व्यक्ती व्यक्तीपरीत्वे बदलत असते. तरी अधिकतर अशाब्दिक वर्तन हे सर्व लोकाकरिता नैसर्गिक असते.

७. अशाब्दिक वर्तन हे विविध परिस्थिती मध्ये एक सारखाच अर्थ उपस्थित करते.

अश्या प्रकारे , सदर पाठ हा उपचार पद्धतीच्या मांडणीतील महत्त्वपूर्ण घटक म्हणून संवाद आणि अशाब्दिक वर्तनावर प्रकाश टाकतो.

१.५ प्रश्न

१) संवाद अशीलाशी परस्पर क्रियेचे दुय्यम स्वरूप म्हणून स्पष्ट करा,

२) अशीलाशी दर्शनीयरित्या जुळवून घेण्याकरिता, पायाभूत मार्गदर्शक तत्त्वे (SOLER) कोणती?

३) अशाब्दिक वर्तन हे संभाषणाचे एक माध्यम ,चर्चा करा ,

४) थोडक्यात टिपा लिहा:-

a. उपचारात्मक संवादात महत्त्वपूर्ण भूमिका निभावणाऱ्या व EGAN (2009) यांनी रेखाकीत केलेले घटक

b. अशाब्दिक वर्तनबाबतच्या असत्य.

१.६ संदर्भ

1) Egan, G & Resse, R.J (2019) The Skilled Helper A Problem Mangment & Opporturnity Development Approach To Helping (11th Ed) Cengage Learning.

2) Gladding, S.T (2014) Counselling A Comperhesing Profession (7th Ed) New Delhi: Person Education (Indian Subcontinent Version By Dorling Kindersley India.)

❖❖❖❖

२

उपचारात्मक उपस्थिती: श्रवणाचे महत्त्व - II

घटक रचना :

२.० उद्दिष्ट्ये

२.१ समजून घेण्याचा पाया म्हणून सक्रिय श्रवण

२.२ निकृष्ट श्रवणाचे प्रकार

२.३ विचारपूर्वक अर्थाच्या शोधासाठी अशीलाकडील माहितीचे प्रक्रियाकरण

२.४ समुपदेशक म्हणून स्वत:चा आंतरिक संवाद ऐकण्याचे महत्त्व

२.५ यशस्वी उपचारपद्धतीतील महत्त्वाचे घटक

२.६ विरूपित श्रवण आणि त्याचे प्रकार

२.७ सारांश

२.८ प्रश्न

२.९ संदर्भ

२.० उद्दिष्ट्ये

- समजून घेणे यासाठी सक्रिय श्रवण, पाया आहे हे अभ्यासणे.
- आपुऱ्या श्रवणाचे प्रकार समजून घेणे.
- अशीलाकडील माहितीवर प्रक्रियाकरण शिकणे.
- श्रवणाचे महत्त्व शिकणे.
- यशस्वी उपचार पद्धतीतील महत्त्वाचे घटक शिकणे.

२.१ समजून घेण्याचा पाया म्हणून सक्रिय श्रवण (ACTIVE LISTENING AS THE FOUNDATION OF UNDERSTANDING)

अशीलाशी दर्शनीय रित्या जुळवून घेणे हे पूर्णपणे पुरेसे नाही. समुपदेशकाने दर्शनीयपणा सोबतच मानसिकरीतीने अशील त्याच्या तक्रारीतून , उद्देशातून, गोष्टींद्वारे, निर्णयाद्वारे, प्रस्तावातून, दृष्टिकोनाद्वारे, कथामधून आणि बऱ्याच गोष्टींमधून काय सांगू इच्छितो या उद्देशाने श्रवण करण्याची गरज असते. हे सर्व सोपं वाटण्याची शक्यता आहे. एवढेच नव्हे

तर समुपदेशक होणे आणि अशीलाला श्रवण करणे ही संकल्पना समजणं सहज वाटू शकते आणि या बाबतही आश्चर्य वाटू शकते की 'श्रवण' ही संकल्पना इतक्या वजनदार पद्धतीने का चर्चिली जात आहे. परंतु एखाद्या व्यक्तीला, विशेष करून जर ती व्यक्ति समुपदेशकाच्या भूमिकेत असेल, तर तीला हे माहिती असणं आवश्यक आहे की, लोक नेहमी एकमेकांना ऐकून घेण्यात अपयशी ठरतात. Egan (2018) यांनी मांडणी केल्यानुसार, "संपूर्ण श्रवण म्हणजे सक्रिय श्रवण, अचूकपणे ऐकणे आणि अर्थपूर्णतेकरिता ऐकणे. श्रवण हे फक्त एक कौशल्य नसून, केवळ मदतपूर्ण नात्याकरिता नाही तर खरोखर सर्वच नातेसंबंधांकरिता, स्वतःत एक मौल्यवान रुपक आहे." (p.98)

सक्रिय श्रवण हे सर्व मानवी व्यावसायिक सेवांमध्ये पूर्वापेक्षित महत्त्वाचे घटक आहे. उदा.:- 'डॉक्टर-अशील संबंध', 'गुरु-शिष्य संबंध'इत्यादी श्रवण हे आपल्या अशीलापर्यंत पोहोचण्याकरिता महत्त्वाचे कौशल्य आहे. Egan (2018) यांनी नमूद केल्याप्रमाणे Hippocrates यांनी महत्वाकांक्षी वैद्यांना सांगितले होते की तुमच्या अशीलाना ऐका, आणि अशीलच तुम्हाला सांगेल की काय चुकीचे घडले आहे. आज जरी डॉक्टर त्यांच्या निदान करत असतांना साधनांच्या वापरच्या अनुभवाचा अंतर्भाव असतांना अत्याधुनिक उच्च-तंत्रज्ञानाच्या पद्धती वापरत असेल, तरी, आरोग्याच्या काळजीचा एक अत्यंत महत्त्वाचे भाग म्हणजे अशीलाला ऐकणे हा आहे. जर आज Hippocrates हयात असते, तर मला खात्री आहे की त्यांनी हाच सल्ला डॉक्टरांना पुनः दिला असता." (p.80)

तर आपण समजू शकतो की प्रत्येक समुपदेशकाने क्रमश: एक प्रभावी समुपदेशक बनण्याकरीत सक्रिय श्रवण हे का व कसे महत्त्वाचे कौशल्य आहे. यासोबतच आपण, निकृष्ट श्रवणाचे प्रकार पाहुयात, जे समुपदेशकाने उपचार सत्रात सर्वोत्कृष्ट काळजी घेऊन हे तपासले पाहिजे की ते कसे टाळता येईल.

२.२ निकृष्ट श्रवणाचे प्रकार (FORMS OF POOR LISTENING)

प्रभावी श्रवण म्हणजे काय? प्रभावी श्रवण ही एक कृती आहे जि आपोआप घडून येत नाही. ही आरामदायी किंवा आनंदी अशी मानसिक अवस्था नसते, याकरिता प्रयत्नांची गरज असते, जसे आपण इतर कार्यांना किंवा कृतींना करत असतो. प्रथम आपल्याला हे समजून घ्यायला हवे की, प्रभावी श्रवण यांच्या एकदम विरुद्ध असते. काही वेळा अशी परिस्थिति येते की ज्यात आपण खूप वेळा- बोलत असतांना समोरच्या व्यक्तिकडून आपल्याला ऐकले जात नाही किंवा बहुतेकदा इतर व्यक्ति जे काही बोलत असते ते समाधानकारकपणे अथवा सक्रियपणे ऐकू शकत नाही . असा अनुभव आपण घेतलेलाच असतो. या दोन्ही प्रकारांत असमाधानकारक किंवा असक्रिय श्रवण घडते. म्हणून, चला तर हे असमाधानकारक किंवा असक्रिय श्रवणाचे प्रकार पाहुयात जे निकृष्ट श्रवणाकडे घेऊन जातात. ते खालील प्रमाणे चर्चिले गेले आहेत.

- **न-ऐकणे (Not listening):-**

हे तेव्हा घडून येते जेव्हा आपण खरोखरच सक्रिय श्रावणात गुंतलेले नसतो, बऱ्याचदा याकडे लक्ष नसते, परंतु काही वेळा व्यक्तींना यांची जाणिव होते की आपण काळजीपूर्वक ऐकत नाही आहोत. उदा.:- किरण ने त्याच्या कामावरील काही विषय हे त्याच्या

सहकार्याकडे कथन केले, आयन नंतर असा प्रश्न विचारला की तुम्ही जर माझ्या जागी असता तर तुम्ही काय केले असते? त्याचा सहरी राज, हा त्याच्या प्रश्नाने चकित होतो आणि "काही ठाम पणे सांगता येणार नाही" असे सांगतो, किरणला हे लक्षात येते की राज त्याच्या बोलण्याकडे लक्ष देत नाहीये, म्हणून तो राज ला प्रश्न करतो की मी गेल्या 5 मिनिटांपासून जे काही बोललो ते तु ऐकलेस का? राज ला थोडे लाजिरवाणे वाटते की तो या सांभाषणापासून भरकटला होता. जरी त्याला त्याच्या सहकार्याला मदत करायची होती, परंतु काही कारणास्तव तो दुसरीकडे वळला.

ही परिस्थिति उपचार सत्रातील समुपदेशकापेक्षा वेगळी आहे. समुपदेशक हा व्यवस्थितरित्या बसून श्रवण करण्याप्रति बांधील असतो. परंतु अनुभवी समुपदेशकाचे मन सुद्धा एकसारख्या प्रकारच्या अशीलांच्या कहाण्या ऐकून भरकटू शकते. त्यांना या गोष्टीचा विसर पडू शकतो की अशीलाची कहाणी त्याच्या किंवा तिच्या करिता अद्वितीय आहेत. हे 'न-ऐकणे' हा निकृष्ट श्रवणाचा प्रकार आहे.

- **आंशिक श्रवण (Partial Listening):-**

आंशिक श्रवण हे वरवरच्या पातळीवरील श्रवण असते. या प्रकारच्या श्रवणात व्यस्त असणारे समुपदेशक, अशील जे काही संगत असतात त्यांचे काही अंश किंवा तुकडेच ऐकतात, परंतु अशील वर्णन करत असलेले महत्त्वाचे मुद्दे यात वगळले जाऊ शकतात. उदा. राज चा अशील किरण हा खूप तत्परतेने नवीन नौकरी शोधत आहे, आणि त्यात इंटरव्युव्ह मध्ये ज्या टाळता येण्याजोग्या होत्या परंतु झालेल्या त्या चुकांचे वर्णन करत असतो. राज या सर्व काठाणांचे आंशिक श्रवण करत असतो, जे पाहून किरण ला असे वाटते की राज ला यात रुचि नाहीये. किरण वर्णन करणे थांबवतो, आणि त्याच्या चेहऱ्यावर दु;खीपणा दिसून येतो. परिस्थिति सावरण्या करिता, राज कथनातून ऐकलेले तुकडे पुन्हा जुळवतो आणि हे दाखविण्याचा प्रयत्न करतो की, त्याला परिस्थिति समजली आहे.

जरी, तो हे दर्शविण्याचा प्रयत्न करत असला की, किरणने जे काही वर्णन केले ते सर्व त्याला समजले आहे, परंतु त्याचा हा प्रयत्न पपोकल आणि खोटा वाटतो. किरणच्या ते लक्षात येते व तो दु:खी स्वरात प्रतिक्रिया देतो. श्रवणाचा हा प्रकार आंशिक श्रावणात मोडतो, जो न ऐकणे या पेक्षा अधिक इजा पोहचविणारा आणि ऐकण्याचे ढोंग करण्यासारखा व खोट्या स्वरूपाचा वाटतो.

- **पुनः ऐकणे (Rehearsing):-**

निकृष्ट श्रवणाचा दूसरा एक प्रकार म्हणजे 'पुनः ऐकणे'. चला याचा अर्थ पाहुयात. उदा.:- राज हा नवीन शिकाऊ उपचारतज्ञ आहे, जो किरण या त्याच्या अशीलाकडे लक्ष देत आहे. किरण हा सत्रामध्ये त्याला सातत्याने येणाऱ्या असंस्कृत स्वप्नांच्याबाबत वर्णन करत आहे. तेव्हा राज हा मनात हे बोलत आहे की 'मला नाही वाटत की किरणच्या या स्वप्नांचा काही अर्थ आहे. उलट हे सर्व किरण चेच अनुमान आहेत.' हे स्वप्न किरणला वास्तवात विचलित करत आहेत हे समजण्यात राज अपयशी ठरला. तथापि त्याने स्वप्नांच्या अर्थाचा विचार करण्याऐवजी किरणच्या भावना पकडण्याचा प्रयत्न करायला हवा होता. यातून काय घडते

की, अशीलाने वर्णन केलेल्या बाबींना प्रतिसाद देण्याऐवजी त्यावर विचार करणे हे नउभावी समुपदेशकांचे सुद्धा नकळत पणे श्रवण थांबवते.

प्रभावी समुपदेशक वास्तवात, अशील करत असलेल्या कथनातून मूल संदेश व विषय समजून घेण्याच्या उद्देशाने श्रवण करत असतो. ते सत्रादरम्यान प्रतिसाद देणे कधीही थांबवत नाहीत किंवा पुन्हा ऐकण्याबाबत बोलत नाहीत. त्यांचे प्रतिसाद अशीलाला समस्या-व्यवस्थापन प्रक्रियेत मदतीचे ठरतात. जरी अशीलाने बोलणे थांबविले तरी प्रभावी समुपदेशक बोलणे सुरू करण्या आधी विचार करण्याकरिता विराम घेतो. Egan (2018) यांनी प्रस्तावित केल्यानुसार विराम घेणे' असे सुचविते की, मी अजूनही तुम्ही आता जे काही सांगितले त्यावर विचार करतो आहे. हे समस्येला एक वेगळ्या दिशेकडे घेऊन जाते. मला हे पाहू द्या, की तुम्ही नुकतेच जे काही बोललात मी नेमकेपणानं त्यावरच बोट ठेवतो आहे का? प्रभावी मदतनीस त्यांनी पूर्ण ऐकले नाही म्हणून किंवा त्यांच्याकडे बोलण्यास काही नाही म्हणून विराम घेतात असे नाही. ते विराम घेतात कारण त्यांनी श्रवण केलेले असते व मदतपूर्णरित्या त्यांना प्रतिसाद द्यायचा असतो. (p. 82)

- **ध्वनीफित मुद्रित श्रवण(Tape-recorder listening):-**

या प्रकारचे श्रवण सुद्धा निकृष्ट श्रवाण येते. अशीलाला हे इच्छित नसते की, समुपदेशकाने त्यांना ऐकल्यानंतर त्यांच्या शब्दांची पुनरावृत्ति करावी. त्याचप्रमाणे एक ध्वनिमुद्रण यंत्र सुद्धा तसेच कार्य करत असते. सांभाषणावेळी अशीलाला शारीरिकारीत्या समुपदेशकाची उपस्थति जास्त गरजेची असते. हे समुपदेशन प्रक्रिये व्यतिरिक्त इतर प्रकारच्या परिस्थितिमध्ये तितकेच सत्य आहे. मानसिक भावनिक आणि सामाजिक उपस्थिती ही मानवी सांभाषणांमध्ये नुसत्या शारीरिक उपस्थितीपेक्षा अधिक महत्वाची असते. काही वेळा. समुपदेशक दर्शनीयरित्या जुळवून घेण्यात आणि श्रवण करण्यात व मानसिक रित्या पूर्णतः सत्रामध्ये उपस्थित नसण्याची शक्यता असते. ही अंशीक उपस्थिती व श्रवण न करण्याचे संकेत अशीलाकडून पकडले जातात.

सामान्यतः समुपदेशक सत्रादरम्यान नम्र किंवा माहिती पूर्ण आणि त्यांच्या स्वतःच्या विचारांनी व्यापलेले असतात आणि जरी त्यांना वाटले की अशील तेथे पूर्णपणे उपस्थित नाहीये तरीही ते शक्यतो काही बोलत नाहीत. परंतु जर तुमी तुमच्या अशीलाचे पूर्णपणे ऐकून घेत नसाल तर ती लाजिरवाणी बाब आहे. अशीलाला समुपदेशक ध्वनिमुद्रण यंत्राऐवजी एक संजीव म्हणून जास्त गरजेचं असतो.

निकृष्ट श्रवणाचे प्रकार अभ्यासल्यानंतर, तादात्मिक श्रवण म्हणजे काय हे पाहुयात. आपणांस क्रमश:एक समुपदेशक व त्यानंतर प्रभावी समुपदेशक म्हणून प्रशिक्षित होण्याकरिता गरजेचे आहे. तर पाहुयात तादात्मिक श्रवण म्हणजे काय?

तादात्मिक श्रवण:- (Empethetic Listening)

समोरच्या व्यक्तीला तादात्मिकरणाच्या मूल्याने ऐकणे म्हणजे, 'तादात्मिक श्रवण' होय. या प्रकारचे श्रवण हे अनुरूप व सक्रिय स्वरूपाचे असते आणि निकृष्ट श्रवण प्रकरांच्या विरुद्ध असते. तादात्मिक श्रवणात निरीक्षण, उपस्थिती, श्रवण आणि अशीलासोबत असणे इत्यादी

चा समावेश होतो, ज्यामुळे त्यांना व त्यांचे विश्व समजून घेण्यात वृद्धी करणारे ठरते. तथापि, संकल्पनात्मकरित्या एखाद्याच्या विश्वात प्रवेश करणे किंवा त्याचा अनुभव घेणे शक्य नाही. परंतु त्याच्या आसपास तरी पोहचणे हे कठीण नाही. तादात्मिक श्रवण हे निस्वार्थ स्वरूपाचे असते कारण समुपदेशक त्याच्या स्वतःच्या संदर्भ व मुद्यांना बाजूला ठेऊन, पूर्णपणे त्यांच्या अशीलाकरीता उपस्थित असतो. तथापि, Carl Rogers यांनी या गोष्टीवर भर दिला की, ही अशीलाला सखोल समजून घेणे आणि त्यांच्या तादात्मिक दृष्टिकोना विषयी समुपदेशकाने त्यांच्याशी संभाषण करणे अपेक्षित असते. जर अशीलाच्या मुळ चिंताच समजून घेतल्या गेलेल्या नसतील तर नुसते उद्देशपूर्ण श्रवण पुरेसे होत नाही. Egan यांनी प्रस्तावित केले की, "तादात्मिक श्रवण हे तादात्म्यपूर्ण ग्रहण करण्याकडे घेऊन जाते, जे पुढे तादात्मिक प्रतिसादाकडे नेते." (p.82)

अशीलाला क्रमाने मदत करतांना, समुपदेशकाने त्यांच्या समस्या समजून घेणे, त्यासोबतच समस्यांमुळे होणार संघर्ष आणि समस्या व्यवस्थापनाच्या संधि ए. समजून घेणे आवश्यक ठरते. जर अशीलांचे मुद्दे तुमी समजून घेण्यात पुरेसे पडत नसाल, तर तुमची मदत ही मुख्य मार्गावरून भरकटते आयन त्यांची त्या अशीलांना काहीही मदत होत नाही, आणि जर समजा तुमची ग्रहण क्षमता फक्त वरवरच्या पाटलीची असेल तर, अशीलाच्या जीवनाशी निगडीत मुक्या मुद्दे समजून घेण्याच्या संधि कमी होत जातात. Egan यांनी नोंदवल्यानुरसार, " Carl Rogers (1980) पायाभूत तादात्मिक श्रवणा बाबत उत्कटतेने म्हणाले होते की, एखाद्ययासोबत असणे आणि त्यांना समजून घेणे- हे एखाद्यासोबत असण्याचा अकौतुकास्पद मार्ग आहे (p.137) त्यांनी अकौतुकास्पद ह्या शब्दाचा वापर केला कारण त्यांच्या दृष्टीने सामान्य लोकांतील काही लोक ही सखोल श्रवण क्षमता विकसित करतात, आणि त्याच सोबत काही तज्ञ मदतनीस पात्र असून सुद्धा त्याकडे दुर्लक्ष करतात." (p.82)

Carl Rogers याने 'सोबत असणे' आणि 'तादात्मिक श्रवण' याबाबत त्याच्या स्वतःच्या शब्दांत वर्णन केले आहे. "त्याचा अर्थ एखाद्याच्या व्यक्तिगत समजाच्या विश्वात प्रवेश करून तेथे योग्य पद्धतीने कसून घर करणे होय." यात क्षणोक्षणी इतर व्यक्तीत प्रवाहित होत असलेल्या त्याने अनुभवलेल्या भीतीविषयी, क्रोधाविषयी, प्रेमळपणाविषयी, किंवा गोंधळाविषयीच्या अर्थाबाबत काय वाटले, त्यात बदल करण्याकरिता संवेदनशील असायला हवे. याचा एक तात्पुरत्या स्वरूपात अर्थ असा की, इतरांचे जीवन जगून पाहणे, नुसते अंदाज व्यक्त करण्याऐवजी नाजुकपणाने त्यात उतरून पाहणे." (p.142)

आता तुम्हाला तादात्मिक श्रवण म्हणजे काय हे माहीत झाले असेल, चला तर तादात्मिक श्रावणाच्या उत्तम प्रकारांचा आभास करुयात. त्यातील प्रत्येक प्रकारचे खाली वर्णन केले आहे.

- **अशीलांचे विचार, वर्तन, आणि प्रभाव तसेच अनुभव इत्यादीविषयी सादर लक्षपूर्वक श्रवण (Focused listening with respect to the client's experiences, thoughts, behaviours and affect)**

Egan (2018) यांनी पुढे नोंदविल्या प्रमाणे, मदतीची प्रक्रिया हा "बोलण्याचा एक खेळ आहे." त्यामुळे बोलण्याची गुणवत्ता व प्रकार दोन्हीही महत्त्वाचे आहेत. श्रवण हे नि:पक्षपाती

व लक्षपूर्वक असायला हवे. जेथे समस्या व्यवस्थापणाच्या मदाटीवर लक्ष असायला हवे. जे समुपदेशकास अशीलाकडून मिळणाऱ्या नि:पक्षपातीपणे व पूर्वग्रह रहित रित्या सादर केल्या जाणाऱ्या माहितीला आयोजित karanyaaas मदतपूर्ण ठरते. समुपदेशक यात काळजीपूर्वकरित्या अशीलांची वर्णने व कथनांचे श्रवण करतो, जे क्रमशः अंतर्ज्ञानचा शोध आणि समस्या व्यवस्थापन व जीवन संवर्धित करणाऱ्या परिणामांच्या संधिचा विकास याकडे घेऊन जाते. अशील उपचार सत्रादरम्यान जी वर्णने सादर करतो ह्या त्या कथा असतात, ज्या अशीलांच्या अनुभव, विचार, भावना आणि वर्तन यांचे मिश्रण असतात.

चिकित्सालयीन सावधपणा दर्शवितांना, समुपदेशकाला अशीलाकडून सादर करण्यात येणाऱ्या माहितीला त्यांच्या ध्येय आणि उद्दिष्टाकडे नेणाऱ्या क्रमाने आयोजित करता यायला हवे. Bricker et.al. (2007) यांनी असा दावा केला की, कोणत्याही कार्यचौकटी विना किंवा अशील जे काही सांगत आहे त्यांचे आयोजन करण्याकरिता योग्य योजना नसलेला मदतनीस 'वैद्यकीय पतनाची' जोखीम निर्माण करू शकतो. (p.25). अशील सत्रामध्ये ज्या गोष्टी वर्णन करत असतो त्या त्यांचे अनुभव, विचार, भावना आणि वर्तन इत्यादी असतात. अनुभव हे सक्रिय करणारे प्रसंग असतात. हे सर्व एकत्र केल्यास आपण असे म्हणू शकतो की, समुपदेशक त्यांच्या अशीलांच्या व्यक्तिमत्वाचे श्रवण करत असतात. व्यक्तिगत विचारासोबतच व्यक्तिगत भावनांशी समरूप असणारा विचार आराखडा आणि अंतर्गत व बाह्य प्रसंगाणि तसेच अनुभवांनी चालना मिळणारा भावनीकतेचा आराखडा या दोन्हीचा श्रावणात समावेश असतो.

अनुभव म्हणजे त्यांच्यासोबत जे घडून गेले ते, विचार म्हणजे जे त्यांच्या डोक्यातून पुढे जाते व ज्यावर ते चिंतन करतात. वर्तन म्हणजे त्यांनी जे केले किंवा करण्यापासून परावृत्त झाले. प्रभाव म्हणजे त्यांचा मनाचा कल, भावना, संवेदना जय त्यांच्या अनुभवांसोबत त्यांच्या वर्तनाशीही संबंधित असतात. समुपदेशक समस्यात्मक परिस्थिति तेव्हा सखोल रित्या समजून घेऊ शकतो जेव्हा अशील त्यांच्या विशिष्ट विचार, वर्तन, अनुभव आणि विशिष्ट परिस्थितीशी संबंधित भावनांबाबत स्पष्टपणे बोलत असतो.

१) अशीलाच्या अनुभवांचे श्रवण (Listening to client's experiences)

अशील त्यांच्या अनुभवांबाबत काय वर्णन करतात यांचे श्रवण करणे हे अत्यंत महत्त्वाचे आहे. सत्र सुरू असतांना, अशील त्यांच्या सोबत काय घडले हे सांगण्यात जास्त वेळ खर्च करतात. तथापि, बहुतेक वेळा त्यांच्या कथनातून इतर लोक जे काही करण्यात अपयशी ठरलेत यावर अधिक लक्ष टाकले जाते. काही वेळा ते वर्णन करत असलेले अनुभव अपूर्ण किंवा पुरेसे स्पष्ट नसतात आणि खूप वेळा, ते स्वतःला एक बळी पडलेली व्यक्ति म्हणून स्वतःचे चित्रण करतात. अशीलांमध्ये इतरांवर दोष देण्याची सामान्य प्रवृत्ती असते किंवा जग हे त्यांच्या समस्याप्रति सहसामान्य असते.

अशीलाकडून समस्यात्मक परिस्थितीचे व्यवस्थापन ने होण्यामागचे कारण म्हणजे त्यांच्यातील विरोध न करणारा स्वभाव किंवा त्याच्या भोवतालच्या व्यक्तींकडून, कुटुंबांकडून, कार्यठिकाणावर, सांस्कृतिक मापदंड किंवा अंतर्गत प्रकाश इत्यादीच्या प्रभावामुळे स्वतःला एक बळी पडलेली व्यक्ति म्हणून चित्रित करत असतात. त्यांना असे

वाटत असते की त्यांचे जीवन किंवा त्याचा विशिष्ट पैलू हा त्यांच्या नियंत्रणात नाही. तसेच ते या मुद्यांबाबत समुपदेशन सत्रामध्ये मोठ्याप्रमाणात बोलत असतात.

काही अशील खरोखरच त्यांच्या आयुष्यातील इतर लोकांच्या वर्तनाचे बळी असतात आणि त्यांना अन्यायकारक वागणूक मिळालेली असते हे सत्य नाकारता येणार नाही. समुपडेसान हे बळी पडल्या गेलेल्या परिस्थितीशी जुळवून घेण्यास मदत करते. तसेच, त्यांच्या आयुष्यातील सामाजिक रचनांमध्ये वेळ प्रसंगी गरजेचे असलेले बदल याविषयी समस्या व्यवस्थापन पूर्ण करते. प्रभावी समुपदेशकात खरोखर बळी पडलेले अशील आणि दुसरीकडे फक्त तक्रार करणारे अशील यात फरक करण्याची क्षमता असायला हवी. या गोष्टीची नोंद घ्यायला हवी की, तक्रार करत राहणे व स्व-करुणा हे दोन घटक अशीलासाठी गोष्टी चांगल्या करू शकत नाहीत. प्रभावी समुपदेशकाने अशीलांच्या नकारात्मक अनुभवांचा आदर करायला हवा आणि त्यासोबतच त्यांच्या समस्येच्या पलीकडे घेऊन जाण्यास मदत करायला हवी.

२) अशीलाचा विचार आणि विचार आराखडयाचे श्रवण (Listening to clients' thoughts and patterns of thinking)

अशीलांच्या मनात मोठ्या प्रमाणावर माहिती प्रक्रियांकरण होत असते. तथापि, अशील ही माहिती काही सामान्य मार्गांनी सांगत असतो, ज्यातील हेतु सांगण्याकरिता, प्रस्ताव आणि योजना देण्याकरिता, दृष्टिकोन सांगण्या करिता, आणि निर्णय घोषित करण्याकरिता या मार्गांची पुढे प्रत्येकी चर्चा केली गेली आहे.

समुपदेशन सत्रावेळी अशील त्यावेळी त्याचे हेतु, देवू केलेले प्रस्ताव आणि प्रकरणांत कृतींची प्रगती करण्याकरिताच्या परिस्थितीचे वर्णन करत असतात. हे सर्व सत्रादरम्यान त्यांच्या विचार प्रक्रियेच्या आराखड्या द्वारे ते दर्शवत असतात. त्यांना असे वाटते की समस्या व्यवस्थापनाचे वर्तन दर्शविण्याकरिताच हा एक मार्ग आहे.

दृष्टिकोनाचे सामईकरण: अशील त्यांच्या कहाणी बाबत चर्चा करून, योजना बनवून, त्यांतील अडथळ्यांचे पुनरावलोकन करून, आणि शक्यतांचा शोध घेऊन त्यांच्या दृष्टीकोनाचे सामईकरण करत असतात. हे दृष्टिकोन त्यांच्या काही गोष्टींबाबतचे अंदाज असतात. त्यावेळी त्यांना असेही वाटते की इतर लोक त्यांच्या दृष्टीकोनाशी का सहमत होत नाहीयेत?

निर्णयांची घोषणा

समुपदेशन सत्रात अशीलाकडून घोषित केले जाणारे निर्णय हे फसव्या स्वरूपाचे असू शकतात. त्यांनी ज्या पद्धतीने घोषणा केलेली असते तीच त्याबाबत खूप काही सांगते. निर्णयाची केलेली घोषणा बऱ्याच प्रकरणांमध्ये परिणामकारकतेच्या स्वरूपात लक्षात घेण्यात अयशस्वी ठरते कारण ती अशीलाच्या जीवनातील इतरांवर परिणाम करणारी असते व पुढील चर्चे करिता खुली नसते. बहुतेक अशील असे घोषित करतात जे त्यांनी आंगोदारच घेतलेले असतात. प्रभावी समुपदेशकाचे मुख्य वैशिष्ट्य म्हणजे अशीलाला त्यांनी घेतलेल्या निर्णयाचे पुनरावलोकन करून देणे आणि जे त्यांच्या जीवनातील

munotes.in

इतरांकडून महत्त्वाचे रित्या लक्षात यावेत या करिता सुधारित किंवा नवीन निर्णय घेण्यात मदत करणारा असावा.

३) अशीलांचे वर्तन आणि वर्तनाचे आकृतिबंध यांचे श्रवण (Listening to client's behaviours and patterns of behaviour)

प्रत्येक अशील वेगवेगळ्या मार्गांनी बोलत किंवा स्वतःला व्यक्त करत असतो. खूप थोडे अशील त्यांच्या

जीवनात काय घडले किंवा त्यांच्या अनुभवाविषयी मोकळेपणाने बोलतात. तथापि, काही अशील बोलण्यात संकोची किंवा नाखुश असतात. हे कदाचित अशा काही घटनांचे वर्णन करतांना ज्यात त्यांचीही चूक असेल यामुळेही शक्य आहे. प्रत्येक व्यक्ति आपल्या जीवनात संकटात सापडतो, आणि अशा काही गोष्टी घडतात ज्या त्यांना त्या संकटमय परिस्थितीतून बाहेर काढू शकत नाहीत. अशी प्रकरणे अशीलासोबत झालेली असतात.

४) अशीलाच्या भावना, संवेदना, आणि मनोवस्था इत्यादी चे श्रवण (Listening to the client's feelings, emotions, and moods)

आपल्या संवेदना, भावना व मनोवस्था इत्यादी ची तुलना नदी प्रवाहातील वाहती पाण्याशी करता येऊ शकेल ज्या आपल्या मनात प्रवाहित होत असतात. नदी किंवा प्रवाह हे बहुदा तटस्थ किंवा संथ असतात, पण काही वेळा उग्र व अशांतता निर्माण करू शकतात, जी कधी कधी धोकादायक आणि बहुदा फायदेशीरही ठरू शकते. या मनोवस्था, भावना व संवेदना अशीलाच्या जीवनात महत्त्वाचे भूमिका बजावतात ज्या त्याला अविकसित संधि व समस्यात्मक परिस्थितिकडे घेऊन जातात. (Angus & Greenberg, 2012;Plutchik, 2001, 2003,: Rottenberg & Johnson, 2007). Ciarrochi & Mayer (2007), Ciarrochi, Forgas, & Mayer (2006). Mayer, Roberts, & Barsade, Mayer & Salovey (1997,2008) And Salovey & Mayer (1990). यांनी असे प्रस्तावित केले की, विलक्षण प्रकारची बुद्धिमत्ता किंवा क्षमता असते जी, 'भावनिक बुद्धिमत्ता' (E.Q.) म्हणून ओळखली जाते. ही व्यक्तितील अशी क्षमता आहे जी तिच्या जीवनाचा स्तर अधिक वाढविते.

अशीलाच्या संवेदना, भावांना व मानस्थितीचे श्रवण करणे हे महत्त्वाचे आहे कारण अशील जे काही करत असतो त्या सर्वांस भावनिक स्वर असतो. अशीलाच्या कहाण्या, वर्णने, दृष्टिकोन, प्रस्ताव आणि निर्णय या संपूर्णपणे त्याच्या मन:स्थिति, भावना व संवेदानांच्या अंतर्गत घडत असतात. या सर्वांचा मोठ्या प्रमाणात त्यांच्या जीवनावर प्रभाव पडत असतो. या मधून या मन:स्थिति, संवेदना व भावना अशीलांचे वर्तन प्रवाहित किंवा प्रभावीत करतात. Egan (2018)यांनी यथायोग्य उल्लेख केल्यानुसार, "अशीलांच्या समस्यात्मक परिस्थितीला भावना, संवेदना व मन:स्थिति यांची भूमिका समजून घेणे आणि त्यांच्या संधि शोधण्याची व विकसित करण्याची इच्छा हे सर्व मदत प्रक्रियेत केंद्रस्थानी असते. भावना शिकण्याच्या संधि करिता चित्तवेधक करतात." (p.98)

मानसशास्त्रीय साहित्यातून हे निरीक्षले गेले आहे की, सकारात्मक भावनापेक्षा नकारात्मक भावनाकडे अधिक लक्ष देण्याची प्रवृत्ती असते. एक प्रभावी समुपदेशक बनताना, त्यांना

अशीलाच्या अशा सकारात्मक भावना तपासणे आवश्यक असते, ज्या अशीलाकरिता लाभदायक ठरू शकतात, संशोधनाने हे दाखवून दिले आहे की शारीरिक आणि मानसिक या दोहोचे हित हे सकारात्मक भावनांमुळे वाढत जाते. (Salovey, Rothman, Detweiler,& Steward, 2000) नकारात्मक भावना या मानसिक स्त्रोतांचा नाश करते आणि शिकण्याच्या संधि पुरविण्यात व वाढविण्यात अडथळे निर्माण करू शकते व आरोग्यविषयक नाकारात्मा वर्तन निर्माण करू शकते. एखाद्या व्यक्तीला त्याच्या समस्यांचे व्यवस्थापन करत असतांना सामाजिक पाठिंब्याची आणि वाढ होण्यासाठी संधीमध्ये विकास होण्याची आवश्यकता असते. संशोधनाने हे दर्शवून दिले आहे की, सकारात्मक भावना सामाजिक पाठिंब्याची आवश्यकता असल्यास त्याच्या स्वीकाराकडे घेऊन जातात.

येथे, तुम्हाला हे माहिती असायला हवे की, एक समुपदेशक म्हणून, खूप जागृत असणे गरजेचे आहे कारण अशील एकही शब्द न बोलता त्याच्या संवेदना व्यक्त करत असतो आणि असे नेहमी घडते. काही वेळा, तुमचे असे काही अशील असतील जे त्यांना व्यक्त कराव्याशा वाटत असल्या तरी त्यांच्या संवेदना मागे दडवून ठेवतात. त्यात प्रभावी समुपदेशक म्हणून शाब्दिक व अशाब्दिक संभाषणातील संकेत जे अशीलाला अंतर्गत पातळीवर संकटात टाकणाऱ्या भावना व संवेदानांविषयी असतात, त्या ओळखण्याची किंवा शोधण्याची भूमिका तुमची असते.

एक प्रभावी समुपदेशक अशीलांच्या भावना व संवेदना ओळखू शकतो ज्या अशील त्यांच्या दृष्टिकोणांतून, हेतु आणि प्रस्ताव, कहाण्या व निर्णय इत्यादी द्वारे व्यक्त करत असतात.. अशीलांच्या शाब्दिक सांभाषणांत जरी अर्थ लागत नसला तरी तो त्याच्या अशाब्दिक वर्तनातून तुम्हास त मिळवता यायला हवा.

५) सामर्थ्य, संधि आयन स्त्रोत यांकरिताचे श्रवण (Listening for strengths, opportunities, and resources)

अशील सत्रामध्ये जे काही सांगत असतात ते त्यांच्यातील सामर्थ्य, संधि व स्त्रोत या क्रमाने ओळखण्याकरिता श्रवण खूप महत्त्वाचे असते. जे अशील त्यांच्या शाब्दिक व अशाब्दिक वर्तनातून नोंदवत असतात. जर समुपदेशक केवळ अशीलांची समस्या ऐकत असेल तर उपचार पद्धतीत केवळ समस्येविषयी चर्चा होईल. एक प्रभावी समुपदेशक म्हणून, तुम्हाला अशीलातील स्त्रोत ओळखणे गरजेचे अंगेट जे त्यांना समस्यांचे व्यवस्थापन आणि संधिचा विकास करण्यात मदतीचे ठरतील. Maslow यांच्याकडून योग्यापाणे नोंदविल्याप्रमाणे, व्यक्तींचा कल हा त्यांच्यातील क्षमतांचा अतिशय लहानसा भाग उपयोगात आणण्याकडे असतो आणि बराचसा भाग हा अजूनपर्यंत वापरात घ्यायचा बाकी असतो. समुपदेशकाने त्यांच्या अशीलाकडून बोलले ना गेलेले संदेशांचे श्रवण करणे गरजेचे असते जे त्यांच्या अशीलाना समस्या सोडवितांना त्यांचे शक्तीस्थळे म्हणून त्यांना कृतीत आणता येतील.

Aspinwall & Staudinger (2003) आणि Peterson & Seligman (2004) यांनी असा प्रस्ताव मांडला की समुपदेशनात अशीलाच्या शक्तीस्थळे व स्त्रोत यावरही लक्ष दिले जायला हवे जे अशीलाला त्यांच्या समस्येच्या परिस्थितिशी क्रमश: संघर्ष करण्याकरिता व संधीचा विकास करून घेण्याकडे घेऊन जाते. अशीलाच्या क्षमतांच्या इशाऱ्याचे श्रवण करणे व त्या ओळखणे ही प्रभावी समुपदेशकसाठी प्राथमिक बाब असते. अप्रशिक्षित व निकृष्ट दर्जाचे समुपदेशक केवळ अशीलाच्या समस्येवर लक्ष देतात. परंतु प्रभावी

समुपदेशक अशीलातील त्याला अज्ञात असणाऱ्या स्त्रोतांकडे पाहतात ज्या समस्यांशी सामना करतांना शक्तिस्थळांचा व संधिचा विकास करतात.

६) अशीलांच्या अशाब्दिक संदेशांचे आयन सुधारकांचे श्रवण (Listening to clients' non-verbal messages and modifiers)

जे लोक इतरासोबत नातेसंबंध प्रस्थापित करून ते टिकवून ठेऊ शकतात ते लोक अशाब्दिक वर्तनाचे वाचन व समजून घेण्यास चांगले असतात. (Carton,Kessler,& Pape,1999.) एका प्रभावी समुपदेशकास ही माहिती असणे गरजेचे आहे की उपचार सत्रामध्ये अशील त्यांना व्यक्त करावयाच्या संदेशाबाबतचा इशारा ते त्यांच्या अशाब्दिक वर्तनातून देत असतात. समुपदेशक हे इशारे अचूकपणे घेणारा यांनीती त्यात दडलेला संदेश विना विकृत करता, चुकीचा अर्थ न लावता, आणि अधिक स्पष्टीकरण न करता वाचण्यास सक्षम असायला हवा. Egan (2018) यांच्याकडून यथायोग्यरीत्या मांडले गेल्याप्रमाणे "आपले अशाब्दिक वर्तन हे आपल्याला नेमके काय वाटते याबाबतच्या संदेशांना गळती लावण्याचा मार्ग आहे. एखादा उच्च स्व संरक्षणात्मक अशीलाच्या प्रकरणात सुद्धा अति उत्स्फूर्तता हे अशाब्दिक वर्तन या गळतीत योगदान देत असते." (p.90) लेखी भाषेत प्रश्नचिन्ह,विरामचिन्ह, पूर्णविराम, उद्गारवाचक चिन्ह इत्यादी चा उपयोग करण्याचा मार्ग आणि त्याचप्रमाणे अशाब्दिक वर्तनात देहावस्था, चेहऱ्यावरील हावभाव, आवाजाची गुणवत्ता, आणि शारीरिक हालचाली या एखादी व्यक्ति सांगू इच्छिणारा संदेश व्यक्त करण्याचे मार्ग असतात. चला तर आपण सांभाषणावेळी अशाब्दिक वर्तनात सुधारणा केले जाण्याचे मार्ग पाहुयात.

- **पुष्टी करणे किंवा पुनरावृत्ति करणे (Confirming or repeating)**

शाब्दिकरीत्या जे काही बोलले गेलेले असते बहुतेक वेळा त्याची पुष्टी झालेली असते किंवा अशाब्दिक वर्तनाद्वारे त्यांची पुनरावृत्ति होते. उदा.:- जर अशील एखाद्या विशिष्ट गोष्टीची सहमत होत नसतील तर, ते तशी मान हलवून दर्शवू शकतात.

- **अस्वीकारणे किंवा गोंधळणे (Denying or confusing)**

काही वेळा अशील जे काही सांगत असतात ते त्यांच्या अशाब्दिक वर्तनाशी जुळत नाही. उदा.- अशील नाराज असतो, परंतु बोलतांना तो या गोष्टीचा अस्वीकार करतो. तथापि, हे सांगत असतांना तिच्या घशाला कोरड पडते आणि ओठ थरथरतात. हे असे दर्शवते की तीच्या शाब्दिक वर्तनाचा तीच्या अशाब्दिक वर्तनाकडून अस्वीकार होतो आहे किंवा दोन्ही वर्तन एक दुसऱ्याशी जुळत नाहीत व यातून गोंधळ निर्माण होऊ शकतो.

- **तिव्रतेची भर घालणे (Adding intensity)**

शाब्दिक संदेशात अशाब्दिक वर्तनाकडून भावना किंवा तिव्रतेची भर घातली जाते. उदा. एखादा दु:खद अनुभ वर्णन करतांना, अशील नेहमी जमिनीकडे एकटक पाहतात जे हे दर्शवते की तो अनुभव किती तीव्र होता.

- **नियंत्रित किंवा नियमित करणे (Controlling or regulating)**

अशाब्दिक वर्तनाद्वारे काय घडते आहे याबाबतचे संदेश नियंत्रित किंवा नियमित केले जाऊ शकतात/ उदा.- जोडप्यांच्या उपचार पद्धतीदरम्यान पती हा पत्नीकडे एक नजर पाहताच पत्नी आपले शब्द बदलते किंवा बोलणे थांबवते. त्या एक नजर पाहण्याच्या अशाब्दिक हावाभावमुळे पुढील संभाषण प्रभावीत झाले.

- **बळकटी देणे किंवा जोर देणे (Strengthening or emphasizing)**

शाब्दिक संदेशाला अशाब्दिक वर्तनाद्वारे बळकटी किंवा जोर दिला जातांना आप पाहू शकतो. उदा.- अशील निर्णयांबाबतचा त्यांचा दृष्टिकोन सांगत असतांना त्यांच्या शारीरिक हालचालींद्वारे त्यांच्या त्यांचा खंबीरपणा दर्शवू शकतात.

समुपदेशक अशाब्दिक वर्तन वाचने आणि अशाब्दिक वर्तन ऐकणे यातील फरक समजून घेण्याकरिता पुरेसे सजग असणे गरजेचे आहे. समुपदेशकाने, अशीलाला समजून घेण्यासाठी ऐकणे गरजेचे आहे आणि समुपदेशकाने अशीलाच्या शाब्दिक व अशाब्दिक संदेशांबाबत वास्तुनिष्ट स्पष्टीकरणे बनवू नयेत. Costamzo (1992) यांनी प्रस्तावित केले की, समुपदेशन मानसशास्त्रातील शिकाऊ समुपदेशकांनी त्यांचे अशीलासोबतच्या परस्पर क्रियांच्या चित्रित केलेल्या चित्रफितीचे अशील व त्यांच्या स्वतःचे अशाब्दिक वर्तन क्रमश: समजून घेण्याकरिता निरीक्षण करायला हवे. Egan (2018) ने म्हटल्याप्रमाणे एकदा का तुम्ही अशाब्दिक वर्तनाबाबत व शक्य असलेल्या अर्थाबाबत माहिती विकसित केलीत की त्या पुढील पायरी असते सराव. (p.91)

अशील काय वर्णन करत आहे यांचे संपूर्ण संदर्भाचे श्रवण करणे महत्त्वाचे असते कारण, अशाब्दिक वर्तनांतून सातत्याने विविध गोष्टींचा अर्थ निघू शकतो. समुपदेशकाने वर्तनावारील तपाशीलास चिकटून बसणे टाळले पाहिजे आणि अशीलांची संपूर्ण परिस्थिति लक्षात घ्यायला हवी. सत्रादरम्यान अशीलांच्या केवळ अशाब्दिक वर्तनावर लक्ष देणे समुपदेसकासाठी एक भारावलेला अनुभवअसू शकतो. तथापि, समुपदेशक या बाबतीत जागरूक असायला हवा की अशाब्दिक सांभाषणांचा वापर हा अशीलाला वरवर लक्ष देण्याऐवजी केवळ अधिक चांगल्या मार्गाने समजून घेण्याकरिता करायचा आहे.

तसेच, आपण हे पाहू शकतो की, तदात्मिक श्रवणा मध्ये, अशीलाच्या शाब्दिक संदेशांसोबतच अशाब्दिक संदेशांचेही श्रवण होत असते. आता आपण पुढील भागाकडे वळूयात ज्यात अशीलाकडून मिळणाऱ्या माहितीवर प्रक्रियांकन करून त्याबाबत विचारपूर्वक अर्थ कसा लावायचा हे अभ्यासायला मिळेल.

२.३ विचारपूर्वक अर्थाच्या शोधासाठी अशीलाकडील माहितीचे प्रक्रियाकरण (PROCESSING INFORMATION FROM CLIENTS IN A THOUGHTFUL SEARCH FOR MEANING)

आपण माहितीवर प्रक्रिया तेव्हा करतो जेव्हा आपण त्यातील अर्थ समजून घेण्याकरिता ती क्रमाने ऐकतो. एक प्रभावी समुपदेशक या माहितीवर विचारपूर्वाक प्रक्रिया करतो. चल तर

विचारपूर्वक प्रक्रिया काय आहे ते अभ्यासूया. प्रभावी समुपदेशक बनण्याकरिता Egan (2018) यांनी काहि मार्गदर्शक सुचना प्रस्तावित केलेल्या आहेत.

- **अशीलाला त्यांच्या संदर्भाद्वारे समजून घ्या (Understand clients through context)**

आपला अशील हा शाब्दिक व अशाब्दिक संदेशांचे नुसते एक गणित नसून त्यापेक्षा अधिक काही असतो. श्रवणाचे सर्वात सखोल स्वरूप हे अशीलांच्या त्या संदर्भातून निघते ज्यात अशील “राहतो, पुढे सरकत असतो आणि ज्यात त्यांचे अस्तित्व असते.” (Cook 2012). अशीलाच्या अशाब्दिक वर्तनविषयी अर्थ लावत असतांना हे देखील समजून घेणे महत्त्वाचे आहे की, वर्णन करणे, दृष्टिकोन, आणि कहाणी यांद्वारे ते व्यक्त करू इच्छित असणाऱ्या संदेशांमध्ये भावना उत्पन्न करतात, हे आपणांस त्याच्या जीवनाबाबत विस्तीर्ण संदर्भ देते. आपण आपल्या अशीलास यापासून विलग करून समजू शकणार नाही. संपूर्णपणे समजून घेण्याकरिता, आपणांस त्यांच्या समस्यांचे संदर्भ आणि त्यांच्याकडील उपयोगात न आणलेल्या संधिबाबत जाणून घेणे गरजेचे आहे. Egan (2018) यांच्याकडून प्रस्तावित केल्या गेल्याप्रमाणे खरोखरच, या आधीच्या पाठामध्ये, “त्या सर्व गोष्टी जय लोकांना वेगळे बनवतात त्यात संस्कृति, व्यक्तिमत्व, वैयक्तिक शैली, वांशीकता, जीवनातील महत्त्वाचे अनुभव, शिक्षण, प्रवास, आर्थिक दर्जा, आणि भिन्नतेचे इतर स्वरूप; आपणांस त्यांच्या समस्या आणि उपयोगात न आणलेल्या संधि इत्यादी चे संदर्भ पुरवतात. या संदर्भातील महत्त्वाचे घटक हे, अशीलाच्या काहणीचे भाग बनतात, जरी ते आतापर्यंत थेट नोंदविले गेले असतील किंवा नसतीलही. प्रभावी मदतनीस या विस्तीर्ण संदर्भातून त्यांच्या तपाशीलामुळे ना भरावता श्रवण करत असतो. येथे अनेक विकास कार्यचौकटी आहेत ज्या तुम्हाला तुमच्या अशीलासंदर्भात कोणत संदर्भीय चौकट घ्यायची यासाठी मदत करतील. (Arnett, 2000; Egan & Cowan, 1979,1979,Quals & Abeles, 2000).” (p.94)

- **कळीच्या संवेदना व संदेश ओळखणे (Identify key messages and feelings)**

समुपदेशकाकडून माहितीचे प्रमाणाबाहेरील ओझे टाळले गेले पाहिजे. विचारपूर्ण अर्थाच्या शोधकरिता, समुपदेशकास अशीलांच्या शाब्दिक संदेश व अशाब्दिक वर्तनातून महत्त्वाचे घटक ओळखण्यात सक्षम व्हायला हवे.

- **तिरकस किंवा गोल फिरणारे संदेश ऐकणे आणि राकट मनाने ऐकणे व प्रक्रिया करणे टाळणे (Listen to the slant or spin and don’t avoid tough-minded listening and processing)**

क्रमशः अशीलास त्यांचे मुद्दे सखोल पणे मांडू द्यावेत या प्रकारच्या श्रवणात अंधुक बिंदु नवीन आंतरदृष्टी मिळविण्याकरिता सुधारित केलेले असतात ते ओळखणे गरजेचे असते. प्रभावी समुपदेशक केवळ काळजीपूर्वक श्रवण करत नाही तर, गोल फिरणारे, वळण घेणारे किंवा तिरकस जाणारे असे अशीलाकडून त्यांची कहाणी सांगतांना मांडले गेलेले मुद्दे ओळखण्याचा प्रयत्न करतात. काही वेळा अशीलांत स्व-संकल्पनेविषयी इतरंबाबत किंवा जगाविषयी विकृत दृष्टिकोन असतो. तथापि त्यांची संवेदना व दृष्टी वास्तव असते. कणखर

मनाने श्रवण किंवा प्रक्रियाकरण करणे हे विकृती ओळखू शकते परंतु टुगण त्यांचे अनुभाव कथन करत असतांना विराम किंवा असंतोष दर्शविण्याचा संभव असतो. समुपदेशक हा अशील केंद्रित किंवा केवळ अशीलांवर लक्ष केंद्रित करणारा होण्याची शक्यता केवळ तेव्हा असते, जेव्हा ते उपचार सत्रामध्ये केंद्रित किंवा वास्तवावर लक्ष केंद्रित करणारे असतात.

- **काय गहाळ आहे त्याबाबत विचार करणे आणि लक्षात घेणे (Think and consider what is missing)**

समस्या व मुद्यांविषयी बोलत असतांना, अशीलाकडून वारंवार मुक्या घटक बाहेरच ठेवले जातात. तुम्ही याबाबत जागरूक असायला हवे की, त्यांच्या काहाणीतून कोणत्या गोष्टी गहाळ झाल्या आहेत. ते त्यांच्या कहाण्या त्यांना तेव्हा काय वाटले किंवा त्यांनी कसे वर्तन केले याबाबत न बोलता सांगत असतात. काही वेळा काहणीचे वर्णन करण्यामागील संदर्भ किवा कारणच बाजूला राहते. ते तुम्हाला त्यांच्या निर्णयांविषयी त्यांच्या मागील उद्देश किंवा त्यांचे परिणाम विचारात ना घेता सांगू शकतात. अशील सर्व गोष्टींविषयी बोलत असतांना,समुपदेशकाने हे नोंदवून घेण्याच्या तयारीत असायला हवे की, त्यांनी त्यांच्या कथनात कसला समावेश करत आहेत आणि काय बाजूला सारत आहेत. उदा.- एखादा अशील त्याची कहाणी कथन करेल, परंतु त्या विशिष्ट परिस्थितित त्यांनी कसे वर्तन केले किंवा कशी प्रतिक्रिया दिली याबाबत नेहमी माहिती पुरवत नाहीत.

येथे नोंद करणे महत्त्वाचे आहे की, काय गहाळ आहे हे ओळखणे म्हणजे फक्त अशीलाने तपाशीलातील काही गोष्टी ज्या अशीलाने न सांगता बाजूला ठेवल्यात ते ओळखणे असे नाही. हे तेव्हढेच साहजिक आहे की कोणतीही व्यक्ति जे काही घडले ती एकूण गोष्ट त्याच पद्धतीने सांगेन. गहाळ झालेल्या भांगाविषयी विचारण्याकरिता तुमचे चिकित्सालयीन अंदाज उपयोगात आणायला हवेत. या पाठात पुढे तुम्हाला अशीलास मदत करण्याकरिता त्याच्या काहणीतून गहाळ झालेले व त्यांच्या दृष्टीकोनाशी,संदेशाशी संबंधित असणारे संपाशील शोधून काढण्याचे मार्ग सापडतील.

आता आपण पुढील विभागाकडे वळूयात, ज्यात समुपदेशक म्हणून एखाद्याने स्वतःचे स्वगत ऐकण्याचे महत्त्व, यशस्वी उपचार पद्धतीतील महत्त्वाचे घटक आणि विकृत श्रवणाशी सामना कसा करावा यांचे स्पष्टीकरण केलेले आहे.

२.४ समुपदेशक म्हणून स्वत:चा आंतरिक संवाद ऐकण्याचे महत्त्व (IMPORTANCE OF LISTENING TO ONE'S OWN INTERNAL CONVERSATION AS A COUNSELOR)

जेव्हा अशील त्यांच्या अनुभवांचे कथन करत असतो, तेव्हा समुपदेशक स्वतःशी अशीलाने पुरविलेल्या माहितीवर प्रक्रियांकरणाबाबत संवाद साधत असतो. समुपदेशकाचे त स्वतःशी झालेल्या सांभाषणास, ‘अंतर्गत संवाद’, असे म्हणतात.प्रभावी समुपदेशक केवळ अशीलालाच ऐकत नाही तर, सत्र सुरू असतांना स्वतःलही अंतर्गत पातळीवर ऐकत असतो. यात समुपदेशक स्वतःत गुंतून जात नाही, परंतु अंतर्गत संवाद हा दुय्यम मध्यमाप्रमाणे अशीलाला उपचार पद्धतीद्वारे कशी मदत करता येईल हे ठरविण्याकरिता

महत्वाचा आहे. याला सत्र सुरू असतांना आवश्यक असणारी सकारात्मक स्वरूपाची स्व-जागरूकता म्हणता येईल.

काही वेळा समुपदेशकांच्या मनात समरूपतेने सुरु असणारे हे दुय्यम माध्यम दडपण निर्माण करणारे आणि समुपदेशकाच्या अशाब्दिक वर्तनातून दिसून येऊ शकते. समुपदेशकाने सत्रावेळी खूप काळजीपूर्वक असायला हवे आणि स्वतःच्या अशाब्दिक वर्तनाबाबत आणि अंतर्गत स्वगत ऐकतांना जागरूक असतांनाच याबाबतही जाणिव ठेवली पाहिजे की, अशीलाशी आणखी चांगल्याप्रकारे कसा सुसंवाद साधता येईल.

अंतर्गत संभाषण किंवा संवाद ही संपूर्ण वेळ सतत सुरू राहणारी प्रक्रिया आहे. समुपदेशकाने याबाबत काळजी घेणे गरजेचे आहे की सत्र सुरू असतांना या कारणांमुळे विचलन किंवा मन भरकटू नये. परंतु ही गोष्ट चातुर्याने वापरली तर, अशीलाला मदत करतांनाचे ते उत्तम साधन ठरू शकते. एका एभ्यासात Fauth & Williams (2005) यांना असे आढळले की, समुपदेशकाचे अंतर्गत संभाषण हे विद्यार्थी किंवा शिकाऊ समुपदेशक – अशील यांच्या दृष्टिकोनातून जेवढे बंधक ठरते त्या तुलनेत सामान्यपणे मदतीचे असते. (p.443) जसे समुपदेशक अंतर्गत संभाषण करत असतो तसेच अशील सुद्धा करतो अशीलाला मदत करत असतांना अशीलाशी त्यांच्या अंतर्गत संवादातील मुद्याबाबत बोलणे हे समुपदेशकाचे एक महत्त्वाचे कार्य असते.

२.५ यशस्वी उपचार पद्धतीतील महत्त्वाचे घटक (KEY INGREDIENTS OF SUCCESSFUL THERAPY)

अशीलाकरिता उपचारात्मक अनुभव यशस्वी बनविण्याकरीता काय आवश्यक असते त्याचा अभ्यास करुयात. एक प्रभावी समुपदेशक काळजीपूर्वक उपचार पद्धती यशस्वी करण्याकरिता सत्रादरम्यान खाली सरावांचा अवलंब करतो.

- **अशीलाला ऐकणे (Listening to the client)**

समुपदेशकाचे हे ध्येय असायला हेवे की, अशीलांच्या प्रति पूर्ण लक्ष देऊन त्यांच्या कहाणी, संधि, अपेक्षा, गरजा, त्यांना काय वाटले त्यांचे महत्त्व, संघर्ष, संदर्भ, सत्रा दरम्यान अशीलाच्या प्रतिक्रिया, अशाब्दिक वर्तन, त्यांच्या सत्रा दरम्यान येणाऱ्या भिती, त्यांच्या उपचार पद्धतीबाबतच्या समजुती व तयारी, ते व्यक्त करण्याचा प्रयत्न करत असलेल्या संकोच आणि सहभाग, इत्यादी सर्व काळजीपूर्वक ऐकणे. समुपदेशकाची सर्वात महत्वाची आणि व्यावसायिक कर्तव्य म्हणजे त्यांच्या अशीलाला ऐकणे.

- **स्वतःला उपचार तज्ञ म्हणून ऐकणे (Listening to ourselves as therapists)**

समुपदेशकाने अशीलाला ऐकत असतानाच, स्वतःलाही ऐकणे गरजेचे असते ज्यामुळे ते अशीलांवर विविध मार्गांनी प्रभाव ताकत असतात, त्यात त्यांच्या स्वतःच्या संकोच व अनिश्चितता, अशीलाकडून ते स्वतः ज्या मार्गांनी प्रभावीत होतात ते, ते ज्या चुका करतात त्या, स्वतःच्या भावना, ते सामना करत असलेल्या अडचणी, त्यांचा प्रामाणिकपणा,

उपचारपद्धतीचा प्रभाविपणा आणि असे मार्ग ज्यामुळे ते स्वतःत व्यस्त राहणार नाहीत व दडपण अनुभवतील इत्यादी सर्व बाबींचा समावेश होतो.

- **नाते संबंधांचे श्रवण (Listening to the relationship)**

उपचार पद्धतीत कोणत्या गोष्टी कामी येत आहेत व कोणत्या गोष्टींवर लक्ष द्यायचे आहे हे ओळखत असतांनाच, समुपदेशकाने अशीलाशी प्रस्थापित केलेले नाते ऐकणे गरजेचे आहे आणि त्यासोबतच हे सहकार्य उपचार पद्धती यशस्वी होण्याकरिता कसे विकसित करायला हवे हे देखील समजून घ्यायला हवे. प्रभावी समुपदेशक उपचार सत्रा दरम्यान संवाडच्या गुणवत्तेवर देखील लक्ष पुरवतो आणि ते व त्यांचे अशील एकमेकांवर कसे प्रभाव टाकतात, उद्भवउ शकणारा एखादा अडथळा व त्यावर मार्ग कसा काढायचा यावर देखील लक्ष पुरवतात. शेवटी, चांगले परिणाम नातेसंबंधाना चांगले बनवतात.

- **प्रवाह व संवाद यांचे श्रवण (Listening to the flow of communication and dialogue)**

समुपदेशक त्यांचे अशील व ते स्वतः संवादा द्वारे कशा पद्धतीने सहकार्य प्रस्थापित करत आहेत यांचे श्रवण करून लक्ष पुरवत असतात. अशील सत्रा दरम्यान कशा पद्धतीने प्रतिसाद देतात त्या नुसार अशीलांच्या गरजेप्रमाणे सामुपदेशक संभाषणाची विण बांधण्यात सक्षम असतो. अशील संभाषणात किती कार्यक्षम आहेत याबाबत सुद्धा समुपदेशक काळजीपूर्वक श्रवण करतात. अशीलाला क्रमश: शक्य तितके जास्त व्यस्त ठेवण्यात व संवाद साधण्यात, समुपदेशक शांतपणे त्यांचे संभाषण कौशल्य वापरत असतो.

- **मदतनीस अशील यांतील द्वि-मार्गी अभिप्रायांचे श्रवण (Listening to the two-way feedback between clients and helpers)**

सत्राची गुणवत्ता टिकवण्याकरिता आणि अशीलांच्या प्रगतीचा आंगोवा घेण्याकरिता समुपदेशक अशीलाकडील औपचारिक व अनौपचारिक अशा दोन्ही अभिप्रायनचे श्रवण करत असतो. रउगणकडील सर्व अभिप्राय समुपदेशक विचारपूर्वक लक्षात गहत असतो.

- **उपचार पद्धतीतील व्यवस्थितपणाच्या प्रवाहाचे श्रवण (Listening to the flow of the method of therapy)**

समुपदेशक अशीलाकडून मिळणाऱ्या संकेतांकडे व इशाऱ्याकडे पाहत असतो व लक्ष ठेवून असतो, जेणेकरून उपचार पद्धतीच्या प्रभावाचा व्यवस्थितपणा समजून घेता येईल. उपचार पद्धतीच्या कोणत्याही टप्प्यात अशीलाला येऊ शकणाऱ्या अडचणी ऐकून नोंदवून घेतो. समुपदेशक अशीलाला सामना कराव्या लागलेल्या समस्या हेरण्याचा प्रयत्न करतो आणि अभिप्रेत असणारे परिणाम मिळविण्याकरिता समस्या व्यवस्थापनाच्या कार्य चौकटीचा उपयोग करतो. ते अशील उपचारपद्धती प्रति करत असलेल्या वचनबद्धतांची पातळी दर्शवणाऱ्या संकेतांनाही शोधण्याचा प्रयत्न करतो. आणि अपेक्षित परिणाम येण्याकरिता वर्तनातील कोणते सुधार समाविष्ट करावे लागतील तेही पाहतो.

- **घेतल्या जात असणाऱ्या निर्णयांचे श्रवण (Listening to the decisions being made)**

प्रभावी समुपदेशक अशीलानी काही गोष्टींविषयी बनविलेल्या त्यांच्या निर्णयांचे एकूणच श्रवण करत असतो. अशीलाकडे जेव्हा काही गोष्टींविषयी निर्णय घेण्याकरिता कल्पना असतात ज्या हेतुपूर्ण आयन नकळतपणे घेतल्या जाणाऱ्या निर्णयांच्या परिणामांबाबत असतात. अशा कल्पनांचेही समुपदेशक श्रवण करतो. अशीलाच्या काही निर्णय घेण्या मागील विचार आयन त्यांच्या निर्विवादपणाबाबत अशील संकेत ओळखण्यासाठी काय बोलत आहे यांचेही समुपदेशक श्रवण करत असतो. कावी वेळ परिणामांचा विचार लक्षात न घेता अशील त्यांच्या निर्णयांची घोषणा करतात. समुपदेशक या घोषणांचा क्रमश: अर्थ उलगडण्याकरिता त्यांचे श्रवण करत असतात. समुपदेशक समुपदेशन सत्रावेळी त्या निर्णयांवर आणि अशीलांच्या मिळणाऱ्या प्रतिसादाद्वारे उपचार पद्धतीचा प्रवाह यावर तपास ठेवत असतात.

समुपदेशकांनी अशीलाच्या फायद्याकरिता योग्य निर्णय बनविण्याकरीत स्वतःचे स्वगत ऐकणे गरजेचे असते. Egan (2018) ने म्हटल्याप्रमाणे मदतनीसांना त्यांच्या स्वतःच्या निर्णय बनविण्याच्या शैलीच्या संपर्कात राहणे व त्यांचे श्रवण करणे गरजेचे आहे. अशीलाला प्रतिसाद देणे म्हणजे निर्णयांच्या संपूर्ण मालिकेचा सहभाग करून घेणे होय. 'निसर्गवादी' किंवा 'अनुकूलनीय' पणे निर्णय घेण्यावर जे संशोधन सुरू आहे (Klein,1998,2008, 2011, Schraagen, Militello, Ormerod, & Lipshitz, 2008) त्यांनी हे दाखवून दिले की, जलद गतीने निर्णय घेण्याच्या प्रकारातील तज्ञ, जसे अग्निशमन दलाचे जवान आणि विमानचे पायलट जे जागेवरच निर्णय घेतात ते दोन प्रकारच्या परिस्थिति लक्षात घेतात, ते 'अनुभवी' आणि 'कुशल' असणे गरजेचे आहे. (p.100) संपदेशक कुशल तत्वनिष्ट व अनुभवी असणे गरजेचे आहे, आणि हे यासाठी की समुपदेशन सत्रामध्ये काही परिस्थिति अशी निर्माण होऊन शकतात ज्यात जटिलपणा व संदिग्धता निर्माण होऊ शकते. अशावेळी समुजपदेशकास काही महत्त्वाचे निर्णय घ्यावे लागतात.

- **भूमिका वठवत असतांना अंदाज, विश्वास, मूल्य, मापदंड, नैतिक मुद्दे, तात्पर्यत्मक इत्यादी कळीच्या मुद्यांचे श्रवण (Listening to the key assumptions, beliefs, values, norms, ethical issues, and moral issues in play)**

अशीलाच्या काहणीस निपक्षपाती पणे ऐकणे व त्यांच्या वैयक्तिक मूल्य, मापदंड, नैतिकता,सांस्कृतिक, विश्वास, अंदाज आणि तात्पर्य जे अशीलाला प्रभावीत करत असो अथवा नसो या सर्वांना विचारात घेणे महत्त्वाचे आहे. वरील सर्व घटक जे अशील त्यांच्यासोबत उपचार सत्रामध्ये घेऊन येतात ते घटक प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे अशीलांच्या जीवनास प्रभावित करत असतात. त्यासाठी, या घटकांना काळजीपूर्वक ऐकणे व त्यांकडे अशीलांच्या दृष्टीने लक्ष देणे महत्त्वाचे ठरते.

२.६ विरूपित श्रवण आणि त्याचे प्रकार (DISTORTED LISTENING AND ITS FORMS)

श्रवणाचा अभ्यास केल्यानंतर, आपणांस हे माहिती झाले आहे की समुपदेशक म्हणून याचा भाग बनत असतं त्यात गुंतून राहणे तेवढे सोपे नसून त्या करिता प्रयत्न करावे लागतात. जरी विचलन आणि अडथळे हा उपचार सत्रातील एक भाग असला तरी समुपदेशकास पूर्णपणे जुळवून राहणे गरजेचे असते. अशीलांचे श्रवण करणे यात अशीलाला ऐकणे तसेच त्यांच्या अशाब्दिक वर्तनाना ऐकण्याचाही समावेश होतो. समुपदेशन सत्राच्या बाहेर सुद्धा, तुम्ही इतरांना ऐकत असतांना त्यांच्याशी सांभाषणावेळी विचालनाचे खालील प्रकार पाहू शकता. उपचार सत्रात अशीलाशी संवाद साधत असतांना देखील हे विचलन किंवा अडथळे निर्माण होऊ शकतात. काही वेळा अशीलांशी संवाद साधतांना एकापेक्षा अधिक स्वरूपाचे विचलन घडण्याची शक्यता असते. समुपदेशकाचा ही विचलने उपचार सत्रामध्ये येऊ देण्याचा कधीच हेतु नसतो आणि म्हणूनच हे नकळत पणे जरी शिरकाव करत असतील तर ती उपचार सत्राची काली बाजू ठरते. काही वेळा, समुपदेशकांना सुद्धा या स्वरूपाच्या विकृतींनी उपचार सत्रात शरकाव केल्याची जाणिव होत नाही. तथापि ह्या विचालनांमुळे अशील व समुपदेशक यांच्यातील उपचार सत्रादरम्यान खऱ्या संवाडातून होणाऱ्या माहिती प्रक्रियाकरण आणि खुल्या मनाने होणारे श्रवण या दोहोंत अडथळा निर्माण होतो. अशीलाशी संवाद साधत असतांना समुपदेशकाने कोणत्या स्वरूपाच्या विकृती आहेत ज्या टाळणे आवश्यक असते हे समजून घेण्यासाठी खाली काही स्वरूपाच्या विकृती दिल्या आहेत.

- **गाळीव श्रवण (Filtered Listeneing)**

कोणत्याही मानुष्यकारिता इतर व्यक्तींना पूर्णपणे नि:पक्षपातीपणे आईने अशक्य आहे. आपण इतरांशी समाजिकरण करत असतांना काही श्रवण गाळून घेण्याच्या पद्धती विकसित केल्या आहेत ज्याद्वारे आपण इतरांना ऐकतो, आपल्या भोवतालचे जग आणि आपल्या स्वतःला सुद्धा ऐकतो. Hall याने नोंदविल्याप्रमाणे संस्कृतीचे एक कार्य हे ही आहे की व्यक्तिच्या व त्याच्या बाह्य जागताच्या मध्ये एक उच्च प्रतिने निवडला गेलेला पडदा पुरवायचा असतो. म्हणून, संस्कृति तिच्या विविध स्वरूपांमध्ये हे निश्चित करते की आपण काशाकडे लक्ष द्यायला हवे व काय दुर्लक्षित करायला हवे. ही निवडक गाळून घेण्याची प्रक्रिया जागताची संरचना पुरवंत असते. (p.85) हे Filter आपणांस जगात इतरांशी परस्परक्रिया करण्याकरिता मदतीचे ठरतात. आपल्या वैयक्तिक, कौटुंबिक, सामाजिक, आणि सांस्कृतिक पायाआधारित संकल्पनांमुळे आपल्या कडून काही filters आपल्या नकळत प्रस्थापित झालेले असतात ज्यामुळे इतरांना ऐकत असतांना आपण पक्षपाती स्वरूपाचे श्रवण करू शकतो.

जर सामाजिक फिलटर्स जर मजबूत स्वरूपाचे असतील तर पूर्वग्रह जास्त प्रमाणात असतात. उदा.- उच्च वर्गीय आणि उच्च जातीतील समुपदेशकाचे filters हे कनिष्ट वर्गातील व जातीतील अशीलास ऐकतांना देखील उच्च वर्ग व जातीतील असू शकतात. परंतु, जर अशील एकसारख्याच पार्श्वभूमीचा असल्यास कोणताही फरक पडत नाही. समुपदेशकाच्या सांस्कृतिक filters मुळे पूर्वग्रह निर्माण होण्याची शक्यता असते.

त्याचप्रमाणे, जागरूक किंवा अबोध पूर्वग्रह सुद्धा विकृत श्रवणाकडे नेऊ शकतात. समुपदेशक हे सुद्धा मानव असतात आणि त्यांना सुद्धा लिंग, वर्ग, जात, संस्कृति, राष्ट्रीयत्व, लैंगिक अभिमुखता, धर्म आणि राजकीय प्राथमिकता इत्यादी च्या मर्यादा असतात. या प्रकरणांमध्ये, पक्षपातीपणा व पूर्वग्रह टाळण्याकरिता समूपदेशकला स्वतःचे ज्ञान असणे गरजेचे आहे, जे गाळीव श्रवण करण्यापासून व श्रवण करतांना होणाऱ्या विकृतींना परास्त करेल.

- **मूल्यांकनात्मक श्रवण (Evaluative listening)**

जागृत श्रवणाचा अर्थ असा होत नाही की त्यात विकृती नसते, जरी समुपदेशक जागृत पणे श्रवण करत असला तरी, श्रोता मूल्यांकन करणारा असू शकतो जो विकृत श्रवणाकडे नेतो. याचा अर्थ असा की ते लक्ष देऊन ऐकत असतात, परंतु हे करत असतांना ते इतर लोकांची पारख त्यांच्या कथनावर आधारित राहून करतात आणि त्वरित त्यांच्या बाबत चांगले किंवा वाईट, स्वीकाराहार्य किंवा अ स्वीकाराहार्य, चूक किंवा बरोबर, संबद्ध किंवा असंबद्ध , आबादपूर्ण किनगा नावडते आणि बऱ्याच अशा घटकांवर आधारित मत बनावट असतात. ही एक वैश्विक प्रवृत्ती आहे व समुपदेश त्यास अपवाद नसतात.

मूल्यांकनात्मक श्रवण अशा सल्ल्या कडे घेऊन जाऊ शकते जी समुपदेशनच्या मुळातत्वापासून दूर नेईल, त्या सल्ल्यावरुन काही तर्क बांधता येतील परंतु समुपदेशन म्हणजे सल्ला देणे होत नाही. समुपदेशकाने प्रथमतः अशीलास समजून घेतले पाहिजे आणि त्यानंतर सकारात्मक परिणामांकारिता अशीलांना स्वतःस समजून देण्यास मदत केली पाहिजे . मूल्यांकन हे नेहमीच अशीलांसाठी सुखावाह नसते आणि त्यांच्यासाठी हे काही चांगलेही ठरत नाही. मूल्यांकन हे निर्णयात्मक असू नये, समजून घेण्यासाठीचे मूल्यांकन हे मूल्यांकनात्मक श्रवणापासून वेगळे आहे. तरी श्रवण करत असतांना सर्व मानुष्याचा कल हा मूल्यांकनाकडे असतो, समुपदेशकला याची समुरण जाणिव असायला हवी आणि अशीलांच्या रुचि खातर त्यांच्या पार्श्वभूमी आणि दृष्टिकोनाचा विचार करता मूल्यांकनात्मक श्रवण टाळण्याचा प्रयत्न करायला हवा.

- **ठराविक-आधारित श्रवण (Stereo-based listening)**

काही थोड्या मुद्यांकरिता जरी ठराविकपणा वैध असला, तरी कुणालाही ठराविक होणे पसंत नसते, तादात्मिकतेने समजून घेत असतांना एखाद्या व्यक्तीने दुसऱ्या व्यक्तीवर शिक्का मारून ठेवणे हे मोठ्या अडथळ्यांचे प्रमुख कारण बनते. A प्रकारची व्यक्तिमत्व किंवा वेडा या सारखे बऱ्याच निदनात्मक श्रेणी. समुपदेशकाने हे विसरता कामा नये की, अशीलाला विशिष्ट प्रकारची विकृती आहे हे समजण्यासाठी नव्हे तर क्रमश: अशीलांचे स्पष्टीकरण करण्याकरिता सुविधा ठरावीकपणा असणे हे समुपदेशन सत्रात अडथळापूर्ण आणि विकृत श्रवण निर्माण करू शकते. Gestalt मानसशास्त्राच्या संदर्भानुसार, सत्र सुरू असतांना अशीलाला एक 'आकृति' म्हणून अग्रभागी ठेवले पाहिजे आणि केवळ त्यांच्यातील विशिष्टता समजून घेण्यासाठी नमूना किंवा उपचार पद्धती बनवू शकत असलेल्या ठराविकपणा हा पार्श्वभूमीस ठेवला जायला हवा.

- **व्यक्तिकेंद्रित ऐवजी सत्य-केंद्रित श्रवण (Fact-centred rather than person-centred listening)**

थोड्याशाच समुपदेशकांचा कल हा त्यांना खूप प्रश्न माहिती संपादनाकरिता विचारण्याकडे असतो. जेणेकरून अशीलांबाबत सत्य संपादित केल्यास ते त्यांना वारे करू शकेल. ही गोष्ट माहिती गोळा करण्याकडे घेऊन जाईल, परंतु त्या व्यक्तीला गमावून टाकेल. विकृत श्रवण टाळण्याकरिता महत्त्वाचे घटक म्हणजे अशीलास संदर्भानुसार ऐकण्याकरिता मुख्य संदेश आणि विषय यावर यावर लक्ष द्यावे. समुपदेशकाने अशीलांच्या कथन शैलीवर लक्ष देण्याचा प्रयत्न करायला हवा जे अशील आणखीन काही शोधण्याकरिता सादर करत असतो.

- **सहानुभूतिपूर्ण श्रवण (Sympathetic listening)**

खूप साऱ्या अशीलांनी त्यांच्या जीवनात प्रतिकूल परिस्थितीचा सामना केलेला असतो आणि समाजात बळी पडलेल्यासल्याने समुपदेशकाचा अशीलाप्रतिचा कल हा सहानुभूति पूर्ण वाटू शकतो. समुपदेशन सत्रामध्ये जर सहानुभूति तीव्र ताटात असेल तर हे विकृत श्रवणाकडे घेऊन जाऊ शकते.

सहनुभूतीला मानवी नातेसंबंधांत निश्चित स्थान आहे, परंतु वस्तुस्थितीचा विषय म्हणून, समुपदेशन नातेसंबंधात जास्त मदतपूर्ण ठरत नाही. सहानुभूति ही अशील त्यांच्या काहणीचे वर्णन करत असतांना त्यांची बाजू घेऊन त्यांचा साथीदा होण्याकडे घेऊन जाऊ शकते. अशीलाला अधिक चांगल्यारीतीने मदत करण्याकरिता कोणत्याही प्रकाराची बाजू घेतल्याशिवाय समुपदेशकाने संपूर्ण कहाणी माहिती करून घेणे आवाहयक आहे. अशीलाप्रति अति सहनुभती पूर्णता द अशील स्व-कारूणेकडे घेऊन जाऊ शकते ज्यामुळे हे समस्या व्यवस्थापनात एखादी द्रुती करत असतांना अडथळा निर्माण करू शकते.

सहनुभूतीला मानवी नातेसंबंधातील मानवी नाते संबंधात निर्विवाद स्थान आहे, परंतु तीचा 'वापर' खूप अमानवी पद्धतीने केला गेला नाही, तरच टी मर्यादित मदतीचे ठरते एक अर्थाने, जर एखादी व्यक्ति दुसरीशी सहानुभूतिपूर्ण हेतो, त्यावेळी ती दुसऱ्या व्यक्तिच्या साथीदार बनते. जर समुपदेशकाने वागतो हे सहनुभूतिपूर्वक ऐकले, तर समुपदेशक संपूर्ण कहाणी ऐकल्याशिवाय तीची बाजू घेण्याची शक्यता असते. सहानुभूती व्यक्त करणे हे स्व-करुणेला मजबूती देते, जी समस्या-व्यवस्थापन कृतीपासून दूर घेऊन जाते. म्हणूनच सहानुभूतिपूर्ण श्रवण जे उद्दिष्ट नसलेल्या स्वरूपातील एक प्रकार आहे जो विकृत श्रवणाकडे नेतो.

- **व्यत्यय आणणे (Interrupting)**

अशीलांच्या बोलण्यात व्यत्यय आणणे हे विकृत श्रवणाचा प्रकार आहे. कारण, समुपदेशक जेव्हा त्यांच्या अशीलाला सत्रादरम्यान मध्येच अटकाव करतो, तेव्हा ते श्रवण थांबवत असतात आणि व्यत्यय आणण्या आगोदार, ते मानसिक प्रकारे यांची तालिम करत असतात जे अंशीक श्रवणाकडे घेऊन जाणारे असते. तथापि, प्रभावी समुपदेशकाला व्यत्यय आणणे आणि अशीलाशी संवाद स्थापणे यातील फरक माहिती असणे आवश्यक आहे. जर व्यत्यय हा संवादाच्या हेतुकरिता मदत करत असेल जे समस्या व्यवस्थापना करिता महत्त्वाचे प्रक्रिया असते. तर तो व्यत्यय उपयोगी ठरतो. तथापि, समुपदेशकाकडून संवाद प्रस्थापित

होत असतांना व्यत्यय हा विकृत श्रवणाचा प्रकार बनू नये यांची काळजी घेणे आवश्यक आहे.

अशा प्रकारे आपण सक्रिय श्रवणाबाबत शिकलो जे समजून घेण्याचे, निकृष्ट श्रवणाचा, अशीलाकडून मिळणाऱ्या माहितीवर विचारपूर्वकरित्या अर्थपूर्ण शोध घेण्याच्या प्रक्रियेचा, इत्यादी चा पाया असतो. तसेच मदतनीसाच्या स्वगताच्या श्रवणाचे महत्त्व, सीयशस्वी उपचार पद्धतीसाठी महत्त्वाचे घटक, आणि विकृत श्रवणाचे प्रकार इत्यादी बाबटाचंही पाया असतो.

२.७ सारांश

सक्रिय श्रवण हे एक महत्त्वाचे पैलू आहे जो सर्व मानवी व्यावसायिक सेवांमध्ये पूर्वपेक्षित आहे, जसे की 'अशील-चिकित्सक नाते संबंध.', 'गुरु-शिष्य नाते संबंध' इत्यादी हे आपल्या अशीलांपर्यंत पोहोचण्यासाठी आवश्यक असणारे महत्त्वाचे कौशल्य आहे. न-ऐकणे, अंशीक श्रवण. पुन्हा ऐकणे आणि ध्वनीफित मुद्रित श्रवण, हे सक्रिय श्रवण शिकत असतांना निकृष्ट श्रवणाचे प्रकार आपण या पाठात शिकलो. आपण तादात्मिक श्रवणाबाबतही शिकलो, ज्यात अशीलांच्या अनुभवांचा आदर, विचार, वर्तन आणि परिणाम यांसोबतच्या लक्षपूर्वक श्रवणाचा समावेश होता. अशीलाकडून मिळालेल्या माहितीवर विचारपूर्वक अर्थ शोधण्याकरिता प्रक्रियाकरण पुढील प्रकारे करणे i) अशीलांचे विचार, संदर्भ जाणून घेणे, ii) महत्त्वाचे संदेश व भावना ओळखणे. iii) तिरकस किंवा गोल फिरणारे मुद्यांचे श्रवण आणि कणखर मनाने श्रवण व प्रक्रियाकरण टाळणे. आणि iv) काय गहाळ आहे याबाबत विचार करणे आणि लक्षात घेणे. आपण एखाद्याचे समुपदेशक म्हणून स्वगत ऐकण्याचे महत्त्वही शिकलो आहोत.

याशिवाय, यशस्वी उपचार पद्धतीचे महत्त्वाचे घटक म्हणून ज्यांचा समावेश होतो ते घटक म्हणजे अशीलाला ऐकणे, स्वतःला समुपदेशक म्हणून ऐकणे, नातेसंबंधाना सांभाषणांचा व संवादाचा ओघ, बनवळिली गेलेले निर्णय, मदतनीस व अशील यांतील द्विमार्गी अभिप्राय, उपचार पद्धतीच्या व्यवथितपणाचा प्रवाह, आणि महत्त्वाचे अंदाज, विश्वास, मूल्य, मापदंड, नैतिक मुद्दे, व भूमिका वटवण्यातील तात्पर्यत्मक मुद्दे, इत्यादी दुसऱ्या बाजूला निकृष्ट श्रवण हे गाळीव श्रवण, मूल्यांकनात्मक श्रवण, ठराविक-पायाभूत श्रवण, व्यक्ति-केंद्रित पेक्षा वास्तव- केंद्रित श्रवण, सहनुभूतिपूर्वक श्रवण, आणि व्यत्यय आणणे इत्यादी स्वरूपात घडू शकते.

२.८ प्रश्न

१) श्रावणाच्या निकृष्ट प्रकरांची चर्चा करा.

२) तदात्मिक श्रवणावर स्पष्टीकरण द्या.

३) अशीलाकडून मिळालेल्या माहितीवर विचारपूर्वक अर्थ शोधण्याकरिता प्रक्रियाकरण यावर सविस्तर टिप लिहा.

४) यशस्वी उपचार पद्धतीतील कळीच्या घटकांची चर्चा करा.

५) विकृत श्रवणाची त्याच्या विविध प्रकरणसोबत चर्चा करा.

६) थोडक्यात टिपा लिहा:-

a. समजून घेण्याचा पाया म्हणून सक्रिय श्रवण.

b. न-ऐकणे.

c. अंशीक श्रवण.

d. मूल्यांकनात्मक श्रवण.

e. सहानुभूतिपूर्ण श्रवण.

२.९ संदर्भ

1) Egan, G & Reese, R.J. (2019), The skilled helper, Aproblem-management and opportunity-development approach to helping (11th Ed.) Cengage Learning.

2) Gladding, S.T. (2014), counselling: A comphrensive profession (7th Ed.) New Delhi: Pearson Education (Indian Sub continent version by Dorling Kindersley India.)

❖❖❖❖

munotes.in

३

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद - I

घटक रचना :

३.० उद्दिष्ट्ये

३.१ प्रस्तावना

३.१.१ अशीलांशी संबंध विकसित करण्यासाठी प्रतिसाद कौशल्यांचे महत्त्व

३.१.२ संबंध विकसित करण्यासाठी संवाद कौशल्य म्हणून समानुभूती

३.१.३ समानुभूतीचा व्यापक दृष्टिकोन: समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद

३.२ प्रतिसाद कौशल्याचे तीन आयाम

३.२.१ प्रतिसाद कौशल्याचा पाया म्हणून आकलनक्षमता,

३.२.२ चांगला प्रतिसाद देण्याची मूलभूत माहिती

३.३.३ अशीलाला प्रतिसाद देण्यात ठामपणा

३.४ समानुभूती संप्रेषणासाठी मूलभूत सूत्र

३.४.१ अशीलांच्या भावना, भावना आणि भावस्थिती यांना अचूक प्रतिसाद देणे

३.४.२ अशीलांच्या कथांमधील मुख्य अनुभव, विचार आणि वर्तन यांना अचूक प्रतिसाद देणे

३.५ सारांश

३.६ प्रश्न

३.७ संदर्भ

३.० उद्दिष्ट्ये

- प्रतिसाद कौशल्याचे महत्त्व समजून घेणे
- संप्रेषण कौशल्य म्हणून समानुभूती समजून घेणे आणि शिकणे
- प्रतिसाद कौशल्याचे तीन आयाम शिकणे
- समानुभूती संप्रेषणाचे मूलभूत सूत्र जाणून घेणे

munotes.in

३.१ प्रस्तावना

समुपदेशन प्रक्रियेत अशीलांचे ऐकणे हे दोन उद्देश पूर्ण करते; प्रथम अशीलांना समजून घेणे आणि दुसरे त्यांना रचनात्मक पद्धतीने प्रतिसाद देणे. ऐकणे हे समजून घेण्याच्या केंद्रस्थानी आहे कारण थेरपी दरम्यान ही एक अतिशय सक्रिय प्रक्रिया आहे. दोन्ही स्तरांवर (मानसिक आणि शारीरिक) अशीलाशी संपर्क साधणे, संदर्भ समजून घेणे, अशीलांचे मुख्य संदेश, कल्पना आणि दृष्टिकोन ओळखणे आणि अशीलांना स्वतःला समजून घेण्यास मदत करणे हे ऐकण्याचे कार्य आहे. आता आपण ऐकण्याच्या महत्त्वाबद्दल स्पष्ट झालो आहोत, अशीलाशी उपचारात्मक संबंध विकसित करण्यासाठी प्रतिसाद कौशल्ये काय आहेत आणि त्याचे महत्त्व काय आहे याचा अभ्यास करूया.

३.१.१ अशीलांशी संबंध विकसित करण्यासाठी प्रतिसाद कौशल्यांचे महत्त्व (Importance of Responding Skills in Developing Relationships with Clients)

समुपदेशक केवळ त्यांच्या अशीलांचे ऐकत नाहीत तर त्यांना विविध मार्गांनी प्रतिसादही देतात. ते त्यांच्या अशीलाला समजले आहेत हे शेअर करण्यासाठी, त्यांना गोष्टी योग्यरित्या समजल्या आहेत याची खात्री करण्यासाठी, अधिक स्पष्टता मिळविण्यासाठी, चर्चा होत असलेल्या गोष्टींचा सारांश देण्यासाठी आणि अशीलाला समस्या व्यवस्थापनासाठी आव्हान देण्यास मदत करण्यासाठी ते प्रतिसाद देतात. समुपदेशन प्रक्रिया एकतर्फी नसते. समुपदेशक त्यांच्या अशीलांना प्रतिसाद देतात आणि ग्राहक त्यांच्या समुपदेशकांना प्रतिसाद देतात ज्यामुळे उपचारात्मक संवादाची निर्मिती होते.

समानुभूतीसह इतर प्रकरणांमध्ये चर्चा केलेली मूल्ये अशीलांना प्रतिसाद देताना समुपदेशकांनी अंतर्भूत केली पाहिजेत. समुपदेशकांद्वारे समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देणे, आवश्यकतेनुसार तपासणी करणे, सत्रादरम्यान सारांश देणे आणि अशीलांना स्व-आव्हानला प्रोत्साहन देणे हे कार्य समुपदेशकांद्वारे केले जाते, जे अशीलांना त्यांच्या स्वतःच्या कथा वेगवेगळ्या दृष्टीकोनातून कथन करण्यास आणि एक्सप्लोर करण्यास मदत करतात. यामुळे अशीलांच्या चांगल्या भविष्यासाठी विविध शक्यतांचा शोध घेणे, ध्येये निश्चित करणे, उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी योजना विकसित करणे आणि समस्या व्यवस्थापनासाठी योजना तयार करणे तसेच संधींच्या विकासासाठी आवश्यक कृती करणे हे ठरते.

Egan आणि Resse (2018) ने प्रस्तावित केले की प्रभावी समुपदेशकाद्वारे वापरण्यात येणारी संभाषण कौशल्ये फक्त समुपदेशन सत्रांपुरती मर्यादित नसावी, परंतु प्रत्यक्षात एकमेकांशी दैनंदिन संवादादरम्यान कृतीत आणली जावीत. तथापि, प्रत्यक्षात, प्रभावी संवाद आपल्या दैनंदिन जीवनात क्वचितच घडतो. ते असेही मानतात की समानुभूतीची अभिव्यक्ती महत्वाची आहे कारण प्रत्येकाला इतरांनी समजून घ्यायचे आहे आणि जेव्हा एखाद्याला असे वाटते की त्याला किंवा तिला अधिक चांगले समजले आहे, तेव्हा तो किंवा ती अधिक चांगले कार्य करू शकते. समानुभूती देखील नागरी समाजाचे एक आवश्यक

वैशिष्ट्य आहे. समानुभूती दाखवल्याने इतरांबद्दल आदर व्यक्त होतो. म्हणून, संबंध निर्माण करण्यासाठी समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देणे महत्वाचे आहे.

३.१.२ संबंध विकसित करण्यासाठी संप्रेषण कौशल्य म्हणून समानुभूती (Empathy as a Communication Skill to Develop Relationships)

प्रत्येक वेळी शब्दांतून समज दाखवणे आवश्यक नसते. बऱ्याच वेळा लोक सूक्ष्म आणि समृद्ध मार्गांनी कृतींद्वारे समज दर्शवतात. समानुभूतीने प्रतिसाद देताना लोक सहसा कृतींद्वारे समानुभूती दर्शवतात जे शब्दांसारखेच मूल्यवान असतात. कधीकधी लोकांना मौखिक संवादाद्वारे काळजी आणि समानुभूती दाखवणे कठीण जाते परंतु समानुभूती दर्शविण्यासाठी दोन्ही प्रतिसाद (मौखिक आणि गैर-मौखिक) आवश्यक आहेत.

कोणत्याही परिस्थितीत, अशील आणि समुपदेशक यांच्यातील उपचारात्मक युती हे समानुभूतीपूर्ण नाते असले पाहिजे. समुपदेशकांद्वारे अशीलांशी समानुभूती व्यक्त करणे हे नैसर्गिक असले पाहिजे आणि त्यासाठी काही अतिरिक्त प्रयत्नांची आवश्यकता नाही. हे प्रत्येक समुपदेशन सत्राचे वैशिष्ट्य असले पाहिजे आणि केवळ 'अॅड-ऑन' नसावे. पेडरसन एट यांनी नमूद केल्याप्रमाणे. al (2008), समुपदेशक आणि ग्राहक यांच्यातील संभाषणाच्या प्रत्येक पैलूबद्दल 'समावेशक सांस्कृतिक समानुभूती' असली पाहिजे. समानुभूती हे एक प्रसिद्ध वैशिष्ट्य नसावे, परंतु मूलभूत मानवी वैशिष्ट्य असावे. प्रत्येक संप्रेषणामध्ये समानुभूती समाविष्ट करण्याचे तंत्र प्रत्येक नातेसंबंधासाठी मानवीय आणि सभ्य आहे. Zaki, Bolger, and Ochsner (2008) नुसार, समुपदेशन सत्रादरम्यान समानुभूती द्विदिशात्मक आणि परस्पर असावी. स्वतःला प्रकट करण्याची इच्छा अशीलच्या बाजूने आवश्यक आहे, तर समुपदेशकांनी समजूतदारपणा दर्शविण्यास तयार असले पाहिजे. इगन आणि रेसे (2018) समानुभूतीच्या संपूर्णतेकडे पाहण्याचा आणखी एक मार्ग दर्शविते ज्यामध्ये असे म्हटले आहे की "एका स्तरावर ग्राहक आणि मदतनीस यांच्यात मौखिक संवाद आहे. परंतु दुसऱ्या स्तरावर, मदतनीस आणि ग्राहक यांच्यात सतत सामाजिक-भावनिक संवाद देखील असावा. हे नाते खरे आणि खरे बनवते" (पृ. 106). Goleman and Boyatzis (2008) आणि Zaki, et. al (2008) समानुभूती समजून घेण्यासाठी न्यूरोसायन्सच्या दृष्टीकोनातून समानुभूतीचे संशोधन केले.

या क्षेत्रातील संशोधन असे सुचवते की जेव्हा दोन व्यक्ती समानुभूतीपूर्ण संवादात गुंततात तेव्हा वापरलेल्या शब्दांची गुणवत्ता आणि पदार्थ देखील बदलतात. ते याला समानुभूतीचे 'तंत्रज्ञान' म्हणतात आणि अधिक चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यासाठी एखाद्याने या दृष्टीकोनातून समानुभूतीकडे पाहिले पाहिजे.

३.१.३ समानुभूतीचा व्यापक दृष्टिकोनः समानुभूती / समानुभूती प्रतिसाद देणारे (A Wider View of Empathy: Empathic/ Empathetic Responding)

मदत करणारे व्यवसाय समानुभूती मोठ्या मूल्याचा विचार करतात आणि उपचारात्मक युतीमध्ये अनुकूल असल्याचे मानतात. Slattery & Park (2011) मते, काही संशोधक समानुभूती फक्त एक मूल्य किंवा कौशल्य समुपदेशन आवश्यक नाही पण उपचार एक पद्धत आहे की प्रस्ताव. Egan and Resse (2018) समानुभूतीचे वर्णन आपल्या अशीलांना

काय वाटते आणि काय वाटते याबद्दल गैर-न्यायिक समज ऐकणे आणि दर्शवणे. रॉजर्स (1980) यांनी समानुभूतीचे वर्णन केले आहे (एलियट इत्यादी लेखात उद्धृत केलेले, पृष्ठ 133) हे थेरपिस्टची संवेदनशील क्षमता आणि क्लायंट्सच्या दृष्टिकोनातून क्लायंट्सचे विचार, भावना आणि संघर्ष समजून घेण्याची इच्छा आहे. क्लायंट्सच्या डोळ्यांद्वारे पूर्णपणे पाहण्याची आणि त्यांच्या संदर्भाच्या फ्रेमचा अवलंब करण्याची ही क्षमता आहे (पृष्ठ 85). याचा अर्थ दुसऱ्याच्या खाजगी धारणा जगात प्रवेश करणे आणि क्षणाक्षणाला संवेदनशील असणे, बदलत्या अनुभवलेल्या अर्थांना जे या दुसर्या व्यक्तीमध्ये वाहते. याचा अर्थ असा आहे की संवेदना अर्थ ज्याची त्याला किंवा तिला क्वचितच जाणीव आहे (पृष्ठ 142).

रोजर्स सांगतात की सत्रांमध्ये त्यांनी सांगितलेल्या कथेच्या अर्थाशी अशीलांना संपर्क साधणे महत्वाचे आहे. ते असेही म्हणतात की समानुभूती अशीलच्या संदर्भ फ्रेममधून मिळवली जाते आणि अशील काय सांगत आहेत याचा फक्त एक साधा अर्थ लावणे नाही. समुपदेशकांनी आपल्या क्लायंट्सना, आपल्या क्लायंट्सना स्वत:कडे, इतरांकडे आणि जगाकडे पाहण्याची पद्धत समजून घेण्याची गरज आहे. तो अशील ऐकण्यासाठी अचूकता आणि ते काय म्हणतात ते विचारपूर्वक प्रक्रिया संबंधित आहे. समानुभूती म्हणजे क्लायंट्सना पुढे आणणे आणि जेव्हा ते त्यांच्या जीवनात समस्याग्रस्त परिस्थिती व्यवस्थापित करण्याचा प्रयत्न करतात तेव्हा क्लायंट्सच्या प्रयत्नांसह एकत्र येण्याचा प्रयत्न करणे. समानुभूतीचा परिणाम हा समुपदेशन सत्राचा स्वाभाविक परिणाम असावा. नॉरक्रॉस (2010) ने असा प्रस्ताव ठेवला की समानुभूती परिणामांशी जोडलेली आहे कारण ती सकारात्मक संबंध कार्य करते, सुधारात्मक भावनिक अनुभव सुलभ करते, शोध आणि अर्थ यांना प्रोत्साहित करते, आणि अशीलच्या स्वत:हून बरे होण्याचे समर्थन करते.

समुपदेशन आणि थेरपीमध्ये पूर्णपणे समानुभूतीवर आधारित असलेल्या आपल्या पुस्तकात लेखक आर्थर क्लार्क (2007) यांनी उपचारांच्या 13 वेगवेगळ्या पद्धतींमध्ये समानुभूतीच्या भूमिकेचे महत्त्व नमूद केले आहे. तो एक आहे जो समानुभूतीचा व्यापक दृष्टिकोन घेऊन आला आणि तीन प्रकारच्या समानुभूतीचे वर्णन करतो; व्यक्तीगत समानुभूती, परस्पर समानुभूती आणि वस्तुनिष्ठ समानुभूती. क्लार्क (2007) नुसार, व्यक्तिनिष्ठ समानुभूती समुपदेशकांना अंतर्ज्ञानी प्रतिक्रियांद्वारे आणि क्षणभंगुरपणे कल्पना आणि अनुभवाद्वारे अशीलसह ओळखण्यास सक्षम करते (पृष्ठ 349). समुपदेशक स्वतः स्वत: ला समजून तेव्हा आणि ते अशील त्या सारखे वास्तव तसेच कल्पनारम्य अनुभव संपर्क तेव्हा समजून हा प्रकार दाखवा. उदाहरणार्थ, अशील त्यांच्या संघर्ष वर्णन तेव्हा समुपदेशक थोडक्यात एक समान परिस्थितीत त्यांच्या स्वत: च्या संघर्ष लक्षात ठेवा. ही संक्षिप्त आठवण समुपदेशकांसाठी विचलित करणारी नाही, तर त्याऐवजी क्लायंट्सबद्दलच्या त्यांच्या आकलनात भर घालते.

समानुभूतीचा दुसरा प्रकार; उद्देश समानुभूती विविध परिस्थितींमध्ये आणि अनुभवांमध्ये समुपदेशकांकडून शिकलेल्या गोष्टींमधून तसेच सुप्रसिद्ध सिद्धांत आणि संशोधनात वाचलेल्या गोष्टींमधून येते. उदाहरणार्थ, एक समुपदेशक अशील च्या कथा ऐकत आहे आणि चिंता वैशिष्ट्ये आढळतात. ही वैशिष्ट्ये ओळखल्याने क्लाएंटची चांगल्या प्रकारे समज वाढते. समानुभूती दोन्ही प्रकारचे - व्यक्तिनिष्ठ आणि वस्तुनिष्ठ - त्यांच्या अशीलच्या समुपदेशकांना काही प्रकारचे समज प्रदान करतात. तथापि, सत्रांमध्ये प्राप्त झालेले हे समज

थेट किंवा ताबडतोब अशीलसह सामायिक केले जात नाहीत. उदाहरणार्थ, समुपदेशक "मी स्पष्टपणे आपण चिंता लक्षणे आहेत की पाहू शकता" असे म्हणणार नाही

क्लार्क (2007) यांनी प्रस्तावित केलेल्या समानुभूतीचा तिसरा प्रकार म्हणजे परस्पर समानुभूती. समुपदेशन आणि थेरपीचा अभ्यास करताना ज्याचा उल्लेख केला जातो ती एक प्रकारची समानुभूती आहे. हे क्लायंट्सच्या संदर्भाच्या फ्रेम्स आणि क्लायंट्सना कोणत्याही पूर्वग्रह आणि पूर्वग्रहांशिवाय या समजुतीशी संवाद साधण्याच्या क्षमतेसह क्लायंट्स काय अनुभवत आहेत आणि काय विचार करीत आहेत हे समजून घेण्याची क्षमता आहे. समुपदेशकांकडून ऐकल्या आणि समजल्यासारखे वाटल्यास उपचारात्मक प्रक्रियेत क्लाएंट पुढे जाण्याची शक्यता असते. यामधून उपचारात्मक युती मजबूत, स्वत: ची सखोल समज, समस्याप्रधान परिस्थिती वर चांगले पकड आणि समस्या व्यवस्थापन अपेक्षित आणि इच्छित परिणाम काय कल्पना स्पष्ट आणि त्यामुळे वर.

एकंदरीत, समानुभूतीचे सर्व प्रकार एकमेकांशी जोडलेले आहेत आणि उपचारात्मक प्रक्रिया सुलभ करण्यासाठी आणि मदत करण्यासाठी आवश्यक आहेत. तथापि, व्यक्तीनिष्ठ आणि वस्तुनिष्ठ समानुभूती दोन्ही सावधगिरीने वापरले नाही तर प्रभावी समुपदेशन एक प्रकारे उभे करू शकता. जेव्हा समुपदेशकांचे व्यक्तिपरक अनुभव किंवा वस्तुनिष्ठ माहिती सत्रात टिकून राहते, तेव्हा दोन्ही प्रकारच्या समानुभूती समुपदेशन प्रक्रियेत अडथळा आणू शकतात. याचा अर्थ असा नाही की व्यक्तिनिष्ठ आणि वस्तुनिष्ठ समानुभूती हा नेहमीच एक अडथळा असतो परंतु त्याऐवजी ते परस्पर समानुभूतीच्या पूरक स्थितीत असावेत आणि उपचारात्मक प्रक्रियेत मध्यवर्ती नसावेत. समानुभूती वर साहित्य विस्तृत आहे. त्यामुळे समानुभूती एक शुद्ध आणि खरे दृष्टिकोन नाही. अधिक किंवा कमी दृष्टिकोन मदत प्रक्रियेत त्यांना पुढील चालविण्यास अशील गरजा आधारित पाहिजे. समुपदेशकाने हे लक्षात ठेवले पाहिजे की समुपदेशकाच्या प्रक्रियेत ग्राहक आणि त्यांच्या समस्यांना प्राथमिक महत्त्व आहे आणि एक प्रभावी समुपदेशक व्यक्तीगत आणि वस्तुनिष्ठ समानुभूतीचा वापर परस्पर समानुभूतीसह अशीलांच्या गरजा ताबडतोब पूर्ण करण्यास सक्षम आहे. समुपदेशन प्रक्रियेत मदत करण्यासाठी व्यक्तिनिष्ठ आणि वस्तुनिष्ठ समानुभूतीचे स्वतःचे महत्त्व आहे परंतु मुख्य लक्ष अशीलांवर केंद्रित केले पाहिजे.

३.२ प्रतिसाद कौशल्याचे तीन आयाम (THREE DIMENSIONS OF RESPONDING SKILLS)

हा विभाग समानुभूतीने प्रतिसाद देण्याच्या प्रक्रियेची एक प्रकारची शरीररचना आहे, म्हणजे त्याचे भाग पाहताना तेच समजून घेणे. ते वेगवेगळ्या भागांमध्ये कापण्याचा उद्देश समुपदेशनामध्ये सामील असलेल्या प्रक्रियेची सखोल समजून घेण्यास मदत करेल. भाग हे कौशल्य-ॲक्शन आहेत जे आम्हाला समानुभूतीने प्रतिसाद देण्याच्या प्रक्रियेचा चांगल्या पद्धतीने अभ्यास करण्यास मदत करतील. इगन आणि रेसे (2018) यांनी प्रस्तावित केले की अशीलाला प्रतिसाद देण्यामध्ये सामील असलेल्या संप्रेषण कौशल्यांचे तीन आयाम आहेत; ग्रहणक्षमता, माहिती आणि ठामपणा (पृ. 110). समानुभूतीने प्रतिसाद देताना प्रत्येक परिमाण कसा दिसतो याचा अभ्यास करूया.

३.२.१ प्रतिसाद कौशल्याचा पाया म्हणून आकलनक्षमता (Perceptiveness as the Foundation of Responding Skills)

समुपदेशकांच्या धारणा अचूक असतील तरच समुपदेशकांकडून समानुभूती वाटणे उपयुक्त ठरते. तथापि, पूर्ण करण्यापेक्षा सोपे सांगितले, समजांची अचूकता एखाद्याला वाटेल त्यापेक्षा अधिक क्लिष्ट आहे. Ickes (1993, 1997); आणि Mast and Ickes (2007) ने 'समानुभूतीपूर्ण अचूकतेची' व्याख्या "दुसऱ्या व्यक्तीच्या विचार आणि भावनांच्या विशिष्ट सामग्रीचा अचूक अंदाज लावण्याची क्षमता" (पृ. 588) म्हणून केली आहे. त्यांच्या मते, समानुभूतीपूर्ण अचूकतेची क्षमता जीवनाच्या अनेक क्षेत्रात यश मिळवून देते. जे लोक ठामपणे अचूक आकलन करणारे असतात ते इतरांच्या भावना आणि विचार वाचण्यात सातत्याने चांगले असतात. ते कुशल सल्लागार, प्रभावी वाटाघाटी करणारे, मुत्सद्दी अधिकारी, उत्पादक विक्रेते, यशस्वी शिक्षक, प्रभावशाली राजकारणी आणि सर्वात महत्त्वाचे म्हणजे अंतर्ज्ञानी थेरपिस्ट देखील आहेत.

धारणांमध्ये अचूकता असलेले असे लोक त्यांच्या संवादांमध्ये त्यांच्या धारणा विणण्यास सक्षम असतात. समुपदेशक त्यांच्या अशीलसह समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सामायिक करून तेच करतात. समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद म्हणजे त्या व्यक्तीच्या दृष्टिकोनातून दुसऱ्या व्यक्तीला समजून घेण्याचा अचूक संवाद. तथापि, जर ते अशीलद्वारे अचूक असल्याचे समजले तरच ते अचूक आहे असे म्हणता येईल (होजेस, 2005). या अचूक आकलनाचे घटक म्हणजे समुपदेशकांची समज, समुपदेशकांद्वारे अशीलांना त्या समजुतीचा संप्रेषण आणि अशीलांची अचूकता समजणे. एखाद्याने अचूकतेसह सावधगिरी बाळगली पाहिजे कारण ती संबंधांमध्ये गुंतलेल्या असंख्य अनिश्चिततेच्या अधीन आहे. समुपदेशन प्रक्रियेदरम्यान चुकीच्या धारणा प्रक्रियेत व्यत्यय आणू शकतात. चांगल्या समुपदेशकाची आकलनक्षमता मूलभूत बुद्धिमत्ता, अनुभव, सामाजिक बुद्धिमत्ता, एखाद्याच्या अनुभवाचे प्रतिबिंब, शहाणपणाचा विकास, अशीलांशी संपर्क साधणे, माहितीचे काळजीपूर्वक ऐकणे आणि विचारपूर्वक आणि वस्तुनिष्ठ प्रक्रिया यातून निर्माण होते.

अधिक महत्त्वाचे म्हणजे, सामाजिक-भावनिक परिपक्वतेचा आकलनक्षमता हा एक महत्त्वाचा भाग आहे. प्रभावी आकलनक्षमता एकतर्फी नसते आणि ती अशीलांवर देखील अवलंबून असते. तथापि, अशीलांद्वारे समुपदेशकाच्या आकलनक्षमतेमुळे सहयोगी चर्चा होते आणि अशीलांशी सामायिक समजूतदारपणा शेवटी अशीलाला समस्या व्यवस्थापनाकडे जाण्यास मदत करते.

३.२.२ मूलभूत माहिती-उत्तम प्रतिसाद कसा द्यावा (Basic Know-How of Responding Well)

एक समुपदेशक म्हणून, एखाद्याला सत्रादरम्यान कोणत्या प्रकारचा प्रतिसाद आवश्यक आहे हे माहीत असल्याने, तो किंवा ती तो देण्याच्या स्थितीत असावा. उदाहरणार्थ, जर अशील त्यांचे पहिले सत्र असल्याने ते सत्रात गोंधळलेले आणि घाबरलेले असतील तर, त्यांना आरामदायी वाटण्यासाठी तुमची समज आणि समज शब्दात कसे अनुवादित करायचे हे तुम्हाला माहित असणे महत्त्वाचे आहे. समुपदेशक ज्ञानी असले पाहिजेत आणि सत्रादरम्यान अशीलांनी दाखवलेली चिंता किंवा संकोच कमी करण्यासाठी त्यांना कसे

संबोधित करावे हे माहित असले पाहिजे. हे युनिट तुम्हाला तुमच्या अशीलच्या अचूक समानुभूतीपूर्ण समजासह प्रभावी संप्रेषणासह चांगला प्रतिसाद देण्याचे ज्ञान समजून घेण्यास आणि विकसित करण्यात मदत करेल.

३.२.३ अशीलाला प्रतिसाद देण्यात ठामपणा (Assertiveness in Responding to Clients)

प्रतिसाद देण्याचे उत्तम ज्ञान आणि अचूक आकलनशक्ती या दोन्ही गोष्टी जर तुम्ही तुमच्या अशीलाला दाखवल्या नाहीत तर अर्थहीन आहे. त्यांना उपचारात्मक संवादाचा भाग बनवणे महत्त्वाचे आहे. तुमच्या अशीलाला प्रतिसाद देण्यामध्ये ठामपणा येण्यासाठी दोन्ही तुमच्या अशीलसोबत शेअर करणे महत्त्वाचे आहे. कोणत्याही परिस्थितीत ठामपणाने ग्रहणक्षमता आणि जाणून घेण्यास ओव्हरराइड करू नये अन्यथा त्याचे वाईट परिणाम होऊ शकतात.

अशा प्रकारे, समुपदेशन प्रक्रियेच्या समस्या व्यवस्थापनाच्या सर्व टप्प्यांमध्ये आणि कार्यांमध्ये उपचारात्मक प्रक्रियेदरम्यान आवश्यक असलेल्या सर्व संप्रेषण कौशल्यांना, म्हणजे, ग्रहणक्षमता, माहिती आणि प्रतिसादाची दृढता हे तीन आयाम लागू होतात.

३.४ समानुभूती संप्रेषणासाठी मूलभूत सूत्र (BASIC FORMULA FOR COMMUNICATING EMPATHY)

काही संशोधकांचे मत आहे की समुपदेशकांना समानुभूतीने प्रतिसाद देणे कठीण आणि कठोर आहे. Egan आणि Reese (2018) म्हणतात की समानुभूती शिकवली जाऊ शकते, परंतु सर्व संप्रेषण कौशल्ये जिवंत होतात, वैयक्तिकृत असतात आणि केवळ वास्तविक दैनंदिन वापराद्वारे एखाद्याच्या परस्पर संबंध शैलीचा भाग बनतात (पृ. 112). तथापि, त्यांनी या प्रकरणाच्या पुढील भागांमध्ये समुपदेशकांसाठी उपचारात्मक संप्रेषण प्रशिक्षण कार्यक्रम कसे विकसित करावे हे देखील प्रस्तावित केले.

आता मूलभूत समानुभूतीपूर्ण समज कशी व्यक्त केली जाऊ शकते ते पाहू. समुपदेशक असे सांगून विधान सुरू करू शकतात:

• तुम्हाला वाटते ……….. (ग्राहकाने व्यक्त केलेल्या योग्य भावनांना नाव द्या).

• कारण ………….

चला खालील उदाहरणावर एक नजर टाकूया:

उदाहरण ३.१

अशील त्याच्या गुडघेदुखीबद्दल बोलत आहे आणि त्याचे काळजीवाहक व्यस्त आहेत आणि उपलब्ध नाहीत. अशीलाला वेदना होत आहेत परंतु दैनंदिन कामे स्वतःहून करू शकत नाहीत. ग्राहक आणि समुपदेशक यांच्यातील संभाव्य संवाद असा असू शकतो.

समुपदेशक: तुम्हाला फक्त वेदना होत असल्यामुळेच नाही तर तुमची दैनंदिन दिनचर्या स्वतःच चालवता न आल्याने तुम्हाला वाईट वाटत आहे आणि तुमचे स्वातंत्र्य आणि हालचाल कमी झाली आहे असे तुम्हाला वाटते.

munotes.in

ग्राहक: होय, बरोबर! मी अजूनही वेदना कशीतरी व्यवस्थापित करू शकतो परंतु माझ्या स्वत: च्या जवळ येऊ शकत नाही हे खूप त्रासदायक आहे आणि तुरुंगात गेल्यासारखे वाटते.

या चर्चेमुळे समुपदेशकाने अशीलच्या वेदना आणि प्रतिबंधित हालचाली या दोन्ही समस्यांचे व्यवस्थापन करण्याचे मार्ग दाखवले.

समानुभूती संप्रेषण करण्याचे मूळ सूत्र – 'तुम्हाला वाटते……..कारण………' हे समानुभूतीने अचूकपणे प्रतिसाद देण्याची सवय लावण्यासाठी नवशिक्याचे मार्गदर्शक तत्त्व आहे. अशीलच्या कथेतील मुख्य मुद्दे, कथा, दृष्टिकोन, प्रस्ताव, हेतू, निर्णय, मनःस्थिती, भावना आणि त्यांच्याशी संबंधित भावना हे या मूलभूत चचे मुख्य केंद्र आहे.

३.४.१ अशीलांच्या भावना, भावना आणि भावस्थिती यांना अचूक प्रतिसाद देणे (Responding Accurately to Client's, Feelings Emotions and Moods)

आपल्या जीवनात मनःस्थिती, भावना आणि भावनांचे महत्त्व काय आहे याबद्दल मागील अध्यायांमध्ये चर्चा केली आहे. हे अत्यंत आवश्यक आहे की समुपदेशकांनी अशीलच्या भावना आणि भावनांना अशा प्रकारे प्रतिसाद दिला पाहिजे ज्यामुळे मदत प्रक्रियेत पुढे जाण्यास मदत होईल. यासाठी, सत्रादरम्यान अशील चर्चा करत असलेल्या किंवा व्यक्त करत असलेल्या मुख्य भावना (समुपदेशकाची जाणकारता) ओळखणे आणि नंतर त्यांना संवादामध्ये समाविष्ट करणे (समुपदेशकाचे ज्ञान) जरी ते गोंधळलेले किंवा संवेदनशील असले तरीही (समुपदेशकाचा ठामपणा) ओळखणे फार महत्वाचे आहे. .

खालील काही मार्गदर्शक तत्त्वे आहेत जी अशीलच्या भावस्थिती, भावना आणि भावनांना अचूक समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी वापरली जाऊ शकतात:

- **योग्य तीव्रता आणि भावनांचे योग्य कुटुंब वापरा**: समानुभूतीचा संवाद साधण्यासाठी मूलभूत सूत्र वापरताना, भावनांचे योग्य कुटुंब आणि योग्य तीव्रतेचा वापर करा. उदाहरणार्थ, 'दुखावलेल्या', 'निवांत', 'उत्साही', 'राग' इत्यादी भावनांचे वेगवेगळे कुटुंब आहेत. तथापि, 'चीड', 'क्रोधीत' आणि 'राग' या एकाच कुटुंबातील भावना आहेत परंतु वेगवेगळ्या तीव्रतेचे चित्रण करतात. भावनांच्या भिन्न कुटुंबांचे आणखी एक उदाहरण म्हणजे 'वेड', 'वाईट', 'दुःखी', 'आनंद' आणि 'आनंद', 'आनंद', 'अतिआनंद' या भावनांच्या 'आनंद' कुटुंबातील तीव्रता आहे.
- **चर्चा केलेल्या आणि व्यक्त केलेल्या भावनांमध्ये फरक करा**: समुपदेशन सत्रादरम्यान, अशील अनेकदा त्यांना भूतकाळातील अनुभवाच्या वेळी जाणवलेल्या भावनांबद्दल बोलण्यासोबतच त्यांना वाटत असलेल्या भावना व्यक्त करतात. व्यक्त केलेल्या आणि चर्चा केलेल्या या दोन भावनांमधील फरक समजून घेणे खूप महत्वाचे आहे. ग्राहक नेहमी त्यांच्या भावना आणि भावना दर्शवत नाहीत आणि/किंवा नाव देत नाहीत. या दोघांमधील फरक ओळखणे ही समुपदेशकांची समज आहे; सत्रादरम्यान ते कथन करत असलेल्या भावनांवर चर्चा केली आणि संदेशाचा एक भाग असलेल्या भावना व्यक्त केल्या. दोघांमधील फरक ओळखणे आणि समजून घेणे खूप महत्वाचे आहे.

munotes.in

- **अशीलच्या गैर-मौखिक वर्तनात अंतर्भूत असलेल्या भावना आणि भावना वाचा आणि त्यांना प्रतिसाद द्या**: बहुतेक वेळा समुपदेशकांना अशीलच्या भावना वाचणे आवश्यक असते ज्यात त्यांच्या गैर-मौखिक वर्तनाद्वारे भावनांचे कुटुंब आणि भावनांची तीव्रता समाविष्ट असते. समुपदेशकांनी अशीलांच्या गैर-मौखिक वर्तनामागील भावना समजून घेण्याच्या स्थितीत असणे आवश्यक आहे जे तीव्र आहे आणि भावनांच्या तीव्रतेसह भावना ज्या व्यापक कुटुंबाच्या अंतर्गत येते ते ओळखण्यासाठी. जेव्हा ग्राहक त्यांचे अनुभव, विचार आणि वर्तन प्रकट करतात ज्याने या भावनांना जन्म दिला तेव्हा हे अधिक चांगल्या प्रकारे समजून घेईल.

- **भावनांना नाव देण्याबाबत संवेदनशील व्हा**: असे घडू शकते की काही अशीलांना त्यांच्या भावना आणि भावना समुपदेशकांद्वारे ओळखल्या जात आहेत, त्यांची नावे दिली जात आहेत आणि त्यांची चर्चा केली जात आहे असे लक्षात आल्यावर त्यांना धोका वाटू शकतो. सांस्कृतिक संवेदनशीलता आणि संस्कृतीत वैयक्तिक संवेदनशीलतेमध्ये व्यापक फरक आहेत. असे असल्यास, समुपदेशकांनी सुरुवातीला विचार, अनुभव आणि वर्तन यावर अधिक लक्ष केंद्रित केले आणि नंतर हळूहळू अशीलांच्या भावना आणि भावनांवर चर्चा करणे चांगले होईल. जर अशीलांना त्यांच्या भावना दर्शविल्या किंवा नाव दिल्यावर त्यांना धोका वाटत असेल, तर ते त्यास नकार देऊ शकतात आणि बाजूला ढकलून नवीन कथा सुरू करू शकतात. हे अशीलांचा प्रतिकार आणि विषयातील बदल दर्शविते. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांनी अशीलांना थोडा वेळ द्यावा आणि अशीलांना स्वतःला संवेदनशील भावनांना नाव देण्याची परवानगी द्यावी. तथापि, प्रत्येक वेळी भावनांचे नाव देणे टाळणे अशीलांसाठी देखील उपयुक्त ठरू शकत नाही आणि उपचारात्मक प्रक्रियेची मजबूती हिरावून घेऊ शकते. तसेच, हे लक्षात ठेवा की अशील हे असायला हवेत असे आम्हाला वाटते तसे ते नाजूक नसतात.

- **अशीलांच्या भावना आणि भावनांना प्रतिसाद देण्यासाठी विविधतेचा वापर करा**: अशील ज्या प्रकारे त्यांच्या भावना आणि भावना वेगवेगळ्या प्रकारे व्यक्त करतात, हे महत्त्वाचे आहे की समुपदेशकांनी देखील अशीलांच्या भावनांबद्दलची त्यांची समज वेगवेगळ्या प्रकारे व्यक्त केली पाहिजे. हे एकच शब्द, विविध प्रकारची वाक्प्रचार वापरून, अशीलने केलेल्या वर्तणुकीशी संबंधित विधाने आणि अशील चर्चा करत असलेल्या अनुभवांच्या परिणामांद्वारे केले जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, अशील दाखवत असलेल्या भावनांना नाव देऊन एका शब्दात प्रतिसाद देणे किंवा व्यक्त करणे किंवा भावनांना योग्य वाक्यांश वापरून प्रतिसाद देणे. निहित भावना विधानाद्वारे दर्शविल्या जाऊ शकतात त्याचप्रमाणे अशील चर्चा करत असलेल्या गर्भित अनुभवांना देखील प्रतिसाद देताना विधानात पुनर्रचना केली जाऊ शकते. शेवटी, समुपदेशकांनी सूत्र टाकून दिले पाहिजे आणि अशीलाला अर्थ देण्यासाठी पाठ्यपुस्तकातील शब्दांऐवजी स्वतःची भाषा वापरली पाहिजे. हे समुपदेशकांना पाठ्यपुस्तकांच्या पलीकडे जाण्यास आणि अशीलांच्या भावना आणि भावनांबद्दल त्यांच्या समजुतीचे संप्रेषण करण्याचे विविध मार्ग विकसित करण्यास मदत करेल. हे समुपदेशकांना बनावट आणि अनैसर्गिक वाटू नये म्हणून मदत करेल. क्षेत्रातील अनुभवासह, समुपदेशक अशीलांच्या

सेवेत असताना अभिव्यक्तीची श्रेणी वाढवण्यास सक्षम असतील आणि विविध प्रकारचे प्रतिसाद मिळणे हा समुपदेशकांचा दुसरा स्वभाव बनेल.

३.४.२ अशीलच्या कथांमधील मुख्य अनुभव, विचार आणि वर्तन यांना अचूक प्रतिसाद देणे (Responding Accurately to the Key Experiences, Thoughts, and Behaviours in Client's Stories)

त्यामुळे आता आम्हाला माहित आहे की अशीलचे मुख्य अनुभव, वागणूक आणि विचार यामुळे अशीलांच्या भावना, मनःस्थिती आणि भावना वाढल्या आहेत. इगन आणि रेसे (2018) यांनी प्रस्तावित केल्याप्रमाणे की समानुभूती-प्रतिसाद सूत्रातील 'कारण ....;' हे अनुभव, विचार आणि वर्तन यांचे संकेत द्वारे अनुसरले जावे जे अशीलच्या भावनांना अधोरेखित करतात (पृ. 117) . सहाय्यकाचा प्रतिसाद अशीलचे समाधान ओळखतो आणि अशीलाला सुरक्षित आणि मोकळे वाटणे किती महत्त्वाचे आहे (पृ.118). अशीलांचे अनुभव, वागणूक, व्यक्त केलेल्या भावना आणि वृत्तीचा स्वाद समुपदेशकांनी पकडला आहे आणि अशीलांच्या प्रतिसादात व्यक्त केला आहे.

समुपदेशकांनी त्यांच्या दृष्टिकोनातून अशीलांची परिस्थिती समजून घेतल्यावर ग्राहक कदाचित त्यांच्या असहायतेची भावना सामायिक करतात. समुपदेशकांना हे देखील कळते की अशीलने थेरपी घेण्यापूर्वी समस्या परिस्थिती व्यवस्थापित करण्यासाठी काही दृष्टिकोन वापरण्याचा प्रयत्न केला आहे का. ही माहिती समुपदेशकांना दर्शवू शकते की अशीलने दाखवलेली असहायतेची जाणीव किती खरी आहे. जेव्हा अशील त्यांचे निर्णय जाहीर करतात किंवा एखादी गोष्ट हाताळण्याची त्यांची इच्छा व्यक्त करतात तेव्हा ग्राहक काय बोलत आहेत याचा गाभा ओळखणे देखील महत्त्वाचे आहे.

अशील थेरपी सत्रांबाहेर त्यांच्या समस्यांचे व्यवस्थापन करण्यासाठी काही तंत्रे देखील लागू करत असतील. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांनी अशील ज्या तंत्रांचे पालन करत आहेत त्यांचा यशाचा दर तपासणे आवश्यक आहे आणि अशीलाला बॅकस्लायडिंगपासून दूर ठेवण्यासाठी अशीलांशी चर्चा करणे आवश्यक आहे.

अशीलाशी संबंध विकसित करण्यासाठी प्रतिसाद कौशल्यांचे महत्त्व, नातेसंबंध विकसित करण्यासाठी संभाषण कौशल्य म्हणून समानुभूती आणि समानुभूतीचा व्यापक दृष्टिकोन यांचा अभ्यास केल्यानंतर, सध्याच्या युनिटने प्रतिसाद देण्याच्या कौशल्यांच्या तीन आयामांचा अभ्यास केला; प्रतिसाद कौशल्याचा पाया म्हणून आकलनक्षमता, चांगला प्रतिसाद देण्याची मूलभूत माहिती, अशीलाला प्रतिसाद देण्यात ठामपणा. समानुभूती संप्रेषण करण्यासाठी आणि अशीलांच्या भावना, भावना आणि भावस्थिती यांना अचूक प्रतिसाद देण्यासाठी, या युनिटच्या शेवटच्या विभागात अशीलांच्या कथांमधील मुख्य अनुभव, विचार आणि वर्तन यांना अचूक प्रतिसाद देण्यासाठी आम्ही मूलभूत सूत्राचा अभ्यास केला.

समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी, संदर्भाला प्रतिसाद देण्यासाठी आणि समानुभूती संप्रेषण करण्याच्या मूलभूत सूत्राचा विस्तारित भाग म्हणून उपचारात्मक उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी समानुभूती वापरण्याची युक्ती शिकण्यास पुढील एकक मदत करेल. समानुभूती

munotes.in

आणि त्याची तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वांसह प्रतिसाद देण्यासाठी सक्षम आणि आत्मविश्वास कसा बनवायचा हे समजून घेण्यास देखील हे आम्हाला सक्षम करेल.

३.५ सारांश

या युनिटमध्ये, आम्ही समानुभूतीपूर्ण संबंध आणि समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद समजून घेऊन अशीलाशी संबंध विकसित करण्यासाठी प्रतिसाद कौशल्यांचे महत्त्व शिकलो. आम्ही ग्रहणक्षमता, उत्तम प्रतिसाद देण्याचे मूलभूत ज्ञान आणि प्रतिसाद कौशल्याचे तीन आयाम म्हणून ठामपणा याविषयी देखील शिकलो. आम्ही पुढे चर्चा केली की समुपदेशक समानुभूतीशी संवाद साधण्याचे मूलभूत सूत्र समजून घेऊन समानुभूतीने कसा प्रतिसाद देऊ शकतात, म्हणजेच काही मार्गदर्शक तत्त्वांसह अशीलांच्या मनःस्थिती, भावना आणि भावनांना अचूक प्रतिसाद कसा द्यायचा आणि मुख्य अनुभव, विचार, आणि याला अचूक प्रतिसाद कसा द्यायचा. अशीलच्या कथांमधील वर्तन. पुढील युनिट समानुभूतीसह प्रतिसाद देण्यासाठी, संदर्भाला प्रतिसाद देण्यासाठी आणि समानुभूती संप्रेषणाच्या मूलभूत सूत्राचा विस्तारित भाग म्हणून उपचारात्मक उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी समानुभूती वापरण्याच्या युक्तीवर लक्ष केंद्रित करते.

३.६ प्रश्न

१) समानुभूतीपूर्ण नातेसंबंध आणि समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादासह अशीलाशी संबंध विकसित करण्यासाठी प्रतिसाद कौशल्यांच्या महत्त्वाची चर्चा करा.

२) प्रतिसाद देण्याच्या कौशल्याच्या तीन आयामांबद्दल विस्तृत करा.

३) समानुभूती संप्रेषण करण्याच्या मूलभूत सूत्रावर तपशीलवार टीप लिहा.

४) यावर लहान नोट्स लिहा:

a. संबंध विकसित करण्यासाठी संवाद कौशल्य म्हणून समानुभूती

b. समानुभूतीपूर्ण / समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद

c. प्रतिसाद कौशल्याचे तीन आयाम

३.७ संदर्भ

१. Egan, G. & Reese, R. J. (2019). The skilled helper: A problem-management and opportunity-development approach to helping (11th Ed.). Cengage Learning.

२. Gladding, S. T. (2014). Counselling: A comprehensive profession (7th Ed.). New Delhi: Pearson Education (Indian subcontinent version by Dorling Kindersley India).

❖❖❖❖

४

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद - II

घटक रचना :

४.० उद्दिष्टये

४.१ परिचय

४.२ समानुभूती संप्रेषण करण्यासाठी मूलभूत सूत्र

४.२.१ समानुभूतीसह प्रतिसाद देण्यासाठी डावपेच

४.२.२ संदर्भास प्रतिसाद देणे

४.२.३ उपचारात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी समानुभूती वापरणे

४.३ समानुभूतीसह प्रतिसाद देण्यासाठी सक्षम आणि आत्मविश्वास असणे

४.३.१ तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वे

४.४ सारांश

४.५ प्रश्न

४.६ संदर्भ

४.० उद्दिष्टये

- समानुभूती संवाद साधण्याचे मूलभूत सूत्र जाणून घेणे
- समानुभूतीसह प्रतिसाद देण्यासाठी सक्षम आणि आत्मविश्वास कसा बनायचा हे समजून घेणे
- समानुभूतीसह प्रतिसाद देण्यासंदर्भातील तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वे जाणून घेणे

४.१ परिचय

समानुभूतीने प्रतिसाद देणे (Responding With Empathy)

जरी बर्याच लोकांना इतरांबद्दल समानुभूती वाटते आणि समानुभूती मोलाची वाटते. भावनिक समज शब्दांत मांडणे फार कमी लोकांना माहीत आहे. त्यामुळे, दुर्दैवाने संभाषण दरम्यान योग्य संवाद माध्यमातून समानुभूती प्रतिसाद तुलनेने दैनंदिन जीवनात एक शक्यता घटना ठरतो. कदाचित याच कारणामुळे समुपदेशन सेटिंग्जमध्ये इतकी ताकद आहे. ग्राहक बहुतेकदा असे सांगतात की समुपदेशन सत्रात घडण्यासाठी सर्वात उपयुक्त

गोष्ट कोणीतरी समजून घेते कारण त्यापैकी बर्याच जणांना त्यांच्या जीवनात समजून घेण्याची अपूर्ण आवश्यकता असते. समुपदेशन सत्रांच्या बाहेर त्यांच्या दैनंदिन जीवनात ते सापडत नाहीत.

४.२ समानुभूती संप्रेषण करण्यासाठी मूलभूत सूत्र (BASIC FORMULA FOR COMMUNICATING EMPATHY)

हा विभाग एक विस्तारित ज्ञान प्रदान करते, मागील युनिट सतत समानुभूती संवाद साधण्यासाठी मूलभूत सूत्र चर्चा, इतर काही महत्वाचे मुद्दे.

समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी काही डावपेच, संदर्भाला प्रतिसाद कसा द्यायचा आणि उपचारात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी समानुभूतीचा वापर कसा करायचा याबद्दलचे ज्ञान ते सामायिक करतात.

समानुभूती संवाद साधण्यासाठी मूलभूत सूत्राच्या या प्रत्येक भागावर एक नजर टाकूया.

४.२.१ समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी डावपेच (Tactics for Responding with Empathy)

खाली काही डावपेच आहेत ज्यामुळे आपण आपल्या क्लायंट्सना दिलेल्या प्रतिसादांची गुणवत्ता सुधारण्यासाठी सल्लागार म्हणून आपली मदत होईल.

- **स्वतः ला विचार करण्यासाठी वेळ द्या (Give yourself time to think)**

नवशिक्या समुपदेशक अनेकदा अशील एक विराम घ्या तेव्हा एक समानुभूती प्रतिसाद खूप पटकन मध्ये गोता. येथे, 'बहुत लवकर' म्हणजे समुपदेशक स्वत: ला पुरेसा वेळ काढू देत नाहीत विचार करा आणि क्लायंट्सने आत्ताच काय सांगितले यावर चिंतन करा, जे क्लायंट्सद्वारे संप्रेषण केलेल्या मुख्य संदेशाची ओळख करणे आवश्यक आहे. सक्षम आणि व्यावसायिक थेरपिस्टचे व्हिडिओ पाहणे सुरुवातीला मदत करू शकते. ते अनेकदा योग्य विराम घ्या आणि घाई नाही. ते स्वत: ला अशील काय म्हणत आहेत ते समजून घेण्यास अनुमती देतात.

- **लहान प्रतिसाद वापरा (Use short responses)**

जेव्हा अशील समुपदेशकांशी संवाद साधतात तेव्हा उपचारात्मक युती आणि समुपदेशक प्रक्रिया सर्वोत्तम कार्य करते आणि जेव्हा समुपदेशक भाषण देतात किंवा अशीलला एखाद्या गोष्टीबद्दल भटकू देतात तेव्हा नाही. समुपदेशक ग्राहकांशी संवाद साधताना वारंवार प्रतिसाद देऊ शकतात परंतु प्रतिसाद अचूक आणि बिंदूपर्यंत असावेत. अचूक होण्याचा प्रयत्न करताना, एक नवशिक्या समुपदेशक अनेकदा लांब प्रतिसाद देऊ शकतो किंवा ग्राहकांना प्रतिसाद देण्यापूर्वी आणि पुढे जाण्याची परवानगी देऊ शकतो. स्वत: ला विचारा, "अशील काय वर्णन करीत आहे याचा मुख्य भाग काय आहे? '." हे आपल्याला अचूक, लहान आणि ठोस प्रतिसाद देण्यास मदत करेल.

- **अशीलाला आपला प्रतिसाद द्या, परंतु स्वतः ला राहू द्या (Gear your response to the client, but remain yourself)**

आपल्या समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद दर्शविण्यासाठी अशीलच्या टोनशी जुळण्याचा प्रयत्न करा. तथापि, तो अतिरेक किंवा आपल्या अशीलची नक्कल करू नका आणि स्वत: ला व्हा. दुसरीकडे, क्लायंट्सद्वारे वापरल्या जाणार्या भाषा किंवा स्लॅंगचा अवलंब करू नका, जे केवळ क्लायंट्सच्या तरंगलांबीशी जुळण्यासाठी आपले नाही.

Egan and Reese (2018, p. 128) यांनी प्रभावी समानुभूती / समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देण्यासाठी दिलेल्या काही सूचना खालीलप्रमाणे आहेत:

लक्षात ठेवा की समानुभूती हे मूल्य आहे, राहण्याचा एक मार्ग आहे, जो आपल्या ग्राहकांसोबतच्या संभाषणातील नातेसंबंध आणि प्रत्येक पैलूमध्ये व्यापला पाहिजे.

- तुमचे समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद ग्राहकांसोबतच्या तुमच्या समानुभूतीपूर्ण नातेसंबंधातून नैसर्गिकरित्या प्रवाहित झाले पाहिजेत.
- आपल्या अशीलला प्रभावित करण्याचा एक मार्ग म्हणून समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद वापरला जात नाही याची जाणीव ठेवा.
- तुमच्या संभाषण कौशल्यात हरवून जाऊ नका; मोठे चित्र लक्षात ठेवा.
- अशील-इन-संदर्भाला प्रतिसाद द्या आणि त्या संदर्भात विविधतेची भूमिका बजावते.
- काळजीपूर्वक ट्यून करा, शारीरिक आणि मानसिक दोन्ही, आणि अशीलचा दृष्टिकोन सक्रियपणे ऐका.
- आपले निर्णय आणि पूर्वाग्रह बाजूला ठेवण्यासाठी आणि ग्राहकांच्या शूजमध्ये चालण्यासाठी सर्वतोपरी प्रयत्न करा.
- ग्राहक बोलत असताना, विशेषत: सांस्कृतिक आवाज आणि मुख्य संदेश ऐका.
- शाब्दिक आणि गैर-मौखिक संदेश आणि त्यांच्या संदर्भाकडे लक्ष द्या.
- ग्राहकांचे मुख्य संदेश हायलाइट करणारे वारंवार परंतु लहान प्रतिसाद वापरा.
- आपल्या प्रतिसादांमध्ये लवचिक आणि तात्पुरते रहा जेणेकरुन अशीलना पिन केलेले वाटू नये.
- संवेदनशील विषय आणि भावनांच्या अन्वेषणाकडे हळूहळू पुढे जा.
- समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादानंतर, आपल्या प्रतिसादाच्या अचूकतेची पुष्टी किंवा नाकारणारे संकेत काळजीपूर्वक पहा.
- जेव्हा अशीलची संस्कृती तुमच्या स्वतःपेक्षा खूप वेगळी असेल तेव्हा विशेष काळजी घ्या.
- अशीलच्या तणावाची किंवा प्रतिकाराची चिन्हे लक्षात ठेवा; तुम्ही चुकीचे असल्यामुळे किंवा तुमच्या प्रतिसादांमध्ये खूप अचूक असल्यामुळे ते उद्भवतात का हे ठरवण्याचा प्रयत्न करा.

munotes.in

- खात्री करा की तुमचे प्रतिसाद अशीलला मुख्य समस्यांच्या स्पष्टीकरणावर लक्ष केंद्रित करण्यात मदत करत आहेत.
- हे लक्षात ठेवा की समानुभूतीने प्रतिसाद देण्याचे संभाषण कौशल्य हे कितीही महत्त्वाचे असले तरी, मदत करण्याच्या एकूण उद्दिष्टाच्या सेवेसाठी हे फक्त एक साधन आहे.
- मदत प्रक्रियेच्या प्रत्येक टप्प्यावर आणि कार्यामध्ये समानुभूती वापरा.

Duncan (2010) च्या मते, समानुभूती हे काम आहे आणि कोणीही ते गृहीत धरू शकत नाही, परंतु त्याऐवजी अशीलला काय समानुभूती वाटते आणि ग्राहकांना कामात काय गुंतवून ठेवते हे शोधून काढणे आवश्यक आहे. पण हे खरोखरच प्रयत्न करण्यासारखे आहे

४.२.२ संदर्भाला प्रतिसाद देणे (Responding to the Context)

ग्राहकांना समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देण्यासाठी आणि त्यांच्या गैर-मौखिक वागणुकीकडे आणि शब्दांकडे लक्ष देण्याबरोबरच ग्राहकांच्या कथनाच्या सभोवतालच्या आणि व्यापलेल्या प्रत्येक तपशीलाचा संदर्भ लक्षात घेणे अत्यंत आवश्यक आहे. अशील ज्या संदर्भात बोलत आहेत ते समजून घेणे खूप महत्वाचे आहे. समुपदेशकांनी ग्राहकांचे त्यांच्या जीवनाच्या संदर्भात ऐकले पाहिजे कारण संदर्भ अशील म्हणत असलेल्या प्रत्येक गोष्टीत बदल करू शकतो. म्हणूनच, समुपदेशकांनी केवळ अशीलच्या शब्दांनाच नव्हे तर संदर्भाला प्रतिसाद द्यायला शिकले पाहिजे.

अशीलच्या परिस्थितीचा संदर्भ समजून घेतल्याने अशीलला अधिक चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यास आणि त्यांचे दृष्टिकोन आणि त्यांचे दृष्टीकोन कोठून येत आहेत याबद्दलची माहिती समजून घेण्यास महत्त्व मिळते. हे समुपदेशकांना ग्राहकांच्या पर्यावरणीय वास्तवांबद्दल अधिक जाणून घेण्यास मदत करते.

४.२.३ उपचारात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी समानुभूती वापरणे (Using Empathy to Achieve Therapeutic Goals)

समुपदेशकांनी संपूर्ण मदत प्रक्रियेदरम्यान समानुभूतीपूर्ण/ समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद वापरण्यास शिकले पाहिजे. कारण समुपदेशकांचे समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद उपचारात्मक प्रक्रियेच्या प्रत्येक टप्प्यावर आणि प्रत्येक कार्यात उपयुक्त आणि महत्त्वाचे असतात. समुपदेशन प्रक्रियेदरम्यान ते समजून घेणे आणि संवाद साधणे यावर नियंत्रण ठेवणे नेहमीच उपयुक्त आणि महत्त्वपूर्ण असते. उपचारात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी समानुभूतीचा वापर करून समस्या-व्यवस्थापन प्रक्रियेच्या विविध टप्प्यांमध्ये समानुभूतीसह प्रतिसाद देताना सल्लागारांना काही मार्गदर्शक तत्त्वे उपयुक्त ठरू शकतात.

- **समस्या स्पष्टीकरण आणि संधी ओळख (Problem clarification and opportunity identification)**

समस्येचे व्यवस्थापन करण्यासाठी सुरुवात करण्यापूर्वी त्याचे स्पष्टीकरण असणे फार महत्वाचे आहे. हे ग्राहकांना तुकडे गोळा करण्यास आणि हलविण्यास मदत करते आणि समस्या-व्यवस्थापन तंत्रांचा पाया तयार करण्यास मदत करते. हे स्पष्ट करताना, असे होऊ

शकते की अशील स्वतः काही अंतर्दृष्टी प्राप्त करतात आणि समस्या हाताळण्यासाठी संधी ओळखतात.

- **चांगल्या भविष्यासाठी पर्याय शोधणे आणि मूल्यमापन करणे (Discovering and evaluating options for a better future)**

समस्येचा शोध घेणे आणि पर्यायांचे मूल्यमापन केल्याने समस्येच्या द्विधा स्वरूपाची काही स्पष्टता येऊ शकते. या स्पष्टतेसह, ग्राहक चांगल्या भविष्यासाठी निर्णय घेताना अधिक शक्यतांचा शोध घेऊ शकतात.

- **ध्येय साध्य करण्यासाठी कृती निवडणे (Choosing actions to accomplish goals)**

अशीलला भेडसावत असलेल्या समस्येचे व्यवस्थापन करण्याचे विविध मार्ग असू शकतात. परंतु शक्यतांचा शोध आणि मूल्यमापन केल्याने अखेरीस ग्राहकांची उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी योग्य कृती निवडली जाईल.

- **कार्यक्रम अंमलबजावणी समस्या (Program implementation issues)**

अशीलची उद्दिष्टे पूर्ण करण्यासाठी निवडलेल्या कृती नेहमी त्यांच्या विचार केल्याप्रमाणे कार्य करू शकत नाहीत. ग्राहकांनी केलेले प्रयत्न अयशस्वी होऊ शकतात. या प्रकरणात, द समुपदेशकांनी अयशस्वी झालेल्या योजनेच्या अंमलबजावणीबद्दल अशील निराश झाले आहेत की नाही हे प्रथम संबोधित केले पाहिजे आणि त्यांना समजले पाहिजे आणि नंतर अपयशातून काय शिकता येईल यावर लक्ष केंद्रित केले पाहिजे. समुपदेशकांच्या बाजूने कार्यक्रम अंमलबजावणीच्या समस्यांबाबत ग्राहकांशी चर्चा करणे खूप महत्त्वाचे आहे.

कलम ४.३ काही अतिरिक्त तत्त्वे आणि समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देण्यासाठी धोरणे प्रदान करणाऱ्या मार्गदर्शक तत्त्वांची चर्चा करते. तर, त्यांना समजून घेण्यासाठी विभाग ४.३ वर जाऊ.

४.३ समानुभूतीसह प्रतिसाद देण्यासाठी सक्षम आणि आत्मविश्वासी बनणे (BECOMING COMPETENT AND CONFIDENT IN RESPONDING WITH EMPATHY)

समुपदेशकाने त्यांच्या ग्राहकांना समानुभूतीने प्रतिसाद दिल्यावर सक्षम आणि आत्मविश्वास कसा बनवायचा याचा अभ्यास करणे अत्यंत महत्त्वाचे आहे. खालील विभाग आम्हाला त्याची तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वे अभ्यासण्यास मदत करेल. सर्वसाधारणपणे समुपदेशकांना त्यांच्या संभाषण कौशल्यांमध्ये आणि विशेषतः जेव्हा ते त्यांच्या अशीलशी समानुभूती व्यक्त करत असतात तेव्हा त्यांना सक्षमतेची आवश्यकता असते. समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देणे अत्यंत निर्णायक आणि आवश्यक आहे अन्यथा समुपदेशकांच्या बाजूने सक्रिय ऐकणे पूर्णपणे व्यर्थ आहे. प्रभावी होण्यासाठी समुपदेशकांनी दैनंदिन जीवनात त्यांच्या संवाद कौशल्याचा एक भाग समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देणे आवश्यक आहे अन्यथा केवळ समुपदेशन सत्रादरम्यान प्रयत्न करताना ते अनैसर्गिक आणि खोटे वाटू शकते. संवादाप्रमाणेच, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद हा देखील समुपदेशकांचा दुसरा

स्वभाव बनला पाहिजे. हे समुपदेशकांना आवश्यक प्रामाणिकपणा असण्यास मदत करेल. खालील काही तत्त्वे आहेत जी समुपदेशकांना समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी मार्गदर्शन करतील. तथापि, एखाद्याने हे लक्षात ठेवले पाहिजे की ही मार्गदर्शक तत्त्वे अविवेकीपणे वापरली जाणारी सूत्रे नाहीत. ते फक्त फ्रेमवर्क आहेत जे समुपदेशकांद्वारे अंतर्भूत केले जातील.

४.३.१ तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वे (Principles and Guidelines)

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद एड्स मानवी संपर्क, एक संबंध तयार करण्यासाठी मदत करते, संभाषणासाठी स्नेहक म्हणून कार्य करते, समज तपासणीवर आधारित हस्तक्षेप आहे आणि अखेरीस सामाजिक प्रभावाचा एक सौम्य प्रकार आहे (इगन आणि रीझ, 2018). समानुभूतीने प्रतिसाद देणे हे नेहमीच उपयुक्त साधन असते. ड्रिस्कोल (1984) याने आपल्या सामान्य अर्थाने, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांना "निकेल-अँड-डाइम हस्तक्षेप" असे संबोधले जे प्रत्येकाने उपचारात्मक हालचालींचे फक्त एक थेंबच योगदान दिले, परंतु त्याशिवाय उपचारात्मक प्रगतीचा मार्ग लक्षणीयरित्या मंद असेल" (पृष्ठ 90). समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद हे सततच्या आकलनाचा प्रवाह प्रदान करतात जे संपूर्ण उपचारात्मक प्रक्रियेत क्लायंट्सना आधार देतात. ग्राहकांना त्यांच्या दृष्टिकोनातून समजून घेतले जात आहे हे कळू देणे हे नेहमीच योग्य असल्याचे सिद्ध होते. विचारपूर्वक ते प्रदान माहिती प्रक्रिया करण्यासाठी अशील ऐकत देखील समानुभूती प्रतिसाद ठरतो. क्लायंट्सचा सहभाग प्रभावीपणे सुधारतो आणि जेव्हा त्यांना असे वाटते की त्यांना मदत प्रक्रियेत समजले जात आहे तेव्हा ते अधिक संपूर्ण स्वरूपाचे आहेत हे सांगण्याची गरज नाही. समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद केवळ विश्वास निर्माण करण्यास मदत करत नाही तर मदतकर्त्यांना मजबूत हस्तक्षेपाचा वापर करण्यास देखील मदत करते जे ग्राहकांना स्वतःला आव्हान देण्यासाठी गुंतवू शकतात.

- **मुख्य अशील संदेशांना निवडकपणे प्रतिसाद द्या (Respond selectively to core client messages)**

वस्तुस्थिती अशी आहे की अशीलच्या प्रत्येक गोष्टीला समानुभूतीने प्रतिसाद देणे अशक्य आहे. म्हणूनच, समुपदेशकांनी ग्राहकांचे ऐकत असताना त्यांना काय वाटते ते मुख्य संदेश आहेत जे ग्राहक काय व्यक्त करतात आणि बोलतात याच्या केंद्रस्थानी असतात, विशेषत: जेव्हा अशील लांबलचक बोलत असतात तेव्हा त्यांना प्रतिसाद देण्यासाठी प्रत्येक प्रयत्न केला पाहिजे. समुपदेशकांनी निवडकपणे लक्ष देण्याच्या स्थितीत असणे आवश्यक आहे जे अशीलने बर्याच लोकांमध्ये संप्रेषित केले आहे. ग्राहकांद्वारे संप्रेषित केलेल्या महत्त्वपूर्ण संदेशांना समुपदेशकांचा समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देखील ग्राहकांना मूळ काय आहे हे ओळखण्यास मदत करतो. अशा प्रकारे, समुपदेशक मुख्य पाया घालतात आणि ग्राहकांच्या नेतृत्वाचे अनुसरण करतात. सल्लागारांनी नेहमी स्वतःला विचारले पाहिजे - 'सर्वात महत्त्वाचे काय आहे? गाभा काय आहे?'. हे अशीलना त्यांचे विचार सोडवण्यास आणि अधिक स्पष्टता आणण्यास मदत करते. समुपदेशकाने नेहमी लक्षात ठेवावे की की किंवा गाभा हा अनुभव किंवा कृती किंवा अशीलद्वारे किंवा त्या तिघांनी एकत्रितपणे व्यक्त केलेल्या भावना असू शकतात.

- **सौम्य सामाजिक प्रभाव प्रक्रिया म्हणून समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद वापरा (Use empathic responses as a mild social influence process)**

सत्रादरम्यान ग्राहक जे काही बोलतात त्या प्रत्येक गोष्टीला समुपदेशक समानुभूतीने प्रतिसाद देऊ शकत नाहीत. म्हणूनच, समुपदेशक नेहमी संबंधित मुख्य संदेश निवडण्यासाठी आणि त्यानुसार प्रतिसाद देण्यासाठी मुख्य संदेशांच्या शोधात असतात जे उपचारात्मक संवादाच्या प्रवासावर कमी-अधिक प्रमाणात प्रभाव टाकतात. समुपदेशनाच्या सामाजिक प्रभावाच्या परिमाणाचा एक भाग समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देखील असू शकतो. समुपदेशकांचा असा विश्वास आहे की त्यांनी लक्ष वेधण्यासाठी महत्त्वाचा ठरविलेले मुख्य संदेश प्रामुख्याने कोर असतात कारण ते ग्राहकांसाठी मुख्य असतात. तथापि, समुपदेशकांचा असा विश्वास आहे की काही स्तरांवर काही इतर संदेश देखील ग्राहकांसाठी महत्वाचे आहेत.

असे होऊ शकते की अशील त्यांची कथा सांगताना स्पष्ट नसू शकतात आणि तणावामुळे पटकन बोलू शकतात. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांना संदेशाचा अर्थ लावणे तसेच ग्राहकांना त्यामध्ये व्यत्यय आणणे कठीण होऊ शकते. अशीलने कथन केल्यावर, समुपदेशक स्पष्टता मिळविण्यासाठी प्रवेश करू शकतात आणि रीफ्रेम करू शकतात. तथापि, यामुळे ग्राहकांच्या विचारांची साखळी खंडित होणार नाही याची काळजी घेतली पाहिजे आणि ग्राहकाच्या तोंडात शब्द टाकू नयेत यासाठी सल्लागाराने काळजी घेणे आवश्यक आहे. अशीलचे स्वतःचे शब्द स्पष्टतेसाठी वापरले पाहिजेत.

- **संपूर्ण मदत प्रक्रियेदरम्यान हालचालींना उत्तेजन देण्यासाठी समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद वापरा (Use empathic responses to stimulate movement throughout the helping process)**

उपचारात्मक युती तयार करण्यासाठी एक उत्कृष्ट साधन असण्याबरोबरच, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद प्रत्येक टप्प्यावर उत्तेजक म्हणून तसेच मदत प्रक्रियेची एक पायरी म्हणून देखील कार्य करते. जेव्हा ग्राहकांना असे वाटते की त्यांना समजले जात आहे, तेव्हा ते थेरपीमध्ये पुढे जाण्यास प्रवृत्त करतात. समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद ग्राहकांना समस्या किंवा अनपेक्षित संधी अधिक व्यावहारिकपणे शोधण्यात मदत करते. हे ग्राहकांना चांगल्या भविष्यासाठी शक्यता तपासण्यात, नव्याने बदललेले अजेंडा वापरण्यात आणि अजेंडा पुढे नेण्यासाठी आवश्यक असलेल्या वचनबद्धतेची डिग्री समजून घेण्यास मदत करते. ध्येय-निर्धारणानंतर, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद ग्राहकांना समस्या व्यवस्थापनासाठी कृती योजना ठरवण्यास सक्षम करते. ॲक्शन स्टेजमध्ये, समुपदेशक अशीलला येऊ शकणारे अडथळे ओळखण्यासाठी, त्यावर मात करण्याचे मार्ग आणि नंतर उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी समानुभूतीचा वापर करतात.

इगन आणि रीझ (2018) च्या मते, असे अनेकदा घडते की मार्क मारणारे समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद अशीलवर पुढे जाण्यासाठी दबाव टाकतात. म्हणून, समानुभूतीने प्रतिसाद देणे, जरी ते समजूतदारपणाचे संवाद असले तरीही, सामाजिक प्रभाव प्रक्रियेचा एक भाग आहे (पृ. 124).

- **विविधतेतील अंतर भरून काढण्याचा एक मार्ग म्हणून समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद वापरा (Use empathic responses as a way of bridging diversity gaps)**

हे तत्त्व मागील दोनचे परिणाम आहे. जेव्हा समुपदेशक प्रभावीपणे ट्यून इन करतात आणि ग्राहकांचे ऐकतात तेव्हा विशेषत: जेव्हा ग्राहक समुपदेशकांपेक्षा महत्त्वपूर्ण मार्गांनी भिन्न असतात तेव्हा समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद शक्य आहे. समानुभूती दाखवणे आणि त्यानुसार प्रतिसाद देणे हा ग्राहकांना दाखवण्याचा एक मार्ग आहे की समुपदेशक त्यांना अधिक चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यास इच्छुक आहेत आणि त्यांच्या चिंतांबद्दल जाणून घेण्यास तयार आहेत आणि त्यांना स्वतःला अधिक चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यास मदत करतात. स्कॉट आणि बोरोडोव्स्की (1990) यांनी 'सांस्कृतिक भूमिका घेणे' म्हणून समानुभूतीपूर्ण ऐकण्याचा संदर्भ देण्याचा प्रस्ताव दिला. Egan and Reese (2018) याला 'विविधता भूमिका घेणे' असेही संबोधतात.

- **चुकीच्या समजातून पुनर्प्राप्त करा (Recover from inaccurate understanding)**

समुपदेशकांनी अशीलची परिस्थिती आणि ते काय संवाद साधतात हे समजून घेण्यासाठी अचूक काम केले पाहिजे अशी अपेक्षा आहे, परंतु प्रत्येक वेळी असे होऊ शकत नाही. सल्लागार काही वेळा चुकीचे असू शकतात. समुपदेशकांना असे वाटू शकते की त्यांना अशील किंवा अशील काय म्हणत आहेत ते समजले आहे आणि नंतर असे नाही हे शोधण्यासाठी अशीलशी शेअर करा. या कारणास्तव, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद हे अशीलच्या कथांबद्दलची धारणा तपासण्याचे एक साधन आहे.

समुपदेशक समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांमध्ये अचूक असल्यास, ग्राहक तोंडी किंवा गैर-मौखिक संकेतांद्वारे याची पुष्टी करतात. उदाहरणार्थ, पुष्टी करण्यासाठी होकार किंवा 'बरोबर', 'अचूक', इ. सारखे शब्द. दुसरीकडे, प्रतिसाद अचूक नसल्यास, ग्राहक तेही तोंडी आणि गैर-मौखिक संकेतांद्वारे दाखवू शकतात. उदाहरणार्थ, अशील कथन करणे किंवा गोंधळ घालणे थांबवू शकतात किंवा त्यांना सांगू शकतात की त्यांचा अर्थ असा नाही. कोणत्याही परिस्थितीत, समुपदेशकांनी सर्व संकेतांबद्दल संवेदनशील असले पाहिजे; शाब्दिक आणि गैर-मौखिक, दोन्ही.

सर्वात महत्वाचे म्हणजे जर तुम्ही समुपदेशक म्हणून आपल्या क्लायंट्सना समजून घेण्याचे आपले हेतू दर्शवित असाल तर ते आपल्या भागातील अयोग्यतेमुळे निराश होणार नाहीत. आपण एक घन उपचारात्मक युती तयार केल्यास, नंतर आपले अशील आपले हेतू वाचतील आणि केवळ सत्रादरम्यान आपण दर्शविलेल्या अचूकतेच्या पदवीवर लक्ष केंद्रित करणार नाही. एका अर्थाने, परिपूर्ण अचूकता किंवा अचूकतेचा योग्य प्रकार किंवा अचूकतेची योग्य पदवी (Biesanz & Human, 2010; Lewis & Hodges, 2012) अशी कोणतीही गोष्ट नाही.

क्लायंट्सना अचूकपणे समजून घेण्याच्या अपयशातून पुनर्प्राप्तीचे मार्ग आहेत, परंतु अयोग्यतेतून पुनर्प्राप्ती ही अशी गोष्ट आहे जी समुपदेशक आणि अशील एकत्र करतात. तो एक संबंध-बांधणी संवाद किंवा थेरपी देणे-आणि घेणे भाग असू शकते.

शक्यता टाळली जाण्याची शक्यता (Possibilities to be Avoided)

फार कमी समुपदेशक संवाद साधताना खूप गरीब असतात आणि त्यांना हे क्वचितच लक्षात येते. बर्याचदा नवशिक्या आणि अक्षम समुपदेशक अचूक समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांऐवजी खराब पर्यायांचा वापर करतात.

- **प्रतिसाद नाही (No Response)**

Sue आणि Sue (1990) मते, तो गप्प आणि काहीही म्हणू एक चूक असू शकतेः आम्हाला सत्रात चांगले टाळले पाहिजे की काही शक्यता एक कटाक्ष आहे. तथापि, मौन कसे समजले जाते आणि सामोरे कसे व्यापक सांस्कृतिक फरक आहेत. पण साधारणपणे, क्लायंट्स काहीतरी लक्षणीय बोलतात तेव्हा थोडक्यात तरी क्लायंट्सना प्रतिसाद देणे चांगले असते. अन्यथा ग्राहकांना अनसुना आणि अपात्र वाटू शकते. गप्प बसून अशील प्रतीक्षा आणि आश्चर्य करू नका.

- **विचलित करणारे प्रश्न (Distracting questions)**

विविध प्रश्न अनेक समुपदेशक दैनंदिन जीवनात लोक सारखे समुपदेशक सत्र दरम्यान प्रश्न विचारत रहा. प्रश्न समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देण्याव्यतिरिक्त इतर कोणत्याही गोष्टीशी संबंधित आहेत. प्रश्न किंवा विधानांच्या स्वरूपात अशा प्रकारचे प्रतिसाद समुपदेशकांकडून वापरले जातात, तेव्हा क्लायंट्सनी व्यक्त केलेले मुख्य संदेश सोडले जातात आणि दुर्लक्षित केले जातात अशी उच्च शक्यता असते. विस्कळीत प्रश्न विचारणे आणि अधिक माहिती मिळवणे हा समुपदेशकांचा चुकीचा अजेंडा असल्याचे दिसते.

- **क्लिचेस (Cliches)**

क्लिचेस भाषण टाळा जे निसर्गात प्रासंगिक आणि जास्तीत जास्त आहेत. जेव्हा समुपदेशक क्लाईशे चर्चा करतात, तेव्हा ते असंवेदनशील प्रशिक्षक असल्याचे दिसून येते आणि ते त्यांच्या अशीलची कथा, अनुभव किंवा विचार आणि भावना बरखास्त करत आहेत असेही वाटते. अशा प्रकारचे प्रतिसाद फारच पोकळ असतात आणि आकलनशक्तीचे अजिबात प्रदर्शन करत नाहीत.

- **अर्थ लावणे (Interpretations)**

काही समुपदेशक समज व्यक्त करण्याऐवजी, त्यांच्या मदत करण्याच्या सिद्धांतांवर आधारित अर्थ लावणारे प्रतिसाद देतात. त्यांना अर्थ लावणारे प्रतिसाद वापरणे अधिक महत्त्वाचे वाटते. अशा घटनांमध्ये, समुपदेशक ग्राहकांच्या भावना आणि भावनांना प्रतिसाद देण्यास अपयशी ठरतात, नैतिकतेकडे लक्ष देतात आणि मुख्य संदेशांकडे दुर्लक्ष करतात. तसेच ग्राहकांचे अनुभवही त्यांना खटकतात.

munotes.in

- **सल्ला (Advice)**

आपल्या सर्वांना आपल्या दैनंदिन जीवनात अननुभवी सल्ला मिळतो. थेरपी दरम्यान देखील अशील समान मिळत कल्पना करा. मग समुपदेशकाशी संपर्क साधण्याचा काय उपयोग. समुपदेशनाच्या सत्रांमध्ये समुपदेशकांनी सल्ला दिल्यास गोष्टी व्यवस्थित नसल्याने ते ग्राहकांसाठी वाईट ठरतात. समुपदेशकांचा सल्लाही थोडा क्लिष्ट वाटतो. सल्ला दिल्याने क्लायंट्सची स्वत:ची जबाबदारीही निघून जाते. काही संस्कृतींमध्ये, अशील अपेक्षा करतात की समुपदेशकांनी त्यांना सल्ला दिला पाहिजे. अशा प्रकरणांमध्ये, सल्ला देण्याचे मार्ग आहेत जे एखाद्या समस्येचा सामना करण्यासाठी अशीलसह सहकार्य आणतील. ग्राहक थेट सल्ला देण्याऐवजी विविध दृष्टीकोन किंवा समस्या सोडविण्याचे पर्याय सामायिक करू शकतात.

- **अनुकरणीय पुनरावृत्ती (Parroting)**

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देणे हे केवळ अशीलने काय सांगितले आहे याची पुनरावृत्ती करीत नाही. अशा पुनरावृत्ती पोपट आहे आणि एक व्यंग सारखे दिसू शकते. जरी अचूक असले तरी पारंगत होणे हे केवळ उपहासासारखेच दिसत नाही तर भयानकही वाटते. ग्राहकांनी सांगितलेल्या गोष्टी किंवा त्याच शब्दांची पुनरावृत्ती करणे किंवा अगदी पॅराफ्रेसिंग केल्याने वास्तविक अर्थ किंवा समज येत नाही आणि अशीलसह समुपदेशकांची उपस्थिती दर्शवत नाही. समुपदेशकांना दाखवायचे असणारे समज त्यांच्या स्वत: च्या असल्याने, ते त्यांच्या स्वत: च्या दिसते की काहीतरी पोहचविणे पाहिजे. पॅरोटिंगमुळे समुपदेशकांची समजूत काढत नाही.

म्हणूनच, पोपटीकरण टाळण्यासाठी, समुपदेशकांनी क्लायंट्स देत असलेल्या माहितीवर प्रक्रिया केली पाहिजे आणि क्लायंट्सच्या दृष्टीकोन आणि भावनांसह काय कोर आहे हे ओळखले पाहिजे.

समुपदेशन सत्रात गोष्टींवर अतिरेक करू नका.

- **करार आणि समानुभूती (Agreement and sympathy)**

ईगन आणि रीझ (2018) द्वारे खरोखर निदर्शनास आले आहे, समानुभूतीने प्रतिसाद देणे हे ग्राहकांशी सहमती दर्शविण्यासारखे किंवा समानुभूती दर्शविण्यासारखे नाही. समानुभूती एक अभिव्यक्ती समानुभूती समजून पेक्षा दया, करुणा, समानुभूती, आणि शोक अधिक सामान्य आहे (क्लार्क, 2010) (पृष्ठ 133). जरी अनेक संस्कृतींमध्ये हे अतिशय सामान्य मानवी लक्षणे आहेत, तरी ते उपचारात्मक युतीमध्ये उपयुक्त नाहीत. हे साधे कारण आहे की समानुभूती करार सूचित करते, तर समानुभूती व्यक्ती अशील समजून आणि स्वीकारणे याचा अर्थ असा की. सिंपॅथी देखील सर्वात वाईट प्रकरणांमध्ये अशील सह सहभाग एक प्रकार म्हणून म्हटले जाऊ शकते.

- **फॅकिंग (Faking)**

असे होते की अशील विचलित, गोंधळलेले आणि अत्यंत भावनिक किंवा असुरक्षित स्थितीत असतात.

वरील सर्व परिस्थिती सत्रादरम्यान ते काय वर्णन करीत आहेत हे स्पष्ट करण्याच्या स्पष्टतेवर परिणाम करतात.

असे घडू शकते की समुपदेशक मुख्य संदेश निवडण्यास असमर्थ असतात कारण अशील गोंधळलेले असतात किंवा ते संदेश स्पष्टपणे सांगत नाहीत. असेही होऊ शकते की मदत प्रक्रियेदरम्यान समुपदेशक स्वत: काही प्रकारे विचलित होतात. काहीही झाले तरी समुपदेशकाने समजूतदारपणाचे नाटक करणे ही चूक आहे. प्रभावी आणि अस्सल समुपदेशक कबूल करतात की ते दरम्यान हरवले आणि नंतर पुन्हा ट्रॅकवर जाण्यासाठी काम करतात. अशा प्रकरणांमध्ये समुपदेशक नम्रपणे क्लायंट्सना त्यांच्या चुकलेल्या गोष्टींकडे परत जाण्यास सांगू शकतात. हे असे सूचित करते की समुपदेशक अशीलसह राहणे महत्वाचे वाटते. त्यातही ग्राहकांप्रती आदर दिसून येतो. ट्रॅक नुकसान स्वीकारणे cliches वापर ऐवजी कोणत्याही वेळी श्रेयस्कर आहे. समुपदेशक अनेकदा स्वत: ला समजून घेण्यास असमर्थ ठरले आणि अशील काय म्हणत आहेत याचा मागोवा गमावत आहेत, तर समुपदेशकांनी समुपदेशक होण्याच्या त्यांच्या भूमिकेत काय अडथळा आणत आहे हे शोधणे आवश्यक आहे.

काहीही असले तरी, ते मोहिनी घालणे हे कौशल्य आणि क्षमतेसाठी कधीही पर्याय नाही.

समुपदेशक होण्याच्या भूमिकेत वरीलपैकी कोणतीही चूक किंवा त्रुटी तुम्ही स्वतःच काढत असल्याचे आढळल्यास त्यातून सावरण्याचा मार्ग शोधणे ही तुमची जबाबदारी आहे. समुपदेशक चुका करण्यापासून बचाव करत नाहीत. पण या चुकांची जाणीव आणि कबुली देणे आवश्यक आहे. प्रभावी समुपदेशकांना या चुकांची जाणीव होते आणि त्यांच्या व्यवसायाला आणि क्लायंट्सना पूर्ण न्याय देतात.

४.४ सारांश

आम्ही समानुभूतीने प्रतिसाद देताना एक नजर टाकली आणि समानुभूतीच्या स्वरूपात समानुभूती व्यक्त करण्याच्या मूलभूत सूत्राबद्दल शिकलो १) समानुभूतीने प्रतिसाद देण्याच्या डावपेच. तो आहे - स्वत: ला विचार करण्यासाठी वेळ देणे. २) लहान प्रतिसाद वापरणे आणि अशील आपल्या प्रतिसाद gearing. पण स्वत:च रहा आयआय) संदर्भांना प्रतिसाद देत आहे आणि ३) उपचारात्मक उद्दिष्टे साध्य करण्यासाठी समानुभूतीचा वापर करणे. जे आहेत - समस्या स्पष्टीकरण आणि संधी ओळख. चांगल्या भविष्यासाठी पर्याय शोधणे आणि त्यांचे मूल्यमापन करणे. ध्येय साध्य करण्यासाठी क्रिया निवडणे आणि कार्यक्रम अंमलबजावणी मुद्दे.

आम्ही कोर अशील संदेशांना निवडकपणे प्रतिसाद देणार्या समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी सक्षम आणि आत्मविश्वास होण्यासाठी विविध तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वांवर देखील चर्चा केली. सौम्य सामाजिक प्रभाव प्रक्रिया म्हणून समानुभूती प्रतिसाद वापरणे. मदत प्रक्रिया संपूर्ण चळवळ उत्तेजित करण्यासाठी समानुभूती प्रतिसाद वापरणे. विविधतेतील अंतर कमी करण्याचा एक मार्ग म्हणून समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांचा वापर करणे आणि चुकीच्या समजुतीतून सावरणे.

याच्या व्यतिरीक्त, समुपदेशकांकडून सत्रांमध्ये टाळल्या जाव्यात अशा काही शक्यतांवर आमची नजर होती - प्रतिसाद न देणे, प्रश्नांची दिशाभूल करणे, क्लृप्ती, अर्थ लावणे, सल्ला

munotes.in

देणे, पोपटपणा, सहमती आणि समानुभूती, आणि फॅकिंग. त्यामुळे समुपदेशकांनी अशा चुका लक्षात घेऊन त्यांच्या व्यवसायाला आणि क्लायंट्सना पूर्ण न्याय देऊन प्रभावी समुपदेशक किंवा मदतनीस बनणे गरजेचे आहे.

४.५ प्रश्न

१) समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी आणि समानुभूतीचा संवाद साधण्यासाठी मूलभूत सूत्र म्हणून संदर्भांना प्रतिसाद देण्यासाठी वेगवेगळ्या युक्तींवर चर्चा करा.

२) संदर्भ प्रतिसाद आणि समानुभूती संवाद साधण्यासाठी एक मूलभूत सूत्र म्हणून उपचारात्मक ध्येय साध्य करण्यासाठी समानुभूती वापर विस्तृत.

३) अधिवेशनात टाळाव्या लागणा-या वेगवेगळ्या शक्यता स्पष्ट करा.

४) समानुभूतीने प्रतिसाद देण्यासाठी सक्षम आणि आत्मविश्वास होण्यासाठी विविध तत्त्वे आणि मार्गदर्शक तत्त्वांवर चर्चा करा.

५) प्रभावी समानुभूतीसाठी (2018) Egan and Reese यांनी सुचविलेल्या सूचनाः

a. वर शॉर्ट नोट्स लिहा.

समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देणे

ब. संदर्भांना प्रतिसाद देणे

क. प्रतिसाद न देणे

ड. विस्कळीत प्रश्न

इ. पॅरोटिंग फ.

Facing

४.६ संदर्भ

१. Egan, G. & Reese, R. J. (2019). The skilled helper: A problem-management and opportunity-development approach to helping (11th Ed.). Cengage Learning.

२. Gladding, S. T. (2014). Counselling: A comprehensive profession (7th Ed.). New Delhi: Pearson Education (Indian subcontinent version by Dorling Kindersley India).

❖❖❖❖

५

इतर कौशल्ये - I

घटक रचना :

५.० उद्दिष्टे

५.१ विहंगावलोकन

५.२ प्रोबिंग

५.२.१ शाब्दिक आणि गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट्स

५.२.२ प्रोबिंगचे प्रकार

५.२.३ प्रोब वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे

५.२.४ समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादासह प्रोबिंग

५.३ सारांशीकरण

५.३.१ जेव्हा ते मूल्य जोडतात तेव्हा सारांश वापरणे

५.३.२ सारांश देण्यासाठी अशीलांना कसे प्रवृत्त करावे?

५.४ मार्कस आणि अँड्रिया यांच्या उदाहरणात प्रोब आणि सारांश यांचा वापर

५.५ सारांश

५.६ प्रश्न

५.७ संदर्भ

५.० उद्दिष्टे

- समुपदेशन प्रक्रियेत वापरल्या जाणाऱ्या इतर कौशल्यांची समज विकसित करणे.
- प्रोबिंग कौशल्याची समज विकसित करणे.
- सारांश देण्याच्या कौशल्याची समज विकसित करणे.
- अशीलसह प्रोबिंग आणि सारांशित करण्याच्या अनुप्रयोगाची समज विकसित करण्यासाठी.

munotes.in

५.१ विहंगावलोकन

पूर्वी, आम्ही समुपदेशन सत्रादरम्यान ऐकण्याच्या आणि समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देण्याच्या महत्त्वासह उपचारात्मक उपस्थितीबद्दल शिकलो. येथे, आम्ही इतर कौशल्यांवर लक्ष केंद्रित करू जे ग्राहकांच्या समस्या प्रभावीपणे हाताळण्यासाठी देखील खूप उपयुक्त आहेत. निर्णय घेणे हे यशस्वी थेरपीच्या मुख्य घटकांपैकी एक मानले जाते. म्हणूनच, अशील ज्या संदर्भात निर्णय घेतो त्या संदर्भात आयोजित करण्यात मदतनीस म्हणून सल्लागारांची महत्त्वाची भूमिका असते. या उद्देशासाठी, समुपदेशकांनी योग्य उपचार मॉडेल, त्यांची स्वतःची चौकट, पद्धती आणि संवाद कौशल्ये वापरणे आवश्यक आहे. हे सर्व घटक "नज" म्हणून वापरले जाऊ शकतात, जे शक्तिशाली आणि तरीही सौम्य आहेत. समुपदेशकांच्या समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादाच्या उदाहरणासह या नजचे स्पष्टीकरण केले जाऊ शकते. अशीलला दिलेला समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद दोन प्रकारे धक्का बसू शकतो: i) समुपदेशक अशीलच्या प्रत्येक गोष्टीला समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देऊ शकत नाहीत आणि त्याला निवडक प्रतिसाद द्यावा लागतो. हा निवडक प्रतिसाद स्वतःच अशीलला सामग्री सामायिक करताना अस्सल असण्यासाठी प्रभावित करू शकतो, ii) समुपदेशकांकडील समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सहसा अधिक व्यापक आणि सखोलपणे चर्चेत असलेल्या समस्येचे अन्वेषण करण्यासाठी अशीलला प्रभावित करतात. येथे, समुपदेशकांच्या समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांचा ग्राहकांवर चांगला प्रभाव पडू शकतो (जरी आवश्यक नाही), परंतु तरीही ते ग्राहकांशी संपर्क साधत नाहीत. अशाप्रकारे, समुपदेशकांना अशीलमध्ये निर्णय घेण्याची सोय करण्यासाठी नजचा शक्तिशाली वापर करण्यासाठी कुशल असणे आवश्यक आहे.

समुपदेशक सहसा नज म्हणून वापरतात अशा महत्त्वाच्या संभाषण कौशल्यांपैकी एक तपासणे आणि सारांश देणे हे दोन आहेत. समुपदेशन सत्रादरम्यान त्यांच्या शक्तीचा योग्य वापर केल्यास त्यांचा ग्राहकांना खूप फायदा होऊ शकतो. विभाग ५.२ मध्ये, आपण तपासण्याचे कौशल्य शिकू, तर विभाग ५.३ मध्ये, आपण सारांश करणे शिकू.

५.२ प्रोबिंग (PROBING)

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद अनेकदा अशीलना स्वतःचे आणि त्यांचे वर्तन सापेक्ष सहजतेने एक्सप्लोर करण्यास सक्षम करतात. परंतु, समुपदेशन सत्रे नेहमी फक्त समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सामायिक करणे सोपे नसते. समुपदेशकांनी अशीलला त्यांच्या समस्या उत्स्फूर्तपणे एक्सप्लोर करण्यासाठी प्रवृत्त करण्यास उद्युक्त करणे आणि प्रोत्साहन देणे आवश्यक आहे जेव्हा अशील असे करण्यात अयशस्वी होतात. अशाप्रकारे, प्रॉम्प्ट्स आणि प्रोब्स चांगल्या प्रकारे वापरण्याची क्षमता हे देखील एक महत्त्वाचे संभाषण कौशल्य आहे. प्रोबचा वापर करून समुपदेशकांना अशीलच्या उपस्थित केलेल्या चिंतेशी संबंधित विशिष्ट क्षेत्रातील माहिती गोळा करण्यास किंवा ग्राहकांना प्रतिसाद देण्यासाठी प्रोत्साहित करण्यासाठी त्यांना केवळ विशिष्ट विषय क्षेत्राकडे नेण्यास सक्षम करते.

प्रोब आणि प्रॉम्प्ट हे शाब्दिक तसेच गैर-मौखिक डावपेच आहेत. ते अशीलला मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर कोणत्याही समस्येबद्दल अधिक मोकळेपणाने आणि ठोसपणे बोलण्यास मदत करतात. प्रोब ग्राहकांना अनेक समस्यांना सामोरे जाण्यात मदत

munotes.in

करू शकतात, जसे की i) त्यांच्याकडे दुर्लक्ष केलेल्या संधी ओळखणे आणि शोधणे, ii) अंधत्व दूर करणे, iii) स्वप्नांचे वास्तववादी उद्दिष्टांमध्ये भाषांतर करणे, iv) ध्येय साध्य करण्यासाठी वास्तववादी योजनांचा विचार करणे, आणि v) कृती करण्यासाठी अडचणीतून काम करणे. अशाप्रकारे, प्रोबचा विचारपूर्वक वापर संपूर्ण मदत प्रक्रियेसाठी लक्ष आणि दिशा प्रदान करतो.

५.२.१ मौखिक आणि गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट्स (Verbal and Non-Verbal Prompts)

प्रॉम्प्ट म्हणजे थोडक्यात शाब्दिक आणि गैर-मौखिक हस्तक्षेप. ते ग्राहकांना कळवतात की समुपदेशक त्यांच्यासोबत आहेत आणि त्यांना पुढे बोलण्यासाठी प्रोत्साहित करतात. तर, शाब्दिक आणि गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट्स काय आहेत आणि ते प्रभावी मदत प्रक्रियेद्वारे प्रगती करण्यासाठी कसे वापरले जाऊ शकतात हे समजून घेऊ.

अ) शाब्दिक प्रॉम्प्ट्स (Verbal Prompts): त्यांना व्होकल प्रॉम्प्ट देखील म्हणतात. ते केवळ समुपदेशकांच्या स्वयंचलित प्रतिसादांऐवजी हेतुपुरस्सर आहेत. सत्रामध्ये अशील शेअर करत असलेल्या सामग्रीवर त्यांचे लक्ष केंद्रित करण्यासाठी समुपदेशक सहसा त्यांचा वापर करतात. शाब्दिक किंवा स्वर प्रॉम्प्ट हे समुपदेशकांचे लक्ष वेधून घेण्याचे लक्षण नाही. समुपदेशन सत्रांमध्ये त्या विशिष्ट क्षणी आणखी काय करावे हे समुपदेशकांना माहित नसते हे देखील ते सूचित करत नाहीत. अशा प्रकारे समुपदेशक “उम”, “उह-हुह”, “नक्की”, “होय”, “मी पाहतो”, “आह”, “ओह” आणि “ठीक आहे” असे प्रतिसाद वापरू शकतात. येथे मौखिक प्रॉम्प्टचे उदाहरण आहे.

उदाहरण ५.१

अशील (संकोचने): मला माहित नाही की मी **"**सवय सोडू**"** शकतो की नाही**,** तुम्हाला माहिती आहे**,** फक्त काही क्षुल्लक गोष्टी कामावर आणि घरी जाऊ द्या**.** मला माहित आहे की मी स्वतःशी एक करार केला आहे**.** मी ते ठेवू शकेन याची मला खात्री नाही**.**

समुपदेशक: "अं"**.** [समुपदेशक हे थोडक्यात सांगतात आणि नंतर गप्प राहतात.]

अशील (विराम देतो, नंतर हसतो): येथे मी पूर्णतावादात खोलवर आहे आणि मी स्वतःला असे म्हणताना ऐकतो की मी काहीतरी करू शकत नाही**.** किती उपरोधिक**!** अर्थातच मी करू शकतो**.** म्हणजे**,** हे सोपे होणार नाही**,** किमान प्रथम तरी**.**

{स्त्रोत: इगन, जी**.** (२०१४)**.** कुशल मदतनीस**:** एक समस्या**-**व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी**-**विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड**.**) . बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

या उदाहरणात**,** समुपदेशकाचा एक संक्षिप्त "उम" प्रतिसाद अशीलला तिने नुकतेच काय सांगितले यावर पुनर्विचार करण्यास प्रवृत्त करतो**.** अशा प्रकारे, प्रॉम्प्ट्स कधीही प्राथमिक प्रतिसाद नसावेत, परंतु जेव्हा जेव्हा समुपदेशन सत्रांमध्ये आवश्यक असेल तेव्हा ते अनिवार्यपणे निर्देश म्हणून वापरले जावे**.**

munotes.in

ब) गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट्स (Non-Verbal Prompts): समुपदेशकांच्या विविध गैर-मौखिक वर्तनांमध्ये चौकशीची शक्ती असते. समुपदेशकांच्या शारीरिक हालचाली, हावभाव, होकार, डोळ्यांच्या हालचाली आणि इतर अशा प्रकारचे संकेत हे गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट किंवा नज आहेत, ज्याचा प्रभावीपणे वापर केला जाऊ शकतो. गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट्स समजून घेण्यासाठी एक उदाहरण पाहू.

उदाहरण ५.२

येथे, एक अशील त्याच्या शेजाऱ्याशी शांतता प्रस्ताव राखण्यात त्याच्या अडचणीबद्दल बोलत आहे ज्याच्याशी तो चांगले वागू शकत नाही.

अशील : मी हे करू शकत नाही!

समुपदेशक : [काही बोलत नाही, पण फक्त लक्षपूर्वक पुढे झुकतो आणि पुढील तपशीलांची वाट पाहतो.]

अशील (विराम देतो आणि नंतर म्हणतो) : बरं, मला काय म्हणायचं आहे ते तुम्हाला माहिती आहे. पहिले पाऊल उचलणे माझ्यासाठी खूप कठीण जाईल. हे देण्यासारखे होईल. तुम्हाला माहीत आहे, अशक्तपणा.

{स्रोत: इगन, जी.. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

येथे या उदाहरणात, समुपदेशकाचा गैर-मौखिक प्रतिसाद अशीलला पुढे व्यक्त करण्यास प्रवृत्त करतो. हे त्यांना योग्यरित्या कार्य केले तर असा प्रस्ताव दुर्बलतेऐवजी ताकदीचे लक्षण कसे असू शकते हे शोधण्यात मदत करते.

अशा प्रकारे, मौखिक आणि गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट दोन्ही समुपदेशकांना समुपदेशन सत्रात प्रभावीपणे प्रगती करण्यास मदत करतात आणि ग्राहकांना त्यांच्या अडचणी हाताळण्यासाठी अंतर्दृष्टी प्रदान करतात.

५.२.२ प्रोबिंगचे प्रकार (Types of Probing)

वेगवेगळ्या प्रकारचे प्रोब्स आहेत जे अशीलला नाव देण्यास, दखल घेण्यास, एक्सप्लोर करण्यास, स्पष्टीकरण देण्यास किंवा मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर कोणत्याही समस्येची व्याख्या करण्यास मदत करतात, जर सावधगिरीने वापरली तर. ते स्पष्टता प्रदान करतात आणि सत्राच्या प्रगतीस मदत करतात. येथे प्रोबचे विविध प्रकार नमूद केले आहेत:

अ) **विधाने (Statements)**: चौकशीचे हे स्वरूप समुपदेशन सत्रादरम्यान मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर अधिक स्पष्टतेची आवश्यकता दर्शवते. अशा तपासण्यांचा वापर करून, समुपदेशक अनेकदा कबूल करतात की अशील त्यांच्याशी संवाद साधण्याचा प्रयत्न करत असलेल्या गोष्टींबद्दल ते अजूनही स्पष्ट नाहीत. आपण खालील उदाहरण पाहू.

उदाहरण ५.३

येथे, एका अशीलला त्याच्या २० वर्षांच्या मुलासह समस्या येत आहेत जो अजूनही घरी राहत आहे.

समुपदेशक : मला अजूनही हे समजले नाही की तुम्हाला त्याला घरटे सोडण्याचे आव्हान द्यायचे आहे की नाही.

अशील : बरं, मला करायचं आहे, पण त्याला दुरावल्याशिवाय ते कसं करायचं हे मला माहीत नाही. मला त्याची काळजी वाटत नाही आणि मी फक्त त्याच्यापासून मुक्त होण्याचा प्रयत्न करत आहे असे मला वाटू इच्छित नाही.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

या उदाहरणात, समुपदेशकाच्या चौकशीने निवेदनाच्या स्वरूपात अशीलला हे समजण्यास मदत केली की समुपदेशक त्याच्याद्वारे सामायिक केलेल्या चिंतेचा काही भाग समजण्यास अक्षम आहे. अशी इतर विधाने असू शकतात “मला खात्री नाही की तुमचा हेतू कसा आहे हे मला समजले आहे...”, “मला वाटते की मी अजूनही गोंधळात आहे...”, इत्यादी. अशा प्रकारच्या तपासण्या ग्राहकांवर अयशस्वी झाल्याचा आरोप न करता जबाबदारी टाकतात. अधिक स्पष्टतेने बोला.

ब) विनंत्या: पुढील माहितीसाठी किंवा अधिक स्पष्टतेसाठी चौकशी थेट विनंत्यांचे स्वरूप देखील घेऊ शकतात. समुपदेशकांनी विनंतीच्या स्वरूपात प्रोबिंगचा वापर करताना काळजी घ्यावी. म्हणजेच, विनंत्या आज्ञांप्रमाणे आवाज करू नयेत. तसेच, आवाजाचा स्वर आणि इतर परभाषिक आणि गैर-मौखिक संकेत समुपदेशकांना त्यांच्या विनंत्या सौम्य करण्यात मदत करू शकतात. खालील उदाहरणाचा विचार करा:

उदाहरण ५.४

पती आणि सासूसोबत राहणाऱ्या एका महिलेशी समुपदेशक बोलत आहे.

समुपदेशक : प्लीज मला सांगा की घरात तिघांची गर्दी आहे असे म्हणताना तुम्हाला काय म्हणायचे आहे.

अशील : मी माझ्या पतीशी चांगले वागते, माझ्या सासूशी चांगले वागते. पण आम्हा तिघांची केमिस्ट्री खूपच अस्वस्थ आहे.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि

मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

येथे, विनंतीच्या स्वरूपात केलेल्या तपासणीमुळे समुपदेशकाला अशीलकडून काही नवीन उपयुक्त माहिती मिळण्यास मदत झाली, जी आधी अस्पष्ट होती.

विनंत्यांचे स्वरूप लक्षात घेता, "चला, फक्त मला सांगा तुम्ही काय विचार करत आहात" यासारख्या तपासण्या या किंवा इतर कोणत्याही परिस्थितीत नक्कीच उपयुक्त ठरणार नाहीत. कारण सल्लागारांच्या आवाजाचा स्वर आणि इतर महत्त्वाची वैशिष्ट्ये लक्षात घेऊन अशा विनंत्या अधिक आदेशासारख्या वाटतील.

क) **प्रश्न (Questions)**: प्रश्नांचा वापर संवाद उघडू शकतो. थेट प्रश्न बहुधा सर्वाधिक वापरल्या जाणाऱ्या प्रोबपैकी आहेत. प्रश्न अशीलच्या आत्म-अन्वेषणाची प्रक्रिया वाढीव आकलनाद्वारे सुलभ करतात आणि शेवटी योग्य कृतीसाठी त्यांची वचनबद्धता वाढवतात. प्रश्न विचारताना, समुपदेशक विशिष्ट मौखिक लीड्स वापरू शकतात. अशा विशिष्ट शाब्दिक लीड्सचा वापर करून समुपदेशकांना मुख्य तथ्ये, भावना आणि अशीलने सत्रात आणलेल्या आत्म-धारणेवर लक्ष केंद्रित करण्यास सक्षम करते. क्लोज आणि ओपन एंडेड प्रश्नांचा प्रभावी वापर ग्राहकांना अधिक मोकळेपणाने आणि मोकळेपणाने बोलण्यास प्रोत्साहित करू शकतो. समुपदेशक-अशील संबंधात सर्व शक्ती असल्यासारखे अधिक प्रश्न करणारे समुपदेशक दिसू शकतात. अशा प्रकारची असमानता समुपदेशक-अशील युती नष्ट करू शकते, विशेषत: पूर्वीच्या सत्रांमध्ये.

अनेक वेळा सांस्कृतिक पैलू देखील समुपदेशन प्रक्रियेत अशा प्रकारच्या अडथळ्यांना कारणीभूत ठरू शकतात. कारण काही संस्कृतीतील ग्राहकांना असे वाटू शकते की जर समुपदेशकांनी बरेच प्रश्न विचारले असतील, जर त्यांनी त्यांच्या समुपदेशकांवर विश्वास विकसित केला नसेल तर त्यांची चौकशी केली जात आहे. त्यामुळे प्रश्न अधिक काळजीपूर्वक वापरावेत. तसेच, "का" प्रश्न विशेषत: त्रासदायक असतात आणि ते त्यांच्या वर्तनाचे तार्किक स्पष्टीकरण देण्यास बांधील आहेत या भावनेने ग्राहकांना बचावात्मक बनवू शकतात. अशाप्रकारे, प्रश्नांमध्ये मदत करणारे नातेसंबंध खराब होण्याची क्षमता असते, कधीकधी दुरुस्तीच्या पलीकडेही. विचारल्या जाऊ शकणाऱ्या थेट प्रश्नांची काही उदाहरणे आहेत: “तुम्ही कसे प्रतिक्रिया देता तेव्हा.........?”, “अशा परिस्थितीत, तुम्हाला निर्णय घेण्यापासून काय रोखते?”, “आता , की अप्रत्यक्ष दृष्टीकोन .... काम करत नाही, प्लॅन बी कसा दिसतो?" चौकशी म्हणून थेट प्रश्नांचे विस्तारित उदाहरण येथे खालील प्रकरणात सादर केले आहे:

उदाहरण ५.५

एक अशील तिचा राग नियंत्रित करण्यासाठी मदतीसाठी संपर्क साधतो, ज्यासाठी ती समुपदेशकाच्या मदतीने एक ठोस कार्यक्रम घेऊन येते. पुढील सत्रातील त्यांच्यातील परस्परसंवादाची ही एक झलक आहे, जिथे अशील बॅकट्रॅकिंगची चिन्हे देतो.

समुपदेशक : गेल्या आठवड्यात तुम्ही कार्यक्रमाबद्दल उत्साही होता. पण आता, माझी चूक झाल्याशिवाय, मला तुमच्या आवाजात थोडा संकोच ऐकू येतो. किंवा मी फक्त गोष्टी ऐकत आहे?

अशील : बरं, प्रोग्रामचा दुसरा आढावा घेतल्यानंतर, मला भीती वाटते की यामुळे मी कमकुवत होईल. माझ्या सहकारी कार्यकर्त्यांना चुकीची कल्पना येऊ शकते आणि ते मला धमकावू शकतात.

समुपदेशक : तर तुमच्याबद्दल आणि तुमच्या कामाशी संबंधित तुमच्या शैलीबद्दल असे काहीतरी आहे जे तुम्हाला गमावायचे नाही.

अशील : बरोबर आहे!

समुपदेशक : ते काय असू शकते?

अशील (क्षणभर संकोचून म्हणतो) : धैर्य!

समुपदेशक : बरं, कदाचित तुम्हाला अडचणीत आणणाऱ्या उद्रेकांना बळी न पडता धैर्य ठेवण्याचा एक मार्ग असेल.

{स्रोत: इगन, जी. (**२०१४**). **कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१०** [वी] **एड.**). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

येथे, या प्रकरणात, पुढील सत्रात, समुपदेशक नियोजित कार्यक्रमाचे अनुसरण करण्यात अशीलच्या संकोचाबद्दल त्याच्या किंवा तिच्या निरीक्षणाची पुष्टी करण्याचा प्रयत्न करीत आहे. समुपदेशक ग्राहकाच्या वागण्यामागील संभाव्य कारणे जाणून घेण्याचाही प्रयत्न करत आहे. यासाठी, समुपदेशक थेट प्रश्नांचा वापर प्रोब म्हणून करतात, जे संबंधित समस्यांवरील चर्चेसह प्रक्रियेला पुढे जाण्यास मदत करतात.

कधीकधी एकल शब्द किंवा वाक्यांशांच्या स्वरूपात प्रोब देखील प्रभावी असतात. परंतु, प्रोबचे स्वरूप काहीही असो, अनेकदा प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे काही प्रकारचे प्रश्न असतात. येथे, आपण समुपदेशन सत्रात एकच शब्द किंवा वाक्ये कशी उपयोगी पडतात याची काही उदाहरणे पाहू.

उदाहरण ५.६

येथे, एक अशील एका क्षणी तिच्या बहिणीशी कठीण नातेसंबंधाबद्दल बोलत आहे.

अशील: मी तिचा खरोखर तिरस्कार करतो.

समुपदेशक (सोप्या आणि भावनिकपणे प्रतिसाद देतो): द्वेष.

अशील: बरं, मला माहित आहे की द्वेष ही खूप मजबूत संज्ञा आहे. मला असे म्हणायचे आहे की गोष्टी दिवसेंदिवस खराब होत आहेत.

****

munotes.in

उदाहरण ५.७

दुसऱ्या प्रकरणात, एक अशील, जो तर्कहीन भीतीने त्रस्त आहे, तो समुपदेशकाशी भावनांवर चर्चा करत आहे.

अशील: माझ्याकडे आहे. मी असे चालू शकत नाही. काहीही झाले तरी मी पुढे जाणार आहे.

समुपदेशक: पुढे जा....?

अशील: बरं... माझ्या भीतीने स्वतःला गुंतवू नका. तेच ते आत्मभोगाचे स्वरूप आहे. आमच्या बोलण्यातून मी शिकलो की ही एक वाईट सवय आहे. खूप वाईट सवय.

{स्रोत: इगन, जी. (**२०१४**). **कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१० वी एड**.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

उदाहरण ५.६ मध्ये, समुपदेशक अशीलच्या बोलण्यातून एकच शब्द भावनाविवशपणे उच्चारतो. यामुळे समुपदेशकाला अशीलच्या तिच्या बहिणीबद्दलच्या भावना आणि त्यांच्या तीव्रतेचा शोध घेण्यास स्पष्टता मिळण्यास मदत झाली. त्याचप्रमाणे, उदाहरण ५.७ मध्ये, समुपदेशक स्पष्टता प्राप्त करण्यासाठी अशीलद्वारे वापरलेल्या वाक्यांशाची मदत घेतो. यामुळे समुपदेशकाला अशीलने घेतलेला निर्णय समजण्यास मदत झाली. अशा प्रकारे, समुपदेशक आणि अशील दोघांनाही तर्कहीन भीती नियंत्रित करण्याच्या मार्गांवर चर्चा करण्यास मदत केली.

समुपदेशन प्रक्रियेदरम्यान चौकशी करताना प्रश्नांचा प्रभावीपणे वापर करणे महत्त्वाचे आहे. समुपदेशन व्यवसायातील नवशिक्या खूप प्रश्न विचारतात. जेव्हा त्यांना काय बोलावे याबद्दल शंका असते तेव्हा ते कोणतेही मूल्य नसलेले प्रश्न विचारतात. समुपदेशकांनी हे लक्षात ठेवणे आवश्यक आहे की प्रश्न विचारपूर्वक असले पाहिजेत आणि समुपदेशन सत्र योग्य दिशेने प्रगती करण्यासाठी तपास म्हणून प्रभावीपणे वापरले पाहिजे. प्रश्नांच्या स्वरुपातील प्रोब्स हा ग्राहकांशी संवादाचा एक महत्त्वाचा भाग असू शकतो. येथे दोन मार्गदर्शक तत्त्वे आहेत जी प्रश्नांचा तपास म्हणून प्रभावीपणे वापर करण्यास उपयुक्त ठरतील:

१) **बरेच प्रश्न टाळा (Avoid too many questions)**: बरेच प्रश्न अशीलला त्रास देऊ शकतात आणि मदत नातेसंबंधात त्यांचे प्रयत्न करण्यास ते नाखूष होऊ शकतात. असे अनावश्यक प्रश्न देखील फिलर्ससारखे वाटू शकतात आणि सल्लागारांना सांगण्यासारखे काही चांगले नाही असा आभास निर्माण करतात. त्यामुळे, सल्लागारांनी मदतीची प्रक्रिया केवळ माहिती गोळा करण्याची प्रक्रिया म्हणून दाखवू नये. अशीलला बरेच प्रश्न विचारल्याने मदत प्रक्रिया दिशाहीन प्रश्न-उत्तर सत्रात बदलते. आपण खालील उदाहरणाचा विचार करूया.

उदाहरण ५.८

येथे, समुपदेशक घरफोडी आणि अंमली पदार्थांच्या वापरामध्ये गुंतलेल्या तरुण गुन्हेगारांसाठी राज्य सुविधेत एका कैद्यासोबत काम करत आहे. त्याच्यासोबत काम करणे कठीण आहे आणि प्रत्येक गोष्टीसाठी तो त्याच्या अकार्यक्षम कुटुंबाला दोष देत आहे. समुपदेशक यामुळे निराश होतो आणि प्रश्नांची मालिका विचारतो.

समुपदेशक: तुम्हाला पहिल्यांदा तुमच्या कुटुंबाच्या गोंधळात अडकल्याचे कधी वाटले?

त्यांच्या प्रभावापासून दूर जाण्यासाठी तुम्ही काय केले?

तुम्ही वेगळे काय करू शकता?

तुम्हाला कोणत्या प्रकारचे मित्र होते?

याचा परिणाम म्हणून, अशा प्रश्नांमुळे चिडलेला आणि आधीच अशा प्रश्नांपासून पळून जाण्यात प्रभुत्व मिळवलेला अशील पुढे बोलण्यास नकार देतो.

{स्रोत: इगन, जी. (**२०१४**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१० वी एड**.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

या उदाहरणात, कोणतेही स्पष्ट ध्येय नसलेल्या माहितीसाठी यादृच्छिक शोधासारखे प्रश्न अधिक दिसतात. त्यामुळे अधिवेशन व्यर्थ गेल्याचे दिसते.

२) **ओपन-एंडेड प्रश्न विचारा (Ask open-ended questions)**: ओपन-एंडेड प्रश्न विचारणे सामान्य आहे समुपदेशन सत्र किंवा मदत प्रक्रियेत नियम. अशा प्रश्नांना साध्या होय किंवा नाही किंवा तत्सम एकच शब्द उत्तर/चे पेक्षा जास्त आवश्यक आहे. बंद प्रश्नांमुळे प्रश्नांची मालिका निर्माण होते. तसेच, बंद प्रश्न विचारणारे समुपदेशक अधिकाधिक प्रश्न विचारतात. जेव्हा विशिष्ट माहिती आवश्यक असेल तेव्हाच बंद प्रश्न विचारणे योग्य आहे. अशा प्रकारे, धारदार बंद प्रश्नाचा अधूनमधून वापर केल्याने योग्य परिणाम होऊ शकतो. बंद प्रश्न सहसा “आहे”, “आहेत”, “करू” किंवा “केले” ने सुरू होतात. काहीवेळा ते बोलका अशीलला बिंदूकडे निर्देशित करण्यासाठी आणि माहिती गोळा करण्यासाठी उपयुक्त ठरतात. असे प्रश्न स्पष्टता मिळविण्यासाठी, लक्ष केंद्रित करण्यासाठी आणि चर्चेचे क्षेत्र कमी करण्यासाठी उपयुक्त आहेत.

दुसरीकडे, मोकळेपणाचे प्रश्न संयतपणे अशीलला मदत प्रक्रियेच्या प्रत्येक टप्प्यावर माहितीचे गहाळ तुकडे भरण्यास मदत करू शकतात. ते ग्राहकांवर जबाबदारी टाकतात आणि त्यांना कोणती माहिती सामायिक करायची यावर काही प्रमाणात नियंत्रण ठेवण्याची परवानगी देतात. ते समुपदेशकांना ग्राहकांकडून महत्त्वाची माहिती मिळविण्यात मदत करतात. अशा प्रकारे, ओपन-एंडेड प्रश्न विचारणे हा प्रश्नांचा सर्वात फायदेशीर प्रकार आहे कारण ते ग्राहकांना अधिक मोकळेपणाने आणि मोकळेपणाने बोलण्यास प्रोत्साहित करते. ओपन-एंडेड प्रश्न सामान्यतः “काय”, “कसे”, “शक्य” किंवा “करायचे” याने सुरू होतात. ते

वेगवेगळ्या उद्देशांसाठी वापरले जातात, जसे की i) मुलाखती सुरू करण्यासाठी; ii) ग्राहकांना अधिक माहिती व्यक्त करण्यासाठी प्रोत्साहित करणे; iii) विशिष्ट वर्तन, विचार किंवा भावनांची उदाहरणे स्पष्ट करणे; आणि iv) ग्राहकाची संवाद साधण्याची वचनबद्धता वाढवणे. येथे, आपण बंद आणि मुक्त प्रश्नांच्या काही उदाहरणांवर एक नजर टाकू.

उदाहरण ५.९

प्रश्न बंद करा: "आता तुम्ही लवकर निवृत्ती घेण्याचे ठरवले आहे, तुमची काही योजना आहे का?"

खुला प्रश्न: “आता तुम्ही लवकर निवृत्ती घेण्याचे ठरवले आहे, तुम्ही भविष्य कसे पाहता? तुमच्याकडे काय योजना आहेत?"

****

प्रश्न बंद करा: "गेल्या दोन वर्षांत तुमच्याकडे किती नोकऱ्या होत्या?"

{ स्रोत: इगन, जी. **२०१४**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१०** वी **एड**.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

उदाहरण ५.९ मध्ये, वरील प्रश्नांच्या जोडीतून, मुक्त प्रश्न अशीलकडून त्याच्या किंवा तिच्या निवृत्तीनंतरच्या योजनांबद्दल अधिक तपशील मिळविण्यासाठी विस्तृत वाव प्रदान करतो. तथापि, नोकरीच्या बदलाशी संबंधित एक जवळचा प्रश्न करिअर समुपदेशकाला संबंधित माहिती मिळविण्यासाठी फारशी मदत करणार नाही, ज्यामुळे अशीलला बायोडाटा आणि नोकरी-शोध धोरण तयार करण्यात मदत होईल. आपण समुपदेशक आणि अशील यांच्यातील खालील संभाषण देखील पाहू या.

उदाहरण ५.१०

येथे, एक अशील त्याच्या "कृतघ्न" मुलाला प्रतिसाद देण्यासाठी काय करणार आहे हे स्पष्ट करत आहे.

समुपदेशक: तुम्हाला जे हवे आहे ते त्याला प्रतिसाद देत आहे का?

अशील: तू अगदी बरोबर आहेस, मी करतो!

{ स्रोत: इगन, जी. (**२०१४**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१०** वी **एड**.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

समुपदेशकांद्वारे असा प्रश्न (उदाहरण ५.१० मध्ये) ग्राहकांकडून माहिती निर्माण करण्यास मदत करणार नाही. उलट, अशील उदाहरण ५.१०मध्ये नमूद केल्याप्रमाणे प्रतिसाद देत असल्यास समुपदेशकांसाठी ते आव्हान आणि अवघड समस्येचे रूप घेईल. ग्राहकांच्या अशा प्रतिसादामुळे समुपदेशकांना ग्राहकांच्या भावनांची तीव्रता कळू शकते.

अशाप्रकारे, विचारपूर्वक वापरल्यास विविध प्रकारचे प्रोब कसे प्रभावी ठरू शकतात हे या विभागात स्पष्ट केले आहे. पुढील विभाग प्रोब वापरण्यासाठी विविध मार्गदर्शक तत्त्वे प्रदान करतो.

५.२.३ प्रोब वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे (Guidelines for Using Probes)

विविध प्रोब कसे वापरावेत यासाठी येथे काही मार्गदर्शक तत्त्वे आहेत. असे सुचवले जाते की समुपदेशकांनी त्यांच्या चालू असलेल्या फीडबॅक सिस्टमचा वापर तपासण्याचा एक मार्ग म्हणून केला पाहिजे. याशिवाय, अशीलला मदत करण्यासाठी वेगवेगळ्या प्रोबचा वापर केला पाहिजे i) उपचारात्मक संवादामध्ये शक्य तितक्या पूर्ण गुंतणे, ii) ठोसता आणि स्पष्टता प्राप्त करणे, iii) चित्राचे गहाळ तुकडे भरणे, iv) समस्या परिस्थिती आणि संधींचा संतुलित दृष्टिकोन मिळवणे. , आणि v) मदत प्रक्रियेच्या अधिक फायदेशीर टप्प्यांमध्ये जा. या व्यतिरिक्त, अशीलचे दृष्टिकोन, हेतू, प्रस्ताव आणि निर्णय एक्सप्लोर करण्यासाठी आणि स्पष्ट करण्यासाठी आणि अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करण्यासाठी देखील प्रोबचा वापर केला पाहिजे. संभाव्य उदाहरणांसह प्रत्येक मार्गदर्शक तत्त्वे समजून घेऊ.

१) चौकशीचा एक मार्ग म्हणून चालू फीडबॅक सिस्टम वापरा (Use an ongoing feedback system as a way of probing):

अभिप्राय प्रणाली ही तपासणीसाठी उत्कृष्ट संधी मानली जाते, अशीलकडून प्रगती आणि परिणाम आणि थेरपी सत्रांची गुणवत्ता या दोन्हीवर पद्धतशीर अभिप्राय मिळविण्याचा मार्ग विचारात न घेता. एकाच अशीलची दोन भिन्न सत्रे सादर करणारी दोन उदाहरणे येथे आहेत.

उदाहरण ५.११

सुश्री एक्स एकल मदर आहेत आणि आर्थिक आपत्तीच्या काळात तिची बऱ्यापैकी पगाराची नोकरी गमावली आहे. या आर्थिक प्रतिकूलतेने तिला वाईट मद्यपान करणाऱ्यांकडून समस्या पिणाऱ्याकडे वळवले. तिने तिच्या जीवनशैलीवर जवळजवळ सर्व पैसे खर्च केले, आर्थिक संकटाच्या वेळी तिला कोणतेही आर्थिक पाठबळ दिले नाही. तिला स्वतःबद्दल वाईट वाटले आणि तिच्या आर्थिक क्रॅशसाठी नेहमीच्या संशयितांना दोष देण्यात बराच वेळ घालवला. पहिल्या सत्रात, तिला ती वैयक्तिकरित्या कशी करत आहे याविषयी तिची स्वत: ची धारणा मोजण्यासाठी एक स्केल देण्यात आला, ज्यावर तिने स्वतःला त्या स्केलवर कमी रेट केले. दुसऱ्या सत्रात, तिने लक्षणीय उच्च रेट केले कारण तिला वाटले की समुपदेशन हेच उत्तर आहे. आश्चर्याची गोष्ट म्हणजे, तिने पहिल्या सत्रापेक्षा तिसऱ्या सत्रात स्वत:ला कमी रेट केले. हे उदाहरण तिसऱ्या सत्रादरम्यान समुपदेशक आणि तिच्यातील संवाद सादर करते.

समुपदेशक: तुमच्या "वैयक्तिकरित्या" स्कोअरला चांगलाच फटका बसल्याचे मला दिसत आहे. काय संदेश आहे?... मला वाटतं की मी तो तुमच्या चेहऱ्यावर आणि मुद्रेत वाचत असेल.

अशील: शेवटच्या सत्रानंतर मला खूप चांगले वाटले. मला कामावरून काढून टाकण्यात आले. माझ्या आशा उंच होत्या, त्या उडत होत्या. मी माझ्या आयुष्याची जबाबदारी परत घेणार होतो. पण दोन दिवसांनंतर, मला दोन डिफॉल्ट नोटीस मिळाल्या. माझ्या बॉसने आम्हाला सांगितले की आम्हा सर्वांना पगारात कपात करावी लागेल. आणि माझ्या प्रियकराने माझे वर्णन “भयानक” असे केले. माझा संसार उध्वस्त झाला. मी कोसळलो. मी कसे बरे होणार आहे हे मला माहित नाही.

समुपदेशक: तर, थोडा वेळ, तू उठलास, मग तुटून पडलास.

अशील: ...होय, माझ्यावर सर्व बाजूंनी हल्ला झाला. बँक, काम, प्रियकर.

समुपदेशक: तू म्हणालास, तुझ्या आशा खूप होत्या. त्याबद्दल मला अधिक सांगा.

अशील: ठीक आहे, मला वाटले की सर्वकाही एकत्र खेचणे सोपे होईल. मला फक्त खूप छान वाटले. आता मी विचार करत आहे की मी हे अजिबात बंद करू शकत नाही. हे फक्त खूप आहे. इतकं काम लागणार आहे. बजेट. परतफेडीचे वेळापत्रक तयार करणे. मला संपूर्ण नवीन जीवनशैली तयार करावी लागेल.

समुपदेशक: दुःख खूप वास्तविक आहे. पण, क्षणभर बाजूला ठेवूया. या सगळ्यातून काय चांगले होऊ शकते? त्यातून तुम्हाला काय मिळू शकेल?

अशील (**विराम देतो**): काही नाही! (समुपदेशक गप्प राहतो)... (अधिक दबलेल्या आवाजात) मला वाटते की मी अधिक वास्तववादी होऊ शकेन...

समुपदेशक: ठीक आहे. हा “वास्तववाद” काय असू शकतो ते पाहूया.

समुपदेशक आणि सुश्री एक्स अधिक "वास्तववादी" च्या शक्यतांवर चर्चा करतात

जीवनशैली, ज्यामुळे सुश्री एक्स हळूहळू आराम करतात.

****

उदाहरण ५.१२

आता हे दुसरे उदाहरण सत्राच्या शेवटी सर्वेक्षणाशी संबंधित आहे. सुश्री X इतर दोन सत्रांपेक्षा या सत्रात "एकूण" श्रेणीला उच्च रेट करते.

समुपदेशक: बरं, हे सत्र तुमच्यासाठी कशामुळे उपयुक्त ठरलं?

अशील: एक अतिशय कडू शब्द. वास्तववाद.

समुपदेशक: ठीक आहे. ते कसे चालले?

अशील: याने माझ्यात काहीतरी चालना दिली. मी स्वकेंद्रित लोकांचा तिरस्कार करतो आणि अचानक मी स्वतःला आत्मकेंद्रित म्हणून पाहिले (बोलणे थांबवते).

समुपदेशक: "वास्तववाद" आणि "स्वकेंद्रित" यांच्यातील परस्परसंवाद आणि सत्रासाठी तुमचा स्कोअर याबद्दल मला खात्री नाही.

अशील: आर्थिक क्रॅशचे एक सत्र असे आहे की आम्ही सर्वजण - ठीक आहे, आमच्यापैकी बरेच - आमच्या क्षमतेच्या पलीकडे जगत होतो. कदाचित आपला संपूर्ण समाज, सरकार आणि सर्व. राष्ट्रीय स्वकेंद्रिततेप्रमाणे. मला असे वाटते की मी बऱ्यापैकी बुद्धिमान व्यक्ती आहे. पण, ते सर्व मूर्खपणाचे होते. या सत्रादरम्यान वास्तववादाचा डोस माझ्यासाठी खूप चांगला होता, विशेषत: आम्ही त्याबद्दल रचनात्मक मार्गाने गेलो होतो.

या सत्रात, वास्तववादाची व्याख्या ठोस शक्यतांच्या संदर्भात करण्यात आली ज्याने सुश्री एक्सला "अशक्य" पासून दूर राहून आणि तिचा काहीसा उत्साह परत मिळवण्यास मदत केली. अशा प्रकारे, या विशिष्ट सत्राने जीवन वाढवणाऱ्या परिणामांसह प्रगतीचे दरवाजे उघडले.

{स्रोत: इगन, जी. (**२०१४**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१०** **वी** **एड**.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

हे उदाहरण स्पष्ट करते की अशीलच्या पद्धतशीर अभिप्रायासह तपासण्यामुळे दोन्ही पक्षांना (समुपदेशक आणि अशील) संभाव्य परिणामांसाठी पुढे प्रगती करण्यास किती मदत होते, ज्यामुळे अशीलच्या जीवनात मोलाची भर पडते.

२) अशीलला उपचारात्मक संवादात शक्य तितके पूर्णपणे गुंतवून ठेवण्यास मदत करण्यासाठी प्रोबचा वापर करा (Use probes to help clients engage as fully as possible in the therapeutic dialogue)

अनेक अशीलकडे समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकसित संवादामध्ये गुंतण्यासाठी आवश्यक असलेली सर्व संभाषण कौशल्ये नसतात. अशा आणि सर्व प्रकारच्या अशीलसह, प्रोब हे त्यांना मदत प्रक्रियेदरम्यान देण्या -घेण्यात गुंतवून ठेवण्यासाठी प्रमुख साधने आहेत. समुपदेशकांना त्यांच्या अशीलला उपचारात्मक संवादात गुंतवून ठेवण्यासाठी प्रोब्स कसे उपयुक्त आहेत हे समजून घेण्यासाठी आपण खालील उदाहरणाचा विचार करू या.

munotes.in

उदाहरण ५.१३

येथे, एक अशील समुपदेशकाला तिच्या विमा कंपनीने कार अपघातानंतर दाखल केलेल्या दाव्याला प्रतिसाद देण्यासाठी तिच्या प्रयत्नांबद्दल एक कथा सांगण्यासाठी धडपडत आहे.

अशील: ते काहीही करणार नाहीत. मी कॉल करतो आणि ते माझ्याकडे दुर्लक्ष करतात. मला ते आवडत नाही!

समुपदेशक: तुमच्याशी ज्याप्रकारे वागणूक दिली जात आहे त्याबद्दल तुम्हाला राग आला आहे. आणि तुम्हाला त्याच्या तळाशी जायचे आहे... कदाचित तुम्ही आतापर्यंत काय केले आहे याचे पुनरावलोकन करणे उपयुक्त ठरेल.

अशील: ठीक आहे, त्यांनी मला काही फॉर्म पाठवले आहेत जे मला चांगले समजले नाहीत. मी शक्य तितके सर्वोत्तम केले. मला वाटते की ते माझी चूक होती हे दाखवण्याचा प्रयत्न करत होते. मी पण कॉपी जपून ठेवल्या. मी त्यांना माझ्यासोबत घेतले आहे.

समुपदेशक: तुम्हाला खात्री नाही की तुम्ही त्यांच्यावर विश्वास ठेवू शकता... फॉर्म कसे दिसतात ते पाहूया...

फॉर्म पाहिल्यावर लक्षात आले की फॉर्म मानक आहेत. समुपदेशकाने या वस्तुस्थितीचा विचार केला की विमा कंपनीशी अशीलची ही पहिलीच भेट आहे आणि अशीलचे संभाषण कौशल्य कमी आहे. यामुळे अशील आणि विमा कंपनी यांच्यात झालेल्या फोन संभाषणाच्या पद्धतीबद्दल समुपदेशकाला अंतर्दृष्टी मिळाली. येथे, समुपदेशक समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सामायिक करतो आणि प्रोबचा वापर करतो. यामुळे ग्राहकाला असे वाटण्यास मदत होते की विमा कंपनीसोबतचा तिचा पहिला अनुभव वैध आणि ठीक आहे. याशिवाय, ज्याने अनेक वेळा विमा फॉर्म भरला आहे अशा व्यक्तीकडून मदत घेण्याचे देखील अशीलला सूचित केले जाते.

{स्रोत: इगन, जी. (**२०१४**). **कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन** (**१०** [वी] **एड.**). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

अशाप्रकारे, हे उदाहरण दाखवते की समुपदेशकाने समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांसह वापरलेल्या प्रोब्सने अशीलला तिची कमकुवत संभाषण कौशल्ये असूनही, समस्या-व्यवस्थापन संवादात गुंतण्यास आणि प्रभावी समाधान मिळविण्यात कशी मदत केली.

३) अशीलला ठोसता आणि स्पष्टता प्राप्त करण्यास मदत करण्यासाठी प्रोब वापरा (Use probes to help clients achieve concreteness and clarity)

प्रोब्स अशीलला अमूर्त आणि अस्पष्ट गोष्टी किंवा विचारांना ठोस आणि स्पष्ट गोष्टींमध्ये बदलण्यात मदत करू शकतात, म्हणजेच अशील ज्या गोष्टींवर कार्य करू शकतात. या मार्गदर्शक तत्त्वावर स्पष्टता मिळविण्यासाठी, आम्ही खालील उदाहरणे पाहू

उदाहरण ५.१४

येथे या उदाहरणात, एक माणूस काहीसे वंचित सामाजिक जीवन जगण्याबद्दलच्या त्याच्या असंतोषाची कथा सामायिक करत आहे.

अशील: मी मजेदार गोष्टी करतो ज्यामुळे मला चांगले वाटते.

समुपदेशक: कसल्या गोष्टी?

अशील: बरं, मी एक नायक, एक प्रकारचा दुःखद नायक असण्याचे स्वप्न पाहतो. माझ्या दिवास्वप्नांमध्ये, मी अशा लोकांचे प्राण वाचवतो ज्यांना मला आवडते पण ज्यांना माझे अस्तित्व माहीत नाही. आणि मग ते माझ्याकडे धावत येतात पण मी त्यांच्याकडे पाठ फिरवतो. मी एकटे राहणे निवडतो! अशी अनेक स्वप्ने मी पाहतो.

समुपदेशक: तर तुमच्या दिवास्वप्नांमध्ये, तुम्ही एक पात्र साकारता ज्याला आवडते किंवा प्रेम करायचे असते पण ज्यांनी त्याच्यावर प्रेम केले नाही त्यांना नाकारून एक प्रकारचे समाधान मिळते. मला खात्री नाही, मला ते बरोबर आहे.

अशील: बरं... होय... मी स्वतःशी काहीसा विरोधाभास करतो... मला प्रेम करायचं नाही, पण मला वाटतं, खऱ्या सामाजिक जीवनासाठी मी फार काही करत नाही. हे सर्व माझ्या डोक्यात आहे.

समुपदेशकाची तपासणी अशीलच्या विचारांबद्दल स्पष्ट विधान प्रतिबिंबित करते. समुपदेशक अशीलला त्याच्या इतरांसोबतच्या नातेसंबंधातून काय हवे आहे आणि ते मिळवण्यासाठी त्याला काय करावे लागेल हे शोधण्यासाठी अशीलला त्याचे कल्पनारम्य जीवन एक्सप्लोर करण्यात मदत करते.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

येथे, आम्ही पाहिले की समुपदेशकाच्या समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांमुळे वरील उदाहरणात अशीलच्या कथेबद्दल स्पष्टता आली. प्रोबिंगमुळे अशीलची कथा अधिक विशिष्ट झाली. अशाप्रकारे, चौकशीमागील हेतू विशिष्ट तपशील मिळवणे हा होता ज्यामुळे समस्येबद्दल स्पष्टता येईल किंवा पुढील चरणांचे नियोजन करण्यासाठी न वापरलेली संधी मिळेल.

४) अशीलचे दृष्टिकोन, हेतू, प्रस्ताव आणि निर्णय एक्सप्लोर करण्यासाठी आणि स्पष्ट करण्यासाठी प्रोबचा वापर करा (Use probes to explore and clarify clients' points of view, intentions, proposals, and decisions)

अनेक वेळा अशील त्यांचे दृष्टिकोन, हेतू, प्रस्ताव आणि निर्णय स्पष्ट करण्यात अयशस्वी होऊ शकतात. उदाहरणार्थ, अशीलने घोषित केलेला निर्णय कदाचित अस्पष्ट वाटू शकतो आणि त्यामागील कारणे आणि त्याचे अशील आणि इतरांसाठी होणारे परिणाम देखील स्पष्ट

नसतील. खालील उदाहरण अशाच एका प्रकरणाशी संबंधित आहे, जे आम्हाला अशा पैलूंचा शोध घेण्यासाठी प्रोबिंगचा वापर समजून घेण्यास मदत करेल.

उदाहरण ५.१५

येथे, एका अशीलचा प्रभावाखाली वाहन चालवताना एक वाईट ऑटोमोबाईल अपघात झाला आणि सुदैवाने तो एकटाच जखमी झाला. तो शारीरिकरित्या बरा होत आहे, परंतु त्याची मानसिक पुनर्प्राप्ती मंदावली आहे. या पुनर्प्राप्ती कालावधीत, अनेक मानसिक समस्या उघड झाल्या ज्या हाताळल्या जात नाहीत. अशीच एक समस्या म्हणजे स्व-जबाबदारीचा अभाव. समुपदेशक अशीलला काही समस्यांवर काम करण्यास मदत करत आहे.

अशील: प्रभावाखाली वाहन चालवण्याबाबतचे कायदे ते आहेत तितके कठोर असावेत असे मला वाटत नाही. माझा पुन्हा अपघात झाला तर माझे काय होईल याची मला भीती वाटते.

समुपदेशक: तर तुम्हाला असे वाटते की तुम्ही अडचणीत आहात... मला खात्री नाही की तुम्हाला असे का वाटते की कायदे खूप कठोर आहेत?

अशील: बरं, ते आम्हाला दादागिरी करतात. एक छोटीशी चूक आणि खेळ संपला! तुमचे स्वातंत्र्य हिरावून घेतले जाते. कायद्याने लोकांना मुक्त केले पाहिजे.

समुपदेशक: बरं, थोडं शोधूया. हम्म... समजू की प्रभावाखाली वाहन चालवण्यावरील सर्व कायदे वगळण्यात आले आहेत. नंतर, शून्यापासून सुरुवात करून, जर तुम्हाला अर्थपूर्ण असलेले जोडणे सुरू करण्यास सांगितले तर. तुम्ही कुठे सुरुवात कराल?

येथे, समुपदेशकाला माहित आहे की अशील त्याच्या कृतीची जबाबदारी घेण्यापासून पळून जात आहे. म्हणून, समुपदेशक अशीलला स्वतःचे लक्षपूर्वक ऐकण्यास मदत करण्यासाठी DUI (प्रभावाखाली वाहन चालवणे) कायद्यांवरील त्याच्या दृष्टिकोनाचा अर्थ स्पष्ट करण्यासाठी प्रोबचा वापर करतो.

{स्त्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

येथे, समुपदेशकाने वापरलेल्या तपासण्यांचा उद्देश अशीलचा दृष्टिकोन, हेतू इत्यादींचा शोध घेणे आणि स्पष्ट करणे हे होते. समुपदेशकाने अशीलला स्वतःच्या आणि इतरांसाठी घेतलेल्या निर्णयांचे परिणाम स्पष्ट करून स्व-जबाबदार वर्तन करण्यास प्रोत्साहित करण्याचा प्रयत्न केला.

५) ग्राहकांना चित्राचे गहाळ तुकडे भरण्यास मदत करण्यासाठी प्रोबचा वापर करा (Use probes to help clients fill in missing pieces of the picture):

समस्या-व्यवस्थापन कोडे पूर्ण करण्यासाठी विचार, अनुभव, वर्तन आणि भावना यासारख्या हरवलेल्या माहितीचे तुकडे ओळखण्यात अशीलला मदत करून प्रोब उपचारात्मक संवादाच्या प्रगतीस मदत करतात. हे अशील आणि समुपदेशक दोघांनाही -

समस्येचे चांगले निराकरण किंवा न वापरलेली संधी मिळविण्यात मदत करेल; चांगल्या भविष्यासाठी किंवा कृतीची योजना घेऊन येण्याच्या शक्यता शोधा. आपण खालील उदाहरण पाहू.

उदाहरण ५.१६

एका ग्राहकाला त्याच्या सासूच्या आगामी भेटीवरून त्याच्या पत्नीशी भांडण होत आहे.

समुपदेशक: मला आता समजले आहे की जेव्हा तुमची सासू एक दिवसापेक्षा जास्त वेळ राहते तेव्हा तुम्हाला अनेकदा राग येतो. पण मला अजूनही खात्री नाही की तुला तिच्यावर काय राग येतो .

अशील: सर्व प्रथम, ती आमच्या घरातील वेळापत्रक काढून टाकते आणि स्वतःचे वेळापत्रक ठेवते. मग ती मुलांना कसे वाढवायचे याबद्दल सतत सल्ला देते. माझी पत्नी याला "असोय" म्हणून पाहते. माझ्यासाठी, हे संपूर्ण कौटुंबिक व्यत्यय आहे. ती निघून गेल्यावर खूप भावनिक साफसफाई करायची असते.

समुपदेशक: मग जेव्हा तुमची सासू सासरे घेते तेव्हा सर्व काही उलटे होते... या सगळ्या गोंधळात तुमची प्रतिक्रिया कशी असते?

अशील: बरं... बरं... मला वाटतं मी गप्प बसतो. किंवा मी तिथून निघून जातो, कुठेतरी जातो आणि खूप राग येतो. ती गेल्यानंतर, मी ते माझ्या पत्नीच्या अंगावर घेतो, जी अजूनही मला इतकी नाराज का आहे हे समजत नाही.

अशा प्रकारे, येथे, समुपदेशक अशीलची त्याच्या आणि त्याच्या सासू यांच्यातील थेट संवाद आणि त्यावरच्या प्रतिक्रियांबद्दल काही गहाळ माहिती मिळविण्यासाठी चौकशी करतो. अशीलने कोणतेही बदल घडवून आणण्यासाठी घेतलेले प्रयत्न जाणून घेण्यासाठी प्रोबचे निर्देश दिले जातात.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

गहाळ माहिती मिळवण्याच्या दिशेने निर्देशित केलेल्या अशा तपासण्या ग्राहकांना इच्छित बदल घडवून आणण्यासाठी त्यांच्या स्वतःच्या वर्तनाबद्दल अधिक स्पष्टता प्राप्त करण्यास मदत करतात. अशा प्रकारे, त्यांना त्यांच्या समस्येचे निराकरण करण्यासाठी पुढील विचारपूर्वक पावले उचलण्यास मदत होईल.

६) अशीलला मदत प्रक्रियेच्या अधिक फायदेशीर टप्प्यात जाण्यासाठी प्रोबचा वापर करा (Use probes to help clients move into more beneficial stages of the helping process):

प्रोबचा वापर अशीलला त्यांच्या कथा अधिक पूर्णपणे सांगण्यास, अंध स्पॉट्सचा सामना करण्यास, ध्येय निश्चित करण्यासाठी, कृती धोरणे तयार करण्यासाठी, कृतीतील

अडथळ्यांवर चर्चा करण्यासाठी आणि केलेल्या कृतींचे पुनरावलोकन करण्यात मदत करण्यासाठी केला जाऊ शकतो. अशाप्रकारे, ते अशीलला मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही भागाबद्दल संवाद साधण्यात आणि प्रक्रियेच्या पुढील टप्प्यावर सहज आणि यशस्वीपणे जाण्यास मदत करू शकतात. समुपदेशक समस्या-व्यवस्थापन कृतीकडे जाण्यासाठी तपास करून जोडप्याला कशी मदत करतात हे खालील उदाहरण दाखवते.

उदाहरण ५.१७

मिस्टर एस आणि मिसेस एफ हे एक मध्यमवयीन जोडपे आहेत, जे एकमेकांबद्दल तक्रार करत आहेत. याशिवाय, त्यांनी त्यांच्या लग्नाला "पुन्हा शोध" करण्याबद्दल अस्पष्टपणे बोलले आहे, हा शब्द त्यांनी उपस्थित केलेल्या विवाह चकमकी गटात वापरला जातो. या जोडप्याने आणखी सामाईक गोष्टी करण्याचे संकेतही दिले आहेत.

समुपदेशक: तुम्हाला कोणत्या प्रकारच्या गोष्टी एकत्र करायला आवडतात? काही शक्यता काय आहेत?

श्रीमती एफ: मी काहीतरी विचार करू शकते, जरी ते तुम्हाला मूर्ख वाटेल (तिच्या पतीकडे एक नजर टाकून). आम्हा दोघांनाही इतरांसाठी गोष्टी करायला आवडते, तुम्हाला माहिती आहे, लोकांची काळजी घेणे. आमचे लग्न होण्यापूर्वी आम्ही पीस कॉर्प्समध्ये एकत्र वेळ घालवण्याबद्दल बोललो, जरी असे कधीच झाले नाही.

श्री. एस: माझी इच्छा आहे... पण ते दिवस आता गेले आहेत.

समुपदेशक: ते आहेत का? पीस कॉर्प्स हा पर्याय असू शकत नाही, परंतु इतर शक्यता असणे आवश्यक आहे. (जोडप्यांपैकी कोणीही काही बोलत नाही) मी काय सांगतो. कागदाचा तुकडा घ्या. इतरांना मदत करण्याचे तीन मार्ग लिहा. तुमची स्वतःची यादी करा. तुमचा जोडीदार काय विचार करत असेल हे विसरून जा.

अशाप्रकारे, समुपदेशकाच्या तपासण्या श्री. एस आणि मिसेस एफ यांना इतरांसाठी काही प्रकारच्या सेवेच्या शक्यतांवर विचार करण्यास प्रोत्साहित करतात. यामुळे त्यांना त्रासदायक समस्येचा शोध घेण्यापासून संधी विकासाकडे जाण्यास मदत होते.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

उपरोक्त उदाहरणामध्ये, आपण पाहू शकतो की समुपदेशकाद्वारे वापरल्या जाणाऱ्या तपासण्या ग्राहकांना समुपदेशन प्रक्रियेच्या अधिक फायदेशीर टप्प्यात जाण्यास कशी मदत करतात.

७) अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करण्यासाठी प्रोबचा वापर करा (Use probes to invite clients to challenge themselves):

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सामायिक करणे हा सामाजिक प्रभाव किंवा आव्हानाचा सौम्य प्रकार असू शकतो. परंतु, बऱ्याच वेळा समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देखील प्रोब म्हणून कार्य करतात. त्या अधिक माहितीसाठी

अप्रत्यक्ष विनंत्या असू शकतात किंवा अशीलला मदत प्रक्रियेच्या अधिक उत्पादनक्षम टप्प्याकडे नेण्याचे मार्ग असू शकतात. ते स्व-आव्हानासाठी आमंत्रण असू शकतात. अनेक प्रोब्स केवळ संबंधित माहितीसाठी विनंत्या नसतात, परंतु ते सहसा अशीलला प्रतिसाद देण्यासाठी, प्रतिबिंबित करण्यासाठी, पुनरावलोकन करण्यासाठी किंवा पुनर्मूल्यांकन करण्यासाठी काही प्रकारची मागणी करतात. प्रोब्स अशीलला समजूतदार संवाद साधणे आणि त्यांना स्वतःला आव्हान देण्यास मदत करणे यामधील पूल म्हणून देखील काम करू शकतात. पुढील उदाहरणावरून हे समजून घेऊ.

उदाहरण ५.१८

या उदाहरणात, एका अशीलने त्याच्या आईच्या काही मालकीच्या मार्गांना समर्थन देण्यासाठी स्वतःला वचनबद्ध केले आहे. पण आता तो संकल्प कमकुवत होण्याची चिन्हे दिसत आहेत.

समुपदेशक: दुसऱ्या दिवशी तुम्ही "तिच्याशी बोलणे" बद्दल बोललात - जरी ते खूप मजबूत शब्द असू शकते. पण आत्ताच तुम्ही "तिच्याशी वाजवी असण्याबद्दल" काहीतरी नमूद केले आहे. या दोघांमधला फरक मला सांगा.

अशील (विराम देत): बरं, मला वाटतं की तुम्ही अस्वस्थता पाहत असाल... ती खूप मजबूत स्त्री आहे.

येथे, समुपदेशक अशीलला त्याच्या आईच्या "कठीण" होण्याच्या निर्णयावर पुनर्विचार करण्यास मदत करतो. समुपदेशक त्याला खरोखरच अशा गोष्टी हव्या असतील तर त्याचा निश्चय मजबूत करण्यासाठी काय करता येईल याचा विचार करण्यास मदत करतो.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

हे उदाहरण दाखवते की प्रोब अशीलला त्यांच्या विचारांच्या, त्यांच्या सध्याच्या समस्यांबद्दलच्या दृष्टिकोनांच्या बाबतीत स्वतःला कसे आव्हान देतात.

५.२.४ समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादासह चौकशी (Probes with Empathic Response)

समुपदेशन सत्रादरम्यान, कौशल्ये एकावेळी वापरणे कठीण असते. त्याऐवजी, मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर ते सत्राच्या देण्या-घेण्यामध्ये नैसर्गिकरित्या मिसळले

पाहिजेत. अशाप्रकारे, कुशल मदतनीस सतत ट्यून इन करतात, सक्रियपणे ऐकतात आणि त्यांच्या अशीलला त्यांच्या वास्तविक चिंता स्पष्ट करण्यात आणि त्यावर लक्ष केंद्रित करण्यात मदत करण्यासाठी, त्यांच्या अंधस्थळांना सामोरे जाण्यासाठी, ध्येय निश्चित करण्यासाठी, योजना बनवण्यासाठी आणि त्यांच्यावर सक्रियपणे कार्य करण्यासाठी प्रोब आणि समानुभूतीचे मिश्रण वापरतात. संभाव्य इच्छित बदलांसह गोष्टी पूर्ण करा. वेगवेगळ्या कौशल्यांच्या योग्य मिश्रणाचे सूत्र अनेकदा अशील, त्यांच्या गरजा, समस्या परिस्थिती, संभाव्य संधी आणि मदत प्रक्रियेच्या टप्प्यावर अवलंबून असते.

समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांची चौकशी करण्याविषयी मूलभूत मार्गदर्शक तत्त्वे अशी आहे की समुपदेशकांनी चौकशीचा वापर केल्यानंतर अशील काय म्हणतात त्यास समुपदेशकांनी समानुभूतीने प्रतिसाद दिला पाहिजे. समुपदेशकांनी एका प्रोबचा दुस-या तपासासोबत वापर केला पाहिजे, फक्त तेव्हाच जेव्हा i) ऐकणे आणि समजून घेणे आवश्यक असलेली काही महत्त्वाची माहिती देण्यासाठी प्रोब पुरेसा प्रभावी असतो, ii) एक समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद अचूक असतो, जो मागणी करण्यात यशस्वी होतो. अधिक एक्सप्लोर करण्यासाठी अशील. खाली दोन वेगवेगळ्या समुपदेशकांनी (**समुपदेशक अ** आणि **समुपदेशक ब**) वेगवेगळ्या प्रोबचा वापर करून हाताळलेल्या समान प्रकरणाचे उदाहरण खाली दिले आहे . चला उदाहरण पाहू या.

उदाहरण ५.१९

या उदाहरणात, अशील एक तरुण चिनी अमेरिकन महिला आहे जिचे वडील चीनमध्ये मरण पावले आणि तिची आई आता युनायटेड स्टेट्समध्ये मरत आहे. ती चीनी महिलांच्या सामान्य अधीनतेबद्दल सामायिक करत आहे. तिला तिच्या अमेरिकन जीवनात निष्क्रिय होण्याची भीती वाटते. त्या बदल्यात कशाचीही अपेक्षा न ठेवता आपल्या पतीला सर्वस्व देणाऱ्या तिच्या बहिणीबद्दलही ती बोलते.

समुपदेशक: ही माफक भूमिका तुमच्या संस्कृतीत किती प्रमाणात रुजलेली आहे?

अशील: बरं, काहीसं नम्र असणं हे माझ्या सांस्कृतिक जनुकांमध्ये नक्कीच आहे. आणि तरीही मी आजूबाजूला पाहतो तेव्हा माझे अनेक उत्तर अमेरिकन समकक्ष अतिशय वेगळी शैली स्वीकारताना दिसतात. एक शैली जी मला स्पष्टपणे आकर्षित करते. पण गेल्या वर्षी मी माझ्या सावत्र बहिणींना भेटण्यासाठी माझ्या आईसोबत चीनला परतलो. आणि ज्या क्षणी मी उतरलो, मी अमेरिकन नव्हतो. मी पुन्हा पूर्णपणे चिनी होतो.

येथे, आम्ही पाहतो की अशील स्वतःबद्दल काहीतरी महत्त्वपूर्ण शेअर करत आहे. आता हा संवाद चालू ठेवण्यासाठी **समुपदेशक अ** आणि **समुपदेशक ब** द्वारे वापरलेले वेगवेगळे प्रोब पाहूया ...

****

समुपदेशक अ: तुम्ही तिथे काय शिकलात?

अशील: की मी चीनी आहे!

येथे, **समुपदेशक अ** अशीलला समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद देण्याऐवजी दुसरी तपासणी वापरतो. यामुळे तिने नुकतेच जे सांगितले होते त्याचीच पुनरावृत्ती होते. याशिवाय, समुपदेशकाने वापरलेली चौकशी देखील अशीलमध्ये काही चीड आणते.

****

समुपदेशक ब: तुमची सांस्कृतिक मुळे किती खोलवर जातात हे तुम्ही तिथे शिकलात.

अशील: आणि जर ही मुळे इतकी खोल आहेत, तर माझ्यासाठी याचा अर्थ काय आहे? मला माझी चिनी संस्कृती आवडते. मला एकाच वेळी चीनी आणि अमेरिकन व्हायचे आहे. ते कसे करायचे? बरं, मला अजून ते कळलेलं नाही. मला वाटले माझ्याकडे आहे, पण माझ्याकडे नाही.

येथे, समुपदेशक ब एक समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद वापरतो जो **समुपदेशक अ** द्वारे वापरलेल्या तपासणीपेक्षा अधिक प्रभावीपणे कार्य करतो असे दिसते . यामुळे अशीलला तिचे विचार आणि भावना एक्सप्लोर करण्यासाठी पुढे जाण्यास मदत झाली.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

अशाप्रकारे, हे उदाहरण स्पष्टपणे स्पष्ट करते की समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादाची तपासणी करणे चांगले आणि प्रभावीपणे कसे कार्य करते आणि ग्राहकांना मोठ्याने विचार करून आणि त्यांच्या कथांचा अधिक शोध घेऊन मदत प्रक्रियेच्या उत्पादक टप्प्यावर जाण्यास मदत करते. अशीलला त्यांच्या दुःखांवर लक्ष केंद्रित करण्याऐवजी, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद आणि तपासणी या गोष्टी कशा हलवतात याचे हे स्पष्ट चित्र देते.

अशा प्रकारे, समुपदेशकांनी समानुभूतीपूर्वक प्रतिसाद देताना सावधगिरी बाळगली पाहिजे, जेणेकरून त्यांचे प्रतिसाद "स्वयंचलित" वाटू नयेत. आणखी एक महत्त्वाची गोष्ट लक्षात घेण्यासारखी आहे की समुपदेशकांनी "प्रश्नार्थी" म्हणून दिसू नये , इतके प्रश्न विचारू नये किंवा अनावश्यकपणे चौकशी करू नये. अशीलचे सर्व प्रतिसाद, ज्यात प्रोब आणि आव्हाने यांचा समावेश आहे, जेव्हा ते अशीलच्या मुख्य संदेशांच्या आणि दृष्टिकोनाच्या ठोस आकलनावर आधारित असतात तेव्हा ते समानुभूतीपूर्ण असतात. विविध सांस्कृतिक पार्श्वभूमीतील ग्राहकांच्या बाबतीत हे विशेषतः खरे आहे. म्हणून, प्रोबचा वापर करून वेगवेगळ्या संस्कृतींतील ग्राहकांशी व्यवहार करताना, समुपदेशकांनी खालील गोष्टींचा विचार केला पाहिजे: i) त्यांनी ग्राहकांच्या सांस्कृतिक फरकांबद्दल जागरूक आणि संवेदनशील असले पाहिजे, ii) त्यांनी लवचिक असले पाहिजे आणि ग्राहकांना सामावून घेण्यासाठी त्यांची कौशल्ये जुळवून घेतली पाहिजेत. 'संस्कृती, iii) त्यांनी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की अशीलच्या समस्या सांस्कृतिक संदर्भात विकसित केल्या आहेत, iv) त्यांनी ग्राहकांना प्रभावित करणाऱ्या कौटुंबिक आणि सांस्कृतिक समस्या ऐकल्या पाहिजेत, जेणेकरून अशील ज्या समस्यांना तोंड देत आहेत त्या कौटुंबिक आणि सांस्कृतिक अंतर्गत

सोडवल्या जाऊ शकतात. संदर्भ तक्ता ५.१ प्रोब वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे सादर करते.

तक्ता ५.१ प्रोब वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे

तपासणीची उद्दिष्टे लक्षात ठेवा. यासाठी प्रोब वापरा:

- अशीलला उपचारात्मक संवादात शक्य तितक्या पूर्णपणे गुंतण्यास मदत करा.
- खंबीर नसलेल्या किंवा अनिच्छुक ग्राहकांना त्यांच्या कथा सांगण्यास आणि त्यांच्या समस्या व्यवस्थापित करण्यासाठी आणि संधी विकसित करण्याशी संबंधित इतर वर्तनांमध्ये गुंतण्यास मदत करा.
- ग्राहकांना त्यांच्या कथांवर लक्ष केंद्रित करणारे अनुभव, वर्तन आणि भावना ओळखण्यास मदत करा.
- ग्राहकांना चर्चेसाठी नवीन क्षेत्रे उघडण्यास मदत करा.
- अशीलला कथा, भावना, दृष्टिकोन, निर्णय आणि प्रस्ताव एक्सप्लोर करण्यात आणि स्पष्ट करण्यात मदत करा.
- ग्राहकांना शक्य तितके ठोस आणि विशिष्ट होण्यास मदत करा.
- ग्राहकांना संबंधित आणि महत्त्वाच्या मुद्द्यांवर लक्ष केंद्रित करण्यात मदत करा.
- अशीलला मदत प्रक्रियेच्या पुढील टप्प्यावर जाण्यास मदत करा.

मदत सत्रांमध्ये आणि त्यांच्या दैनंदिन जीवनात ते कसे विचार करतात, वागतात आणि कृती करतात याचे परीक्षण करण्यासाठी अशीलला धक्का किंवा सौम्य आव्हाने देण्यासाठी प्रोबचा वापर करा.

समानुभूतीसह तपासणी केली जाते याची खात्री करा.

विधाने, खुले प्रश्न, प्रॉम्प्ट आणि विनंत्या यांचे मिश्रण वापरा, एकटे प्रश्न नाही.

दुसऱ्या तपासाऐवजी समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादासह यशस्वी तपासणीचा पाठपुरावा करा.

अशीलला समस्या स्पष्ट करण्यासाठी, अंध स्पॉट्स ओळखण्यासाठी, नवीन परिस्थिती विकसित करण्यासाठी, कृती धोरणांचा शोध घेण्यासाठी, योजना तयार करण्यासाठी आणि कृतीच्या परिणामांचे पुनरावलोकन करण्यात मदत करण्यासाठी समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद आणि तपासणीचे जे काही न्यायसंगत मिश्रण आवश्यक असेल ते वापरा.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: मदत करण्यासाठी समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० वी एड.) . बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग}.

५.३ सारांशीकरण (SUMMARIZING)

प्रोबिंगप्रमाणे, सारांश देणे हे आणखी एक महत्त्वाचे संभाषण कौशल्य आहे ज्याचा उपयोग समुपदेशन सत्रादरम्यान फोकस, दिशा आणि आव्हान दोन्ही प्रदान करण्यासाठी केला जाऊ शकतो. म्हणूनच, समुपदेशकांनी त्यांची क्षमता विकसित केली पाहिजे आणि अशीलला मदत प्रक्रियेचे मुख्य मुद्दे सारांशित करण्यात मदत केली पाहिजे. ही हस्तक्षेपाची रणनीती समुपदेशकांना अनेक गोष्टी करण्यास सक्षम करते, जसे की i) सत्रात सादर केलेल्या विविध प्रकारच्या माहितीचे मौखिक पुनरावलोकन करणे, ii) याआधी चर्चा केलेल्या प्रत्येक गोष्टीवर आधारित समुपदेशकांच्या मते महत्त्वपूर्ण माहिती हायलाइट करणे. सत्र/से, आणि iii) ग्राहकांना त्यांनी सादर केलेल्या विविध समस्या ऐकण्याची संधी प्रदान करणे. अशा प्रकारे, सारांश देणे समुपदेशक आणि अशील दोघांनाही सत्र/सेशनमध्ये सादर केलेल्या माहितीचे पुनरावलोकन आणि महत्त्व निर्धारित करण्याची संधी प्रदान करते तसेच या पुनरावलोकनाचा प्राधान्यक्रम स्थापित करण्यासाठी वापर करण्यास मदत करते.

ब्रामर (१९७३) च्या मते, सारांशाचा विचारपूर्वक वापर करून अनेक उद्दिष्टे साध्य करता येतात. त्यापैकी काही आहेत: i) अशीलला "वार्मिंग अप" करणे, ii) विखुरलेल्या विचारांवर आणि भावनांवर लक्ष केंद्रित करणे, iii) विशिष्ट थीमची चर्चा जवळ आणणे आणि iv) अशीलला थीम अधिक सखोलपणे एक्सप्लोर करण्यास प्रवृत्त करणे. हा विभाग आम्हाला सारांशित करण्याची कला आणि त्याचा प्रभावी वापर समजून घेण्यास मदत करेल.

५.३.१ जेव्हा ते मूल्य जोडतात तेव्हा सारांश वापरणे (Using Summaries When They Add Value)

वस्तुस्थिती, भावना, अर्थ आणि नमुने यासारख्या अशीलचे शब्दांकन एकत्र करण्यासाठी सारांश वापरला जातो; आणि ते शक्य तितक्या अचूकपणे ग्राहकांना पुन्हा सांगणे. ब्रॅमर आणि मॅकडोनाल्ड (१९९६) च्या मते, कल्पना आणि भावनांचा शोध घेतल्याने सारांश ग्राहकांना वारंवार हालचालीची भावना देतात. सारांश वापरणे विशेषतः तीन टप्प्यांमध्ये उपयुक्त आहे: i) नवीन सत्राच्या सुरुवातीला, ii) जेव्हा सत्र कोणत्याही विशिष्ट दिशेने जात नाही असे दिसते आणि iii) जेव्हा ग्राहकांना नवीन दृष्टीकोन आवश्यक असतो. याशिवाय, समुपदेशकांना सत्रात गोळा केलेल्या माहितीबद्दल त्यांच्या स्वतःच्या समजाची अचूकता तपासण्यासाठी सारांश देखील मौल्यवान आहेत. या तीन टप्प्यांपैकी प्रत्येक टप्प्यात त्याचा प्रभावीपणे वापर कसा करता येईल ते पाहू.

अ) नवीन सत्राच्या सुरुवातीला (At the beginning of a new session)

काहीवेळा ग्राहकांना नवीन सत्रात शेअरिंग कसे सुरू करावे याबद्दल अनिश्चित वाटू शकते. अशा परिस्थितीत, नवीन सत्राच्या सुरुवातीला सारांश वापरल्याने समुपदेशकांना ग्राहकांना मागील सत्रातील समान गोष्टीची पुनरावृत्ती करण्यापासून रोखण्यास मदत होईल. हे ग्राहकांना त्यासाठी विशिष्ट दबावाखाली ठेवून पुढे जाण्यास प्रोत्साहित करते. याशिवाय, सारांश देऊन नवीन सत्र सुरू केल्याने अनेक महत्त्वाचे उद्दिष्टे पूर्ण होतात, जसे की i) हे ग्राहकांना दाखवते की समुपदेशकांनी मागील सत्रात ग्राहकांनी जे सांगितले ते काळजीपूर्वक ऐकले आहे, ii) हे देखील दर्शवते की समुपदेशक देखील गेल्या सत्रात जे काही सामायिक

केले गेले होते त्यावर विचार केला आहे, iii) हे ग्राहकांना शेवटच्या सत्रापर्यंत नवीन बिंदूसह नवीन सत्र सुरू करण्यास मदत करते, iv) ते ग्राहकांना त्यांच्याद्वारे पूर्वी जे सांगितले होते ते जोडण्याची किंवा सुधारण्याची संधी देते. , v) हे मदत प्रक्रियेत पुढे जाण्यासाठी ग्राहकांवर जबाबदारी देखील टाकते. याशिवाय, प्रत्येक सत्राच्या सुरूवातीस आणि शेवटी अशीलचा अभिप्राय देखील सत्र ते सत्रापर्यंत प्रवाह अधिक सुरळीत होण्यास मदत करतो.

ब) कोणत्याही दिशेने जात नसलेल्या सत्रादरम्यान (During the session that is going in no direction)

सत्राची दिशा कमी होण्याचे मुख्य कारण म्हणजे अनेक वेळा समुपदेशक अशीलला त्याच गोष्टींवर पुन्हा पुन्हा चर्चा करण्याची परवानगी देतात. अशी परिस्थिती उद्भवू शकते जर समुपदेशक i) अशीलला त्यांच्या कथांमध्ये अधिक खोलवर जाण्यास मदत करत नाहीत, शक्यतांवर आणि लक्ष्यांवर लक्ष केंद्रित करतात, ii) अशीलला त्यांना आवश्यक आणि हवे ते मिळवण्यास मदत करतील अशा धोरणांवर चर्चा करत नाहीत. या टप्प्यावर सारांश देण्याचा महत्त्वाचा उद्देश म्हणजे ग्राहकांना "स्वतःवर दया दाखवणे" या पलीकडे जाण्यास मदत करणे आणि त्यांच्या सध्याच्या समस्यांचा सामना करण्याचे मार्ग शोधणे.

क) जेव्हा अशीलला नवीन दृष्टीकोन आवश्यक असतो (When the client needs a new perspective)

विखुरलेले घटक एकत्र आणल्याने ग्राहकांना "मोठे चित्र" अधिक स्पष्टपणे पाहण्यास मदत होते. हे ग्राहकांना त्यांच्या समस्यांशी संबंधित एक नवीन दृष्टीकोन आणि त्यांच्या समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी अंतर्दृष्टी देते. अशा प्रकारे, पुढील समुपदेशन सत्रांमध्ये खऱ्या प्रयत्नांसह ग्राहकांच्या सहकार्याची मागणी करण्यासाठी या टप्प्यावर सारांश देणे देखील उपयुक्त आहे. कारण अशीलने त्यांच्या कथा एक्सप्लोर करण्यात जबाबदारी आणि स्वारस्य घेतल्यास पुढील सत्रे किती महत्त्वाची आणि उपयुक्त ठरतील याविषयी अशीलला वाजवी स्पष्टता देण्यासाठी ते व्यवस्थितपणे व्यवस्थापित करते. पुढील उदाहरण तेच स्पष्ट करते.

उदाहरण ५.२०

एक पुरुष आपल्या पत्नीसह समुपदेशकाकडे जाण्यास टाळाटाळ करत आहे. समुपदेशकासोबत एकल सत्रात तो दोन सत्रांसाठी सहमत आहे. या विशिष्ट सत्रात, तो त्याच्या घरातील वागण्याबद्दल मोठ्या प्रमाणात बोलतो.

समुपदेशक: मला काही गोष्टी एकत्र करायच्या आहेत. तुम्ही तुमच्या पत्नीला तिच्या कारकिर्दीत प्रोत्साहन दिले आहे, विशेषत: जेव्हा कामावर तिच्यासाठी काही कठीण असते. तुम्ही तिला स्वतःचा आनंद घेण्याचा एक मार्ग म्हणून तिच्या मित्रांसोबत वेळ घालवण्यासाठी प्रोत्साहित करा. तुम्ही मुलांसोबत वेळ घालवता याचीही खात्री करा. खरं तर, त्यांच्यासोबतचा वेळ तुमच्यासाठी महत्त्वाचा आहे.

अशील: होय. ते बरोबर आहे.

समुपदेशक: तसेच, जर मी तुमचे ऐकले असेल तर तुम्ही सध्या घरातील आर्थिक काळजी घेत आहात. तुम्ही सहसा सामाजिक आमंत्रणे स्वीकारता किंवा नाकारता, कारण तुमचे वेळापत्रक तिच्यापेक्षा अधिक घट्ट असते. आणि आता तुम्ही तिला जाण्यास सांगणार आहात कारण तुम्हाला बोस्टनमध्ये चांगली नोकरी मिळू शकते.

अशील: जेव्हा तुम्ही हे सर्व एकत्र ठेवता तेव्हा असे वाटते की मी तिचे आयुष्य चालवत आहे... ती मला असे कधीच सांगत नाही.

समुपदेशक: आपण तिघे एकत्र आल्यावर कदाचित आपण याबद्दल थोडे बोलू शकू.

अशील: हम्म... ठीक आहे, मी करेन... हम्म... [स्मित]. पुढील सत्रापूर्वी मी या सर्वांचा विचार करणे चांगले आहे.

समुपदेशकाने दिलेला सारांश अशीलला सौम्य धक्का देतो आणि त्याला मदत करतो

तो त्याच्यासाठी अनेक निर्णय घेत आहे या वस्तुस्थितीला सामोरे जावे लागेल हे लक्षात घ्या

पत्नी आणि त्यांच्यापैकी काही खूप मोठे आहेत.

{स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस**:** एक समस्या**-**व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी**-**विकासाचा दृष्टीकोन (१० [वी] एड.)**.** बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

समुपदेशकाने त्याला कुटुंबातील त्याच्या महत्त्वाच्या भूमिकेबद्दल एक नवीन दृष्टीकोन देऊ केल्यावर समुपदेशन सत्राला उपस्थित राहण्यास पूर्वी नाखूष असलेला अशील आगामी समुपदेशन सत्रांना उपस्थित राहण्यास कसा तयार आहे हे हे उदाहरण दाखवते.

५.३.२ सारांश देण्यासाठी अशीलांना कसे प्रवृत्त करावे? (How to Get Clients to Provide Summaries)

मदतीच्या सत्रात किंवा वास्तविक जीवनातील परिस्थितीत पुढे कुठे जायचे याबद्दल गोंधळलेले असतात तेव्हा सारांश उपयुक्त ठरू शकतात . अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांची तपासणी त्यांना पुढे जाण्यास मदत करेल, परंतु सारांश त्यांना अधिक जबाबदारीने पुढे जाण्यास मदत करेल. दुसरी महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे समुपदेशकांना नेहमी सारांश देण्याची आवश्यकता नसते. काहीवेळा समुपदेशक देखील ग्राहकांना शेवटच्या सत्रातील महत्त्वाचे मुद्दे एकत्र करून सारांश देण्यास सांगू शकतात. आणि हे सहसा अशीलला मदत प्रक्रियेत प्रमुख भूमिका निभावण्यात आणि पुढे जाण्यास मदत करण्यासाठी अधिक चांगले असल्याचे सिद्ध होते. अर्थात, समुपदेशक आवश्यक असल्यास सारांश देण्यासाठी ग्राहकांना काही मदत देखील देऊ शकतात.

५.४ मार्कस आणि अँड्रिया यांच्या उदाहरणात प्रोब आणि सारांश यांचा वापर (EXAMPLE OF USE OF PROBES AND SUMMARIES IN THE CASE OF MARCUS AND ANDRÉA)

मार्कस (एक समुपदेशक) आणि अँड्रिया (त्याची अशील) समुपदेशन सत्रात आहेत. अँड्रियाला तिच्याद्वारे चर्चा केलेल्या मुख्य मुद्द्यांवर अधिक सखोलता आणि स्पष्टता मिळविण्यात मदत करण्यासाठी मार्कस त्याच्या संपूर्ण संवादात प्रोबचा वापर करत आहे. पुढील संवादात, तो अँड्रियाला तिच्या इराण भेटीदरम्यान तिच्या वयाच्या लोकांशी झालेल्या भेटींचे पुनरावलोकन करण्यास मदत करतो. मार्कसला वाटते की तिला स्वत:च्या चांगल्या भविष्यासाठी परिणाम किंवा मार्गदर्शक तत्त्वे सापडतील. त्यांच्या एका सत्रात त्यांच्यातील संवादांची देवाणघेवाण पाहूया:

मार्कस: तुमच्या इराणच्या प्रवासादरम्यान तुम्ही काय शिकलात याचे पुनरावलोकन करणे उपयुक्त ठरेल. येथे तुमचे भविष्य कसे घडवायचे याबद्दल काही सूचना असू शकतात.

अँड्रिया: मी इराणबद्दल जे वाचले आहे ते पाहता, मला अपेक्षा होती की प्रत्येकजण बरे होईल, उदासीन असेल. तिथली अर्थव्यवस्था खडतर आहे आणि मला असे वाटत नाही की त्यांना इथे जसे स्वातंत्र्य आहे.

मार्कस: पण तुम्ही शोधून काढले की त्यांना स्वतःचे स्वातंत्र्य आहे.

अँड्रिया: अगदी. तरुणांना अधिक स्वातंत्र्य हवे होते, परंतु ते जवळजवळ आनंदी होते. आमच्याप्रमाणेच त्यांनी सरकारवर टीका केली. त्यांनी त्यांच्या धार्मिक नेत्यांवर खूप पुराणमतवादी आणि खूप नियंत्रित असल्याची टीका केली. पण त्यांनी धर्मावरच टीका केली नाही. त्यांनाही चांगले आर्थिक भविष्य हवे होते. पण इथल्या काही तरुणांप्रमाणे त्यांनी तक्रार केली नाही. ते कल्पनांबद्दल बोलले. गोष्टी करण्याच्या अधिक चांगल्या पद्धतींबद्दल बोलताना ते उत्साही दिसले. आणि त्यांना त्यांची संस्कृती आवडली. त्यात ते आवरलेले दिसत नव्हते. म्हणजेच ते माझ्यापेक्षा मोकळे वाटतात. तुम्हाला खरे सांगायचे तर, मी इथल्या पश्चिमेकडील प्रेसमध्ये ज्या प्रकारचे दुःखद जीवन अनुभवले आहे ते अनुभवले नाही.

मार्कस: हे खूप सकारात्मक वाटते. त्यांची तक्रारही सकारात्मक वाटते.

अँड्रिया: मला चुकीचे समजू नका. मी असे म्हणत नाही की सर्वकाही परिपूर्ण होते.

मार्कस: हा एक चांगला मुद्दा आहे. तुम्ही तिथे काय अनुभवले ते तुम्ही आदर्श करू इच्छित नाही, परंतु ते तुम्हाला जोरदार आवाहन करते.

अँड्रिया: तेच आहे! हे मला आवाहन केले. ते सकारात्मक होते आणि माझ्या स्वतःच्या आयुष्यात काय उणीव आहे याचा मला विचार करायला लावला.

मार्कस: कॉन्ट्रास्ट तुम्हाला प्रभावित करतो. "सांस्कृतिक वस्ती" भावना.

अँड्रिया: आणि, ही भावना आहे. मला भेटलेल्या तरुणांनी कौटुंबिक जीवनाबद्दल सकारात्मक बोलले, जरी त्यांना त्यात काही अडथळे आले. त्यांना त्यांच्या कुटुंबांनी आणि समाजाने ऊर्जा दिली. मला हेवा वाटला कारण त्यांचा मित्रांचा समुदाय होता. मी भेट दिलेली कुटुंबे जिवंत होती. माझ्याकडे मित्रांचा समुदाय नाही. मला इतके चैतन्यशील घर कधीच मिळाले नाही. आणि माझ्या वडिलांशी झालेल्या संभाषणानंतर आता आणखी वाईट झाले आहे. मी ज्या तरुणांना भेटलो त्यांचा मला हेवा वाटतो.

मार्कस: त्यामुळे तुम्ही तिथे जे अनुभवले त्याची तुमची आवृत्ती शोधणे किंवा तयार करणे हे तुम्ही स्वतःसाठी तयार करू इच्छित भविष्यासाठी केंद्रस्थानी आहे.

अँड्रिया: तुम्ही असे म्हणू शकता. जेव्हा मी तुमच्याशी भविष्याबद्दल बोलतो तेव्हा मला नेहमीच बरे वाटते. माझ्या वडिलांशी झालेल्या आपत्तीजनक संभाषणानंतरही.

या टप्प्यावर, अँड्रियाला तिच्या आयुष्यातील इतर समस्या, जसे की तिचे तिच्या आईसोबतचे नाते आणि ते स्वत:साठी चांगले भविष्य घडवण्याच्या कार्यात कसे कार्य करते हे शोधण्यात मदत करण्यासाठी मार्कस समानुभूती आणि तपासणीचा एक संयोजन वापरतो. अँड्रियाला तिच्या वडिलांशी झालेल्या विनाशकारी संभाषणानंतर सिस्टम रीसेट करण्यात मदत करण्यासाठी, मार्कसने असेही सुचवले की तिने या क्षणापर्यंत काय घडले आणि ती काय शिकली याचा सारांश द्या. सत्राच्या समाप्तीजवळच्या त्याच्या सूचनेमुळे ते दोघेही तिच्या सारांशाने पुढील सत्र सुरू करण्यास सहमत होतात. पुढील सत्रात त्यांच्यातील संवाद येथे आहे.

मार्कस: बरं, अँड्रियाया, आपण कुठून सुरुवात करू**?**

अँड्रिया: मी आतापर्यंत शिकलेल्या मुख्य गोष्टींबद्दल बोलू इच्छितो आणि माझे जीवन व्यवस्थित ठेवण्यासाठी त्यांचा संदर्भ बिंदू म्हणून वापर करू इच्छितो. सर्व प्रथम, मला वाटते की माझे भविष्य घडवण्याच्या माझ्या प्रयत्नात मी भोळा आहे. जे काही घडले आहे, त्याने मला वास्तववादी आणि अधिक दृढनिश्चयी बनवले आहे. तरीही अधिक भीतीदायक.

मार्कस: तर तुम्ही आता शहाणे आहात, पण डोळे उघडून तुम्ही जे पाहता ते भयानक आहे.

अँड्रिया: होय, आव्हाने मला घाबरवतात. माझी मोठी कोंडी झाली आहे. मला माझ्या करिअरसाठी आणि सामाजिक जीवनासाठी एक पूर्ण आयुष्य तयार करायचे आहे. पण माझ्या आईवडिलांना काय हवे आहे याच्याशी माझी इच्छा आहे. माझ्यासाठी वेगळं आयुष्य घडवण्याची माझी इच्छा ते विश्वासघात म्हणून पाहतात. ते आता मोठे झाले आहेत आणि माझ्या वडिलांची प्रकृती संशयास्पद आहे. हा माझ्या आत एक प्रकारचा सांस्कृतिक संघर्ष आहे - अमेरिकन ज्याला पुढे जायचे आहे ती कर्तव्यदक्ष इराणी मुलगी ज्याला तिला काय करायचे आहे हे माहित आहे. पण मला माहित आहे की ते खूप सोपे आहे.

मार्कस: किंवा संघर्षात असलेल्या घटकांचे स्पष्ट चित्र मिळविण्यासाठी ही एक साधी चौकट असू शकते.

अँड्रिया: होय, साधन किंवा नकाशासारखे काहीतरी.

मार्कस: "सामाजिक जीवन" समस्येची मुख्य वैशिष्ट्ये कोणती आहेत?

अँड्रिया: समीकरण चुकीचे आहे. माझे घरगुती जीवन आणि माझे कामाचे जीवन माझ्या सामाजिक जीवनासारखे आहे. मला माझ्या वयाचे मित्र नाहीत. माझ्याकडे मैत्रीचा समुदाय नाही. मला सर्व वयोगटातील मित्र हवे आहेत. इराणबद्दल मला तेच आवडले. माझे कोणतेही जवळचे मित्र, महिला किंवा पुरुष नाहीत. मी तुमच्याशी केलेले काही संभाषण, मी मित्रांसोबत केले पाहिजे.

मार्कस: त्यामुळे काम आणि सामाजिक जीवन यांच्यातील समतोल चुकीचा आहे आणि त्यावर तातडीने लक्ष देण्याची गरज आहे. सकारात्मक बाजूने काही?

अँड्रिया: बरं, मला घरी आणि कामावर सुरक्षित वाटतं. पण ही एक प्रकारची निर्जीव सुरक्षा आहे. हे स्व-सेवा करणारे वाटू शकते, परंतु सामाजिक चित्राबद्दल सर्वात सकारात्मक गोष्ट म्हणजे काही प्रकारच्या अधिक आकर्षक समुदायाची माझी इच्छा. मला इराणमधील विस्तारलेल्या सामाजिक जीवनासोबतचे माझे छोटेसे नाते आवडले. लोक माझ्यासाठी चांगले आहेत आणि मी त्यांच्यासाठी चांगला आहे.

मार्कस: तर तुम्ही जाण्यासाठी तयार आहात. तुमचा मित्र जिम बद्दल काय?

अँड्रिया: मला समजले की जिम घटस्फोट घेत आहे. आम्ही चांगले जमतो, पण तो एक नाही. मला खात्री नाही की तेथे कधीही "एक" असेल.

ते अँड्रियाच्या करिअरच्या आकांक्षांच्या मुख्य वैशिष्ट्यांचे पुनरावलोकन करतात आणि ती त्यांच्यासाठी कुठे आहे. ती "सांस्कृतिक संकरित" असण्यासारखे काय आहे याबद्दल बोलते. अँड्रियाने तिच्या मुख्य आव्हानाचे पुनरावलोकन करून निष्कर्ष काढला.

अँड्रिया: आत्ता माझ्यात काहीतरी सांगते की मी माझ्या सामाजिक किंवा कामाच्या जीवनात माझ्या पालकांना सोडल्याशिवाय माझ्या हृदयाचे अनुसरण करू शकत नाही. आणि मी त्यांना सोडू इच्छित नाही. मी करू शकत नाही असे मला वाटत नाही.

मार्कस: त्यामुळे करिअर आणि सामाजिक जीवन या दोन्ही गोष्टींचा त्याग न करता करण्याचा शोध सुरू आहे. चित्रात "नेहमी त्यांना आनंद देत नाही" हे कोठे बसते?

अँड्रियाच्या बाबतीत मुद्दे अगदी स्पष्ट आहेत. अँड्रियाला तिला काय हवे आहे हे बरेच काही माहित आहे, परंतु या क्षणी तिला जे हवे आहे ते कसे मिळवता येईल हे तिला दिसत नाही. हे शोधून काढणे हे समुपदेशक आणि अशील दोघांसाठी आणखी एक आव्हान आहे.

{ स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी-विकासाचा दृष्टीकोन (१० [वी] एड.). बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग - उदाहरणाची सुधारित आवृत्ती}.

५.५ सारांश

नज हे महत्त्वाचे घटक आहेत जे शक्तिशाली आणि तरीही सौम्य आहेत आणि त्यामध्ये योग्य उपचार मॉडेल्स, समुपदेशकांचे/मदतनीसांचे स्वतःचे फ्रेमवर्क, पद्धती आणि संप्रेषण कौशल्ये यांचा समावेश होतो ज्यामुळे थेरपी यशस्वी होण्यासाठी समुपदेशकांनी कुशल असणे आवश्यक आहे. अशीलच्या निर्णयाची सोय करण्यासाठी. **प्रॉबिंग आणि सारांश** करणे ही दोन महत्त्वाची संभाषण कौशल्ये आहेत ज्यांचा समुपदेशक सहसा अशीलच्या समस्यांना प्रभावीपणे हाताळण्यासाठी नज आणि उपयुक्त धोरणे म्हणून वापरतात. काही वेळा, अशील त्यांच्या चिंता उत्स्फूर्तपणे शोधण्यात अयशस्वी होण्याची शक्यता असते. अशा बिंदूंवर, समानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सामायिक करण्याबरोबरच, समुपदेशकांनी ग्राहकांना त्यांच्या संभाषण कौशल्याचा आणि **प्रॉम्प्ट्स आणि प्रोब्सचा** चांगल्या प्रकारे वापर करण्याची क्षमता वापरून त्यांना तसे करण्यास प्रवृत्त करणे आणि प्रोत्साहन देणे आवश्यक आहे.

प्रोब आणि प्रॉम्प्ट्स **मौखिक आणि गैर-मौखिक आहेत** , जे अशीलला मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर कोणत्याही समस्येबद्दल अधिक मोकळेपणाने आणि ठोसपणे बोलण्यास मदत करतात. मौखिक प्रॉम्प्ट्स हेतुपुरस्सर असतात आणि त्यामध्ये "उम", "उह-हुह", "नक्की", "हो", "मी पाहतो", "आह", "ओके" आणि "ठीक आहे" सारख्या प्रतिसादांचा समावेश होतो. दुसरीकडे, **गैर-मौखिक प्रॉम्प्टमध्ये समुपदेशकांच्या** शारीरिक हालचाली, हावभाव, होकार, डोळ्यांच्या हालचाली आणि इतर अशा संकेतांचा समावेश होतो, ज्याचा समुपदेशन सत्र पुढे जाण्यासाठी प्रभावीपणे वापरला जाऊ शकतो. विधाने, विनंत्या आणि प्रश्न **हे** वेगवेगळ्या प्रकारचे प्रोब आहेत, जे स्पष्टता देतात. प्रोब वापरण्यासाठी दोन महत्त्वाची मार्गदर्शक तत्त्वे म्हणजे बरेच प्रश्न टाळणे आणि बंद प्रश्नांपेक्षा मुक्त प्रश्न विचारणे. हे समुपदेशकांना ग्राहकांकडून महत्त्वाची माहिती मिळविण्यात मदत करते. आम्ही प्रोब वापरण्यासाठी काही प्रमुख मार्गदर्शक तत्त्वांबद्दल देखील शिकलो. समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादांची तपासणी करण्याबाबत मूलभूत मार्गदर्शक तत्त्वे अशी आहे की समुपदेशकांनी प्रोबचा वापर केल्यानंतर अशील काय म्हणतात त्यास समानुभूतीने प्रतिसाद देणे आवश्यक आहे. समुपदेशन सत्रादरम्यान, मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर संभाषण कौशल्ये देणे-घेणे यात नैसर्गिकरित्या मिसळले पाहिजे.

समुपदेशन सत्रादरम्यान फोकस, दिशा आणि आव्हान दोन्ही प्रदान करण्यासाठी **सारांश वापरला जाऊ शकतो**. हे समुपदेशक आणि अशील दोघांनाही सत्रात सादर केलेल्या माहितीचे पुनरावलोकन आणि महत्त्व निर्धारित करण्याची संधी देऊन आणि या पुनरावलोकनाचा प्राधान्यक्रम स्थापित करण्यासाठी वापर करण्यास मदत करते. सारांश वापरणे प्रामुख्याने उपयुक्त आहे नवीन सत्राच्या सुरुवातीला, जेव्हा सत्र कोणत्याही विशिष्ट दिशेने जात नाही असे दिसते, आणि जेव्हा ग्राहकांना नवीन दृष्टीकोन आवश्यक असतो.

दोन्ही - समुपदेशक आणि अशील - शेवटच्या सत्रातील महत्त्वाचे मुद्दे एकत्र करून सारांश देऊ शकतात.

५.६ प्रश्न

१. मदत प्रक्रिया/समुपदेशन सत्रादरम्यान एक महत्त्वाचे संभाषण कौशल्य म्हणून प्रोबिंगचे स्पष्टीकरण करा आणि विविध प्रकारच्या प्रोबिंगची (विवेचन, विनंत्या आणि प्रश्न) चर्चा करा.

२. शाब्दिक आणि गैर-मौखिक प्रॉम्प्ट्सवर लहान टिपा द्या.

३. प्रोब म्हणून "प्रश्न" वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे स्पष्ट करा.

४. क्लोज्ड आणि ओपन एंडेड प्रश्नांवर प्रोब म्हणून छोट्या नोट्स द्या.

५. प्रोब वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे तपशीलवार स्पष्ट करा.

६. समानुभूतीपूर्ण प्रतिसादासह प्रोब वापरून थोडक्यात स्पष्ट करा.

७. मदत प्रक्रिया/समुपदेशन सत्रादरम्यान एक महत्त्वाचे संभाषण कौशल्य म्हणून सारांशाची चर्चा करा. तीन प्रमुख परिस्थितींवर चर्चा करा, जेव्हा सारांश प्रभावीपणे वापरला जाऊ शकतो.

५.७ संदर्भ

1) Egan, G. (2014). *The skilled helper: A problem-management and opportunity-development approach to helping (Tenth Edition)*. Belmont: Brooks/Cole CENGAGE Learning.

2) Capuzzi, D., & Stauffer, M. D. (2009). *Counselling and psychotherapy: Theories and interventions. (6th Ed.) (Eds.)*. Alexandria: American Counseling Association.

3) Capuzzi, D., & Gross, D. R. (2017). *Introduction to the counselling profession (7th Ed.) (Eds.)*. New York: Routledge.

4) Nelson-Jones, R. (2016). *Basic counselling skills: A helper's manual (4th Ed.)*. Los Angeles: Sage Publications.

❖❖❖❖

६

इतर कौशल्ये - II

घटक रचना

६.० उद्दिष्टये

६.१ आव्हान देणे

६.१.१ स्व-आव्हानाची संकल्पना

६.१.२ स्व-आव्हानाचे लक्ष्य

६.१.३ ब्लाइंड स्पॉट्स ओळखणे

६.१.४ ब्लाइंड स्पॉट्सला आव्हान देण्यासाठी कौशल्ये

६.१.५ मदतनीसांचे स्व-आव्हान

६.२. स्व-प्रकटीकरण

६.३ अनिच्छा आणि प्रतिकार

६.३.१ अनिच्छा आणि प्रतिकार ओळखणे

६.३.२ अनिच्छा आणि प्रतिकार हाताळणे

६.४ सारांश

६.५ प्रश्न

६.६ संदर्भ

munotes.in

६.० उद्दिष्ट्ये

- समुपदेशन प्रक्रियेत वापरल्या जाणा ऱ्या इतर कौशल्यांची समज विकसित करणे
- आव्हानात्मक कौशल्याची समज विकसित करणे
- स्व-प्रकटीकरणाच्या कौशल्याची समज विकसित करणे
- प्रतिकाराला सामोरे जाण्याच्या कौशल्याची समज विकसित करणे

६.१ आव्हान देणे (CHALLENGING)

यापूर्वी, आम्ही अशीलला त्यांच्या सद्यस्थितीत स्पष्टता आणि अंतर्दृष्टी मिळविण्यात आणि त्यांना निर्णय घेण्यास मदत करण्यासाठी मदत प्रक्रियेमध्ये सल्लागारांद्वारे वारंवार वापरल्या जाणाऱ्या महत्त्वाच्या संप्रेषण कौशल्ये आणि नडजच्या प्रकारांबद्दल प्रोब आणि सारांश यांबद्दल शिकलो. येथे, आम्ही पूर्वी शिकलेल्या गोष्टींचा विस्तार म्हणून, आम्ही मदत प्रक्रिया प्रभावी करण्यासाठी वापरली जाणारी इतर महत्त्वाची संभाषण कौशल्ये शिकू: आव्हानात्मक, मदतनीसांचे स्व-प्रकटीकरण, आणि अनिच्छा आणि प्रतिकार यांना सामोरे जाणे. हा विशिष्ट विभाग अशीलसाठी आव्हानात्मक, स्वत:ची आव्हाने (कलम ६.१.१ ते कलम ६.१.४) तसेच समुपदेशक (विभाग ६.१.५), स्व-आव्हानसाठी मार्गदर्शक तत्त्वे आणि इतर पैलूंशी संबंधित आहे.

संदर्भाच्या बाह्य फ्रेममधून अशीलला आव्हान देणे त्यांना स्वतःबद्दल, इतरांबद्दल आणि त्यांच्या समस्या परिस्थितीबद्दल नवीन आणि चांगले दृष्टीकोन विकसित करण्यास मदत करते. हे ग्राहकांना त्यांच्या भावना, विचार आणि संवादातील विसंगती तपासण्यासाठी आमंत्रित करते ज्याबद्दल त्यांना विविध कारणांमुळे माहिती नसते. कौशल्याने केले तर आव्हान प्रभावी ठरते. कौशल्यपूर्ण आव्हानांची दोन विशिष्ट वैशिष्ट्ये आहेत i) ते ग्राहकांच्या विद्यमान दृष्टीकोनांच्या अगदी जवळ असतात आणि ii) ते तुलनेने धोकादायक नसलेल्या पद्धतीने सादर केले जातात.

चॅलेंज हे अन्वेषणासाठी आमंत्रण आहेत. त्यामुळे, समुपदेशकांनी ग्राहकांना आव्हाने देताना त्यांच्या आवाजाची आणि शरीरसंवादाची काळजी घेतली पाहिजे. म्हणजेच, त्यांचा आवाज आणि शरीर संवाद आरामशीर आणि मैत्रीपूर्ण असावा. समुपदेशकांनी व्यवसायाच्या सुरुवातीच्या टप्प्यावर मदतनीस म्हणून जोरदार आव्हाने देणे टाळले पाहिजे. समुपदेशकांच्या अननुभवीपणामुळे सशक्त आव्हाने उद्भवतात, ज्यामुळे त्यांच्या अशीलसोबतच्या उपचारात्मक संबंधांना धोका निर्माण होऊ शकतो. म्हणून, सुरुवातीच्या समुपदेशकांनी स्वतःला सौम्यपणे धोकादायक आव्हाने सादर करण्यापुरते मर्यादित ठेवले पाहिजे. वेळेवर आणि कुशलतेने शब्दबद्ध केलेली आव्हाने ग्राहकांकडून खरा प्रतिसाद मिळविण्यासाठी आणि त्यांची बचावात्मकता नियंत्रणात ठेवण्यासाठी उपयुक्त ठरतात. तसेच, कौशल्यपूर्ण आव्हाने ग्राहकांना त्यांची समज वाढवण्यास आणि अधिक प्रभावीपणे कार्य करण्यास मदत करतात. आव्हानांच्या या संपूर्ण प्रक्रियेमुळे अशील हे ठरवतील की आव्हाने त्यांना त्यांच्या शोधात पुढे जाण्यास मदत करतात की नाही. यावर ग्राहकांच्या सकारात्मक अभिप्रायामुळे समुपदेशक आणि ग्राहक यांच्यातील कार्यरत युतीला चालना मिळण्याची शक्यता आहे.

समुपदेशक आव्हानांसाठी तोंडी संदेश वापरू शकतात, जसे की, “एकीकडे... दुसरीकडे.... “, “एकीकडे..., पण......”, “तुम्ही म्हणता. .., पण....", आणि "मला दोन संदेश मिळत आहेत....", किंवा "मला मिश्रित संदेश मिळत आहे...." अशा वाक्प्रचारांपासून सुरू होणारी आव्हाने सौम्यपणे धोक्याची असतात. ते ग्राहकांनी केलेल्या दोन विधानांमधील विसंगती देखील दर्शवतात आणि ग्राहकांना त्यांचे दृष्टिकोन स्पष्ट करण्याची आणि त्यांच्या भावना आणि विचारांचे अन्वेषण करण्याची जबाबदारी देतात. चॅलेंजिंग समुपदेशकांना त्यांच्या

निरीक्षणांवर आणि अशीलशी संवादाच्या आधारावर परिमाणांच्या दहा जोड्यांमधील विसंगती शोधण्यात मदत करते (तक्ता ६.१).

तक्ता ६.१ **आव्हानात्मक विसंगतींची उदाहरणे**

दरम्यान विसंगती	**उदाहरणे (सल्लागारांचे तोंडी संदेश)**
१. **शाब्दिक/ स्वर** आणि **शारीरिक संवाद**	"एकीकडे तू म्हणतोस तू ठीक आहेस, पण मला तुझ्या आवाजातील वेदना दिसत आहेत आणि तुझे डोळे थोडे रडलेले आहेत."
२. **शब्द** आणि **कृती**	"तुम्ही म्हणता की तुमची मुले ही तुमच्यासाठी जगातील सर्वात महत्वाची गोष्ट आहेत, परंतु तुम्ही त्यांच्यासोबत क्वचितच जाता असे दिसते."
३. **मूल्ये** आणि **कृती**	"तुम्ही म्हणता की तुम्हाला प्रामाणिकपणाची कदर आहे, परंतु कधीकधी सत्य बदलण्यास तुमची हरकत नाही."
4. एखाद्याचे शब्द **देणे** आणि **पाळणे**	"तुम्ही म्हणाला होता की तुम्ही तुमच्या मुलांसोबत जास्त वेळ घालवाल, पण तसे केले असेल असे वाटत नाही."
५. **नकारात्मक स्व-चित्र** आणि **सकारात्मक पुरावा**	"तुम्ही लोकांसोबत चांगले नाही असे म्हणता, तरीही तुमचे काही खूप चांगले मित्र आहेत असे दिसते."
६. **ध्येय** आणि **कृती**	"तुम्ही म्हणता की तुम्हाला नोकरी मिळवायची आहे आणि आर्थिक स्वातंत्र्य मिळवायचे आहे, तथापि, तुम्ही मला हे देखील सांगत आहात की तुम्ही नोकरी शोधण्यात फारसे काही केले नाही."
७. **पूर्वीची** आणि **सध्याची विधाने**	"काही क्षणापूर्वी तुम्ही म्हणाला होता की तुम्ही तुमच्या सोशल वर्क कोर्सबद्दल अस्वस्थ आहात, परंतु आता तुम्ही म्हणत आहात की ते खूप चांगले आहे."
८. **विधाने** आणि **पुरावे**	“तू म्हणालास की तुझा प्रियकर तुझ्यासाठी कधीच काही करत नाही, पण आता तू मला सांगितले आहेस की तुझ्या वाढदिवसाला तो तुला बाहेर जेवायला घेऊन गेला.”
९. **विचार, भावना** आणि **वास्तविक संवाद**	"तुम्ही पार्ट्यांमध्ये जाण्याबद्दल खूप तणावात आहात, परंतु तुम्ही असेही म्हणत आहात की तुम्ही परफॉर्म करण्यास व्यवस्थापित कराल जेणेकरून तुम्हाला किती तणाव आहे हे लोकांना लक्षात घेणे कठीण आहे."
१०. **स्वतःचे** आणि **इतरांचे मूल्यमापन**	“मला दोन मेसेज येत आहेत. तुम्हाला असे वाटते की तुम्ही स्वयंपाक करताना हताश आहात, परंतु तुमच्या मैत्रिणीच्या फीडबॅकवरून असे दिसते की ती तुमच्या प्रयत्नांवर खूश आहे.”

{ स्रोत: १. नेल्सन-जोन्स, आर. (२००९). समुपदेशन कौशल्यांचा परिचय: मजकूर आणि तत्व (३ री एड.). बंगलोर: सेज प्रकाशन; २. नेल्सन-जोन्स, आर. (२०१६). समुपदेशन कौशल्ये: मदतनीस पुस्तिका (४ थी एड.). लॉस एंजेलिस: सेज प्रकाशन }

जेव्हा आव्हाने ऑफर केली जातात तेव्हा ग्राहकांना कधीकधी अनादर वाटण्याची शक्यता असते. जेव्हा आव्हाने मजबूत असतात तेव्हा ते प्रतिकार देखील करतात. कुशल समुपदेशक आणि मदतनीस यांनी देखील मजबूत आव्हाने टाळली पाहिजेत, विशेषत: सुरुवातीच्या सत्रांमध्ये जेथे संबंध आणि विश्वास अद्याप स्थापित करणे बाकी आहे. समुपदेशकांनी देखील ग्राहकांना सतत आव्हान देऊ नये कारण कोणालाही सतत आव्हान देणे आवडत नाही. अशील आव्हानांचा प्रतिकार करण्यासाठी वेगवेगळ्या रणनीती वापरू शकतात, जसे की i) आव्हानकर्त्यांचा अपमान करणे, ii) समुपदेशकांना त्यांचे मत बदलण्यासाठी पटवणे, iii) समस्येचे अवमूल्यन करणे, iv) दृश्यांना आव्हान दिले जात असल्याने इतरत्र समर्थन मिळवणे, आणि v) आतल्या आव्हानाशी सहमत होणे मदत करणे, परंतु नंतर मदत प्रक्रियेच्या बाहेर त्याबद्दल काहीही करत नाही.

६.१.१ स्व-आव्हानाची संकल्पना (Concept of Self-Challenge)

आम्ही शिकलो की अशीलला स्वत:वर मागणी करण्यास मदत करणाऱ्या विविध तंत्रांना "नजिंग" असे म्हणतात आणि हे नडिंग अशीलला समस्या परिस्थिती आणि न वापरलेल्या संधींचा सामना करण्यास मदत करते. हे त्यांना स्वतःच्या आत आणि आसपासची संसाधने शोधण्यात आणि टॅप करण्यात मदत करते. नडिंगचा एक मजबूत प्रकार म्हणजे ग्राहकांना विविध मार्गांनी स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करणे. समुपदेशक ग्राहकांना स्व-जबाबदारी आणि स्वनिर्णय ठळक करण्यासाठी आणि प्रोत्साहन देण्यासाठी स्वयं-आव्हानमध्ये गुंतण्यास मदत करतात. ते त्यांच्या संप्रेषण कौशल्यांचा वापर ग्राहकांना वास्तविकता चाचणीसाठी स्व-आव्हानमध्ये गुंतण्यास मदत करण्यासाठी करतात. अशाप्रकारे, अशीलला काही वास्तविकता चाचणी करण्यात मदत करणे आणि यातून ते जे काही शिकतात ते स्वत:साठी चांगले भविष्य निर्माण करण्यासाठी गुंतवणे हे आव्हानाचे एकंदर उद्दिष्ट आहे.

आपल्याला संघर्षांचा सामना करावा लागतो ज्यामुळे आपण जीवनाच्या सर्व स्तरांवर स्वतःला आव्हान देतो. जीवनातील काही क्षेत्रांमध्ये आव्हान देण्यात अपयशी ठरल्याने आपण व्यथित होऊ शकतो. स्वयं-सुरुवात केलेले स्व-आव्हान आदर्श असले तरी ते सहसा घडत नाही. सर्वोत्तम स्वरूपात मदत करणे ही एक रचनात्मक सामाजिक प्रभाव प्रक्रिया आहे आणि त्यात काही प्रकारची आव्हाने समाविष्ट आहेत. अशीलसाठी जीवन वाढवणारे आणि समस्या-व्यवस्थापन परिणामांचा संच साध्य करणे हे मदत करण्याचे अंतिम ध्येय आहे. सर्व प्रभावी मदतीमध्ये काही प्रकारचे समर्थन आणि आव्हान यांचा समावेश असतो. म्हणून, ग्राहकांना त्यांच्या समस्या परिस्थितीचे व्यवस्थापन करण्यासाठी समर्थन आणि आव्हान द्यावे लागेल. काही प्रकरणांमध्ये, अशीलला समस्या परिस्थितीवर मात करण्यासाठी त्यांच्या कुटुंबातील सदस्यांना समर्थन आणि आव्हान देखील द्यावे लागेल. समर्थनाशिवाय आव्हान कठोर आणि अन्यायकारक आहे आणि आव्हानाशिवाय

समर्थन एखाद्या व्यक्तीला रिक्त आणि प्रतिकूल वाटू शकते. म्हणूनच, आव्हान आणि समर्थन - या दोन्हींचे योग्य मिश्रण आवश्यक आहे.

वेई आणि कु (२००७) नुसार, अशीलला त्यांच्या विचार, भावना व्यक्त करणे आणि वागण्याच्या त्यांच्या स्व-पराजय पद्धतींना आव्हान देण्यात मदत करणे विशेषतः महत्वाचे आहे. म्हणून, समुपदेशकांनी ग्राहकांना विचार करण्याच्या, भावना व्यक्त करण्याच्या आणि कृती करण्याच्या पद्धती बदलण्यासाठी आव्हान देण्यास मदत केली पाहिजे जे त्यांना समस्याग्रस्त परिस्थितीत अडकवून ठेवतात आणि त्यांना संधी ओळखण्यापासून आणि विकसित करण्यापासून रोखतात. तसेच, समुपदेशकांनी त्यांच्या अशीलला अनेक उद्देशांसाठी स्वतःला आव्हान देण्यास मदत करण्यासाठी भागीदार बनले पाहिजे, जसे की i) त्यांच्या समस्यांमध्ये शक्यता शोधणे, ii) न वापरलेली अंतर्गत आणि बाह्य शक्ती आणि संसाधने शोधणे, iii) समस्यांमध्ये त्या संसाधनांची गुंतवणूक करणे आणि त्यांच्या जीवनातील संधी, iv) चांगल्या भविष्यासाठी शक्यतांचे शब्दलेखन करणे, v) ते भविष्य प्रत्यक्षात आणण्याचे मार्ग शोधणे आणि vi) हे सर्व घडवून आणण्यासाठी आवश्यक असलेल्या कृतींसाठी स्वतःला वचनबद्ध करणे.

श्रद्धा, मूल्ये, नियम, नैतिकता आणि नैतिकता हे एखाद्याच्या वर्तनाचे चालक असतात, ज्याच्या आधारावर लोक निवड करतात. म्हणून, सल्लागारांनी मदत प्रक्रियेत या ड्रायव्हर्सचे काळजीपूर्वक ऐकणे आवश्यक आहे. त्यांनी ग्राहकांना या ड्रायव्हर्सची जाणीव करून दिली पाहिजे आणि त्यांना आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करण्याच्या प्रक्रियेत हे ड्रायव्हर्स त्यांच्या निर्णयांवर कसा प्रभाव पाडतात हे समजून घेण्यात त्यांना मदत केली पाहिजे.

६.१.२ स्व-आव्हानाचे लक्ष्य (Targets of Self-Challenge)

स्व-आव्हानेचे दोन प्रकार आहेत: i) एक ज्यामध्ये स्वत: ची टीका समाविष्ट आहे, आणि ii) एक ज्यामध्ये स्वत: ची सुधारणा समाविष्ट आहे. समुपदेशकांनी अशीलला समस्या परिस्थिती समजून घेणे आणि व्यवस्थापित करणे किंवा जीवन वाढवणाऱ्या संधी ओळखणे आणि विकसित करणे अशा प्रत्येक गोष्टीला आव्हान देण्यास मदत केली पाहिजे. सेल्फ-चॅलेंजचा उद्देश अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यास मदत करण्याच्या प्रक्रियेत पूर्णपणे सहभागी होण्यास मदत करणे हा आहे. स्व-आव्हानाची काही मुख्य लक्ष्ये खालीलप्रमाणे आहेत:

१) स्वत:ला पराभूत करणारी मानसिकता (Self-defeating mindsets)

मानसिकता म्हणजे मनाच्या कमी-जास्त प्रमाणात कायमस्वरूपी अवस्था, ज्यात पूर्वग्रह, गृहीतके, वृत्ती, श्रद्धा, मूल्ये, पूर्वाग्रह, प्राधान्ये, निकष, दृष्टिकोन, स्वत:बद्दल, इतरांबद्दल आणि जगाबद्दलच्या अप्रतीक्षित धारणा, पूर्वकल्पना इत्यादींचा समावेश होतो. एकतर उत्पादक किंवा समस्याप्रधान असू द्या, जे बाह्य वर्तन चालवतात किंवा किमान बाह्य वर्तनात पाळले जातात. म्हणून, या लक्ष्याला सामोरे जाण्यामागील तत्त्व म्हणजे अशीलला कालबाह्य, स्वयं-मर्यादित मानसिकता आणि दृष्टीकोन बदलून समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकसनात्मक कृती करणाऱ्या स्वयं-वर्धन आणि फायदेशीर नवीन दृष्टीकोनांमध्ये

बदलण्यासाठी आमंत्रित करणे. या भिन्न मानसिकतेचा सामना कसा केला जाऊ शकतो ते समजून घेऊया:

- **पूर्वग्रह (Prejudice):** समुपदेशक ग्राहकांना त्यांच्या पूर्वग्रहावर पुनर्विचार करण्यासाठी आमंत्रित करू शकतात स्टिरियोटाइप हे ग्राहकांना त्यांच्या समस्या परिस्थितीबद्दल अधिक स्पष्टपणे विचार करण्यास मदत करू शकते. अशीलला हे शोधणे आवश्यक आहे की बऱ्याचदा दोन्ही पक्ष गोंधळ निर्माण करण्यास आणि त्यांच्या समस्या परिस्थितीमध्ये योगदान देण्यासाठी जबाबदार असतात. अशा प्रकारे, अशीलने त्यांचे वर्तन आणि त्यांच्या पूर्वग्रहांमुळे त्याचा किती प्रमाणात परिणाम झाला आहे हे तपासले पाहिजे.

- **स्व-मर्यादित विश्वास आणि गृहितक (Self-limiting beliefs and assumptions):** अल्बर्ट एलिस (एलिस, २००४; एलिस आणि एलिस, २०११) आपल्या तर्कसंगत-भावनिक-वर्तणूक दृष्टिकोन (REBT) मध्ये असा दावा केला आहे की आव्हानात्मक अशीलच्या तर्कहीन आणि स्वत: ची पराभूत विश्वास हा सर्वात उपयुक्त हस्तक्षेपांपैकी एक आहे. एलिसने काही सामान्य अकार्यक्षम समजुती ओळखल्या ज्यात लोक स्वतःशी बोलू शकतात. या समजुती (तक्ता 6.2) प्रभावी जीवन जगण्याच्या मार्गात येताना दिसतात.

तक्ता ६. २: अकार्यक्षम श्रद्धा आणि त्यांचे अर्थ

अकार्यक्षम श्रद्धा	काय म्हणायचे आहे त्यांना?
i) **आवडणे आणि प्रेम करणे**	माझ्या आयुष्यातील महत्त्वपूर्ण लोकांद्वारे मला नेहमीच प्रेम आणि मान्यता मिळणे आवश्यक आहे.
ii) **सक्षम असणे**	मी नेहमी, सर्व परिस्थितींमध्ये, सक्षमता दाखवली पाहिजे आणि मी जीवनातील काही महत्त्वाच्या क्षेत्रात प्रतिभावान आणि सक्षम असायला हवे.
iii) **स्वतःचा मार्ग असणे**	माझ्याकडे माझा मार्ग असला पाहिजे आणि माझ्या योजना नेहमी कार्यान्वित झाल्या पाहिजेत.
iv) **दुखापत होणे**	जे लोक काहीही चुकीचे करतात, विशेषत: जे लोक मला इजा करतात ते वाईट आहेत आणि त्यांना दोषी ठरवून शिक्षा केली पाहिजे.
v) **धोक्यापासून मुक्त असणे**	कोणतीही गोष्ट किंवा कोणतीही परिस्थिती कोणत्याही प्रकारे धोकादायक असल्यास, मी त्याबद्दल चिंताग्रस्त आणि अस्वस्थ असणे आवश्यक आहे. मला धोकादायक परिस्थितींचा सामना करावा लागू नये.
vi) **समस्यारहित असणे**	जीवनात गोष्टी चुकीच्या होऊ नयेत, आणि जर योगायोगाने त्या झाल्या तर त्वरित आणि सोपे उपाय असावेत.
vii) **बळी होणे**	मी अनुभवलेल्या कोणत्याही दुःखासाठी इतर लोक आणि बाहेरील शक्ती जबाबदार आहेत. कोणीही जलद आणि सोपे उपाय असू नये.

munotes.in

viii) **टाळणे**	स्व-शिस्त विकसित करण्यापेक्षा जीवनातील अडचणींना तोंड देणे टाळणे सोपे आहे; माझ्याकडून मागण्या करणे आवश्यक नसावे.
ix) **भूतकाळातील अत्याचार**	मी भूतकाळात काय केले आणि विशेषत: भूतकाळात माझ्यासोबत जे घडले ते ठरवते की मी आज कसा वागतो आणि कसे वाटते.
x) **निष्क्रियता**	मी निष्क्रीय आणि बिनधास्त राहून आणि फक्त स्वतःचा आनंद घेऊन आनंदी होऊ शकतो.

{ स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि मदत करण्यासाठी संधी विकास दृष्टीकोन (१० वी एड.) . बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग}.

एलिसने पुढे असे सुचवले की व्यक्तींच्या जीवनातील अशा प्रकारच्या विश्वासांचे उल्लंघन केल्याने त्यांना अनुभव भयानक दिसतात. अशा परिस्थितीत, अशीलने असा विचार केला पाहिजे की हा जगाचा अंत नाही, उलट ते अशा समस्यांचे निराकरण करण्यासाठी काहीतरी करू शकतात ज्यामुळे त्यांना भयानक वाटते.

स्टर्नबर्ग (२००२, 2003) यांनी काही स्व-विश्वासांचाही शोध लावला ज्यामुळे हुशार लोक कधीकधी मूर्ख गोष्टींमध्ये अडकतात. त्याने (2003, पृ. 5) अशा लोकांच्या विचारसरणीत परावर्तित होणाऱ्या अशा चार चुकीच्या गोष्टी ओळखल्या:

i) अहंकारकेंद्रीपणाचा भ्रम (The Egocentricism Fallacy): लोक त्यांच्या कृतींचे नियोजन करताना त्यांच्या स्वतःच्या हिताचा विचार करतात, हे सर्व त्यांच्याबद्दल आहे असा विचार करतात. ते दुसऱ्याच्या हिताचा विचार करत नाहीत.

ii) सर्वज्ञता भ्रम (The Omniscience Fallacy): लोकांना खरोखर एखाद्या गोष्टीबद्दल बरेच काही माहित असू शकते. परंतु, त्यांना असे वाटू लागते की त्यांना सर्वकाही माहित आहे.

iii) सर्वशक्तिमान भ्रम (The Omnipotence Fallacy): लोकांना वाटते की ते सर्वशक्तिमान आहेत आणि त्यांना हवे ते करू शकतात.

iv) अभेद्यपणाची चूक (The Invulnerability Fallacy): लोकांना वाटते की पकडल्याशिवाय ते जे काही करतात त्यातून ते सुटू शकतात. किंवा, पकडले गेले तरी ते स्वतःची सुटका करू शकतील.

तसेच, Riso et al. (२००७) ने मानसिक विकारांच्या श्रेणीचे वैशिष्ट्य दर्शविणाऱ्या विकृत संज्ञानात्मक योजना आणि मूलभूत विश्वासांचे प्रकार वर्णन केले आहेत. स्कीमा अकार्यक्षम विश्वासांचा तसेच समस्या निर्माण करणाऱ्या विचारसरणीच्या पद्धतींचा संदर्भ देतात. अशा विस्कळीत आणि स्व-पराजय विचारांच्या पद्धती ओळखणे आणि हाताळणे यामुळे ग्राहकांना फायदा होऊ शकतो आणि समुपदेशक त्यांच्या ग्राहकांच्या जीवनात त्यांना मदत करून खूप मोलाची भर घालू शकतात.

२) स्व-मर्यादित अंतर्गत वर्तन (Self-limiting internal behaviour):

विचार करण्याचे काही प्रकार हे खरे तर वर्तन असतात ज्यात गुंतायचे की नाही हे आपण निवडू शकतो. त्या अशा क्रिया आहेत ज्या आपण करू शकतो की नाही हे आपण निवडू शकतो. आमच्या अंतर्गत किंवा संज्ञानात्मक वर्तनांमध्ये दिवास्वप्न पाहणे, प्रार्थना करणे, विश्वास ठेवणे, समस्या ओळखणे, संधींचे पुनरावलोकन करणे, निर्णय घेणे, योजना तयार करणे, निर्णय घेणे, स्वतःला आणि इतरांना मान्यता देणे किंवा नापसंत करणे, आश्चर्य करणे, मूल्यमापन करणे, कल्पना करणे, निर्माण करणे यासारख्या विस्तृत क्रियाकलापांचा समावेश होतो. मानके आणि मानदंड, दुर्लक्ष करणे, क्षमा करणे, अभ्यास करणे आणि इतर अनेक गोष्टी. अशील त्यांच्या स्व-मर्यादित आणि स्व-पराजय अंतर्गत वर्तन अधिक सर्जनशील लोकांसह बदलण्यास इच्छुक असल्यास त्यांना काही मदतीची आवश्यकता असू शकते. नवीन दृष्टीकोन विकसित करणे आणि अंतर्गत वर्तन बदलणे काही अशीलना खूप मदत करू शकते.

३) भावना आणि भावनांच्या स्व-पराजय अभिव्यक्ती (Self-defeating expressions of feelings and emotions)

आपल्या भावनांचे व्यवस्थापन आणि त्या व्यक्त करण्याच्या पद्धती हा आपल्या सामाजिक-भावनिक बुद्धिमत्तेचा एक भाग आहे. आपल्या काही भावना बाटल्याबंद असतात, तर काही अगदी दृश्यमान असतात. समुपदेशक त्यांच्या अशीलला अनावश्यक नकार आणि भावनांना तोंड देण्यासाठी, भावनांना आंतरिकपणे चालू द्या आणि भावनिक अभिव्यक्तीचे स्व-पराजय स्वरूप मदत करू शकतात. बर्किंग वगैरे. (२००८, पृ. ४८५) असे आढळले की भावना-नियमन कौशल्यांवर लक्ष केंद्रित करणे प्रभाव-संबंधित मानसिक आरोग्य समस्यांच्या प्रतिबंध आणि उपचारांमध्ये महत्त्वपूर्ण भूमिका बजावू शकते.

४) अकार्यक्षम बाह्य वर्तन (Dysfunctional external behaviour):

काही अशीलच्या बाह्य वर्तनामुळे त्यांना त्रास होतो. काही न करणे हा देखील वर्तनाचा एक प्रकार मानला जातो. ग्राहक अनेकदा निवडी करण्यात आणि त्या विशिष्ट वर्तनांमध्ये गुंतण्यात अपयशी ठरतात जे त्यांच्या समस्या परिस्थितींचा सामना करण्यासाठी आणि संधी विकसित करण्यात त्यांच्यासाठी उपयुक्त ठरतील. हे स्व-पराजय विचारांवर आधारित बाह्य वर्तनाचा एक प्रकार आहे. अशीलला त्यांच्या स्व-पराजय विचारांची जाणीव करून देणे त्यांना त्यांच्या बाह्य वर्तनावर कार्य करण्यासाठी उपयुक्त ठरेल. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलला त्यांचे स्व-पराजय विचार त्यांच्या बाह्य वर्तनात कसे बदलतात हे तपासण्यास मदत केली पाहिजे.

५) जगाची विकृत समज (Distorted understanding of the world)

काही वेळा, अशील जगाला प्रत्यक्षात जसे आहे तसे पाहण्यात अयशस्वी होऊ शकतात. ही जगाची विकृत समज आहे. हे अशीलला समस्यांच्या परिस्थितीत गुंतवून ठेवू शकते आणि त्यांना संधी ओळखण्यापासून आणि विकसित करण्यापासून रोखू शकते. तथापि, ग्राहकांना ते ज्या वातावरणात राहतात आणि त्याचा त्यांच्या जीवनावर होणारा परिणाम पूर्णपणे समजून घेण्यात अयशस्वी झाल्याचा अर्थ असा नाही की ते मूर्ख आहेत. ज्या गोष्टींचा

त्यांच्या जीवनावर नकारात्मक प्रभाव पडतो त्या गोष्टी त्यांच्या लक्षात येत नाहीत. म्हणूनच, अशीलला त्यांच्या मनातील जगाच्या अशा विकृत समजाची जाणीव करून देणे त्यांना योग्य निर्णय घेण्यास मदत करू शकते.

६) विसंगती (Discrepancies)

अनेक प्रकारच्या विसंगती आहेत ज्यांचा आपल्या जीवनावर प्रभाव पडतो. उदाहरणार्थ, विचार आणि कृती यातील तफावत. म्हणजेच आपण जे करणार आहोत ते आपण नेहमी करत नाही. अशा विसंगती ग्राहकांना त्यांच्या समस्या परिस्थितीत गुंतवून ठेवतात. त्यामध्ये खालील आणि अशा अनेक गोष्टींचा समावेश असू शकतो (टेबल ६.१ पहा):

- अशील काय विचार करतात किंवा काय वाटतात विरुद्ध ते काय म्हणतात
- ते काय म्हणतात विरुद्ध ते काय करतात
- त्यांची स्वतःबद्दलची मते विरुद्ध इतरांची त्यांच्याबद्दलची मते
- ते काय आहेत विरुद्ध ते काय दावा करतात की त्यांना व्हायचे आहे
- त्यांची सांगितलेली उद्दिष्टे विरुद्ध ते प्रत्यक्षात काय साध्य करतात
- त्यांची व्यक्त केलेली उद्दिष्टे विरुद्ध त्यांचे वास्तविक वर्तन

अशा परिस्थितीत, समुपदेशक ग्राहकांना त्यांच्या जीवनातील विसंगतींना आव्हान देण्यास मदत करू शकतात. हे समुपदेशक आणि अशील दोघांनाही ग्राहकांसाठी भविष्य घडवण्यासाठी एकत्र काम करण्यास मदत करू शकते.

७) न वापरलेली शक्ती आणि संसाधने (Unused strengths and resources)

ग्राहकांचे स्व-आव्हान त्यांच्या समस्यांवर तसेच त्यांच्या "संभाव्य स्व" वर लक्ष केंद्रित करतात. समुपदेशक ग्राहकांना संधी आणि संसाधनांसह त्यांच्या सामर्थ्यांविषयी जागरूक होण्यास मदत करू शकतात जे एकतर ग्राहकांद्वारे न वापरलेले किंवा कमी वापरले जातात (अस्पिनवॉल आणि स्टॉडिंगर, २००३; टेडेस्ची आणि किल्मर, २००५). यामुळे ग्राहकांच्या जीवनात मोठी भर पडू शकते. काही संसाधने अशील-आधारित आहेत, ज्यामध्ये प्रतिभा आणि क्षमतांचा समावेश आहे ज्यांचा वापर केला जात नाही. काही बाह्य आहेत, ज्यात समस्या किंवा संधी विकसित करण्यासाठी सामाजिक समर्थन ओळखण्यात आणि वापरण्यात अपयश समाविष्ट आहे. समुपदेशक ग्राहकांना अशा संसाधनांचा वापर करण्यास मदत करू शकतात जे ते वापरण्यात अयशस्वी झाले आहेत. "माझ्याकडे कोणत्या प्रकारची न वापरलेली ताकद आहे?", "आंतरिक आणि बाह्य दोन्ही संसाधने सोडण्यासाठी आणि त्यावर प्रभुत्व मिळवण्यासाठी मी काय करू शकतो?" अकार्यक्षम वर्तनातही ताकद लपलेली असते. ड्रिसकोल (1984) च्या मते, सहाय्यक म्हणून समुपदेशक ग्राहकांना हे समजण्यास मदत करू शकतात की त्यांचे तर्कहीन विचार आणि वर्तन देखील त्यांच्या सामर्थ्याचा स्रोत असू शकतात. अशीलला अगदी वरवर पाहता

munotes.in

अकार्यक्षम कल्पना आणि वर्तणुकीमागील तर्काची जाणीव करून देणे ग्राहकांना त्यांच्या समस्या परिस्थितीचे व्यवस्थापन करण्यासाठी त्यांचा वापर करण्यास सक्षम करू शकते.

८) दैनंदिन जीवनातील अप्रामाणिकपणा (The predictable dishonesties of everyday life)

हे अंदाज लावता येण्याजोगे अप्रामाणिक दैनंदिन वर्तन जसे की विकृती, टाळणे, युक्त्या, सबब निर्माण करणे इत्यादींचा संदर्भ देते जे लोकांना त्यांच्या समस्या परिस्थितीत गुंतवून ठेवतात. आपल्या सर्वांकडे स्वतःचा बचाव करण्याचे मार्ग आहेत i) स्वतःपासून, ii) इतरांपासून आणि iii) जगापासून. आपल्यातील थोडीशी अप्रामाणिकता ही दुधारी तलवारीसारखी असते. उदाहरणार्थ, आपले खोटे बोलणे आपल्याला अनपेक्षित अडचणींना तोंड देण्यास मदत करू शकते, परंतु जर आपण त्यांचा सामना करण्याचे धोरण म्हणून वारंवार वापर केला तर ते आपल्याला इतरांसोबतच्या नातेसंबंधांना हानी पोहोचवू शकतात. दुसरे उदाहरण "इतरांना दोष देणे" हे असू शकते. आपल्या दुर्दैवासाठी इतरांना दोष देणे आपल्याला स्वतःला वाचविण्यात मदत करते, परंतु यामुळे आपले परस्पर संबंध बिघडण्याची आणि स्व-जबाबदारीची निरोगी भावना विकसित होण्यापासून रोखण्याची देखील शक्यता असते. अशीलच्या वर्तनाचे अधिक व्यापक नमुने म्हणून अशा प्रकारची अप्रामाणिकता मदत सत्रांमध्ये किंवा बाहेर होऊ शकते. ग्राहकांच्या संरक्षणास आव्हान देणे काही प्रकरणांमध्ये धोकादायक असू शकते. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलला त्यांच्या अप्रामाणिकपणाबद्दल स्वतःला आव्हान देण्यास मदत केली पाहिजे, त्यांच्या बचावाला आव्हान देण्याऐवजी त्यांच्या अंतर्गत आणि बाह्य जगाशी अधिक सर्जनशीलतेने सामना करण्यासाठी. येथे अप्रामाणिकपणाचे काही प्रकार आहेत:

- **विकृती (Distortions):** ते स्वत: ची सेवा करतात कारण ते एखाद्या व्यक्तीसाठी जगाचे चित्र खूप वेदनादायक किंवा मागणी असलेल्या व्यक्तीकडून आरामदायक आणि शांततेकडे वळवतात. अशा प्रकारे, काही अशील त्यांच्या आवडीनुसार विविध मार्गांनी जगाचे दृश्य विकृत करू शकतात.

- **गेम, ट्रिक्स आणि स्मोक स्क्रीन (Games, Tricks, and Smoke Screen):** अशीलचे भ्रम जे त्यांना आराम आणि नफा देतात ते स्पष्टपणे आणि सतत समुपदेशन सत्रांच्या आत आणि बाहेर राखले जातील. अशा प्रकारे, ज्या ग्राहकांना बदलण्याची भीती वाटते ते संप्रेषण न करण्यासाठी संप्रेषण वापरण्याचा प्रयत्न करतात. म्हणून, समुपदेशकांनी असे वातावरण तयार करणे आवश्यक आहे जे ग्राहकांना असे गेम खेळण्यापासून परावृत्त करेल.

- **निमित्त (Excuses):** ते सार्वत्रिक आहेत आणि त्यांचे जीवनात सकारात्मक उपयोग आहेत, जसे की खेळ आणि विकृती. जीवनातील समस्या टाळण्यास निमित्त काढणे खूप मदत करते. येथे, समुपदेशकांनी अशीलला त्यांच्या विचारांच्या काही मार्गांचे पुनरावलोकन करण्यास आणि बदल करण्यास मदत केली पाहिजे. अशा प्रकारे, कुशल सल्लागारांनी काळजी घेणारे आणि सहानुभूतीपूर्ण असूनही ग्राहकांना फायदा घेऊ देऊ नये.

प्रत्यक्षात, हे आठ आणि असे अनेक लक्ष्य अनेकदा दिसतात. संयोजन यामुळे अंतर्गत आणि बाह्य वर्तनावर परिणाम करणाऱ्या भावना आणि भावनांचे अपुरे व्यवस्थापन होऊ शकते. येथे, समुपदेशकांनी अशीलला त्रासदायक आणि अनुत्पादक विचार आणि भावनांसह त्यांचे संबंध बदलण्यास मदत करणे आवश्यक आहे आणि आदरपूर्वक लक्ष देऊन त्यांना मंजूरी देऊन आणि शांत करून. अशा प्रकारे, समुपदेशक ग्राहकांना त्यांच्या जीवनाचा उद्देश निश्चित करण्यात मदत करू शकतात.

६.१.३ अंध स्थान ओळखणे (Identifying blind spots)

"ब्लाइंड स्पॉट" हा शब्द अशा स्थितीला सूचित करतो की अशीलला ते स्वतःला कसे मर्यादित करत आहेत याची जाणीव नसते. अशाप्रकारे, ब्लाइंड स्पॉट्स म्हणजे लोक ज्या गोष्टी पाहण्यात अयशस्वी ठरतात किंवा दुर्लक्ष करणे निवडतात ज्यामुळे त्यांना समस्या परिस्थिती ओळखणे आणि व्यवस्थापित करणे किंवा स्वतःसाठी संधी ओळखणे आणि विकसित करणे प्रतिबंधित होते. व्हॅन हेके (२००७) द्वारे ओळखले जाणारे दहा सामान्य ब्लाइंड स्पॉट्स स्पॉट्स म्हणजे i) गोष्टींचा विचार करण्यात अयशस्वी होणे, ii) नेहमी योग्य उत्तरे न मिळणे, iii) संकेत आणि संकेत मिळणे आणि काय चालले आहे ते लक्षात घेणे, iv) स्व-जागरूकतेचा अभाव, v) एखाद्याच्या पूर्वाग्रहांचा शोध घेण्यात अयशस्वी, vi) कठोर श्रेणींमधून जगाकडे पाहणे, vii) निष्कर्षापर्यंत उडी मारणे, viii) गोष्टी तपासण्यात अपयश, ix) योगायोग कारणे म्हणून पाहणे आणि x) अपयश मोठे चित्र पहा आणि गोष्टी संदर्भात ठेवा. व्हॅन हेकेच्या म्हणण्यानुसार, आपण इतरांच्या ब्लाइंड स्पॉट्सकडे सहजतेने लक्ष वेधत असताना आपल्या स्वतःच्या आंधळ्या डाग आणि "मूर्खपणा" बद्दल अनभिज्ञ राहतो. म्हणून, अशीलला सेल्फ-चॅलेंजसाठी आमंत्रित करताना, समुपदेशकांनी अशीलची स्वयं-मर्यादित विचारसरणी, भावनिक अभिव्यक्ती आणि वर्तन याविषयी जागरुकतेचा विचार केला पाहिजे. त्यांनी अशा अशीलना इतरांबद्दल समजूतदार असताना स्वतःबद्दलच्या त्यांच्या धारणा कशा धारदार केल्या पाहिजेत याची जाणीव करून देणे आवश्यक आहे. ते अशीलला हे समजण्यास मदत करू शकतात की ब्लाइंड स्पॉट्स प्रभावी निर्णय घेण्यामध्ये कसे अडथळे आहेत. खाली नमूद केलेल्या काही ब्लाइंड स्पॉट्सवर एक नजर टाकूया:

१) जागरूकतेचा अभाव (Lack of awareness): हेतुपुरस्सर असो वा अजाणतेपणाने, ब्लाइंड स्पॉट्स डाग बदलण्याच्या मार्गात येतात आणि ते विविध प्रकारचे असतात. ग्राहकांना अज्ञात गोष्टींची जाणीव करून देणे त्यांना स्वतःला अधिक चांगल्या प्रकारे जाणून घेण्यास, समस्यांचा सामना करण्यास आणि संधी विकसित करण्यात मदत करते. यामुळे जागरूकतेच्या अभावामुळे त्यांचे जीवन कसे संकुचित होते आणि त्यांची मानसिकता बदलाच्या मार्गात कशी उभी राहते याविषयी देखील अंतर्दृष्टी देते. या ब्लाइंड स्पॉटमध्ये "साध्या नकळत" पासून "इतके साधे नाही" पर्यंतचे वेगवेगळे अंश आहेत.

२) गोष्टींचा विचार करण्यात अयशस्वी होणे (Failure to think things through): हा एक अतिशय सामान्य मानवी अनुभव आहे. आम्ही अनेक कार्ये करतो, जसे की समस्या शोधणे, संधी तपासणे, शक्यतांचा शोध घेणे किंवा कृतीची योजना आकस्मिकपणे आणि अपूर्णपणे तयार करणे. त्यानंतर आम्ही अतार्किक तर्कांवर आधारित निर्णय घेण्यास पुढे जातो. काहीवेळा भावनांमुळे मजबूत झालेल्या विश्वासामुळे ग्राहकांना काही गोष्टींचा विचार

करण्यापासून प्रतिबंध होतो. ग्राहकांच्या सवयी, आळस किंवा अविचारीपणा यांचाही त्यांच्या विचारांवर परिणाम होतो. परिणामी, अकार्यक्षम वर्तनाचे संभाव्य अल्प-मुदतीचे आणि दीर्घकालीन परिणाम पाहण्यात अयशस्वी झाल्यास एखाद्याचे जीवन विस्कळीत होऊ शकते. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांनी ग्राहकांना आव्हान देणे आवश्यक आहे आणि त्यांना मुख्य समस्यांवर विचार करण्यास मदत करणे आवश्यक आहे.

३) स्वत:ची फसवणूक (Self-deception): या प्रकारचा ब्लाइंड स्पॉट जागरूकतेच्या साध्या अभावापेक्षा वेगळा आहे आणि सामाजिक-भावनिक परिपक्वतेच्या विरुद्ध आहे. कधीकधी अशील त्यांना माहित नसलेल्या गोष्टींबद्दल अंधारात राहणे निवडतात, कारण त्यांना माहित असल्यास त्यांचे वर्तन बदलण्याचे आव्हान त्यांना दिले जाईल.

४) अंधारात राहणे निवडणे (Choosing to stay in the dark): हा आणखी एक सामान्य मानवी अनुभव आहे जसे की गोष्टींचा विचार करण्यात अपयश. हेफरनन (२०११) या अनुभवाला "इच्छापूर्ती अंधत्व" असे म्हणतात, जेथे कोणीतरी असे म्हणते की उदाहरणार्थ, "मी शोधू शकलो, परंतु मला अद्याप नको आहे." हे एखाद्याची काहीतरी जाणून घेण्याची इच्छा नसणे दर्शवते. मदत करण्याच्या प्रक्रियेत, ग्राहकांचे त्यांच्या समुपदेशकांसोबतचे अस्पष्ट आणि अस्पष्ट वर्तन हे सूचित करते की ते कदाचित स्वतःहून काहीतरी प्रतिबंधित करत असतील, जे अधिक पूर्णपणे जाणून घेणे किंवा जाणून घेणे दुखावले जाईल. यावरून अंधारात राहण्याची त्यांची पसंती दिसून येते.

५) जाणून घेणे, काळजी न घेणे आणि परिणाम पाहण्यात अयशस्वी होणे (Knowing, not caring, and failing to see consequences): काहीवेळा ग्राहकांना माहित असते की त्यांची विचारसरणी, भावनिक अभिव्यक्तीचे प्रकार आणि कृती त्यांना अडचणीत आणत आहेत किंवा त्यांना प्रतिबंधित करत आहेत आणि तरीही त्यांना काळजी वाटत नाही. अशा वर्तनाचे वर्णन करण्यासाठी या परिस्थितीला विस्तारित अर्थाने अंध स्थान असे म्हटले जाते, कारण एकतर अशील त्यांच्या स्वत: च्या दुःखाची निवड करत असलेल्या प्रमाणात पूर्णपणे समजून घेत नाहीत किंवा त्यांचे कौतुक करत नाहीत किंवा त्यांना निष्काळजीपणाचे परिणाम आणि परिणाम दिसत नाहीत.

अशा प्रकारे, ब्लाइंड स्पॉट या संज्ञेमध्ये वर्तनाची विस्तृत श्रेणी समाविष्ट आहे , जसे की नकळत असणे, स्वतःची फसवणूक करणे, जाणून घेण्याची इच्छा नसणे, दुर्लक्ष करणे, काळजी न घेणे किंवा पूर्णपणे माहित नसणे. दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे तर, आपल्याला जे माहीत आहे त्याचे परिणाम किंवा परिणाम आपल्याला पूर्णपणे समजत नाहीत. मदतनीस म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलला सर्वात महत्त्वाच्या गोष्टींपैकी एक म्हणून या ब्लाइंड स्पॉट्सचा सामना करण्यास मदत केली पाहिजे. महत्वाच्या प्रश्नांची यादी (तक्ता ६.३) खाली सादर केली आहे जी ब्लाइंड स्पॉट्स स्थळ उघड करण्यास उपयुक्त ठरेल. नवीन दृष्टीकोन विकसित करण्यासाठी आणि त्यांचे अंतर्गत तसेच बाह्य वर्तन बदलण्यासाठी समुपदेशक त्यांच्या ग्राहकांना हे प्रश्न स्वतःला विचारण्यास मदत करू शकतात.

तक्ता ६. ३: ब्लाइंड स्पॉट्स उघड करण्यासाठी महत्वाचे प्रश्न

• मी कोणत्या समस्या टाळत आहे?	• मी कोणत्या संधींकडे दुर्लक्ष करत आहे?
• नेमकं काय चाललंय?	• मी काय दुर्लक्ष करत आहे?
• मी काय पाहण्यास नकार देऊ?	• मी काय करू इच्छित नाही?
• मी कोणते असत्यापित गृहितक करत आहे?	• मी कोणत्या घटकात अपयशी ठरत आहे?
• मी स्वतःशी बेईमान कसा आहे?	• खडकांच्या खाली काय आहे?
• जर इतर माझ्याशी प्रामाणिक असतील तर ते मला काय सांगतील?	

{ स्रोत: इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: मदत करण्यासाठी एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी विकास दृष्टीकोन (१० वी एड.) . बेल्मोंट: ब्रूक्स/कोल सेन्गेज लर्निंग}.

अशाप्रकारे, समुपदेशक अशीलला त्यांच्या बिघडलेल्या ब्लाइंड स्पॉट्सचा पुढील नुकसान टाळण्यासाठी, आधीच झालेले नुकसान मर्यादित करण्यासाठी आणि त्यांच्या समस्यांना संधींमध्ये बदलण्यात मदत करू शकतात.

६.१.४ ब्लाइंड स्पॉट्सला आव्हान देण्याची कौशल्ये (Skills to challenge blind spots):

आत्तापर्यंत, आम्ही शिकलो आहोत की स्व-आव्हान कशाप्रकारे विधायक बदल घडवून आणते अशा समजावर लक्ष केंद्रित करते. आम्ही हे देखील शिकलो आहोत की सेल्फ-चॅलेंज अशीलला त्यांचे अंधत्व कसे नवीन दृष्टीकोनांमध्ये बदलण्यास आणि अंतर्गत आणि बाह्य वर्तनाच्या अधिक रचनात्मक नमुन्यांमध्ये रूपांतरित करण्यात मदत करू शकते. ब्लाइंड स्पॉट्सचे नवीन दृष्टीकोनांमध्ये रूपांतर करण्याच्या या प्रक्रियेला विविध सकारात्मक संज्ञांनी नाव देण्यात आले आहे, जसे की १) गोष्टी अधिक स्पष्टपणे पाहणे, २) चित्र मिळवणे, ३) अंतर्दृष्टी प्राप्त करणे, ४) नवीन दृष्टीकोन विकसित करणे, ५) शब्दलेखन स्पष्ट करणे, ६) धारणा बदलणे, ७) संदर्भाच्या नवीन चौकटी विकसित करणे, ८) अर्थ शोधणे, ९) धारणा बदलणे, १०) मोठे चित्र पाहणे, ११) भिन्न कोन विकसित करणे, १२) संदर्भातील गोष्टी पाहणे, १३) संदर्भ तोडणे,१४) पुनर्विचार , १५) अधिक वस्तुनिष्ठ दृष्टिकोन प्राप्त करणे, १६) अर्थ लावणे, १७) अंधत्वावर मात करणे, १८) द्वितीय-स्तरीय शिक्षण, १९) दुहेरी-लूप शिक्षण (आर्गिरिस, १९९९), २०) सर्जनशील विचार करणे, २१) पुनर्संकल्पना, २२) शोध , २३) "आह-हा" अनुभव असणे, २४) नवीन दृष्टीकोन विकसित करणे, २५) गृहीतके विचारणे, २६) विकृतीपासून मुक्त होणे, २७) पुन्हा जोडणे, २८) कनेक्शन बनवणे,२९) फ्रेम-ब्रेकिंग, ३०) फ्रेम- वाकणे, आणि ३१) रिफ्रेमिंग. अशाप्रकारे, या सर्व संज्ञा समस्या आणि संधी दोन्ही ओळखण्यासाठी आणि व्यवस्थापित करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या काही प्रकारचे संज्ञानात्मक पुनर्रचना सूचित करतात.

munotes.in

नवीन दृष्टीकोन विकसित करणे हा कधीकधी वेदनादायक अनुभव असतो. म्हणून, ग्राहकांना त्यांच्या कृतींचे परिणाम शोधण्यात मदत करणे हा त्यांना त्यांच्या अंतर्गत आणि बाह्य दोन्ही क्रियांना आव्हान देण्यात मदत करण्याचा एक मार्ग आहे. प्रभावी सहाय्यकांकडे त्यांच्या अशीलबद्दल असलेली एक मूलभूत धारणा अशी आहे की अशीलकडे स्वतःला आणि ते ज्या जगामध्ये ते कमी विकृत पद्धतीने राहतात ते पाहण्यासाठी आणि ते जे पाहतात त्यावर कृती करण्याची संसाधने असतात.

ब्लाइंड स्पॉट्स/ अशीलच्या स्व-आव्हानला आव्हान देण्यासाठी अप्रत्यक्ष दृष्टीकोन (Indirect Approaches to Challenge Blind Spots/ Clients' Self-challenge):

येथे खाली नमूद केलेल्या तीन अप्रत्यक्ष दृष्टिकोन किंवा कौशल्ये आहेत:

अ) प्रगत सहानुभूती (Advanced Empathy):

या कौशल्याचा किंवा दृष्टिकोनाचा अर्थ संपूर्ण संदेश किंवा संदेशामागील संदेश कॅप्चर करणे आणि सामायिक करणे होय. प्रगत सहानुभूती हे आव्हानाचे स्वरूप बनवते ते म्हणजे लपलेले संदेश थोडे खोलवर खणून काढणे आणि समुपदेशकांच्या प्रतिसादावरून ग्राहक लगेच ओळखू शकत नाहीत, ज्यामुळे अस्थिरतेचा अनुभव येऊ शकतो. प्रगत सहानुभूती ग्राहकांना स्वतःचे आणि त्यांचे वर्तन जवळून पाहण्यासाठी आमंत्रित करते. समुपदेशक अशीलचे ऐकत असताना थोडे खोलवर चौकशी करण्यासाठी स्वतःला खालील प्रश्न विचारू शकतात:

- ही व्यक्ती अर्धवट काय बोलत आहे?
- ही व्यक्ती कशाला इशारा देत आहे?
- ही व्यक्ती गोंधळलेल्या अवस्थेत काय बोलत आहे?
- स्पष्ट संदेशामागे कोणता गुप्त संदेश आहे?

अशाप्रकारे, समुपदेशक ग्राहक खरोखर काय बोलत आहेत किंवा किमान यावर लक्ष केंद्रित करतात

प्रगत सहानुभूतीपूर्ण ऐकणे आणि प्रक्रिया वापरून व्यक्त करणे, तात्पुरते आणि गोंधळलेले असले तरी. कुशल सहाय्यक म्हणून समुपदेशक अशीलच्या विचार, भावनिक अभिव्यक्ती आणि वर्तनाच्या समस्याप्रधान परिमाणांवर लक्ष केंद्रित करण्यासाठी संदेशामागील संदेश कॅप्चर करतात आणि सामायिक करतात. तसेच, ते न वापरलेल्या संधी आणि संसाधनांवर लक्ष केंद्रित करतात. प्रभावी सहाय्यक असल्याने ते अशीलमध्ये खोलवर लपलेली आणि अनेकदा विसरलेली संसाधने ऐकतात आणि टॅप करतात. प्रगत सहानुभूतीचा सराव खालील प्रकारे केला जाऊ शकतो:

- **अशीलला अंतर्निहित करण्यात मदत करणे (Helping clients make the implicated implicit):** हे सर्वात मूलभूत स्वरूप आहे प्रगत सहानुभूती. यात अशीलला

थेट बोलण्याऐवजी ते काय सूचित करत आहेत ते पूर्ण अभिव्यक्ती देण्यास मदत करणे समाविष्ट आहे.

- **अशीलला त्यांच्या कथांमधील थीम ओळखण्यात मदत करणे (Helping clients identify themes in their stories):** अनेकदा विशिष्ट थीम जेव्हा अशील त्यांच्या कथा सांगतात तेव्हा उदयास येतात. ही थीमॅटिक सामग्री भावना (उदा. दुखापत, चिंता), विचार (उदा. भूतकाळात व्यस्त असणे), वागणूक (उदा. इतरांवर नियंत्रण ठेवणे, इतरांना दोष देणे, जास्त काम करणे), अनुभव (उदा. बळी असणे, शिक्षा होणे, दुर्लक्ष करणे) किंवा काही संयोजने प्रकट करते. या सर्व थीम. समुपदेशक त्यांच्या अशीलशी झालेल्या चर्चेतून स्वत:ला पराभूत करणारी थीम किंवा पॅटर्न पाहताना त्यांची धारणा शेअर करू शकतात आणि अशीलला त्या स्व-पराजय थीम तपासण्यात मदत करू शकतात.

- **ग्राहकांना गहाळ असलेले कनेक्शन बनविण्यात मदत करणे (Helping clients make connections that may be missing):** अशील अनेकदा त्यांचे अनुभव, विचार, वर्तन आणि भावना त्यांच्या कथांद्वारे शक्य तितक्या शेअर करा. तथापि, ते काहीतरी सामायिक करणे चुकवू शकतात जे सत्र योग्य दिशेने प्रगती करण्यासाठी महत्त्वपूर्ण आणि उपयुक्त असू शकते. अशा परिस्थितीत, समुपदेशकांनी ग्राहकांना अशा प्रकारचे कनेक्शन बनविण्यात मदत करणे आवश्यक आहे जे अंतर्दृष्टी किंवा दृष्टीकोन प्रदान करतात जे त्यांना पुढे जाण्यास सक्षम करतात.

- **सहानुभूतीपूर्ण समजुतीवर आधारित शिक्षित विचार सामायिक करणे (Sharing educated hunches based on empathic understanding):** असताना ग्राहकांचे म्हणणे ऐकून, समुपदेशकांनी हे सर्व संदर्भामध्ये मांडण्यासाठी ग्राहक काय बोलतात यावर विचारपूर्वक प्रक्रिया करणे आवश्यक आहे. येथे, समुपदेशक संदेशामागील संदेश किंवा कथेमागील कथेबद्दल कल्पना तयार करू लागतात. समुपदेशक त्यांच्या मते मूल्य जोडू शकतील अशा कल्पना सामायिक करू शकतात. वाढलेली परिपक्वता पातळी, सामाजिक क्षमता आणि इतरांना मदत करण्याच्या समुपदेशकांच्या अनुभवामुळे हेंच अधिक ज्ञानवर्धक बनतात. हंच्स ऑफर करणारे काही फायदे येथे आहेत:

- **ग्राहकांना मोठे चित्र पाहण्यास मदत करणे**
- **अशीलला जरा खोलवर जाण्यास मदत करणे:** हन्चेस अशीलना ते अप्रत्यक्षपणे किंवा फक्त काय सूचित करत आहेत ते अधिक स्पष्टपणे पाहण्यास मदत करतात.
- **अशीलला परिणाम पाहण्यास आणि निष्कर्ष काढण्यास मदत करणे:** हंच अशीलला ते जे बोलत आहेत त्यावरून तार्किक निष्कर्ष काढण्यास मदत करतात.
- **अशीलला उघडण्यास मदत करणे:** हन्चेस अशीलला केवळ ते सूचित करत असलेल्या क्षेत्रांचा शोध घेण्यास मदत करतात.
- **ग्राहकांना त्यांच्याकडे दुर्लक्ष होत असलेल्या गोष्टी पाहण्यात मदत करणे**

- **अशीलला त्यांच्या कथांच्या मालकीमध्ये मदत करणे:** एकूणच, अशीलला त्यांचे अनुभव, वर्तन, भावना, दृष्टिकोन आणि निर्णयांची पूर्ण मालकी घेण्यास मदत करा जे आधी त्यांच्या मालकीचे होते.

समुपदेशकांनी त्यांच्या आधारावर सर्व प्रतिसादांप्रमाणेच hunches वापरावे त्यांच्या ग्राहकांची समज. सहानुभूतीने प्रतिसाद देणे अशीलच्या इतिहास, अनुभव किंवा इच्छेनुसार वागणूक यावरून निष्कर्ष काढण्यासाठी पुरेसे नाही. ग्राहकांच्या जगाच्या समुपदेशकांच्या आवडत्या मानसशास्त्रीय सिद्धांतांमध्ये अधिक खोलवर रुजलेल्या व्याख्यांसह ग्राहकांना लोड करणे देखील पुरेसे नाही. अशा प्रकारे, रचनात्मक प्रगत सहानुभूती वापरण्यासाठी समुपदेशकांना भावनिक बुद्धिमत्ता आणि सामाजिक क्षमता असणे आवश्यक आहे.

ब) माहिती शेअरिंग (Information Sharing)

माहिती ग्राहकांना मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर मदत करते. एखाद्या विशिष्ट समस्येचा सामना करण्याचा प्रयत्न करणारे ते पहिले नाहीत याची जाणीव करून दिल्यावर अशील माहिती शेअर करण्यास सुरुवात करतात. त्यांनी सामायिक केलेली माहिती त्यांना अधिक शक्यता स्पष्ट करण्यात आणि ध्येय निश्चित करण्यात मदत करू शकते. अशा प्रकारे, अंमलबजावणीच्या टप्प्यावर माहिती देखील महत्त्वाची आहे. अशीलद्वारे सामान्यतः अनुभवलेल्या अडथळ्यांची माहिती त्यांना तोंड देण्यास आणि टिकून राहण्यास मदत करते. याउलट, काही गहाळ माहितीमुळे ग्राहकांना त्यांच्या समस्या पूर्णपणे शोधून काढणे, उद्दिष्टे निश्चित करणे आणि कृती करण्यास पुढे जाणे कठीण होते. माहितीची देवाणघेवाण करण्याच्या कौशल्यामध्ये किंवा धोरणामध्ये नवीन माहिती प्रदान करणे आणि चुकीची माहिती दुरुस्त करणे या दोन्ही गोष्टींचा समावेश होतो. अशा प्रकारे, हे ग्राहकांना त्यांच्या समस्यांबद्दल नवीन दृष्टीकोन विकसित करण्यास मदत करते किंवा त्यांना कसे कार्य करावे याबद्दल मार्गदर्शन करते. हे काही प्रकरणांमध्ये पुष्टी करणारे आणि समर्थन करणारे असल्याचे सिद्ध होते. दुसरीकडे, काही प्रकरणांमध्ये, ग्राहकांना नवीन दृष्टीकोन प्रदान करणे सांत्वनदायक आणि वेदनादायक दोन्ही असू शकते. काही परिस्थितींमध्ये, माहिती देणे विशेषतः उपयुक्त आहे, विशेषत: जेव्हा अचूक माहितीच्या अभावामुळे एकतर समस्या उद्भवत असेल किंवा विद्यमान समस्या बिघडत असेल. सहाय्यक म्हणून सल्लागारांनी माहिती देताना पाळल्या पाहिजेत अशा काही सावधानता येथे आहेत:

- **कुशलतेने वागा** आणि अशीलला माहितीमुळे उद्भवू शकणारे असंतुलन हाताळण्यास मदत करा.
- माहितीने **दबवू नका .**
- **तुम्ही दिलेली माहिती** अशीलच्या समस्या परिस्थितीशी सुस्पष्ट आणि सुसंगत असल्याची खात्री करा आणि त्यामुळे ग्राहकांना कोणत्याही प्रकारचा गैरसमज होणार नाही.
- **सहाय्यक व्हा आणि** ग्राहकांना माहितीवर प्रक्रिया करण्यात मदत करा.

- माहितीची देवाणघेवाण सल्ला **देण्यासोबत गोंधळ करू नका .** व्यावसायिक मार्गदर्शन ग्राहकांना काय करावे हे सांगण्यापेक्षा वेगळे असते.

क) मदतनीसांचे स्व-प्रकटीकरण (Helpers' Self-Disclosure)

समुपदेशक किंवा सहाय्यकांनी स्वत: ची प्रकटीकरणे करण्यासाठी त्यांचे स्वतःचे अनुभव, विचार, वर्तन आणि भावना ग्राहकांसोबत शेअर करण्याची त्यांची क्षमता आणि इच्छा आवश्यक असते. अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यात मदत करण्याचा हा एक मार्ग आहे. प्रभावी मदतनीस ऐकतात, प्रक्रिया करतात, प्रतिसाद देतात आणि अशीलवर ते जे छाप पाडत आहेत त्याचा मागोवा घेण्याचा आणि व्यवस्थापित करण्याचा प्रयत्न करतात. हेल्पर्सच्या स्व-प्रकटीकरणाला काही टीकांचा सामना करावा लागतो, जसे की i) अशीलला घाबरवण्याची क्षमता आहे, ii) यामुळे अशील समुपदेशकांना कमी समायोजित मदतनीस म्हणून पाहू शकतात, iii) यामुळे ग्राहकांवर भार पडण्याची शक्यता आहे काही वेळा. दुसरीकडे, iv) काही संशोधन अभ्यासांद्वारे सुचविल्याप्रमाणे अशीलद्वारे त्याचे चांगले कौतुक केले जाते आणि v) काही अशील स्वत: ची प्रकटीकरण करणाऱ्या सहाय्यकांना "डाउन-टू-अर्थ" आणि "प्रामाणिक" म्हणून पाहतात. vi) हे थेट स्वरूपात मॉडेलिंगचे स्वरूप म्हणून काम करू शकते.

स्वयं-प्रकटीकरण जे ग्राहकांना नवीन दृष्टीकोन आणि कृतीसाठी नवीन शक्यता विकसित करण्यास मदत करते ते आव्हानात्मक आहे. हे अशीलवर अधिक मोकळेपणाने किंवा अधिक केंद्रित मार्गाने बोलण्यासाठी दबाव आणते. किमान या दोन कारणांमुळे मदतनीसांचे स्व-प्रकटीकरण आव्हानात्मक आहे:

i. हे जवळचे एक प्रकार आहे आणि काही अशीलसाठी हाताळणे सोपे नाही. म्हणून, समुपदेशकांना ते स्वतःबद्दलची माहिती का उघड करत आहेत हे अचूकपणे जाणून घेणे आवश्यक आहे.

ii. हे अप्रत्यक्षपणे एक आव्हानात्मक संदेश देऊ शकते "तुम्ही हे देखील करू शकता". त्यांच्या भूतकाळातील अपयशांबद्दल समुपदेशकांचे प्रकटीकरण अनेकदा त्यांनी ज्या समस्यांवर मात केली आहे किंवा त्यांनी मिळवलेल्या संधींवर केंद्रित आहे.

काहीवेळा अशील सहाय्यकांच्या स्व-प्रकटीकरणाचा आणि त्यांच्या हेतूचा चुकीचा अर्थ लावतात. तथापि, योग्यरित्या अंमलात आणल्यास, अशा प्रकारचे खुलासे ग्राहकांसाठी खूप उत्साहवर्धक असू शकतात. कलम ६.२ मदत करणाऱ्यांच्या स्व-प्रकटीकरणाशी स्वतंत्रपणे आणि मदत प्रक्रियेत त्याच्या अंमलबजावणीसाठी काही मार्गदर्शक तत्त्वांसह तपशीलवार आहे.

ब्लाइंड स्पॉट्स/ अशीलच्या स्व-आव्हानला आव्हान देण्यासाठी थेट दृष्टीकोन (Direct Approaches to Challenge Blind Spots/ Clients' Self-challenge):

अशीलच्या स्व-आव्हानासाठी येथे काही थेट पध्दती आहेत:

अ) सूचना देणे आणि शिफारसी देणे (Making Suggestions and Giving Recommendations)

समुपदेशकांनी ग्राहकांना काय करावे हे सांगू नये किंवा त्यांच्या जीवनावर नियंत्रण ठेवण्याचा प्रयत्न करू नये. त्याऐवजी, त्यांनी ग्राहकांना त्यांचे स्वतःचे निर्णय घेऊ द्यावे, जे आदर आणि सशक्तीकरणाची मूल्ये प्रतिबिंबित करतात. काही संस्कृतींमधील काही ग्राहक समुपदेशकांकडून स्पष्ट मार्गदर्शनाची अपेक्षा करतात किंवा त्यांना हवे असतात. तथापि, व्यावसायिक मार्गदर्शनाचे उद्दिष्ट ग्राहकांमध्ये स्वयं-जबाबदारी सुलभ करणे हे असले पाहिजे. मदतनीस म्हणून समुपदेशकांना त्यांच्या अशीलने त्यांचे जीवन अधिक चांगल्या प्रकारे व्यवस्थापित करावे आणि त्यांच्या ग्राहकांच्या स्वातंत्र्याचा आदर करावा या इच्छेमध्ये अनेकदा तणावाचा अनुभव येतो. समुपदेशक आणि त्यांचे ग्राहक यांच्यातील मजबूत आणि आदरयुक्त संबंध मजबूत आणि अधिक थेट हस्तक्षेप शक्य करतात. या टप्प्यावर, सूचना आणि शिफारसी अशीलला समस्या-व्यवस्थापन कृतीकडे जाण्यासाठी प्रोत्साहित करू शकतात. अशा प्रकारे, समुपदेशक समुपदेशन मोडमधून मार्गदर्शनाच्या भूमिकेकडे जातात.

काही संशोधन अभ्यास असा दावा करतात की अशील सामान्यत: समुपदेशकांच्या शिफारशींसह जाण्यास प्राधान्य देतात जेव्हा ते निःसंशयपणे त्यांच्या समस्या परिस्थितीशी संबंधित असतात, अशीलच्या सामर्थ्याला आव्हान देतात आणि ते फार कठीण नसते. अशाप्रकारे, प्रभावी सहाय्यक ग्राहकांच्या स्वावलंबी किंवा त्यांच्या सन्मानाच्या संदर्भात सूचना, शिफारशी आणि निर्देश देखील देऊ शकतात. समुपदेशकांच्या अशा सूचना, सल्ला आणि निर्देश ग्राहकांना त्यांच्या स्वत: च्या संसाधनांसह येण्यासाठी प्रेरणा म्हणून कार्य करू शकतात. सूचना, सल्ला आणि निर्देश ऑफर करताना ग्राहकांसोबत खूप अनुभव आवश्यक आहे. म्हणून, नवशिक्यांनी सावधगिरीने पुढे जावे आणि त्यांच्या ग्राहकांना सूचना, सल्ला आणि निर्देश देऊ नयेत.

ब) एक मजबूत औषध म्हणून संघर्ष (Confrontation as a Stronger Medicine)

काही अशील केवळ बदल करण्यास इच्छुक नसल्यामुळे मदत करणारे नातेसंबंध संपुष्टात आणतात. अशा अशीलचे वर्गीकरण अगदी सौम्य ते अत्यंत अनिच्छुक किंवा प्रतिरोधक अशा सातत्यांमध्ये केले जाऊ शकते. काही मुद्द्यांवर ते सहयोगी असण्याचीही शक्यता असते, तर इतरांवर अनिच्छेने असतात. अशा परिस्थितीत, पॅटरसन इ. (२००४) "महत्त्वपूर्ण संघर्ष" संबोधित करा जे त्यांच्या किंवा त्यांच्यासाठी सेट केलेल्या स्पष्ट आणि वास्तववादी अपेक्षा पूर्ण करण्यात अयशस्वी ठरलेल्या लोकांसाठी उपयुक्त ठरू शकतात. जे लोक आश्वासने मोडतात, अपेक्षांचे उल्लंघन करतात किंवा काही वाईट वर्तन करतात त्यांना सामोरे जाण्याची अपेक्षा केली पाहिजे. द्वंद्व कौशल्ये समुपदेशकांना त्यांच्या अशीलच्या त्यांच्या स्वतःच्या अपेक्षा पूर्ण करण्यात अयशस्वी होण्यावर किंवा ते राहत असलेल्या संस्कृती किंवा समुदायाच्या परिभाषित कायदेशीर अपेक्षांवर लक्ष केंद्रित करण्यात मदत करतात. संघर्षात "हे करा नाहीतर" सारखे अल्टिमेटम समाविष्ट नाही. त्याऐवजी, अशीलला बदल न करण्याचे आणि अकार्यक्षम वर्तन पद्धतींमध्ये टिकून राहण्याचे परिणाम किंवा संधींचा वापर करण्यात अयशस्वी होण्याची किंमत समजते याची

खात्री करण्याचा हा एक मार्ग आहे. अशा प्रकारे, अशीलची काळजी घेण्याद्वारे, काळजीपूर्वक वापरल्यास संघर्ष एक मजबूत औषध म्हणून कार्य करते. संघर्ष सहानुभूतीपूर्ण आणि आदरयुक्त असावा, अशीलला सशक्त केले पाहिजे आणि कृतीकडे नेले पाहिजे. समुपदेशकांनी अनिच्छुक आणि प्रतिरोधक ग्राहकांवर त्यांची निराशा व्यक्त करण्यासाठी संघर्षाचा वापर करू नये.

क) प्रोत्साहन (Encouragement)

प्रोत्साहन हा देखील एक प्रकारचा धक्का आहे आणि तो स्वतःच आव्हानाचा एक सौम्य प्रकार आहे. हे एक प्रकारचे समर्थन देखील आहे जे यशस्वी थेरपीतील मुख्य घटकांपैकी एक आहे. समुपदेशकांनी ग्राहकांना प्रोत्साहन दिले पाहिजे i) त्यांच्या समस्या आणि न वापरलेल्या संधी ओळखण्यासाठी आणि त्याबद्दल बोलण्यासाठी, ii) त्यांचे हेतू शोधण्यासाठी आणि त्यांच्यासाठी अर्थपूर्ण बदलाची कारणे शोधण्यासाठी, iii) चांगल्या भविष्यासाठी शक्यतांचे पुनरावलोकन करण्यासाठी, ध्येय निश्चित करण्यासाठी आणि कृतींमध्ये गुंतणे, iv) त्यांना योग्य वाटणारे बदल पर्याय वापरणे आणि iv) बदलासाठी अपरिहार्य अडथळे आणि त्यावर मात करण्याचे मार्ग ओळखणे. प्रोत्साहन बाह्य हेतूंऐवजी आंतरिकतेवर जोर देते. अंतर्निहित हेतू ते आहेत जे अशीलने स्वतःसाठी अंतर्गत केले आहेत (उदा. “मला मुक्त व्हायचे आहे”), तर बाह्य हेतू ते आहेत जे अंतर्गत नसतात (उदा. “मी बदलले नाही तर मला अडचणीत येईल”). मदत करण्याच्या कौशल्यांपैकी एक म्हणून वास्तववादी प्रोत्साहन मदत प्रक्रियेच्या कोणत्याही टप्प्यावर वापरले जाऊ शकते.

रोलनिक आणि मिलनर (१९९५) यांनी प्रेरक मुलाखती नावाचा दृष्टिकोन सादर केला (उदा. अर्कोविट्झ आणि वेस्ट्रा, २००८; मायकेल आणि इतर., २००६) ज्याचा वापर अशीलला कोणत्याही टप्प्यावर किंवा समस्या-व्यवस्थापन फ्रेमवर्कमधील कोणत्याही कार्यासाठी मदत करण्यासाठी केला जाऊ शकतो. प्रेरक मुलाखत घेण्याचा दृष्टीकोन हा सौम्य स्पर्शाने स्वीकारलेला निर्देशात्मक दृष्टीकोन आहे आणि त्यात पुढील गोष्टींचा समावेश होतो: i) सामना करण्याऐवजी प्रोत्साहन देणे, आणि ii) ग्राहकांना त्यांच्या वागणुकीचे परिणाम अशा गोष्टींबद्दल माहिती देणे. आदर, स्वनिर्णय, स्व-सशक्तीकरण आणि स्वत: ची उपचार ही प्रेरक मुलाखतीमध्ये महत्त्वाची मूल्ये आहेत (व्हॅनस्टीनकिस्ट आणि शेल्डन, २००६). याशिवाय, मूल्य म्हणून सहानुभूती आणि संप्रेषण कौशल्याचा एक प्रकार म्हणून सहानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद मदत प्रक्रियेत मोठ्या प्रमाणावर वापरले जातात. सहानुभूती सहानुभूतीपेक्षा वेगळी आहे आणि ती ग्राहकांच्या स्वायत्ततेचा आणि स्वत: ची उपचार करण्याच्या क्षमतेचा आदर करते. अशा प्रकारे, हे योग्य दिशेने पूर्णपणे मानवी नज आहे.

६.१.५ सहाय्यकांचे स्व-आव्हान (Helpers’ Self-Challenge):

सेल्फ-चॅलेंज हे दोन्ही ग्राहकांना तसेच समुपदेशकांनाही लागू होते. मागील विभाग (कलम ६.१.१ ते कलम ६.१.४) आम्हाला अशीलच्या स्व-आव्हानबद्दल सर्व काही समजून घेण्यास मदत करतात, समुपदेशक त्यांच्या अशीलना स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करण्यासाठी वापरतात ते विविध मार्ग आणि अशीलना स्वतःला आव्हान देण्यास मदत करताना समुपदेशकांनी अनुसरण केले पाहिजे याची काळजी घेतात , आणि इतर अनेक महत्त्वाचे पैलू. आता, हा विभाग आम्हाला मदत प्रक्रियेदरम्यान स्वतःला आव्हान

देणारे मदतनीस म्हणून समुपदेशकांसंबंधीचे विविध पैलू समजून घेण्यास मदत करेल. अशा प्रकारे, अशील आणि समुपदेशकांच्या बाजूने स्व-आव्हान गोंधळलेले किंवा मिश्रित होऊ नये.

सी समुपदेशकांना त्यांच्या व्यवसायात अधिक माहितीपूर्ण आणि प्रभावी होण्यासाठी सतत आव्हान देणे आवश्यक आहे. त्यांचे स्व-आव्हान मदत प्रक्रियेच्या प्रत्येक पैलूशी संबंधित आहे. आव्हान देताना त्यांनी सावधगिरी बाळगली पाहिजे, कारण स्व-आव्हानासाठी त्यांचे आमंत्रण अद्यापही कुचकामी असू शकते आणि ते ग्राहकांना त्रास देऊ शकतात. म्हणून, समुपदेशकांची आव्हाने i) काळजी घेणारी आणि खरी, ii) ग्राहकांबद्दलच्या त्यांच्या समजुतीवर आधारित, आणि iii) अशीलची स्वयं-जबाबदारी वाढवण्यासाठी आणि अशीलला परिणाम-केंद्रित कृतीमध्ये जाण्यास मदत करण्यासाठी डिझाइन केलेले असावे. स्व-आव्हानासाठी प्रत्येक आमंत्रण सहानुभूतीचे लक्षण असले पाहिजे. अशा प्रकारे, स्व-आव्हानासाठी आमंत्रण देण्यासाठी सर्व संप्रेषण आणि नातेसंबंध निर्माण कौशल्ये वापरणे आवश्यक आहे. येथे काही **मदतनीसांची स्व-आव्हान तत्त्वे आहेत** जी अशीलला स्व-आव्हानासाठी आमंत्रित करण्यासाठी काही मूलभूत मार्गदर्शक तत्त्वे सूचित करतात.

अ) अशील स्व-आव्हानासाठी आमंत्रणांची उद्दिष्टे लक्षात ठेवा (Keep the goals of invitations to client self-challenge in mind):

अशीलला स्व-आव्हानासाठी आमंत्रित करण्याचे उद्दिष्ट त्यांना पर्यायी दृष्टीकोन, अंतर्गत वर्तन आणि मदत प्रक्रियेचे सामान्य परिणाम साध्य करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या बाह्य क्रिया विकसित करण्यात मदत करणे आहे. समुपदेशकांनी अशीलला हे व्यापक परिणाम वैयक्तिकृत करण्यात मदत करणे आवश्यक आहे:

ब) ग्राहकांना निर्णय घेण्यास भाग पाडू नका, परंतु "निवड संरचना" प्रदान करा (Don't force clients to make decisions, but do provide a "Choice Structure"):

चॉईस स्ट्रक्चर अशीलला गोष्टी वेगळ्या दृष्टीकोनातून पाहण्यात मदत करते आणि त्यांना निर्णय घेण्याचे स्वातंत्र्य देते जे त्यांनी अन्यथा घेतले नसते (कॉर्सिनी, २०११; हॅगेडॉर्न, २०११). अशाप्रकारे, समुपदेशकांनी ग्राहकांना निवडीची रचना प्रदान केली पाहिजे जी त्यांना कोणताही विशिष्ट निर्णय घेण्यास भाग पाडत नाही, परंतु समस्या परिस्थितीशी संबंधित त्यांच्या अकार्यक्षम नियंत्रण पैलूंच्या संदर्भात ग्राहकांना स्वतःला आव्हान देण्यास सक्षम करते. तसेच, समुपदेशकांनी स्वतःला आव्हान देण्यास मदत करण्यासाठी ग्राहकांना प्रदान केलेल्या प्रोब आणि निवड रचनासह कल्पक असले पाहिजे.

क) अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करण्याचा अधिकार मिळवा (Earn the right to invite clients to challenge themselves):

ग्राहकांना आमंत्रित करण्याचा अधिकार मिळविण्यासाठी समुपदेशक खालील गोष्टी करू शकतात स्वतःला आव्हान द्या:

- **एक मजबूत संबंध विकसित करा (Develop a solid relationship):** समुपदेशकांनी स्वतःला आव्हान देणे आवश्यक आहे अशीलशी खराब संबंध किंवा स्थिर संबंध अनुभवत असल्यास अशीलशी त्यांच्या मदतीचे संबंध अधिक कल्पकतेने हाताळा. प्रभावी आव्हान अचूक समजूतदारपणामुळे होते आणि प्रभावी आव्हानासाठी आमंत्रणे सहानुभूतीतून उद्भवतात. सहानुभूती समुपदेशकांना ग्राहकांच्या नजरेतून जग पाहण्यास आणि त्यांचे विचार, वागणूक आणि भावनिक अभिव्यक्ती त्यांना कसे अडचणीत आणत आहेत हे पाहण्यास सक्षम करते. अशाप्रकारे, समुपदेशकांनी त्यांच्या अशीलशी नाते निर्माण करण्यासाठी बराच वेळ आणि मेहनत खर्च केल्यानंतरच ग्राहकांना आव्हान दिले पाहिजे.

- **स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रणांसाठी खुले रहा (Be open to invitations to challenge yourself):** इतरांनी समुपदेशन सत्रे आणि दैनंदिन जीवनात व्यक्त केलेल्या किंवा निहित आमंत्रणांसह इतरांना वाईट वागणूक दिल्यास त्यांना आमंत्रित करण्यास समुपदेशकांनी संकोच करू नये. सल्लागारांनी मदत करणाऱ्या नातेसंबंधात, त्यांच्या पर्यवेक्षकांशी किंवा वरिष्ठांशी संबंधात आणि त्यांच्या दैनंदिन जीवनात बचावात्मक नसावे. अशा प्रकारे, त्यांनी गैर-बचावात्मक वृत्ती आणि वर्तनाचे मॉडेल प्रदर्शित केले पाहिजे जे त्यांना त्यांच्या ग्राहकांमध्ये पाहायला आवडेल.

- **आपल्या स्वतःच्या जीवनावर कार्य करा (Work on your own life):** समुपदेशकांनी त्यांना काय देते हे निर्धारित केले पाहिजे स्वतःला आव्हान देण्यासाठी ग्राहकांना आमंत्रित करण्याचा अधिकार. मदत करण्यासाठी काही समुपदेशकांचा दृष्टीकोन कोणत्याही प्रकारची आव्हाने टाळतो, संघर्ष टाळतो आणि त्यांच्या अशीलशी अनैतिक संवाद साधतो. अशा समुपदेशकांनी स्वत:ला असे प्रश्न विचारले पाहिजेत की, 'इतरांनी त्यांच्याकडून स्व-आव्हानेचे आमंत्रण का स्वीकारावे?', 'स्वतःच्या आयुष्यात कोणते आव्हान नसते?' या संदर्भात, बेरेन्सन आणि मिशेल यांनी दावा केला की जे लोक त्यांच्या मूल्य प्रणालीनुसार पूर्णपणे जगण्याचा प्रयत्न करीत आहेत त्यांनाच इतरांना स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करण्याचा अधिकार आहे आणि केवळ अशा लोकांकडेच इतरांसाठी मानवी पोषणाचे संभाव्य स्त्रोत आहेत.

ड) ग्राहकांना त्यांच्या स्व-आव्हानांमध्ये विशिष्ट राहण्यास मदत करा (Help clients be specific in their self-challenges):

विशिष्ट समस्यांवर स्वतःला आव्हान देण्यासाठी ग्राहकांना आमंत्रित केल्याने मदत प्रक्रिया प्रभावी होते. अस्पष्ट आव्हाने उपयुक्त नाहीत कारण त्यांच्यात स्पष्टता आणि विशिष्टता नाही. समुपदेशकांनी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की फरक करण्यासाठी मदत करणे अनेकदा अनाहूत असणे आवश्यक आहे. म्हणूनच, त्यांना अनाहूत वाटत असले तरीही त्यांनी त्यांच्या दृष्टिकोनात स्पष्ट आणि विशिष्ट असण्यास अजिबात संकोच करू नये. ग्राहकांना अस्पष्ट आव्हानांबद्दल काय करावे हे माहित नाही. त्यामुळे, समुपदेशकांच्या अस्पष्ट विधानांमुळे ग्राहकांना काही फरक पडणार नाही आणि ते फक्त सल्लागारांच्या गरजा पूर्ण करतील, जसे की वायुवीजन आणि निराशा. दुसरीकडे, विशिष्ट विधाने अधिक प्रभावी आणि ग्राहकांसाठी आणि पुढे जाण्यासाठी समुपदेशन सत्रासाठी उपयुक्त ठरतील.

इ) तात्पुरते व्हा, परंतु तुम्ही ज्या प्रकारे अशीलला स्व-आव्हानासाठी आमंत्रित करता त्याबद्दल दिलगिरी बाळगू नका (Be tentative, but not apologetic in the way you invite clients to self-challenge):

स्वतःला आव्हान देण्यासाठी अशीलला तात्पुरती आमंत्रणे चांगली प्राप्त झाली आहेत आणि सामान्यतः मजबूत आणि थेट आव्हानांपेक्षा अधिक सकारात्मकतेने पाहिले जातात. ग्राहक तात्पुरत्या आमंत्रणांना प्रतिसाद देण्याची अधिक शक्यता असते. दुसरीकडे, आमंत्रणे आरोपांसारखी वाटत असल्यास ग्राहक प्रतिक्रिया देतील. म्हणूनच, समुपदेशकांनी आमंत्रणे आमंत्रणे दिली पाहिजेत जे पुनरावलोकन आणि चर्चेसाठी खुले आहेत. त्यांनी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की अशीलला सेल्फ-चॅलेंजसाठी आमंत्रित करणे ही ग्राहकांना त्यांच्या जागी ठेवण्याची संधी नाही. याशिवाय, स्व-चॅलेंजचे आमंत्रण दिलगीर वाटू नये कारण ते ग्राहकांकडून सहजपणे डिसमिस केले जाऊ शकतात, जर ते मौखिक सामग्री किंवा समुपदेशकांच्या आवाजाच्या बाबतीत खूप पात्रतेने भरलेले असतील.

ई) कमकुवतपणाऐवजी न वापरलेल्या सामर्थ्यांना आव्हान देण्यासाठी ग्राहकांना आमंत्रित करा (Invite clients to challenge unused strengths rather than weaknesses):

जास्त लक्ष केंद्रित केल्यामुळे लोकांना त्यांचे वर्तन बदलणे कठीण होते. स्वत:च्या मर्यादांमध्ये व्यस्त राहण्याची प्रवृत्ती लोकांना त्यांच्या कर्तृत्वाला महत्वहीन वाटू लागते. परिणामी, ते जीवन वाढवणाऱ्या वर्तनात गुंतले तरीही ते स्वतःहून बक्षिसे रोखून ठेवतात. कधीकधी प्रतिकूल जीवन अनुभव देखील शक्तीचा स्रोत असू शकतात. लोक सहसा जितके समजले जातात त्यापेक्षा अधिक लवचिक असतात. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलच्या सामर्थ्याला आव्हान दिले पाहिजे जे त्यांना त्यांच्याकडे असलेली मालमत्ता आणि संसाधने शोधण्यात आणि वापरण्यात मदत करेल.

ज) अशीलला त्यांचे यश मिळवण्यास मदत करा (Help clients build on their successes):

मदत करण्याच्या प्रक्रियेत, प्रभावी सहाय्यकांनी अशीलला स्वतःवर खूप मागण्या न करता वाजवी मागण्या करण्यास मदत केली पाहिजे. त्यांनी ग्राहकांना त्यांच्या यशाचे कौतुक आणि आनंद साजरा करण्यात मदत केली पाहिजे.

ह) स्वयं-आव्हानासाठी आमंत्रणे ग्राहकांच्या मूल्यांचा आदर करतात याची खात्री करा (Make sure that invitations to self-challenge respect clients' values):

समुपदेशकांनी ग्राहकांना त्यांची मूल्ये स्पष्ट करण्यात आणि त्यावर आधारित वाजवी निवडी करण्यात मदत केली पाहिजे. ग्राहकांना समुपदेशक ज्या मूल्यांवर विश्वास ठेवतात ते स्वीकारण्यास भाग पाडण्यासाठी आव्हाने वापरण्याबाबत त्यांनी सावधगिरी बाळगली पाहिजे , अगदी अप्रत्यक्षपणे. ग्राहकांना त्यांची मूल्ये स्पष्ट करण्यासाठी आमंत्रित करणे कायदेशीर आहे. तथापि, समुपदेशकांना मानणारी मूल्ये स्वीकारण्याची सक्ती केल्याने सक्षमीकरण मूल्याचे उल्लंघन होण्याची शक्यता आहे. म्हणून, समुपदेशक ग्राहकांना त्यांच्या मूल्यांबद्दल प्रश्न विचारण्याऐवजी त्यांच्याकडे असलेल्या मूल्यांचे परिणाम

शोधण्यात मदत करू शकतात. अशा परिस्थितीत, ग्राहकांना त्यांच्या मूल्यांवर प्रश्न विचारण्यासाठी चांगले आमंत्रित केले जाऊ शकते जे जीवन वाढविण्याऐवजी जीवन-मर्यादित वाटतात. समुपदेशक ग्राहकांना स्व-आव्हानासाठी आमंत्रित करताना सहानुभूतीसह त्यांच्या स्वतःच्या निर्णयाचा वापर करू शकतात. समाधान शोधण्यासाठी त्यांच्या अशीलना मौल्यवान मदत देताना ते पुरेसे लवचिक असले पाहिजेत. सहाय्यक म्हणून समुपदेशक स्वत:साठी स्व-आव्हान आमंत्रित करण्यासाठी वापरू शकतील असे सर्व मार्ग खाली नमूद केल्याप्रमाणे सारांशित केले जाऊ शकतात. त्यांच्या अशीलला मदत करताना ते खालीलपैकी प्रत्येक पॅरामीटर्सवर किती चांगले काम करतात याचे उत्तर देऊन ते स्वतःचे मूल्यांकन करू शकतात:

- अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित करणे
- ग्राहकांना स्व-आव्हानासाठी आमंत्रित करण्याचा अधिकार मिळवणे
- कमकुवत किंवा क्षमाप्रार्थी न होता आमंत्रणांमध्ये कुशल आणि तात्पुरते असणे
- अशीलला विशिष्ट स्व-आव्हाने विकसित करण्यात मदत करणे जे प्रभावी आहेत आणि फरक करतात
- अशीलला त्यांच्या कमकुवतपणाऐवजी त्यांच्या सामर्थ्याला आव्हान देण्यात मदत करणे
- स्वत:चे आव्हान स्वत:ला अपमानास्पद किंवा स्वत:चा विनाश करणार नाही याची खात्री करणे.
- अशीलला त्यांच्या स्वतःच्या मूल्यांवर स्पष्टीकरण देण्यासाठी आणि कार्य करण्यासाठी आमंत्रित करणे

सहाय्यक म्हणून समुपदेशकांना त्यांच्या अशीलना त्यांचे ध्येय साध्य करण्यात मदत करताना संपूर्ण मदत प्रक्रियेत वेगवेगळ्या आव्हानांना तोंड द्यावे लागते. समुपदेशकांसाठी आव्हानांपैकी एक म्हणजे अनिच्छुक आणि प्रतिरोधक अशीलशी व्यवहार करणे, जे सहसा समुपदेशन सत्र पुढे जाणे कठीण करते. या प्रकरणातील कलम ६. ३ हे आव्हान स्वतंत्रपणे हाताळते.

६.२ सहाय्यकांचे स्व-प्रकटीकरण (HELPERS' SELF-DISCLOSURE)

मदत प्रक्रियेतील स्व-प्रकटीकरण म्हणजे ग्राहकांसोबत त्यांच्या भावना, विचार आणि अनुभव सामायिक करण्याच्या समुपदेशकांच्या किंवा थेरपिस्टच्या कृतीचा संदर्भ देते जे ग्राहकांनी सादर केलेल्या परिस्थितीशी संबंधित असतात. समुपदेशक स्वत:बद्दल अशीलपर्यंत पोहोचवणारी कोणतीही माहिती म्हणून त्याची व्याख्या केली जाते (कॉर्मियर एट अल., १९९७). स्वयं-प्रकटीकरणात, समुपदेशक त्यांच्या स्वतःच्या जीवनातील अनुभवांवरून परिस्थितींवर लक्ष ठेवतात आणि निवडकपणे त्या वैयक्तिक प्रतिक्रिया

ग्राहकांसोबत शेअर करतात. योग्य आणि सुलभ स्व-प्रकटीकरण हा मदत प्रक्रियेतील उपचारात्मक संबंधाचा एक महत्त्वाचा भाग आहे. इतर अनेक संभाषण कौशल्यांप्रमाणेच, मदतनीस किंवा समुपदेशक स्व-प्रकटीकरणाचा उपयोग वैयक्तिक तसेच समूह समुपदेशनातही करू शकतात. स्व-प्रकटीकरणामध्ये, समुपदेशकांना त्यांच्या भूतकाळातील किंवा त्यांच्या वैयक्तिक जीवनाचे तपशील स्वतःला एक व्यक्ती म्हणून ओळखण्यासाठी किंवा त्यांच्या ग्राहकांबद्दल सहानुभूती देण्यासाठी उघड करणे आवश्यक नसते. काही शब्द आणि/किंवा अशाब्दिक संकेत जसे की स्पर्श, एक नजर, एक हावभाव इ. त्यांची ओळख आणि समजूतदारपणाची भावना व्यक्त करू शकतात आणि ग्राहकांपर्यंत पोहोचवू शकतात. काही वेळा, समुपदेशकांच्या स्व-प्रकटीकरणामध्ये त्यांची निरीक्षणे आणि वैयक्तिक प्रतिक्रिया अशीलला किंवा कोणत्याही विशिष्ट वेळी सत्रात काय घडत आहे याबद्दल संप्रेषण करणे देखील समाविष्ट असते. याचा उपचारात्मक परिणाम होऊ शकतो आणि संवेदनशील आणि काळजी घेण्याच्या पद्धतीने, विशेषत: गट समुपदेशन सत्रांमध्ये परस्पर अभिप्राय देण्याचे एक शक्तिशाली मॉडेल प्रदान करू शकते.

स्वयं-प्रकटीकरण करताना, समुपदेशकांनी काही महत्त्वाच्या मुद्द्यांचा विचार केला पाहिजे, जसे की i) त्यांच्या प्रकटीकरणामागील कारणे काय आहेत, ii) ग्राहक किंवा गट सहभागी ते स्वीकारण्यास तयार आहेत की नाही, iii) समुपदेशकांच्या सामायिकरणाचा संभाव्य परिणाम काय असू शकतो. जिव्हाळ्याचा तपशील, iv) येथे आणि आताच्या प्रक्रियेसाठी त्यांच्या प्रकटीकरणाची डिग्री किती संबंधित आहे. समुपदेशक जे त्यांच्या भूतकाळातील तपशीलवार वैयक्तिक घटनांऐवजी येथे आणि आता-आता प्रतिक्रिया प्रकट करतात ते समुपदेशन सत्रांच्या प्रगतीची सोय करतात (यालोम, २००५). हे निवडक प्रकटीकरण ग्राहकांना स्वीकृती, समर्थन आणि प्रोत्साहन प्रदान करते. याशिवाय समुपदेशकांनी हे नेहमी लक्षात ठेवले पाहिजे की त्यांनी वैयक्तिक समस्या शेअर करायचे ठरवले तर ते त्यांच्या ग्राहकांच्या फायद्यासाठी असले पाहिजे आणि त्यांचे स्वत:चे प्रकटीकरण त्यांना समुपदेशक किंवा मदतनीस म्हणून त्यांच्या भूमिकेपासून आणि कार्यांपासून वळवण्यासाठी जबरदस्त नसावे.

समुपदेशकांना त्यांच्या स्वयं-प्रकटीकरणाची वेळोवेळी आणि मूल्याची जाणीव असली पाहिजे, जे मदत प्रक्रियेतील खरोखर महत्त्वाचे घटक आहेत. अशा प्रकारे, योग्य स्वयं-प्रकटीकरण ग्राहकांचे लक्ष दूर करत नाही. तसेच, जेव्हा ते योग्यरित्या वापरले जाते, तेव्हा ते समुपदेशक आणि ग्राहक दोघांनाही फायदा मिळवून देण्यात आणि उपचारात्मक संबंधांना समजून घेण्याच्या आणि सामायिकरणाच्या सखोल स्तरावर जाण्यास मदत करते. स्वयं-प्रकटीकरणामुळे मदत करणाऱ्या संबंधांवर सकारात्मक आणि नकारात्मक दोन्ही प्रभाव पडू शकतो आणि त्यांच्या प्रकटीकरणाचा प्रभाव मोजण्यासाठी समुपदेशकांनी काळजी घेतली पाहिजे. स्व-प्रकटीकरणाचा सकारात्मक परिणाम ग्राहकांसाठी स्व-प्रकटीकरण मॉडेलिंग करण्याच्या शक्यतेमध्ये किंवा त्यांना समस्या मांडण्यासाठी वेगळा दृष्टीकोन मिळविण्यात मदत करण्याच्या शक्यतेमध्ये लक्षणीय असू शकतो. दुसरीकडे, ग्राहकांच्या समुपदेशकांच्या समस्यांकडे लक्ष केंद्रित करताना नकारात्मक परिणाम दिसून येतो.

समुपदेशकांनी मदत प्रक्रियेच्या नंतरच्या टप्प्यावर स्वयं-प्रकटीकरणाचा वापर केला पाहिजे कारण ते आधीच्या टप्प्यापेक्षा त्या टप्प्यावर खूप उपयुक्त आणि योग्य असेल. हिल आणि

नॉक्स (२००२) नुसार, थेरपिस्टने हे समजून घेतले पाहिजे की त्यांच्या प्रकटीकरणांचा त्यांच्या अशीलवर कसा परिणाम होत आहे आणि त्यांनी योग्यरित्या स्वयं-प्रकटीकरण वापरणे आवश्यक आहे. हिल आणि नॉक्स स्वयं-प्रकटीकरण वापरण्यासाठी काही मार्गदर्शक तत्त्वे (तक्ता ६.४) सादर करतात:

तक्ता ६.४: हिल आणि नॉक्स (२००२) द्वारे स्व-प्रकटीकरण वापरण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे थेरपिस्ट / समुपदेशकांनी सराव केला पाहिजे

- त्यांच्या प्रकटीकरणाची वारंवारता आणि हेतू यांचे निरीक्षण करा.
- साठी उघड करण्याचा विचार करा
- अनुभव सामान्य करणे,
- मॉडेलिंग आणि उपचारात्मक युती मजबूत करणे,
- वास्तविकता सत्यापित करणे, किंवा
- विचार किंवा कृती करण्याचे पर्यायी मार्ग ऑफर करणे.
- ते स्व-प्रकटीकरण टाळा
- त्यांच्या स्वतःच्या गरजा पूर्ण करण्यासाठी वापरला जातो,
- ग्राहकांच्या अनुभवांवर लक्ष केंद्रित करते,
- सत्राच्या प्रवाहात व्यत्यय आणतो,
- ग्राहकांवर बोजा पडतो,
- नात्यातील सीमा अस्पष्ट करते, किंवा
- हस्तांतरण दूषित करते.
- अशील प्रकटीकरणांवर कशी प्रतिक्रिया देतात ते पहा.
- ग्राहकांना विचारा की ते वैयक्तिक सामग्री सामायिक करण्यासाठी कशी प्रतिक्रिया देतात.
- पुढे कसा हस्तक्षेप करायचा ते ठरवा.
- अशीलला थेरपिस्टकडून काय हवे आहे ते ठरवा, कारण भिन्न अशील थेरपिस्टच्या प्रकटीकरणावर भिन्न प्रतिक्रिया देतात.

मदतनीसांच्या स्व-प्रकटीकरणासाठी आणि वैयक्तिक अनुभवांच्या योग्य सामायिकरणासाठी काही मार्गदर्शक तत्त्वांचा येथे आणखी एक संच आहे, ज्यात समुपदेशकांच्या बाजूने स्व-प्रकटीकरणाच्या अंमलबजावणीबाबत सावधगिरी बाळगणे यावर जोर दिला आहे:

१) स्वतःबद्दल बोला (Talk about yourself): मदतनीस म्हणून समुपदेशकांनी ते ओळखत असलेल्या तृतीय पक्षांचे अनुभव उघड करू नयेत.

२) मागील अनुभवांबद्दल बोला (Talk about past experiences): समुपदेशकांना सध्याच्या अनुभवांपासून पुरेसे भावनिक अंतर असू शकत नाही, उदाहरणार्थ, घटस्फोटाचे अनुभव.

३) **मुद्द्याकडे लक्ष द्या (Be to the point)**: समुपदेशकांकडील वैयक्तिक खुलासे समान अशीलच्या प्रकटीकरणांचे अनुसरण करतात. त्यांनी समुपदेशनाची गती कमी करणे किंवा डिफोकस करणे टाळले पाहिजे किंवा प्रासंगिकतेच्या अभावामुळे किंवा जास्त बोलणे टाळले पाहिजे.

४) **अशीलच्या प्रतिक्रियांबद्दल संवेदनशील रहा (Be sensitive to clients' reactions)**: अशीलसाठी खुलासे कधी उपयोगी असू शकतात आणि ते कधी नकोसे वाटू शकतात किंवा ओझे कधी असू शकतात याची जाणीव करण्यासाठी समुपदेशकांना पुरेशी जागरूकता असली पाहिजे.

५) **वैयक्तिक अनुभव संयमाने सामायिक करा (Share personal experiences sparingly)**: समुपदेशकांनी ग्राहकांकडून समुपदेशन आणि मदतीचा फोकस स्वतःकडे न बदलण्याची काळजी घेतली पाहिजे.

६) **तुमचे खुलासे योग्य आहेत याची खात्री करा (Make sure that your disclosures are appropriate)**: समुपदेशकांनी स्वतःबद्दल शेअर केले पाहिजे जर ते अशीलला उपचाराची उद्दिष्टे साध्य करण्यात मदत करत असेल. त्यांचे प्रकटीकरण आवश्यकतेपेक्षा जास्त आणि प्रदर्शनात्मक नसावे. समुपदेशकांनी केलेले असे स्व-प्रकटीकरण नक्कीच अयोग्य आहेत.

७) खुलासे सांस्कृतिकदृष्ट्या योग्य आहेत याची खात्री करा (**Make sure that disclosures are culturally appropriate**): ही खबरदारी ही वस्तुस्थिती अधोरेखित करते की समुपदेशकांची वर्तणूक सर्व संस्कृतींना लागू होत नाही किंवा बसत नाही. त्यामुळे त्यांची वर्तणूक एका संस्कृतीतून दुसऱ्या संस्कृतीत आपोआप हस्तांतरित होऊ शकत नाही.

८) **तुमच्या वेळेची काळजी घ्या (Be careful of your timing)**: वेळ महत्त्वाची आहे. अकाली किंवा खराब वेळेवर मदतनीसांचे स्व-प्रकटीकरण अशीलचे लक्ष विचलित करू शकते किंवा त्यांना अनिच्छुक बनवू शकते. म्हणून, समुपदेशकांनी "नैसर्गिक ओपनिंग्ज" ला सामोरे जाण्यासाठी अनुभवातून शिकले पाहिजे - ते अधिक फायदेशीर होण्यासाठी ग्राहकांसोबत स्वतःला प्रकट करण्याचा एक सुरक्षित आणि योग्य मुद्दा आहे.

९) **तुमचे प्रकटन निवडक आणि केंद्रित ठेवा (Keep your disclosure selective and focused)**: समुपदेशकांनी स्वतःबद्दलच्या यादृच्छिक कथांनी ग्राहकांचे लक्ष विचलित करू नये. समुपदेशकांद्वारे अनफोकस्ड स्वत:-प्रकटीकरणामुळे क्लाइंट निरुत्साहित किंवा उदासीन वाटू शकतात.

१०) **खूप वेळा उघड करू नका (Don't disclose too frequently)**: समुपदेशकांद्वारे वारंवार स्वत: ची प्रकटीकरण अयोग्य आहे. जे समुपदेशक स्वतःला

वारंवार उघड करतात, ते स्वकेंद्रित किंवा अपरिपक्व दिसतात. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांचे काही छुपे हेतू आहेत असा संशय ग्राहकांना असू शकतो.

११) **अशीलवर भार टाकू नका (Do not burden the client)**: समुपदेशकांना याची जाणीव असणे आवश्यक आहे की अशील आधीच त्यांच्या समस्या परिस्थितीमुळे ओव्हरबोडच्या अवस्थेत आहेत. म्हणून, त्यांनी ग्राहकांवर अनावश्यक आणि वारंवार स्वयं-प्रकटीकरणाचा भार टाकू नये.

१२) **लवचिक राहा (Remain flexible)**: समुपदेशकांनी स्वतःला प्रकट करण्यात लवचिक असले पाहिजे आणि त्यांचे स्व-प्रकटीकरण वेगवेगळ्या अशीलच्या वेगवेगळ्या समस्या परिस्थितीनुसार असावे. ग्राहकांना थेट विचारले जाऊ शकते की त्यांना सल्लागारांनी स्वतःला उघड करायचे आहे का. परंतु, प्रत्येक परिस्थितीत प्रत्येक अशीलला समुपदेशकांचे स्व-प्रकटीकरण हवे असेल किंवा त्याचा फायदा होऊ शकेल असे नाही.

समुपदेशक/मदतनीस यांच्या स्व-प्रकटीकरणाची काही उदाहरणे पाहू.

उदाहरण ६.१

समुपदेशकांचा सहभाग दर्शविणारे काही प्रतिसाद येथे आहेत:

- विशिष्ट प्रकटीकरणांना प्रतिसाद देताना , सल्लागार अभिव्यक्ती वापरू शकतात, जसे की, “मला आनंद झाला”, “हे छान आहे”, “ते भयंकर आहे”, “हे ऐकून मला खरोखर वाईट वाटले..”.
- समुपदेशक ग्राहकांना लोक म्हणून प्रतिसाद देण्यासाठी वाक्ये वापरू शकतात, जसे की, "मी तुमच्या धैर्याची प्रशंसा करतो", "मी तुमच्या प्रामाणिकपणाची प्रशंसा करतो".
- अशीलच्या असुरक्षिततेला प्रतिसाद देताना, समुपदेशक वाक्ये वापरू शकतात, जसे की, “तुम्ही खरोखर कमी झाल्यास मी उपलब्ध आहे”, “तुम्ही कोणत्या परिस्थितीतून जात आहात याबद्दल मला खूप काळजी वाटते”.

उदाहरण ६.२

समुपदेशक कसे सामायिक करत आहे किंवा अशीलसह वैयक्तिक अनुभव कसे सामायिक करू शकतात हे दर्शवणारे आणखी एक उदाहरण येथे आहे:

समुपदेशक: लीना, माझ्या आयुष्याच्या एका टप्प्यावर, मी सुद्धा बेरोजगार होतो आणि तो काळ खूप भयानक आणि कठीण होता. आमचे अनुभव स्पष्टपणे भिन्न असले तरी, मला वाटते की तुम्ही कोणत्या परिस्थितीतून जात आहात याची मला काही कल्पना आहे.

{ उदाहरण ६.१ आणि ६.२ साठी स्त्रोत: नेल्सन-जोन्स, आर. (२००९). समुपदेशन कौशल्यांचा परिचय: मजकूर आणि क्रियाकलाप (३ री एड.) . बंगलोर: सेज पब्लिकेशन.}

६.३ अनिच्छा आणि प्रतिकार (RELUCTANCE AND RESISTANCE)

मदतनीस म्हणून समुपदेशकांना अपरिहार्यपणे अशा अशीलशी व्यवहार करण्याचे आव्हान असते जे समस्या-व्यवस्थापनातील बदल घडवून आणण्यासाठी आवश्यक असलेल्या कठोर परिश्रमांमध्ये सहजतेने सहभागी होण्यास इच्छुक नसतात किंवा असमर्थ असतात. या वर्तनाला **अनिच्छा म्हणतात** . ते अशा ग्राहकांना देखील भेटतात जे काहीवेळा कोणत्याही प्रकारच्या मदतीविरुद्ध किंवा मदत प्रक्रियेच्या काही भागांविरुद्ध जोरदारपणे "पुश बॅक" करतात. या वर्तनाला **प्रतिकार म्हणतात** . जरी अनिच्छा आणि प्रतिकार या दोन भिन्न संज्ञा आहेत, तरीही ते अनेकदा परस्पर बदलले जातात. हा विशिष्ट विभाग समुपदेशकांना आव्हान म्हणून तोंड देत असलेल्या अशीलच्या भागावरील प्रतिकार आणि अनिच्छेशी संबंधित आहे. या दोन संकल्पना समजून घेऊ आणि या संदर्भात समुपदेशक स्वतःला आव्हान देऊन त्यांना कसे सामोरे जाऊ शकतात.

६.३.१ अनिच्छा आणि प्रतिकार ओळखणे (Identifying Reluctance and Resistance):

बदलाची अनिच्छा सामान्य आहे. अशील बऱ्याच वेळा मोठ्या किंवा कमी प्रमाणात बदलाविरूद्ध सज्ज होतात. ही एक अंगभूत मानवी स्थिती आहे जी बदलाबद्दल अनिश्चितता दर्शवते. दुसरीकडे, प्रतिकार हा काही प्रकारच्या सक्ती किंवा दबावावर प्रतिक्रिया देण्याचा एक मार्ग आहे. बऱ्याच वेळा अशील विरोध करतात कारण त्यांना असे वाटते की त्यांना काहीतरी करण्यास भाग पाडले जात आहे.

अ(अनिच्छा (Reluctance):

ग्राहकांच्या अनिच्छेचे अनेक मार्ग आणि कारणे आहेत. मदत मागणे किंवा ऑफर केल्यावर ती स्वीकारण्यात मंद असणे हा अनिच्छेचा प्रारंभिक प्रकार आहे. व्होगेल एट अल यांनी नमूद केलेली अनेक कारणे येथे आहेत. (२००७) काही सामान्य समजुतींवर आधारित, त्रासलेले लोक प्रथमतः मदत घेणे का टाळतात:

- "जे मदत मागतात त्यांना समाज तुच्छतेने पाहतो."
- "संपूर्ण अनुभव खूप भावनिक वेदनादायक असेल".
- "समुपदेशन कदाचित मला फार मदत करणार नाही".
- "मला माझी सर्व गडद रहस्ये उघड करावी लागतील".
- "माझे कुटुंब आणि मित्र मला विचित्र समजतील".
- "मला लाज वाटेल आणि मला माझ्याबद्दल आतापेक्षा वाईट वाटेल".

जवळजवळ सर्व अशीलमध्ये अनिच्छा असते कारण समस्या व्यवस्थापन आणि संधी विकासासाठी दोन्ही पक्षांकडून - समुपदेशक आणि ग्राहकांकडून खूप प्रयत्न करावे

लागतात. विशेषत:, न वापरलेल्या संधी विकसित करणे आव्हाने देतात, जे काही अशीलसाठी रोमांचक असू शकतात, तर इतरांसाठी भयानक. त्यांच्या अनिच्छेने वागण्याची सर्वात संभाव्य आणि सामान्य कारणे पाहू या:

- **तीव्रतेची भीती (Fear of Intensity):**

मदत करण्याची प्रक्रिया दोन कारणांमुळे तीव्र असू शकते: i) जेव्हा समुपदेशक उच्च स्तरीय संप्रेषण कौशल्ये वापरतात (उदा. ट्यूनिंग, ऐकणे, सहानुभूतीपूर्ण प्रतिसाद सामायिक करणे, चौकशी करणे), आणि ii) जेव्हा ग्राहक देखील भावना, अनुभव, वर्तन शोधून सहकार्य करतात, त्यांच्या समस्या परिस्थितीशी संबंधित दृष्टिकोन आणि हेतू. या तीव्रतेमुळे ग्राहक आणि समुपदेशक देखील माघार घेऊ शकतात.

- **विश्वासाचा अभाव (Lack of Trust):**

फसवणूक होण्याच्या काही अशीलमधील अतार्किक भीतीमुळे त्यांना कोणावरही आणि अगदी विश्वासार्ह सल्लागारांवर विश्वास ठेवणे खूप कठीण होते. अशील आणि समुपदेशक यांच्यातील उपचारात्मक संबंधात गोपनीयतेची खात्री असतानाही, असे अशील स्वतःला प्रकट करण्यास खूप मंद असतात. अशा अशीलला सामोरे जाण्यासाठी समुपदेशकांनी संयम, प्रोत्साहन आणि स्व-आव्हानासाठी आमंत्रणे यांचा वापर करणे आवश्यक आहे.

- **अव्यवस्थितपणाची भीती (Fear of Disorganization):**

काही अशीलसाठी स्वत: ची प्रकटीकरण अवघड असते कारण स्वत:बद्दल काही अज्ञात गोष्टींचा शोध घेणे त्यांच्यासाठी अधिक कठीण असते. असे ग्राहक मदत प्रक्रियेत चांगली सुरुवात करू शकतात. परंतु, त्यांना समस्या-शोध प्रक्रिया जबरदस्त वाटल्यास ते सुटण्याची शक्यता आहे. अशाप्रकारे, त्यांना संभाव्यत: उच्च प्रमाणात असमतोल, अव्यवस्थितपणा आणि संकट टाळायचे आहे जे त्यांच्या अपुरेपणा बाहेर काढण्याच्या प्रक्रियेमुळे उद्भवू शकतात.

- **लाज (Shame):**

लज्जास्पद अनुभवांची व्याख्या एखाद्या प्रकारे अपयशी होण्याची तीव्र भावनिक जाणीव म्हणून केली जाऊ शकते. ते स्वतःच्या विशेषतः संवेदनशील आणि असुरक्षित पैलूंशी संपर्क साधण्याच्या अनुभवाचा संदर्भ देतात. लाज अनेकदा अचानक येते. यामुळे ग्राहकांना त्यांची कमतरता एका क्षणात दिसून येते. या अपुरेपणा अनेकदा ओळखल्या जात नाहीत आणि ग्राहक त्यांच्या प्रदर्शनासाठी तयार नसतात. अशाप्रकारे, लाज ही मुख्यतः स्वतःला स्वतःला दाखविणे आहे. जेव्हा एक्सपोजर स्वतःपासून दुसऱ्या व्यक्तीकडे जाते तेव्हा ते अधिक वेदनादायक असते. हे काहीवेळा अगदी क्षुल्लक बाह्य घटनांशी देखील संबंधित असते (उदा. एखाद्याने केलेली अनौपचारिक टिप्पणी), विशेषत: जेव्हा एखादी व्यक्ती आधीच लाजत असते. सर्वात वैयक्तिक समस्येशी संबंधित लाजेवर मात करणे खूप कठीण आहे. अशा प्रकरणांमध्ये, लज्जेवर मात करण्यासाठी काही वेळा सापेक्ष सुरक्षा देखील पुरेशी नसते, जरी हे थेरपिस्टचे कार्यालय आहे जेथे जवळजवळ पूर्ण गोपनीयता असते. सांस्कृतिक विविधता लज्जास्पद अनुभवांशी संबंधित अनिच्छेला सामोरे जाणे अधिक

कठीण करते. काही संस्कृतींमधील व्यक्तींना त्यांच्या वैयक्तिक जीवनातील अगदी वैयक्तिक तपशील देखील कोणतीही लाज न बाळगता शेअर करणे सोयीस्कर वाटू शकते, तर काही अधिक पुराणमतवादी संस्कृतीतील व्यक्तींना ते खूप कठीण वाटू शकते.

- **बदलाची किंमत (The Cost of Change):**

काही अशील स्वतःसाठी जबाबदारी घेण्यास घाबरतात कारण त्यांना अवचेतनपणे काही प्रमाणात माहित असते की त्यांनी तसे केल्यास त्यांना बदलावे लागेल. दुसऱ्या शब्दांत, त्यांना माहित आहे की त्यांना i) त्यांच्या अनुत्पादक जीवन पद्धतींशी संबंधित आराम सोडणे, ii) अधिक चिकाटीने काम करणे, iii) तोट्याच्या वेदना सहन करणे, iv) अधिक प्रभावीपणे जगण्यासाठी आवश्यक कौशल्ये स्वसात करणे, आणि v) अशा अधिक कंटाळवाण्या क्रियाकलापांमध्ये गुंतणे. अशा सततच्या प्रयत्नांच्या भीतीमुळे ग्राहक अनिच्छेकडे वळतात. समुपदेशकांनी अशीलला हे पाहण्यास मदत करणे आवश्यक आहे की परिणाम प्रयत्नशील आहेत.

- **आशा गमावणे (A Loss of Hope):**

काही अशीलची कल्पना आहे की बदल अशक्य आहे ज्यामुळे त्यांच्यातील आशा नष्ट होते. म्हणून, ते मदत प्रक्रियेत त्यांचे प्रयत्न करण्यास तयार नसतात आणि याचा परिणाम अनिच्छेमध्ये होतो. काही अशीलना मदतनीस किंवा समुपदेशकाला भेटण्यासाठी धैर्य मिळवावे लागते. अशा प्रकरणांमध्ये, अनिच्छेचा अर्थ ग्राहकांच्या मदत प्रक्रियेतील कार्यांद्वारे मागणी केलेल्या कामात व्यस्त राहण्यास संकोच होतो. ग्राहक अनेक प्रकारे त्यांची अनिच्छा प्रदर्शित करतात, अनेकदा गुप्त असतात. अनिच्छेशी संबंधित काही वर्तणूक वैशिष्ट्ये खालीलप्रमाणे आहेत:

- अशील फक्त सुरक्षित किंवा कमी-प्राधान्य समस्यांबद्दल बोलतात.
- त्यांना काय हवे आहे याबद्दल ते अनिश्चित दिसतात.
- ते हळुवारपणे अत्याधिक सहकार्य करून मदत प्रक्रिया अवरोधित करतात.
- ते अवास्तव ध्येये ठेवतात आणि नंतर पुढे न जाण्यासाठी निमित्त म्हणून त्यांचा वापर करतात.
- ते त्यांचे वर्तन बदलण्यात फार कष्ट घेत नाहीत.
- ते स्वतःची जबाबदारी घेण्यास मंद असतात.
- ते त्यांच्या त्रासांसाठी इतरांना किंवा त्यांच्या जीवनातील सामाजिक सेटिंग्ज आणि प्रणालींना दोष देतात आणि मदतनीसांसह खेळ खेळतात.
- ते प्रथमतः समुपदेशनासाठी येत नाहीत.

समुपदेशक, अशा प्रकारे, या वर्तणुकीच्या वैशिष्ट्यांवरून ग्राहकांच्या अनिच्छेची चिन्हे आणि आवश्यक प्रयत्नांसह मदत प्रक्रियेत सामील होण्याच्या त्यांच्या अनिच्छेमागील संभाव्य

कारणे ओळखू शकतात. हे समुपदेशकांना अनिच्छुक ग्राहकांशी प्रभावीपणे व्यवहार करण्यास सक्षम करेल.

ब) प्रतिकार (Resistance):

अशील कदाचित थेरपी किंवा काही उपचारात्मक व्यायाम करू इच्छित असतील. परंतु, काहीवेळा समुपदेशक ग्राहकांना मागणी करताना दिसू शकतात. यामुळे ग्राहकांना असे वाटू शकते की त्यांचे समुपदेशक त्यांना सहभागी होण्यासाठी आमंत्रित करण्याऐवजी जबरदस्ती करत आहेत. अशा प्रकारे, प्रतिकार हा अशीलचा परत लढण्याचा मार्ग मानला जाऊ शकतो. येथे प्रतिकाराचे काही पैलू आहेत, जे समुपदेशकांना प्रतिकाराचे प्रकार ओळखण्यास मदत करतील:

- **कथित गैरवर्तनावर प्रतिक्रिया (Reacting to perceived mistreatment):**

कधीकधी ग्राहकांना असे वाटू शकते की त्यांचे सल्लागार त्यांच्याशी गैरवर्तन करत आहेत. यामुळे ग्राहकांना काही प्रमाणात विरोध होतो. काही प्रकरणांमध्ये, अशीलला असा विश्वास असतो की त्यांच्या सांस्कृतिक श्रद्धा, मूल्ये आणि नियमांचे (वैयक्तिक किंवा गट) सहाय्यक किंवा सल्लागारांकडून उल्लंघन केले जात आहे. यामुळे ग्राहकांना विरोधही होऊ शकतो. अशा प्रकारे, काही अशील अस्तित्वात नसतानाही मदत प्रक्रियेत सक्ती पाहण्याचा कल असतो. त्यानुसार, ते त्यांच्या समजुतीनुसार प्रतिक्रिया देतात आणि याचा परिणाम काही प्रकारच्या छुप्या किंवा उघड लढाईत होतो. प्रतिकारक अशील ज्यांना गैरवर्तन झाल्याचे वाटत आहे अशा काही चिन्हे खालीलप्रमाणे आहेत:

- त्यांनी सर्वांना कळवले की त्यांना कोणत्याही मदतीची गरज नाही,
- ते कार्यरत नातेसंबंध प्रस्थापित करण्याची फारशी इच्छा दर्शवतात,
- ते अनेकदा दोषी ठरवण्याचा आणि समुपदेशकांना दोषी ठरवण्याचा प्रयत्न करतात,
- ते अनेकदा नाराज असतात,
- ते मदतीची प्रक्रिया अवरोधित करण्यासाठी किंवा वेळेपूर्वी समाप्त करण्याचा सक्रिय प्रयत्न करतात,
- ते एकतर साक्षीदार असू शकतात किंवा प्रत्यक्षात अपमानास्पद आणि प्रतिकूल असू शकतात,

अशाप्रकारे, मदत करण्यास विरोध करणे ही पदवीची बाब आहे आणि सर्व प्रतिरोधक ग्राहक अत्यंत प्रकारच्या प्रतिरोधक वर्तनात गुंतत नाहीत.

- **अनैच्छिक ग्राहक (Involuntary clients):**

अनैच्छिक अशील (ब्रॉडस्की, २०११) हे सहसा प्रतिरोधक असतात ज्यांना कधीकधी "आदेशित" अशील म्हटले जाते. असे अशील वेगवेगळ्या सेटअपमध्ये आढळतात जसे की शाळा (विशेषत: महाविद्यालयीन स्तरावरील शाळा), सुधारात्मक सेटिंग्ज, विवाह समुपदेशन

munotes.in

(विशेषत: कोर्ट-आदेश), कर्मचारी एजन्सी, कल्याणकारी संस्था, न्यायालय-संबंधित सेटिंग्ज आणि इतर सामाजिक संस्था. परंतु, कोणताही अशील रोधक बनू शकतो ज्याला जबरदस्ती किंवा अन्यायकारक वागणूक दिल्यासारखे वाटते. अशील विविध प्रकारे जबरदस्तीचा अनुभव घेऊ शकतात. येथे काही प्रकारचे अशील आहेत जे सहसा प्रतिकार करतात:

- ज्या ग्राहकांना हेल्परकडे जाण्याचे कोणतेही कारण दिसत नाही,
- ज्यांना तृतीय-पक्ष रेफरर्स आवडत नाहीत (उदा. पालक, शिक्षक, सुधारात्मक सुविधा, सामाजिक सेवा संस्था) आणि ज्यांचा राग हेल्परवर जातो,
- ज्यांना मदत करण्याची प्रक्रिया काय आहे हे माहित नाही आणि त्यांना अज्ञात भीती वाटते,
- ज्यांना बंडखोरीचा इतिहास आहे,
- ज्यांना समुपदेशकांची उद्दिष्टे किंवा मदत करणारी यंत्रणा स्वतःहून वेगळी दिसते,
- ज्यांनी एजन्सींना मदत आणि मदत करण्याबद्दल नकारात्मक दृष्टीकोन विकसित केला आहे आणि जे मदत आणि मदतनीस यांच्याबद्दल शंका निर्माण करतात,
- ज्यांचा असा विश्वास आहे की समुपदेशकांकडे जाणे म्हणजे कमकुवतपणा, अपयश आणि अपुरेपणा मान्य करणे, ज्यामुळे त्यांना प्रतिष्ठा गमावल्यासारखे वाटते,
- ज्यांना असे वाटते की समुपदेशन त्यांच्याशी केले जात आहे, ज्यामुळे त्यांना असे वाटते की त्यांच्या अधिकारांचा अवमान होत आहे,
- ज्यांना वैयक्तिक शक्तीची गरज भासते आणि ते एखाद्या शक्तिशाली व्यक्ती किंवा एजन्सीचा प्रतिकार करून ते शोधतात आणि प्रतिकाराला त्यांची शक्ती मानतात,
- जे त्यांच्या सल्लागारांना नापसंत करतात पण त्यांच्या नापसंतीबद्दल त्यांच्याशी चर्चा करत नाहीत,
- जे बदल आवश्यक आहेत त्यांच्या समुपदेशकांपेक्षा भिन्न आहेत,
- जे त्यांच्या सहाय्यकांपेक्षा खूप वेगळे आहेत, उदाहरणार्थ, सामाजिक-आर्थिक पार्श्वभूमी आणि अशा इतर पैलूंवर आधारित.

अशा प्रकारे, प्रतिरोधक असणे हा देखील एखाद्याच्या स्वसन्मानाचे रक्षण करण्याचा एक मार्ग आहे. शेवटच्या प्रकारच्या प्रतिरोधक अशीलमध्ये नमूद केल्याप्रमाणे, लिंग, पूर्वग्रह, वंश, धर्म, सामाजिक वर्ग, ग्राहकांचे संगोपन, सांस्कृतिक आणि उपसांस्कृतिक धोरणात्मक योजना आणि यासारख्या अनेक सामाजिक-सांस्कृतिक चलांमुळे प्रतिकार होऊ शकतो. उदाहरणार्थ, एखाद्या पुरुषाला स्त्रीकडून मदत मिळण्यास सहजतेने विरोध होऊ शकतो आणि त्याउलट. दुसरे उदाहरण असे असू शकते की आफ्रिकन अमेरिकन व्यक्ती एखाद्या गोऱ्या व्यक्तीने मदत करण्यास सहज प्रतिकार करू शकते आणि त्याउलट.

- **निरोगी प्रतिकार (Healthy Resistance):**

प्रतिकार नेहमी नकारात्मक असू शकत नाही. एक निरोगी चिन्ह असल्याने, प्रतिकाराचा अर्थ असा देखील होऊ शकतो की ग्राहक त्यांच्या हक्कांसाठी उभे आहेत आणि परत लढत आहेत. Koenig (२०११) नुसार, प्रतिकार देखील सहयोगी निर्णय घेण्याची संधी निर्माण करतो. अशा प्रकारे, अशील वाटाघाटी करू शकतात किंवा प्रतिकार करून त्यांच्या गरजांसाठी लढू शकतात.

अशाप्रकारे, समुपदेशकांनी त्यांचे अशील मदत प्रक्रियेत कोणत्या प्रकारचा प्रतिकार दर्शवत आहेत हे ओळखणे आणि त्यानुसार त्यांच्याशी व्यवहार करणे आवश्यक आहे.

६.३.२ अनिच्छा आणि प्रतिकार हाताळणे (Dealing with Reluctance and Resistance):

समुपदेशक, त्यांच्या व्यवहारात, एकाच अशीलमध्ये अनेकदा अनिच्छेचे आणि प्रतिकाराचे मिश्रण शोधू शकतात. म्हणून, थेरपी अधिक कार्यक्षम करण्यासाठी, समुपदेशकांनी त्यांच्या ग्राहकांना कोणत्याही विलंब न करता अनिच्छेने आणि प्रतिकाराचा सामना करण्यास मदत करण्याचे मार्ग शोधले पाहिजेत. येथे काही तत्त्वे आहेत जी समुपदेशकांना अशीलची अनिच्छा आणि प्रतिकार हाताळण्यास मदत करतील:

अ(अनिच्छा आणि प्रतिकारासाठी असहाय्य प्रतिसाद टाळा (Avoid unhelpful responses to reluctance and resistance):

काहीवेळा समुपदेशक, विशेषत: जे नवशिक्या आहेत, त्यांना अनिच्छा आणि प्रतिकार या घटनांबद्दल माहिती नसते. अशा समुपदेशकांना असहयोगी ग्राहकांचा सामना करावा लागतो तेव्हा ते सहसा अस्वस्थ होतात. त्यांना गोंधळ, घाबरणे, चिडचिड, शत्रुत्व, अपराधीपणा, दुखापत, नकार आणि नैराश्य यासारख्या विविध भावनांचा अनुभव येतो. परिणामी, अशा भावनांनी विचलित झाल्यावर ते निरुपयोगी मार्गांनी प्रतिक्रिया देतात. येथे, अशा काही असहाय्य मार्ग खाली सूचीबद्ध केले आहेत ज्यात सल्लागार प्रतिक्रिया देण्याची शक्यता आहे:

- स्वतःचा अपराध स्वीकारणे आणि ग्राहकांना शांत करण्याचा प्रयत्न करणे
- अधीर आणि प्रतिकूल बनणे आणि या भावना तोंडी किंवा गैर-मौखिकपणे व्यक्त करणे
- अनिच्छा किंवा प्रतिकार नाहीसा होईल या आशेने काहीही करत नाही
- त्यांच्या स्वतःबद्दलच्या अपेक्षा कमी करणे आणि मदत करण्याच्या प्रक्रियेला अर्ध्या मनाने पुढे जाणे
- ग्राहकांना प्रेमाने जिंकण्याची आशा बाळगून अधिक उबदार आणि अधिकाधिक स्वीकार करण्याचा प्रयत्न करत आहे
- अशीलला दोष देणे आणि त्यांच्याबरोबर शक्ती संघर्षात समाप्त होणे

- स्वत:ला अशीलकडून गैरवर्तन होऊ देणे, पीडिताची भूमिका बजावणे
- समुपदेशनाने काय साध्य करता येईल या त्यांच्या अपेक्षा कमी करणे
- मदत प्रक्रियेची दिशा ग्राहकांना सुपूर्द करणे
- सोडून देत

अशाप्रकारे, समुपदेशक जेव्हा "कठीण" अशीलशी संलग्न असतात तेव्हा त्यांना तणावाचा अनुभव येतो आणि काही समुपदेशक मदत प्रक्रियेबद्दल स्वत: ची पराभूत वृत्ती आणि गृहितकांमध्ये गुंततात. अशा समुपदेशकांच्या यापैकी काही मनोवृत्ती आणि गृहितके येथे आहेत:

- मदतीसाठी माझ्याकडे येण्यापूर्वी सर्व अशील स्वत: संदर्भित आणि पुरेसे बदलण्यासाठी वचनबद्ध असले पाहिजेत.
- प्रत्येक अशीलने मला आवडले पाहिजे आणि माझ्यावर विश्वास ठेवला पाहिजे.
- मी एक सल्लागार आहे आणि सामाजिक प्रभावकार नाही; अशीलवर मागण्या मांडणे किंवा त्यांना स्वतःहून मागण्या मांडण्यास मदत करणे आवश्यक नसावे.
- प्रत्येक अनिच्छुक अशीलला मदत केली जाऊ शकते.
- कोणत्याही इच्छुक ग्राहकाला मदत करता येणार नाही.
- ग्राहकांच्या बाबतीत जे घडते त्याला मी एकटाच जबाबदार आहे.
- मला प्रत्येक अशीलसह पूर्णपणे यशस्वी व्हायचे आहे.

समुपदेशकांच्या अशा अवास्तव विश्वासांमुळे मदत प्रक्रियेवर परिणाम होऊ शकतो. प्रभावी सहाय्यकांना ग्राहकांच्या अनिच्छेची आणि प्रतिकाराची जाणीव असते. म्हणून, त्यांना त्यांच्याबद्दल कधीच आश्चर्य वाटत नाही आणि अशा अशीलच्या वर्तनाला प्रोत्साहन देत नाही. त्यांच्या अनिच्छुक आणि प्रतिरोधक अशीलला मदत करण्यासाठी, समुपदेशकांना अशा असहाय्य प्रतिसादांपासून मुक्त असणे आवश्यक आहे.

ब(अनिच्छा आणि प्रतिकार यांचा सामना करण्यासाठी उत्पादक दृष्टिकोन विकसित करा (Develop productive approaches to dealing with reluctance and resistance):

अनिच्छा आणि प्रतिकार हे कोणतेही रूप घेऊ शकतात. कोणत्याही संभाव्य स्वरूपात दिसणारी अनिच्छा आणि प्रतिकार व्यवस्थापित करण्यासाठी येथे काही तत्त्वे आणि एक सामान्य दृष्टीकोन आहे.

- **तुमची स्वतःची अनिच्छा आणि प्रतिकार एक्सप्लोर करा (Explore your own reluctance and resistance):**

समुपदेशकांनी त्यांच्या स्वतःच्या जीवनातील अनिच्छेचे आणि प्रतिकाराचे परीक्षण केले पाहिजे, एखाद्याने जबरदस्ती केल्यावर त्यांच्या प्रतिक्रिया, अन्यायकारक वागणूक दिल्यावर त्यांच्या भावना, वैयक्तिक वाढ आणि विकासापासून दूर पळणे इ. विविध फॉर्म त्यांच्या ग्राहकांना त्यांच्या अनिच्छेने आणि प्रतिकारांना सामोरे जाण्यास मदत करतील.

- **सामान्य म्हणून काही अनिच्छा आणि प्रतिकार पहा (See some reluctance and resistance as normal):**

समुपदेशकांनी त्यांच्या अशीलना हे पाहण्यास मदत केली पाहिजे की त्यांची अनिच्छा आणि प्रतिकार "वाईट" किंवा विषम नाहीत. त्यांनी ग्राहकांना त्यांच्या प्रतिकाराची सकारात्मक बाजू पाहण्यास मदत केली पाहिजे, जे स्वत: ची पुष्टी करण्याचे लक्षण असू शकते.

- **ग्राहकांची अनिच्छा आणि प्रतिकार स्वीकारा आणि कार्य करा (Accept and work with the clients' reluctance and resistance):**

तेयबर (२००५) मदत प्रक्रियेतील मध्यवर्ती तत्त्वाबद्दल बोलले, म्हणजे अशीलच्या प्रतिकाराला "आनूरिंग". या संदर्भात, अशीलच्या संदर्भ फ्रेमसह मदतीची प्रक्रिया सुरू करून, समुपदेशकांनी i) ग्राहकांची आणि त्यांची स्वतःची अनिच्छा किंवा प्रतिकार या दोन्ही गोष्टी स्वीकारल्या पाहिजेत, ii) त्यांना जे आढळले त्याकडे दुर्लक्ष करू नये किंवा त्यांना घाबरवू नये, iii) ग्राहकांना कळवावे. ते कसे अनुभवतात आणि नंतर ते त्यांच्याबरोबर एक्सप्लोर करतात, iv) आव्हानासाठी मोकळेपणाचे मॉडेल केले पाहिजे, v) त्यांच्या स्वतःच्या नकारात्मक भावनांचा शोध घेण्यास तयार असले पाहिजे, vi) ग्राहकांना अनिच्छा आणि प्रतिकार यांच्याशी संबंधित भावनांद्वारे कार्य करण्यास मदत करावी, vii) टाळले पाहिजे नैतिकीकरण, viii) अनिच्छेशी किंवा प्रतिकाराशी मैत्री केली पाहिजे, viii) त्यांच्या अनिच्छेवर आणि प्रतिकारांवर शत्रुत्व किंवा बचावात्मकतेने प्रतिक्रिया देऊ नये. अशा प्रकारे, ग्राहकांच्या अनिच्छेला आणि प्रतिकाराला सामोरे जाण्यासाठी थेट, परस्पर बोलण्याचे कौशल्य अत्यंत महत्त्वाचे आहे.

- **अनिच्छा टाळणे म्हणून पहा (See reluctance as avoidance):**

समुपदेशकांनी अशीलच्या अनिच्छेला अशीलच्या दुर्दम्य इच्छेशी जोडण्याऐवजी टाळण्याचा एक प्रकार म्हणून पाहावे. त्यांनी टाळण्याची वर्तणूक अंतर्निहित तत्त्वे आणि यंत्रणा समजून घेतली पाहिजेत. समुपदेशनाची ग्राहकांची समजूतदार बक्षिसे नसणे किंवा शिक्षा करणे देखील त्यांना समुपदेशन टाळण्यास किंवा अर्ध्या मनाने सुरू ठेवण्यास प्रवृत्त करते. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांनी त्यांना योग्य प्रोत्साहन शोधण्यात मदत करावी. त्यांनी विधायक बदलांचा परिचय करून आणि परिणामांबद्दल बोलून मदत प्रक्रिया फायद्याची म्हणून सादर करण्याचे मार्ग शोधले पाहिजेत.

- **हस्तक्षेपाची गुणवत्ता तपासा (Examine the quality of interventions):**

मदत प्रक्रियेत, समुपदेशकांनी i) त्यांच्या मदतीच्या वर्तनाचे परीक्षण केले पाहिजे की ते अशीलसाठी अन्यायकारक आहे की नाही, ii) ते मदत प्रक्रियेत खूप दिशादर्शक होत आहेत की नाही याचे मूल्यांकन करा ज्यामुळे ग्राहकांना दबाव वाटू शकतो, iii) ते बाहेर पडत आहेत की नाही हे तपासावे ग्राहकांच्या अनिच्छेची प्रतिक्रिया म्हणून राग आणि निराशा यासारख्या त्यांच्या भावना आणि iv) अशा भावना असतात आणि त्यांना सामोरे जाण्याचे मार्ग शोधतात. समुपदेशकांनी अशील काय म्हणतात किंवा काय करतात ते जास्त वैयक्तिकृत करू नये कारण यामुळे त्यांची परिणामकारकता कमी होऊ शकते. समुपदेशकांनी हे लक्षात घ्यावे की ते ग्राहकांच्या प्रतिकाराचे कारण असू शकत नाहीत. परंतु समस्या हाताळण्यासाठी इतरांच्या दबावाचा परिणाम असू शकतो.

- **वास्तववादी आणि लवचिक व्हा (Be realistic and flexible):**

समुपदेशकांनी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की ते मदतनीस म्हणून काय करू शकतात याला मर्यादा आहेत आणि त्यांच्या वाढ, विकास आणि बदलाच्या अपेक्षा ग्राहकांच्या अपेक्षांपेक्षा जास्त नसाव्यात. समुपदेशकांनी त्यांच्या वैयक्तिक आणि व्यावसायिक मर्यादा जाणून घेतल्या पाहिजेत. हे उपचारात्मक संबंधांना हानिकारक बनण्यापासून प्रतिबंधित करेल. ग्राहक आणि समुपदेशक या दोघांच्याही कठोर अपेक्षा स्वत:ला पराभूत करणाऱ्या ठरतात.

- **ग्राहकांसह "न्याय्य समाज" स्थापित करा (Establish a "just society" with clients):**

समुपदेशकांनी ग्राहकांच्या बळजबरीच्या भावनांना सामोरे जावे आणि मदत करण्याच्या उद्दिष्टांशी सुसंगतता प्रस्थापित केली पाहिजे आणि मदत प्रक्रियेच्या आणि निर्णय घेण्याच्या प्रत्येक टप्प्यात त्यांच्या सहभागास आमंत्रित केले पाहिजे. समुपदेशक त्यांच्या अपेक्षा सामायिक करू शकतात, चर्चा करू शकतात आणि मदत प्रक्रियेबद्दल प्रतिक्रिया मिळवू शकतात. त्यांनी त्यांच्या अशीलसह मदत करार एक्सप्लोर केला पाहिजे आणि त्यांना त्यात योगदान द्यावे.

- **अशीलला प्रतिकारशक्तीच्या पलीकडे जाण्याची कारणे शोधण्यात मदत करा (Help the clients search for reasons for moving beyond resistance):**

समुपदेशक ग्राहकांच्या स्वार्थाचा उपयोग त्यांना मदत प्रक्रियेत सहभागी होण्यासाठी कारणे ओळखण्याचा एक मार्ग म्हणून करू शकतात. ते संभाव्य प्रोत्साहन शोधण्याचा एक मार्ग म्हणून विचारमंथन देखील करू शकतात. अशा महत्त्वाच्या कारणांपैकी एक कारण अशीलची जाणीव असू शकते की ते त्यांच्या स्वतःच्या जीवनाची जबाबदारी सांभाळणार आहेत.

- **तुमच्या अशीलच्या जीवनात स्वतःला एकमेव मदतनीस म्हणून पाहू नका (Do not see yourself as the only helper in your clients' lives):**

समुपदेशक ग्राहकांसाठी (म्हणजेच समवयस्क, मित्र आणि कुटुंबातील सदस्य) इतरांनाही गुंतवून ठेवू शकतात, ज्यामध्ये ग्राहकांच्या जीवनात स्वत:ला एकमात्र मदतनीस समजण्याऐवजी ग्राहकांना अनिच्छेचा आणि प्रतिकाराचा सामना करावा लागतो.

- **अनिच्छुक आणि प्रतिरोधक ग्राहकांना मदतनीस म्हणून नियुक्त करा (Employ reluctant and resistant clients as helpers):**

समुपदेशक इतरांना मदत करण्यासाठी अनिच्छुक किंवा प्रतिरोधक अशीलला परिस्थितीत आणण्याचे मार्ग देखील शोधू शकतात. अशा परिस्थितीत दृष्टीकोन बदलल्याने ग्राहकांना त्यांच्या स्वत:च्या कामाच्या अनिच्छेने स्वत:ला सेटल करण्यात मदत होऊ शकते. समुपदेशक देखील रोल-प्ले तंत्राद्वारे अशीलची भूमिका निभावू शकतात आणि अशील ज्या प्रकारे करतात त्याच प्रकारची अनिच्छा आणि प्रतिकार दर्शवू शकतात. अशाप्रकारे, अशीलला मदतनीसाची भूमिका सोपवल्याने त्यांना काम करण्याची किंवा सहकार्य करण्याची इच्छा नसणे दूर करण्यात मदत होईल. हॅना आणि इतर. (१९९९; हॅना, २००२; सोमर्स-फ्लानागन आणि सॉमर्स-फ्लानागन, २००६) हे देखील पहा) अशीलला मदत करण्यासाठी पन्नास धोरणे तीन श्रेणींमध्ये विभागली आहेत i) ग्राहकांपर्यंत पोहोचणे, ii) त्यांना स्वीकारणे आणि iii) त्यांच्याशी संबंधित.

अशाप्रकारे, अनिच्छा आणि प्रतिकार ग्राहक आणि मदतनीस दोघांसाठी आव्हाने निर्माण करतात. विविध प्रकारच्या अनिच्छेवर मात करण्यास, हाताळण्यास किंवा त्यावर तोडगा काढण्यास अशीलला मदत करणे ही मदत प्रक्रियेतील महत्त्वाची कामे असतात. कधीकधी अशी शक्यता असते की अशील स्वतःला आव्हान देण्यासाठी आमंत्रित केल्यावर तीव्र प्रतिक्रिया देऊ शकतात. अशा वेळी समुपदेशकांनी त्याबद्दल आश्चर्य वाटू नये. त्याऐवजी, त्यांनी प्रतिक्रिया देण्याऐवजी नकारात्मक प्रतिक्रिया दिल्यास ग्राहकांना त्यांच्या भावनांनी भरलेल्या अनिच्छेने आणि प्रतिकारातून काम करण्यास मदत करण्याचे मार्ग शोधले पाहिजेत. एकंदरीत, समुपदेशकांना - मूल्ये आणि कौशल्ये - दोन्ही वापरणे आवश्यक आहे - जे अशील पहिल्या दृष्टीक्षेपात अनिच्छुक आणि प्रतिरोधक वाटतात त्यांना मदत करण्याचे मार्ग शोधण्यासाठी.

६.४ सारांश

आव्हानात्मक, मदतनीसांचे स्व-प्रकटीकरण आणि अनिच्छेने वागणे आणि प्रतिकार करणे ही इतर महत्त्वाची संभाषण कौशल्ये आहेत जी मदत प्रक्रिया प्रभावी करण्यासाठी वापरली जातात. **आव्हानात्मक** कार्य प्रभावी होण्यासाठी बाह्य संदर्भ फ्रेममधून कुशलतेने करणे आवश्यक आहे. हे ग्राहकांना स्वतःबद्दल, इतरांबद्दल आणि त्यांच्या समस्या परिस्थितींबद्दल नवीन आणि चांगले दृष्टीकोन विकसित करण्यास मदत करते. हे ग्राहकांना त्यांच्या भावना, विचार आणि संवादातील विसंगती तपासण्यासाठी आमंत्रित करते ज्याबद्दल त्यांना विविध कारणांमुळे माहिती नसते. कौशल्यपूर्ण आव्हाने ग्राहकांच्या विद्यमान दृष्टीकोनांच्या अगदी जवळ असतात आणि ते तुलनेने धोकादायक नसलेल्या पद्धतीने सादर केले जातात. ग्राहकांना आव्हाने देताना समुपदेशकांनी त्यांच्या आवाज आणि शरीराच्या संप्रेषणाबद्दल काळजी घेतली पाहिजे; आणि वेळेवर, कुशलतेने शब्दबद्ध

आणि सौम्यपणे धमकी देणारी आव्हाने वापरली पाहिजेत. विविध मार्गांनी स्वतःला आव्हान देण्यासाठी अशीलला आमंत्रित करणे हा नडिंगचा एक मजबूत प्रकार आहे. समुपदेशकांना अशीलला **स्व-आव्हानात** गुंतण्यासाठी मदत करण्यासाठी संप्रेषण कौशल्ये वापरणे आवश्यक आहे . प्रभावी मदतीमध्ये अशीलसाठी जीवन वाढवणारे आणि समस्या-व्यवस्थापन परिणामांचा संच साध्य करण्यासाठी समर्थन आणि आव्हान यांचे मिश्रण समाविष्ट असते. स्वत:ची आव्हाने दोन प्रकारची असतात. त्यापैकी एकामध्ये स्व-टीका आणि दुसऱ्यामध्ये स्व-संवर्धनाचा समावेश होतो.

ब्लाइंड स्पॉट ही अशी स्थिती आहे ज्यामध्ये अशीलला ते स्वतःला कसे मर्यादित करत आहेत याची जाणीव नसते. समस्या परिस्थिती ओळखणे आणि व्यवस्थापित करणे किंवा स्वतःसाठी संधी ओळखणे आणि विकसित करणे यापासून प्रतिबंधित करणाऱ्या ब्लाइंड स्पॉट्स पाहण्यात किंवा दुर्लक्ष करणे लोक सहसा अयशस्वी ठरतात. काही सामान्य ब्लाइंड स्पॉट्स म्हणजे गोष्टींचा विचार करण्यात अयशस्वी होणे, संकेत आणि संकेत मिळणे आणि काय चालले आहे ते लक्षात न येणे, स्व-जागरूकतेचा अभाव, एखाद्याचे पूर्वाग्रह शोधण्यात अयशस्वी होणे इ. ग्राहकांचे स्वत:चे आव्हान. अप्रत्यक्ष पध्दतींमध्ये प्रगत सहानुभूती, माहितीची देवाणघेवाण आणि मदतनीसांचे स्व-प्रकटीकरण यांचा समावेश होतो. थेट पध्दतींमध्ये सूचना देणे आणि शिफारशी देणे, संघर्ष करणे आणि प्रोत्साहन देणे समाविष्ट आहे.

मदतनीसांचे स्व-आव्हान हे काळजी घेणारे आणि खरे असले पाहिजे, ते अशीलबद्दलच्या त्यांच्या समजुतीवर आधारित आणि अशीलची स्व-जबाबदारी वाढवण्यासाठी आणि अशीलला परिणाम-केंद्रित कृतीमध्ये जाण्यास मदत करण्यासाठी डिझाइन केलेले असावे. मदत प्रक्रियेतील **स्व-प्रकटीकरण** म्हणजे ग्राहकांसोबत त्यांच्या भावना, विचार आणि अनुभव सामायिक करण्याच्या समुपदेशकांच्या किंवा थेरपिस्टच्या कृतीचा संदर्भ देते, जे ग्राहकांनी सादर केलेल्या परिस्थितीशी संबंधित असतात. योग्य आणि सुलभ स्व-प्रकटीकरण हे मदत प्रक्रियेतील उपचारात्मक संबंधाचा एक आवश्यक भाग आहे.

अनिच्छेचा संदर्भ ग्राहकांच्या अनिच्छेने किंवा समस्या-व्यवस्थापनातील बदल घडवून आणण्यासाठी आवश्यक असलेल्या कठोर परिश्रमांमध्ये सहजपणे गुंतण्याची असमर्थता दर्शवते. **प्रतिकार** म्हणजे कोणत्याही प्रकारच्या मदतीविरुद्ध किंवा मदत प्रक्रियेच्या काही भागांविरुद्ध जोरदारपणे "पुश बॅक" करण्याची अशीलची प्रवृत्ती. ग्राहकांच्या अनिच्छेने वागण्याची सर्वात संभाव्य आणि सामान्य कारणे म्हणजे i) तीव्रतेची भीती, ii) विश्वासाचा अभाव, iii) अव्यवस्थितपणाची भीती, iv) लाज, v) बदलाची किंमत आणि vi) आशा गमावणे. अशीलचा प्रतिकार तीन प्रकारचा असतो: i) समजलेल्या गैरवर्तनावर प्रतिक्रिया, ii) अनैच्छिक ग्राहक आणि iii) निरोगी प्रतिकार.

६.५ प्रश्न

१. मदत प्रक्रियेतील संभाषण कौशल्यांपैकी एक म्हणून आव्हान देण्यावर तपशीलवार टीप लिहा.

२. सेल्फ-चॅलेंजची संकल्पना स्पष्ट करा (अशीलसाठी) आणि स्व-आव्हानच्या कोणत्याही दोन लक्ष्यांचे वर्णन करा.

३. स्व-आव्हानच्या विविध लक्ष्यांचे वर्णन करा.

४. वेगवेगळे ब्लाइंड स्पॉट्स काय आहेत?

५. ब्लाइंड स्पॉट्सला आव्हान देण्यासाठी अप्रत्यक्ष दृष्टिकोन म्हणून प्रगत सहानुभूतीचे वर्णन करा.

६. ब्लाइंड स्पॉट्सला आव्हान देण्यासाठी कोणत्याही दोन थेट पद्धतींचे वर्णन करा.

७. मदतनीसांच्या स्व-आव्हानवर तपशीलवार टीप लिहा.

८. मदतनीसांच्या स्व-प्रकटीकरणावर तपशीलवार टीप लिहा.

९. अ) अनिच्छा, ब) प्रतिकार यावर लहान नोट्स लिहा.

१०. ग्राहकांच्या अनिच्छेला आणि प्रतिकाराला सामोरे जाण्यास मदत करणारी तत्त्वे स्पष्ट करा.

६.६ संदर्भ

१) कॅपुझी, डी. आणि स्टॉफर, एमडी (२०१६). समुपदेशन आणि मानसोपचार: सिद्धांत आणि हस्तक्षेप. (६वी एड.) (सं.). अलेक्झांड्रिया: अमेरिकन कौन्सिलिंग असोसिएशन.

२) कोरी, जी. (२०१४). गट समुपदेशनाचा सिद्धांत आणि सराव (९ वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: सेनगेज लर्निंग.

३) इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: मदत करण्यासाठी समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टिकोन (दहावी आवृत्ती) . बेलमोंट: ब्रूक्स/कोल सेनगेज लर्निंग.

४) नेल्सन-जोन्स, आर. (२००९). समुपदेशन कौशल्यांचा परिचय: मजकूर आणि क्रियाकलाप (३ री एड.). बंगलोर: सेज पब्लिकेशन्स.

५) नेल्सन-जोन्स, आर. (२०१६). मूलभूत समुपदेशन कौशल्ये: मदतनीस पुस्तिका (४ थी एड.) . लॉस एंजेलिस: सेज पब्लिकेशन्स.

❖❖❖❖

७

समस्या व्यवस्थापनाचे टप्पे आणि कार्ये- I

घटक रचना :

७.० उद्दिष्ट्ये

७.१ विहंगावलोकन

७.२ टप्पा I ची कार्ये

७.२.१ अशीलांना स्वतःबद्दल बोलताना आव्हाने

७.२.२ उदाहरण चित्रण

७.२.३ तत्त्वे जी अशीलांना त्यांच्या कथा सांगण्यास मदत करू शकतात - सुरक्षित वाटू शकतात

७.२.४ कथा सांगण्याच्या शैली

७.२.५ अशील जिथे सुरू होतो तेथून सुरू करणे

७.२.६ समस्यांच्या तीव्रतेचे मूल्यांकन करणे

७.२.७ अशीलांना प्रमुख समस्या ओळखण्यात आणि स्पष्ट करण्यात मदत करणे

७.२.८ प्रमुख समस्यांचा संदर्भ शोधणे

७.२.९ अशीलांना त्यांच्या खऱ्या गोष्टी सांगण्यास मदत करा

७.२.१० उदाहरण चित्रण

७.२.११ अशीलांना त्यांच्या सहभागाच्या गुणवत्तेला आव्हान देण्यासाठी मदत करा

७.२.१२ अशीलांना योग्य कथेवर लक्ष केंद्रित करण्यास मदत करा

७.२.१३ त्यांच्या जीवनात फरक पडेल असे मुद्दे निवडणे

७.२.१४ योग्य निर्णय घेण्यास आव्हान देणे

७. ३ सारांश

७. ४ प्रश्न

७.५ संदर्भ

munotes.in

७.० उद्दिष्ट्ये

हे युनिट वाचल्यानंतर, तुम्हाला समजेल:

- अशीलांना त्यांच्या कथा सांगण्यास कशी मदत करावी?
- मदत प्रक्रियेत शक्य तितक्या पूर्णपणे सहभागी होण्यासाठी अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यास कशी मदत करावी?
- अशीलांना योग्य कथेवर लक्ष केंद्रित करण्यात कशी मदत करावी?
- अशीलला सुरुवातीपासूनच कृतीत येण्यास कशी मदत करावी?

७.१ विहंगावलोकन

समुपदेशन टप्पे I, II, आणि III (Counselling Stages I, II, and III)
सर्व फायदेशीर मदत फ्रेमवर्क, मॉडेल्स किंवा प्रक्रिया शेवटी अशीलला मदत करतात आणि स्वतःसाठी चार मूलभूत प्रश्नांची उत्तरे देतात. ते आहेत:

i) काय चालले आहे?
ii) चांगले भविष्य कसे दिसते?
iii) मी तिथे कसे पोहोचू? आणि
iv) मी हे सर्व कसे घडवून आणू?

अशा प्रकारे, पहिला प्रश्न अशीलांना त्यांचे वर्तमान चित्र स्पष्ट करण्यात मदत करण्यावर लक्ष केंद्रित करतो, दुसरा प्रश्न त्यांना त्यांचे पसंतीचे चित्र रंगविण्यास मदत करतो, तिसरा प्रश्न त्यांना पसंतीचे चित्र साध्य करण्यासाठी पुढे जाण्यास मदत करतो आणि चौथा आणि शेवटचा प्रश्न त्यांना नियोजन करण्यास मदत करतो. आणि अधिक रचनात्मक पद्धतीने उपाय, परिणाम, परिणाम किंवा सिद्धीकडे नेणाऱ्या कृतीच्या प्रकारात लक्ष्य सेट करणे.

हे चार प्रश्न तीन तार्किक अवस्था I, II, आणि III मध्ये बदलले आहेत. स्टेज I अशीलला त्यांच्या चिंता शोधण्यात मदत करते. स्टेज II अशीलला समस्या-व्यवस्थापन परिणाम निर्धारित करण्यात आणि लक्ष्ये निश्चित करण्यात मदत करते. शेवटी, स्टेज III अशीलला उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी योजना तयार करण्यात मदत करते. या आणि पुढील युनिटमध्ये आपण समुपदेशन प्रक्रियेच्या या तीन टप्प्यांबद्दल जाणून घेणार आहोत. सध्याचे युनिट स्टेज I च्या कामांना सामोरे जाईल, तर पुढील युनिट स्टेज II आणि स्टेज III च्या कामांना सामोरे जाईल. स्टेज I ची कार्ये समजून घेऊन सुरुवात करूया.

७.२ स्टेज I ची कार्ये (TASKS OF STAGE I)

अशील जेव्हा संकटात असतात आणि त्यांचे जीवन प्रभावीपणे व्यवस्थापित करण्यात अडचणी येतात तेव्हा मदतनीस किंवा समुपदेशकांकडे जातात. त्यांना एकतर त्यांच्या समस्येचे मूळ कारण किंवा समस्या काय आहे याची जाणीव नसते. बऱ्याचदा समस्या उद्भवतात कारण अशील स्वतःला देखील समजू शकत नाहीत. अशा परिस्थितीत,

munotes.in

समुपदेशकांनी त्यांना स्वतःला, त्यांच्या समस्या आणि अशीलांनी त्यांचे जीवन प्रभावीपणे व्यवस्थापित करण्यासाठी वापरलेल्या संधी किंवा सामर्थ्य समजून घेण्यास मदत करणे आवश्यक आहे. समुपदेशक अशीलांना i) त्यांच्या कथा सांगणे, ii) त्यांच्या कथा पुन्हा तयार करणे, एक नवीन आणि अधिक उपयुक्त दृष्टिकोन विकसित करणे आणि अभिनयाच्या नवीन, अधिक रचनात्मक मार्गांबद्दल विचार करणे सुरू करणे आणि iii) मुख्य गोष्टींवर लक्ष केंद्रित करून असे करू शकतात. स्टेज I मध्ये त्यांच्या जीवनात बदल घडवून आणणाऱ्या समस्या आणि चिंता. जरी ही तिन्ही कार्ये वेगळी दिसत असली तरी ती प्रत्यक्ष मदत सत्रांमध्ये मिसळून जातात. त्यांना श्रेणीबद्ध क्रम नाही. म्हणजेच, समुपदेशकांना पहिल्या पायरीवरून दोन पायरी ते तीन पायरीपर्यंत जाण्याची गरज नाही. दुसरी महत्त्वाची गोष्ट म्हणजे ही तिन्ही कामे केवळ पहिल्या टप्प्यापुरती मर्यादित नाहीत. त्याची तीन कारणे आहेत

१. मदत प्रक्रियेच्या सुरुवातीच्या सत्रात अशीलांना त्यांच्या सर्व कथा सांगणे कठीण जाते. त्यांच्या संपूर्ण कथेमध्ये अनेक धागे आहेत जे बऱ्याचदा विविध सत्रांमध्ये जोडलेले असतात.
२. ब्लाइंड स्पॉट्स कोणत्याही टप्प्यावर दिसू शकतात. म्हणूनच, मदत प्रक्रियेच्या प्रत्येक टप्प्यावर नवीन दृष्टीकोन आवश्यक आहेत, केवळ सुरुवातीसच नाही.
३. समुपदेशकांनी अशीलला त्यांच्या कथा सांगण्यास मदत करणे, समस्या व्यवस्थापन उद्दिष्ट्ये निवडणे, समस्यांवर मात करण्यासाठी योजना विकसित करणे आणि नंतर त्या योजनांची अंमलबजावणी करणे आवश्यक आहे.

या वस्तुस्थिती लक्षात घेऊन, समस्या व्यवस्थापनाशी संबंधित कृती लवकर सुरू केल्या पाहिजेत. म्हणून, अशीलांना सुरुवातीच्या टप्प्यावर केवळ समुपदेशन सत्रांमध्ये ते जे काही शिकत आहेत त्यावर कार्य करण्यासाठी प्रोत्साहित केले पाहिजे. जर कृतींमुळे कोणतेही सकारात्मक बदल होत असतील तर, हे सूचित करते की वापरलेली थेरपी प्रभावी आहे. आपण खालील उदाहरणाचा विचार करूया.

उदाहरण ७.१

एखाद्या व्यक्तीला कर्करोगाच्या तिसऱ्या टप्प्याचे निदान होते. यात आश्चर्य नाही की, व्यक्तीला निराशेची भावना अनुभवण्याची शक्यता आहे. त्याची तात्काळ प्रतिक्रिया स्वतःला इतरांपासून वेगळे करून परस्पर आणि सामाजिक संवादातून माघार घेणे असू शकते. परंतु, हीच वेळ आहे जेव्हा त्याला त्याच्या परिस्थितीला सामोरे जाण्यासाठी त्याची आंतरिक शक्ती शोधण्याची आणि या परिस्थितीला कसे सामोरे जावे हे शोधण्यासाठी खुले असणे आवश्यक आहे. या उद्देशासाठी, त्याला इतर लोकांशी व्यस्त राहणे आवश्यक आहे, जे लोक त्याची काळजी घेतात आणि त्याला मदत करू इच्छितात त्यांच्याशी बोलणे आवश्यक आहे. अशा परिस्थितीत, समुपदेशकाने व्यक्तीला मदत घेण्यास तयार होण्यासाठी आणि मदत प्रक्रियेत सक्रिय होण्यासाठी मदत करणे आवश्यक आहे. कसे कार्य करावे याबद्दल फार विस्तृत योजना असणे आवश्यक नाही. परंतु, एक साधी कृती देखील पुरेशी आहे, जसे की कर्करोगाने वाचलेल्या व्यक्तीला भेटणे ज्याने अशाच प्रकारच्या आघाताचा अनुभव घेतला आहे आणि त्यावर यशस्वीरित्या मात केली

munotes.in

आहे. येथे, ती व्यक्ती आपली गोष्ट एखाद्या अनोळखी व्यक्तीला (म्हणजे कॅन्सर सर्व्हायव्हर) सांगू शकते आणि अनोळखी व्यक्तीला पुन्हा भेट देण्याची विनंती करू शकते. अशा वर्तनात्मक चिन्हे सूचित करतात की रुग्ण शिकत आहे आणि त्याला त्याच्या गतीने हळूहळू बऱ्याच गोष्टी करण्याची आवश्यकता आहे आणि तो एकटा नाही हे समजते. या परिस्थितीत, मदतनीस व्यावसायिक किंवा अनौपचारिक असू शकतो.

म्हणूनच, समुपदेशन प्रक्रियेचा टप्पा-I हा अशील-केंद्रित मूल्यांकन टप्पा म्हणूनही ओळखला जातो, जेथे समुपदेशक आणि ग्राहक सहकार्य करतात जेणेकरून अशीलांना त्यांच्या आयुष्यात काय चूक होत आहे किंवा गहाळ होत आहे, ग्राहक कशाकडे दुर्लक्ष करत आहेत, आणि कोणत्या संधींचा त्यांनी अद्याप उपयोग केलेला नाही. ही स्पष्टता येण्यासाठी ग्राहक स्वत: समुपदेशकांच्या मदतीने हे मूल्यांकन करतात.

स्टेज I मधील तीन कार्ये (आकृती ७.१ मध्ये दर्शविलेली) अशीलांना त्यांची उत्तरे मिळविण्यात मदत करण्यासाठी खालील तीन प्रश्नांशी संबंधित आहेत:

१. “माझ्या आयुष्यात काय चालले आहे? माझी मुख्य चिंता काय आहे?”

२. “जसे मी अधिक जवळून पाहतो, माझ्या आयुष्यात खरोखर काय चालले आहे? कोणते नवीन दृष्टीकोन मला माझ्या चिंता हाताळण्यास मदत करतील?"

३. “मी कशावर काम केले पाहिजे? कोणते मुद्दे नीट हाताळले तर माझ्या आयुष्यात खरा फरक पडेल?”

अशाप्रकारे, स्टेज-I मध्ये, कार्ये ही अशी क्रिया आहेत जी अशीलला त्यांच्या चिंतांबद्दल शक्य तितक्या स्पष्टपणे कळवण्यास मदत करतात ज्यात जास्त किंवा फार कमी तपशील नसतात.

७.२.१ अशीलांना स्वतःशी बोलताना आव्हाने (Challenges Clients Face in Talking of Themselves):

Denise Sloan (२०१०) आणि Pennebaker (१९९५) सारख्या संशोधकांनी स्वयं-प्रकटीकरणाचे महत्त्व अधोरेखित केले आहे. अनेक अभ्यासांचे पुनरावलोकन केल्यानंतर, Denise Sloan (२०१०) यांनी नमूद केले की स्वत: ची प्रकटीकरण व्यक्तीच्या मानसिक कल्याणाशी संबंधित आहे. हे सामाजिक बंधने सुधारण्यास मदत करते आणि विविध आरोग्य फायदे मिळवून देते. पेनेबेकर (१९९५) यांनी स्पष्ट केले की समुपदेशकांच्या अभिप्रायाइतकेच स्वयं-प्रकटीकरण महत्त्वाचे आहे. सामान्य ज्ञानाचा विश्वास असा आहे की ग्राहक उघडण्यास नाखूष असतील आणि ते स्वत: ची प्रकटीकरणात गुंतणार नाहीत.

फारबर वगैरे. (२००४, p. ३४०) स्व-प्रकटीकरणावर भिन्न मत होते. त्यांनी अशीलच्या स्व-प्रकटीकरणासंबंधी त्यांच्या निष्कर्षांवर आधारित खालील मते व्यक्त केली:

- बहुतेक अशीलना असे वाटते की थेरपी हे उघड करण्यासाठी एक सुरक्षित ठिकाण आहे, जे विशेषतः उपचारात्मक संबंधांच्या चांगुलपणामुळे बनवले जाते.

- जरी प्रकटीकरण प्रक्रिया सुरुवातीला लाज आणि आगाऊ चिंता निर्माण करते, तरीही ती शेवटी सुरक्षितता, अभिमान आणि प्रामाणिकपणाची भावना निर्माण करते.
- रहस्ये ठेवल्याने थेरपीच्या कामात अडथळा येतो, तर उघड केल्याने शारीरिक तसेच भावनिक तणावातून आराम मिळतो.
- थेरपीमधील खुलासे एखाद्याच्या थेरपिस्टला तसेच कुटुंबातील सदस्यांना आणि मित्रांना त्यानंतरच्या प्रकटीकरणाची सुविधा देतात; आणि
- थेरपिस्टने सक्रियपणे अशा सामग्रीचा पाठपुरावा केला पाहिजे ज्याचा खुलासा करणे कठीण आहे.

तथापि, सर्व अशील स्व-प्रकटीकरणास अनुकूल नसतात. काही अशील थेरपी सत्रांना जाण्यास नकार देतात कारण त्यांना स्वत: ची प्रकटीकरणाची भीती वाटते. व्होगेल आणि वेस्टर (२००३) यांनी थेरपी न घेण्याचा एक प्रमुख घटक म्हणून स्व-प्रकटीकरणाची भीती नमूद केली. समुपदेशकांनी हे ओळखणे आवश्यक आहे की अशील स्वत: ची प्रकटीकरण करण्यास इच्छुक आहेत की त्यांना याची भीती वाटते. जर अशील घाबरत असतील किंवा स्व-प्रकटीकरण करण्यास इच्छुक नसतील, तर ते मुख्यतः दोन प्रकारच्या अशीलच्या अक्षमतेशी संबंधित असू शकते:

- त्यांच्या वैयक्तिक कथा इतरांसह सामायिक करण्यास असमर्थता; आणि
- दैनंदिन जीवनातील सामाजिक सेटिंग्जमध्ये स्वतःला वाजवीपणे ठामपणे सांगण्यास असमर्थता

अशा परिस्थितीत, समुपदेशकांनी अशीलला आरामदायक वाटण्यास मदत केली पाहिजे आणि त्यांना गोपनीयता आणि गोपनीयतेची खात्री दिली पाहिजे. हे अशीलला त्यांच्या वैयक्तिक कथा योग्यरित्या शेअर करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या धैर्यासह आत्मविश्वास वाटण्यास मदत करेल. फारबर इत्यादी. (२००४) ने सांगितले की अनेक अशीलना कठीण समस्यांबद्दल बोलण्यासाठी मदतनीसांच्या प्रोत्साहनाची आवश्यकता असू शकते. समुपदेशकांशी तसेच स्वतःशी सोयीस्कर झाल्यावर ते मोकळेपणाने बोलतात. तथापि, ग्राहक त्यांच्या कथा एका शॉटमध्ये सांगत नाहीत. त्याऐवजी, ते त्यांच्या कथा सहाय्यक नातेसंबंधाच्या संपूर्ण कोर्समध्ये तुकडे आणि तुकड्यांमध्ये सादर करतात. अशीलांच्या जीवनातील एखाद्या विशिष्ट घटनेची पुनरावृत्ती करणे किंवा न करणे हे पूर्णपणे त्यांच्या इच्छेवर अवलंबून असते.

७.२.२ केस चित्रण (Case Illustration)

यास्मिन (अशील) आणि रवी (समुपदेशक) यांच्या केस इलस्ट्रेशनद्वारे अशीलला स्वतःबद्दल बोलण्यात कशी मदत केली जाऊ शकते हे समजून घेऊ .

केस ७.१

रवीला माहीत आहे की जर यास्मिनला स्वतःचे, तिच्या समस्यांचे आणि तिच्या न वापरलेल्या संधींचे स्पष्ट चित्र काढण्यासाठी मदत मिळाली तर ती त्यांच्याबद्दल अधिक चांगले करू शकते. रवी यास्मिनला तिची कथा सांगण्यास मदत करतो आणि त्याच्या संवाद कौशल्याचा वापर करून तिच्या चिंतांचे पुनरावलोकन करतो. चला या प्रकरणात एक नजर टाकूया.

रवी (सत्राची सुरुवात): "बरं, यास्मिन, काय चाललंय? मी तुमची काय मदत करू शकतो?

यास्मिन (ती अजूनही त्यावर काम करत असल्याचे कबूल करते): मी येथे अपघात आणि त्याचे तात्कालिक परिणाम सुधारण्यासाठी नाही.

तथापि, यास्मिनला ती बोलत असताना लक्षात येते की हे तिला वाटले तितके सोपे होणार नाही. अपघाताबद्दल बोलणे तुलनेने सोपे होईल, परंतु तिच्या आयुष्याच्या दिशेबद्दल ती असमाधानी आहे याची जाणीव तिला झाली आहे याबद्दल बोलणे अधिक भयावह वाटते. हा अनचार्टर्ड प्रदेश आहे. शिवाय, यास्मिनला तिची चिंता कोणाशीही सांगायची सवय नाही, अगदी तिच्या पालकांसोबतही नाही. तिने समुपदेशक म्हणून एखाद्या महिलेची निवड केली असावी का, असाही प्रश्न तिला पडतो. या क्षणापर्यंत, जी तिच्या सर्व समस्या नियंत्रणात ठेवण्यास सक्षम आहे, परंतु अनोळखी व्यक्तीशी त्यांच्याबद्दल बोलल्याने "फुटणे" होईल की नाही याबद्दल आश्चर्य वाटू लागते. यास्मिनच्या विचारांच्या मधोमध -

रवी (यास्मिनला सुचवत): तुमच्या आणि तुमच्या कुटुंबाबद्दल थोडीशी पार्श्वभूमी मदत करेल.

हे यास्मिनला छान वाटतं. ते तुलनेने सुरक्षित आहे. म्हणून संभाषणाच्या देणे आणि घेणे याद्वारे, पूर्वी वर्णन केलेल्या पार्श्वभूमीचे तपशील समोर येतात.

नंतर या उर्वरित सत्रात आणि पुढच्या एका आठवड्यानंतर ती तिच्या अधिक तात्काळ चिंतांकडे जाते. आपल्या मुलाच्या मृत्यूची, त्याच्या कारकिर्दीची हानी किंवा त्याच्या देशातून बाहेर पडलेल्या त्याच्या वडिलांची तिला काळजी आहे. यास्मिनचे वडील अमेरिकेत राहतात, परंतु आता त्यांच्या कार व्यवसायात आर्थिक परिस्थितीचा सामना करत असल्यामुळे ते तिच्यावर अधिकाधिक अवलंबून आहेत. त्याला आरोग्याच्या समस्या देखील आहेत, परंतु तो स्वत: ची काळजी घेत नाही आणि तपासणीसाठी जात नाही. डॉक्टरांच्या मतानुसार त्याला कदाचित मिनी स्ट्रोक देखील झाला असावा.

तिच्या वडिलांची काळजी करण्यासोबतच, यास्मिनच्या स्वतःच्या समस्या आहेत. ती एक प्रकारची सांस्कृतिक कोंडी अनुभवत आहे. जरी ती अनेक प्रकारे पूर्णपणे अमेरिकन असली तरी तिला असे वाटते की तिने स्वतःला तिच्या "जुन्या देशाचे" सांस्कृतिक नियम पाळण्याची परवानगी दिली आहे. तिच्या इराणच्या सहलीने तिला हे जाणवले की ज्या तरुणांशी तिने संभाषण केले होते ते लोक तिच्यापेक्षा जास्त "सांस्कृतिकदृष्ट्या मुक्त" आहेत. त्यांना तिला काही राजकीय आणि आर्थिक अडचणींमुळे त्रास होत असल्याचे दिसत होते, परंतु त्यांना काय हवे आहे हे त्यांना ठाऊक होते. तिला नक्कीच युनायटेड

स्टेट्समध्ये बाहेरच्या व्यक्तीसारखे वाटत नाही, परंतु तिला माहित आहे की ती "अमेरिकन जीवन" जगत नाही. ती तिच्या दोन चुलत भावांबद्दल काही वैर देखील व्यक्त करते ज्यांनी तिच्या दृष्टिकोनातून अमेरिकन भौतिकवाद विकत घेतला आहे.

इराणमध्ये तिला भेटलेल्या तरुणांचे सामाजिक जीवन समृद्ध असल्याचे दिसत होते, ज्यामुळे तिला असे वाटते की ती काहीतरी गमावत आहे. या भावना अलीकडे अधिक तीव्र झाल्या आहेत कारण ती कामाच्या माध्यमातून तिला आवडणाऱ्या एका माणसाला भेटली होती आणि कॉफीसाठी तिला काही वेळा भेटली होती. तिने तिच्या पालकांना याबद्दल काहीही सांगितले नाही, कारण तिला माहित आहे की ते मान्य करणार नाहीत. याबद्दल तिला अपराधी वाटतं. गेल्या काही महिन्यांपासून ती निद्रानाश आणि डोकेदुखीने त्रस्त होती, पण ती नेहमीच एका चांगल्या चेहऱ्याच्या मागे लपवत होती ज्यावर कोणालाच संशय येत नाही. यास्मिन या सर्व गोष्टींबद्दल अगदी वस्तुनिष्ठपणे बोलतात.

या प्रकरणात यास्मिन यापैकी काही मुद्दे समोर आणते. ती अधिक मोकळेपणाने बोलते कारण ती रवीशी आणि स्वत:शी एक ग्राहक म्हणून अधिक सोयीस्कर बनते. तथापि, अजूनही काही संकोच आहेत. रवीला हे समजले की अशीलांच्या कथा एकाच वेळी नीटनेटकेपणे समोर येत नाहीत, तर त्या मदतीच्या संबंधांच्या संपूर्ण कोर्समध्ये प्रकट होतात. कधीतरी अपघाताची आणि तिच्या सावरण्याची कहाणी पाहणे शहाणपणाचे ठरेल का, असाही तो विचार करतो.

{**केस इलस्ट्रेशनचा स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१०[वी] एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.- थोडे सुधारित}

एकंदरीत, अशील स्वतःबद्दल आणि त्यांच्या समस्या परिस्थितीबद्दल बोलण्याच्या त्यांच्या क्षमतेमध्ये मूलत: भिन्न असतात. समुपदेशन सत्रांमध्ये स्वतःला प्रकट करण्यास अनिच्छेने सहसा अशीलांना स्वतःला इतरांसोबत सामायिक करण्यास असमर्थता आणि दैनंदिन जीवनातील सामाजिक सेटिंग्जमध्ये वाजवीपणे ठामपणे राहण्यास असमर्थता येते. अशा प्रकरणांमध्ये, संपूर्ण समुपदेशन सत्राच्या उद्दिष्टांपैकी एक म्हणजे अशीलांना कौशल्ये, आत्मविश्वास आणि धैर्य विकसित करण्यात मदत करणे हे त्यांना स्वतःला योग्यरित्या सामायिक करण्यासाठी आवश्यक आहे.

७.२.३ अशीलांना त्यांच्या गोष्टी सांगण्यास मदत करणारी तत्त्वे – सुरक्षित वाटू शकतात (Principles That Can Guide to Help Clients Tell Their Stories – Feel Safe)

'कथा' हा शब्द परंपरागत संकुचित अर्थाने न वापरता समुपदेशनात व्यापक अर्थाने वापरला जातो. अशीलला त्यांच्या कथा सांगण्यास मदत कशी करावी याबद्दल कोणतेही विशिष्ट नियम नाहीत. हे फक्त अशीलांच्या गरजांवर अवलंबून असते. हॅना (२००२) ने अशीलांना स्वयं-प्रकटीकरणात गुंतण्यापूर्वी लागू होणाऱ्या विविध पूर्वसूचकांची यादी केली आणि या

पूर्ववर्तींना 'बदलाचे नियामक' म्हटले जे बदलासाठी तयारी दर्शवते. त्यापैकी काही खालीलप्रमाणे आहेत.

- आवश्यकतेची भावना ("मला याबद्दल काहीतरी करावे लागेल")
- चिंता किंवा अडचण अनुभवण्याची इच्छा,
- समस्या परिस्थितीतील मुख्य घटकांची जाणीव,
- समस्येचा सामना करण्याची इच्छा,
- बदलाकडे निर्देशित केलेले प्रयत्न, चांगल्या भविष्याची आशा आणि सामाजिक समर्थन.

हॅना (२००२) यांचा असा विश्वास होता की एखादी व्यक्ती किती वेगाने बदलेल आणि बदल किती खोलवर असेल, हे असे किती पूर्ववर्ती उपस्थित आहेत यावर अवलंबून आहे. एखाद्या व्यक्तीमध्ये जितके जास्त पूर्ववर्ती असतील तितका वेगवान आणि खोल बदल त्या व्यक्तीच्या मानसिकतेत होईल. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलांच्या कथांमध्ये हे नियामक शोधले पाहिजेत जेव्हा ग्राहक सामायिक करतात. समुपदेशक अशीलांना असे नियामक विकसित करण्यात मदत करू शकतात. या पार्श्वभूमीवर, मदतीसाठी काही तत्त्वे किंवा मार्गदर्शक तत्त्वे पाहू ग्राहक त्यांच्या कथा सांगतात. पुढील काही विभागांमध्ये (७.२.४ ते ७.२.८) आम्ही स्वतंत्रपणे या मार्गदर्शक तत्त्वांवर लक्ष केंद्रित करू.

७.२.४ कथाकथनाच्या सर्व शैलींसह कार्य करण्यास शिका (Learn To Work With All Styles of Storytelling)

सर्व ग्राहक वेगळे आहेत. आम्ही आधी चर्चा केल्याप्रमाणे, काही अशील सहजतेने स्वयं-प्रकटीकरणात गुंततात आणि पहिल्या सत्रातच स्वतःबद्दल जवळजवळ सर्व काही सामायिक करतात. दुसरीकडे, काही उघडण्यास फारच नाखूष आहेत आणि त्यांच्या कथा सामायिक करणे कठीण आहे. अशीलमधील हे फरक वैयक्तिक फरक किंवा सांस्कृतिक फरक किंवा दोन्हीमुळे आहेत. काही अशील त्यांच्या स्वेच्छेने समुपदेशकांकडे येतात, तर काही समुपदेशकांकडे पाठवले जातात. त्यांच्याकडे कथन करण्याची एक अनोखी पद्धत आणि त्यांच्या कथा प्रकट करण्याचा एक वेगळा दृष्टीकोन आहे. त्यानुसार, वेगवेगळ्या अशीलकडे वेगवेगळ्या प्रकारच्या कथा असतात ज्यांची लांबी, भावनिक सामग्री इ.

काही कथा लांबलचक आणि अनेक तपशीलांनी भरलेल्या असतात, तर काही छोट्या आणि खुसखुशीत असतात. काही कथा भावनांनी ओतप्रोत असतात, तर काही आघात आणि दहशती असल्या तरी त्या थंडपणे व्यक्त केल्या जातात. काही कथा एकाच मुद्द्याने सुरू होतात (उदा., "मला गेल्या एका महिन्यापासून पोटाचा त्रास होत आहे आणि या समस्येपासून सुटका हवी आहे"), तर काही अनेक समस्यांपासून सुरू होतात (उदा., "मला निद्रानाश आणि पोटाचा त्रास आहे. गेल्या सहा महिन्यांतील समस्या"). काही कथा केवळ अशीलांच्या आतील जगावर केंद्रित असतात (उदा. "मी स्वतःचा तिरस्कार करतो", "मी एकाकी आहे"), तर काही कथा बाह्य जगावर केंद्रित असतात, जसे की कामातील समस्या

munotes.in

आणि परस्पर संबंध. तरीही, काही इतर कथांमध्ये आंतरिक आणि बाह्य जगाची चिंता असते. काही अशील त्यांची प्राथमिक कथा सुरवातीलाच सादर करतात, तर काहीजण प्रथम दुय्यम कथेने सुरुवात करतात, कदाचित त्यांच्या कथांवर समुपदेशकांची प्रतिक्रिया पाहण्यासाठी. काही अशील समुपदेशकांवर त्वरित विश्वास ठेवतात कारण ते मदतनीस आहेत, तर इतर ग्राहक मदतनीस असूनही समुपदेशकांवर अविश्वास ठेवू शकतात.

अशील समुपदेशकांना कोणत्या प्रकारचा सामना करावा लागतो हे महत्त्वाचे नाही, मदतनीस म्हणून त्यांचे पहिले काम त्यांच्या अशीलशी कार्यरत नातेसंबंध प्रस्थापित करणे आणि त्यांच्या कथा कथन करण्यात त्यांना मदत करणे हे आहे, जेणेकरून ते अशीलांना त्यांच्या समस्या व्यवस्थापित करण्यात मदत करू शकतील आणि लपवलेल्या संधींचा लाभदायकपणे उपयोग करू शकतील. त्यांच्या कथांमध्ये. उघड केलेली कथा हा संभाव्य रचनात्मक बदलाचा प्रारंभ बिंदू आहे. दुसऱ्या शब्दांत, जेव्हा अशील त्यांच्या कथा उघड करतात, तेव्हा ते चांगल्या जीवनासाठी पहिले पाऊल उचलतात. सहाय्यकांना अशीलमध्ये व्यत्यय आणणे आणि त्यांच्या कथांमधील मुख्य समस्या हायलाइट करणे अनेकदा कठीण असते जेव्हा अशील त्यांच्या कथा कोणत्याही ब्रेकशिवाय सतत शेअर करतात. अशा परिस्थितीत, मदतनीस कथेच्या शेवटी सर्वात महत्त्वाच्या किंवा प्राथमिक मुद्द्यांचे व्यवस्थितपणे पुनरावलोकन करू शकतात. उदाहरणार्थ, समुपदेशक म्हणू शकतो “तुम्ही थोडेसे सांगितले आहे. तुम्ही केलेले काही मुख्य मुद्दे मला समजले आहेत का ते पाहू. सर्वप्रथम....". दुसरीकडे, जे अशील इच्छुक नाहीत किंवा मदतनीसांना त्यांची कथा सांगू शकत नाहीत, त्यांना वेगळ्या पद्धतीने हाताळावे लागेल.

७.२.५ अशील जिथे सुरू होतो तिथे प्रारंभ करा (Start Where The Client Starts)

अशील सुरुवातीच्या टप्प्यातच त्यांच्या कथा सामायिक करण्यास प्रारंभ करतात असे नाही. मदत प्रक्रियेच्या वेगवेगळ्या टप्प्यांवर वेगवेगळे अशील त्यांच्या कथा शेअर करण्यास सुरुवात करतात. अशील त्यांच्या कथांची सुरुवात "....माझ्यासोबत असे घडले आहे, ...मी अशी प्रतिक्रिया दिली आणि आता ......मला असे वाटते" असे नाही. म्हणूनच, समुपदेशकांना ग्राहक कोठे असणे आवश्यक आहे याबद्दल अंतर्दृष्टी विकसित करण्यास मदत करण्यापूर्वी ते कोठे आहेत याची चांगली समज विकसित करणे आवश्यक आहे. या उद्देशासाठी, समुपदेशकांनी ज्या ठिकाणी अशीलांना त्यांच्या कथा सामायिक करणे सुरू केले त्या ठिकाणी सामील होणे आवश्यक आहे. आपण वेगवेगळ्या प्रकरणांची काही उदाहरणे पाहू जिथे अशील मदत प्रक्रियेत वेगवेगळ्या बिंदूंपासून सुरुवात करतात.

अ) स्टेज I: समस्येची स्थिती शोधणे (Stage I: Exploring the Problem Situation):

उदाहरण ७.२

अरुण म्हणत सुरुवात करतो,

“गेल्या वेळी जेव्हा मी थेरपीमध्ये होतो तेव्हा माझे आयुष्य गोंधळात होते, ते अजूनही आहे. मला ड्रग्जचे व्यसन होते. मी माझ्या बॉसशी सतत भांडत होतो, ज्यांना मला मूर्ख

वाटतं. माझ्या आई-वडिलांनी माझ्या मैत्रिणीला मान्यता न दिल्याने मी त्यांच्याशी ब्रेकअप केले होते आणि आता मी फक्त चांगल्यासाठी माझ्या मैत्रिणीशी ब्रेकअप केले आहे. मला वाटते की आम्ही पूर्णपणे विसंगत होतो. मी माझ्या औषधांच्या समस्येवर मात करण्यात यशस्वी झालो आहे. त्यामुळे माझ्या समस्या सुटतील याची मला खात्री होती. मी इथे परत आलो आहे कारण माझी नोकरी गेली आहे."

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल – थोडी सुधारित आवृत्ती}

या प्रकरणात, अरुणने वरवर पाहता त्याच्या काही समस्या यशस्वीपणे सोडवल्या होत्या, परंतु लोकांशी जुळवून घेण्याच्या त्याच्या असमर्थतेचा मुख्य मुद्दा अद्याप निराकरण झालेला नाही. येथे, समुपदेशक या मूळ समस्येचे निराकरण करून मदत प्रक्रिया सुरू करू शकतात.

ब) स्टेज II: ध्येय निश्चित करणे (Stage II: Setting Goals):

उदाहरण ७.३

सौरभ या विद्यार्थ्याने सांगितले,

"मला माहित नाही की मला शिक्षक व्हायचे आहे की वकील किंवा व्यापारी. मला दोघांमध्ये रस आहे. पण, मी एकाच वेळी दोन्ही गोष्टींचा पाठपुरावा करू शकत नाही आणि प्रवेशाच्या तारखा जवळ येत असल्याने मला याबाबत लवकरच निर्णय घ्यावा लागेल. मला या प्रकारच्या निर्णयात अडकण्याचा तिरस्कार वाटतो'.

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.- थोडी सुधारित आवृत्ती}

दृष्टीकोन-दृष्टिकोन संघर्षाचे हे प्रकरण आहे. सल्लागार त्याला मदत करू शकतात प्रत्येक पर्यायाचे फायदे आणि तोटे मोजणे.

क) तिसरा टप्पा: कृतीचा अभ्यासक्रम निवडणे (Stage III: Choosing a Course of Action):

उदाहरण ७.४

आरती एका मोठ्या कंपनीत मानव संसाधन (एचआर) व्यवस्थापक आहे. ती म्हणते, "मला आढळले आहे की आमचे उपाध्यक्ष काही अनैतिक प्रथांमध्ये गुंतले आहेत, जे मला खूप चुकीचे वाटते. येत्या सहा महिन्यांत ते निवृत्त होणार आहेत. तो निवृत्त होईपर्यंत गप्प बसायचे आणि त्याच्या हालचालींवर नजर ठेवायची की मी शिट्टी वाजवायची या संभ्रमात आहे. जर मी त्याच्यावर कारवाई केली तर तो एक मोठा मुद्दा बनेल आणि त्यामुळे कंपनीच्याच प्रतिष्ठेला हानी पोहोचू शकते. मला त्याने मोकळे व्हायचे नाही आणि कंपनीच्या प्रतिष्ठेलाही धक्का लावायचा नाही. मला कळत नाही काय करावं?'

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल - थोडी सुधारित आवृत्ती }

इथे कोणती कारवाई करायची हा आरतीचा पेच आहे. समुपदेशक तिला संस्थेच्या गरजा पूर्ण करेल अशी रणनीती शोधण्यात मदत करू शकतो.

अंमलबजावणी: क्रिया बाण (Implementation: The Action Arrow)

उदाहरण ७.५

ओंकार समुपदेशकाकडे एक समस्या घेऊन येतो की तो इतर लोकांशी बोलताना फारसा व्यवहारी नसतो. त्याला त्याची अडचण माहीत आहे आणि त्याने स्वतःसाठी एक संकल्प केला आहे की तो व्यवहारी असेल. परंतु, प्रत्येक वेळी त्याचा शेजारी काही तरी मूर्खपणा करतो (त्याच्या मते), ज्यामुळे तो आपला संकल्प ठेवू शकत नाही. तो म्हणाला,

“मला माहित आहे की जेव्हा मी बोलतो तेव्हा गोष्टी आणखी वाईट होतात. मला माहित आहे की मी ते माझ्यापेक्षा अधिक हुशार असलेल्या इतरांवर सोडले पाहिजे. पण, ते पुरेशा वेगाने- किंवा जबरदस्तीने हालचाल करत नाहीत.”

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल - थोडी सुधारित आवृत्ती}

हे सूचित करते की ओंकारला त्याची समस्या आणि काय कारवाई करावी हे माहित आहे. परंतु, त्याचा मुख्य मुद्दा हा आहे की त्याने ठरवलेल्या कृतीची अंमलबजावणी करण्यास तो असमर्थ आहे. समुपदेशक त्याला त्याच्या ठरवलेल्या कृतीला चिकटून राहण्याची कारणे शोधण्यात मदत करू शकतो.

एक अयशस्वी उपाय (A Failed Solution)

उदाहरण ७.६

एक आई सल्लागाराकडे येते आणि म्हणते,

"मला एक मुलगा आहे. मला माहित होते की तो किशोरवयात पोचतो तेव्हा त्याला कदाचित वेडेपणाचा प्रयत्न करायचा असेल आणि मला त्याच्यावर खूप घट्ट नियंत्रण करावे लागेल. मी ते केले, परंतु ते कार्य करत नाही. तो नियंत्रणाबाहेर आहे, आणि मी जितका जास्त त्याला नियंत्रित करण्याचा प्रयत्न केला तितकाच तो वाईट होत गेला."

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.}

या उदाहरणातील आईची सुरुवातीची समस्या ही एक 'अयशस्वी समाधान' आहे ज्यामुळे पुढे आले आहे

munotes.in

अधिक समस्यांसाठी. समुपदेशक तिला तिच्या आणि तिच्या मुलाच्या गरजेनुसार अधिक उपाय शोधण्यात मदत करू शकतो.

७.२.६ अशीलच्या समस्यांच्या तीव्रतेचे मूल्यांकन करा (Assess The Severity Of The Client's Problems)

समुपदेशन प्रक्रियेच्या संदर्भात तीव्रता, अशीलच्या समस्येचे प्रमाण दर्शवते. सैद्धांतिकदृष्ट्या, समस्येची तीव्रता नगण्य ते जीवघेण्यापर्यंत असू शकते. परंतु, तीव्रतेचा अनुभव अशीलकडून वेगळा असतो. अशील त्यांच्या सध्याच्या समस्यांना खूप गंभीर समजू शकतात, परंतु वस्तुनिष्ठ मानकांनुसार त्या सौम्य असल्याचे दिसू शकतात. अशा प्रकारे, अशील त्यांच्या समस्या वास्तविकतेपेक्षा अधिक गंभीर असल्याचे ठरवतात. म्हणजेच, अशीलद्वारे त्यांच्या समस्यांबद्दल अतिवृद्धीमुळेच समस्या उद्भवतात. अशा परिस्थितीत, समुपदेशकांनी प्रथम अशीलांना त्यांच्या समस्या योग्य दृष्टिकोनातून मांडण्यास मदत करून त्यांना समस्येच्या तीव्रतेच्या अंशांमध्ये फरक करण्यास मदत केली पाहिजे. जेव्हा अशील त्यांच्या समस्यांशी संबंधित त्यांच्या कथा कथन करतात, तेव्हा थेरपिस्टना सहसा अशीलांच्या जीवनातील अभिमुखता, योजना, उद्दिष्ट्ये, महत्त्वाकांक्षा आणि त्या विशिष्ट समस्यांच्या आसपासच्या घटना आणि दबावांची काही कल्पना येते. बऱ्याच सत्रांमध्ये कथा उघडल्या जात असल्याने, अशीलच्या समस्या केवळ सामान्य विकासात्मक किंवा समायोजन-संबंधित समस्या आहेत की त्यांच्या जीवनात अधिक गंभीर समस्यांची चिन्हे आहेत की नाही हे थेरपिस्टने ठरवणे आवश्यक आहे. या प्रश्नांच्या उत्तरांच्या आधारे, थेरपिस्टने ठरवावे की थेरपीने केवळ सहायक भूमिका निभावणे आवश्यक आहे की कथा दुरुस्तीसाठी दीर्घकालीन उद्दिष्ट्ये समाविष्ट करणे आवश्यक आहे. थोडक्यात, अशील आणि थेरपिस्ट यांच्यातील हे कार्य जीवन-कथा विस्तार, समायोजन किंवा दुरुस्ती म्हणून पाहिले जाऊ शकते.

अनुभवी थेरपिस्ट अनेकदा अशीलच्या समस्यांची तीव्रता काय आहे, अशीलकडे कोणती संभाव्य संसाधने आहेत किंवा वापरली नाहीत आणि किती प्रमाणात आणि किती मदत दिली पाहिजे हे ओळखतात. त्यांना विशिष्ट अशीलच्या कार्याची संभाव्य सर्वोच्च पातळी आणि त्यानुसार त्यांच्याकडून अपेक्षांची योग्य पातळी देखील समजते.

मेहराबियन आणि रीड (१९६९) यांनी समस्येची तीव्रता मोजण्यासाठी खालील सूत्र सुचवले.

तीव्रता = त्रास x अनियंत्रितता x वारंवारता

हे सूत्र सूचित करते की त्रास, अनियंत्रितता आणि वारंवारता जोडणारे नाहीत. त्यांपैकी कोणताही घटक जास्त किंवा कमी असण्याचा परिणाम तीव्रतेच्या पातळीवर होऊ शकतो. अशाप्रकारे, एखाद्या व्यक्तीला भेडसावणारी निम्न-स्तरीय चिंताग्रस्त घटना देखील अनियंत्रित आणि सतत राहिल्यास उच्च तीव्रतेची समस्या उद्भवू शकते. हे सहसा आत्महत्या आणि परस्पर किंवा सामाजिक संबंधांमधील हिंसाचाराच्या प्रकरणांमध्ये दिसून येते. उदाहरणार्थ, काहीवेळा आपण एखाद्या कर्मचाऱ्याबद्दल ऐकतो जो त्याच्या बॉस किंवा सहकाऱ्यांविरुद्ध हिंसक कृत्य करतो, जरी घटना घडण्यापूर्वी तो इतका आक्रमक

असल्याचे कोणतेही संकेत नव्हते. म्हणूनच, अशा घटनांना प्रतिबंध करण्यासाठी अशीलच्या अशा अप्रत्याशित कृत्यांचे लवकर चेतावणी चिन्हे ओळखण्यासाठी थेरपिस्टने कौशल्ये विकसित केली पाहिजेत.

७.२.७ अशीलांना प्रमुख समस्या ओळखण्यात आणि स्पष्ट करण्यात मदत करा (Help Clients Identify and Clarify Key Issues)

थेरपिस्टना समस्या परिस्थिती आणि न वापरलेल्या संधींबद्दल अशीलशी अगदी स्पष्टपणे चर्चा करणे आवश्यक आहे. कोणतीही अस्पष्टता किंवा अस्पष्टता असू नये. त्यांनी भविष्यातील शक्यता, उद्दिष्ट्ये, उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठीची रणनीती, योजना, अंमलबजावणीचे मुद्दे आणि या सर्वांबद्दलच्या भावनांवर शक्य तितक्या ठोसपणे चर्चा केली पाहिजे. या संदर्भात इगन आणि रीझ (२०१९) यांनी नोंदवलेल्या केसकडे पाहू या**.**

उदाहरण ७.७

जेनिसचा पती एका वर्षापासून तीव्र नैराश्याने त्रस्त होता. एके दिवशी, जेनिसला मूर्च्छा येते, ती एका समुपदेशकाशी बोलते. सुरुवातीला, तिच्या पतीबद्दल अपराधीपणाची भावना, ती स्वतःच्या चिंतांबद्दल चर्चा करण्यास संकोच करते. सुरुवातीला, ती फक्त एवढेच म्हणते की तिचे सामाजिक जीवन “माझ्या पतीच्या आजारपणामुळे थोडेसे मर्यादित आहे.” सहानुभूतीपूर्ण ठळक मुद्दे आणि मदतनीसाच्या तपासाच्या मदतीने, तिची कथा उभी राहिली आणि "थोडी प्रतिबंधित" वरून थोड्या-थोड्या पूर्ण कथेत बदलली. हे तिच्या कथेचा सारांश आहे जे जेनिसने सर्व काही एकाच वेळी सांगितले नाही.

जेनिस: जॉनला असा काही प्रकारचा 'सामान्य थकवा सिंड्रोम' आजार आहे जो कोणीही शोधू शकले नाही. मी याआधी कधीही न पाहिलेल्यासारखे आहे. मी अपराधीपणाकडून क्रोधाकडे दुर्लक्ष करून निराशेच्या आशेकडे जातो. माझे सामाजिक जीवन नाही. मित्र आम्हाला टाळतात कारण जॉनसोबत राहणे खूप कठीण आहे. मला वाटते की मी त्याला सोडू नये, म्हणून मी घरीच राहते. तो नेहमी थकलेला असतो, त्यामुळे आमचा संवाद कमी असतो. मला माझ्याच घरात कैदी असल्यासारखे वाटते. मग मी तो वाहून घेतलेल्या ओझ्याबद्दल विचार करतो आणि रोलर-कोस्टर भावना पुन्हा सुरू होतात. कधीकधी मला झोप येत नाही, मग मी त्याच्यासारखाच थकतो. तो नेहमी सांगत असतो की गोष्टी किती हताश आहेत आणि तो काय आहे हे मी अनुभवत नसलो तरी माझ्या हाडांमध्ये एक प्रकारची निराशा रेंगाळते. मला असे वाटते की एक मजबूत स्त्री, अधिक निस्वार्थी स्त्री, एक हुशार स्त्री या सर्वांचा सामना करण्यासाठी मार्ग शोधेल. पण मला असं वाटतं की मी अजिबात हाताळत नाहीये. दिवसेंदिवस, मला वाटते की मी यापैकी बरेच काही कव्हर करतो जेणेकरून जॉन किंवा आजूबाजूला येणारे काही लोक मी काय करत आहे ते पाहू शकत नाही. तो आहे तसा मी एकटा आहे.

विशिष्ट अनुभव, विचार, वर्तन आणि भावनांच्या संदर्भात ही संपूर्ण कथा आहे. जेनिस जी कृती करते - घरी राहणे, तिच्या भावना झाकणे - हा समस्येचा भाग आहे, उपाय नाही. पण आता ही कथा उघडकीस आल्याने त्यावर काहीतरी करण्याची शक्यता आहे.

munotes.in

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.}

७.२.८ अशीलांना त्यांच्या प्रमुख समस्या किंवा चिंतांचा संदर्भ एक्सप्लोर करण्यात मदत करा (Help Clients Explore The Context Of Their Key Issues or Concerns)

कोनी आणि कुक (२००३) ने अशील थेरपिस्टकडे आणलेल्या समस्येच्या संदर्भाचे किंवा पार्श्वभूमीचे मूल्यांकन करण्यावर भर दिला. याला 'पर्यावरणीय समुपदेशन' म्हणतात आणि हे ऐकण्यासाठी लोक-इन-सिस्टीम दृष्टिकोनाचा आणखी एक उपयोग आहे. त्यांचा असा विश्वास होता की वर्तन अशीलच्या वातावरणापासून वेगळे समजले जाऊ शकत नाही. अशीलांचे वातावरण स्थिर नसते आणि सतत बदलत असते हे देखील लक्षात ठेवले पाहिजे. Egan (२०१४) द्वारे सामायिक केलेले आणखी एक प्रकरण खाली सादर केले आहे:

केस ७.२

मॅनेजमेंट डेव्हलपमेंट सेमिनारमध्ये, तारिक त्याच्या समुपदेशकाला सांगतो की तो एका सल्लागार कंपनीत व्यवस्थापक आहे. ही फर्म जागतिक आहे आणि ती दक्षिणपूर्व आशियातील एका कार्यालयात काम करते. तो म्हणतो की तो आधीच जास्त काम करतो, पण आता त्याच्या नवीन बॉसची इच्छा आहे की त्याने अनेक समित्यांवर काम करावे जे त्याचा अधिक मौल्यवान वेळ काढून घेईल. त्याला त्याच्या अधीनस्थांपैकी एक, स्वतः एक व्यवस्थापक, तारिकच्या मते, "विस्तृत संघात त्याचा अधिकार कमी करत आहे" याचा त्रास होत आहे.

तथापि, समुपदेशकाला असे वाटले की या प्रकरणात आणखी काही आहे जे उघड झाले नाही. समुपदेशक वेगळ्या सांस्कृतिक पार्श्वभूमीचा असल्याने, त्याला त्याच्या सांस्कृतिक पार्श्वभूमीबद्दल देखील जाणून घेऊन एक पूर्ण व्यक्ती म्हणून अशीलांशी व्यवहार करायचे होते. जसजसे त्याने अधिक चौकशी केली आणि अशीलच्या पार्श्वभूमीबद्दल जाणून घेतले, तसतसे एक संपूर्ण नवीन कथा उदयास आली ज्याने हे उघड केले की तारिक फर्ममध्ये व्यवस्थापक तसेच भागीदार आहे. मात्र, तो नव्याने सामील झालेला जोडीदार आहे. तुलनेने सपाट संरचनेसह, या कंपन्यांची श्रेणीबद्ध संस्कृती आहे. म्हणून, तारिकला ज्या अशीलांसोबत काम करावे लागते ते मोठ्या प्रमाणात या प्रदेशातील "कुत्रे" आहेत. त्याचा बॉस एक अमेरिकन आहे जो त्याच्या सध्याच्या नोकरीत फक्त ४ महिने आहे. तारिकने अफवांद्वारे ऐकले आहे की त्याचा बॉस आणखी १ वर्ष राहणार आहे, कारण त्याची निवृत्ती जवळ आली आहे. एक सभ्य माणूस असला तरी तो खूप दूर आहे आणि तारिकला थोडीशी मदत करतो. यामुळे तारिकला विश्वास बसतो की त्याचा खरा बॉस हा त्याच्या बॉसचा बॉस आहे, ज्याच्याशी तो कंपनी आणि सांस्कृतिक प्रोटोकॉलमुळे संपर्क करू शकत नाही. तारिकला त्रास देणारा अधीनस्थ देखील एक भागीदार आहे आणि अनेक वर्षांपासून, परंतु फारसा यशस्वी झाला नाही. या गौण-सह-भागीदाराला वाटले की, आता तारिक चालू असलेल्या युनिटचा व्यवस्थापक बनवायला हवा होता. तो तारिकच्या पाठीमागे थोडी तोडफोड करण्यात गुंतला आहे.

munotes.in

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.}

जरी हे प्रकरण दर्शविते की पार्श्वभूमीकडे पाहणे एखाद्या अशीलच्या समस्यांचे खरे मूळ समजून घेण्यासाठी फायदेशीर आहे, परंतु थेरपिस्टला केवळ फायद्यासाठी पार्श्वभूमी शोधण्याची आवश्यकता नाही.

या मार्गदर्शक तत्त्वांव्यतिरिक्त, इतर काही मार्गदर्शक तत्त्वे अशीलांना भूतकाळाबद्दल उत्पादकपणे बोलण्यात मदत करण्यावर केंद्रित आहेत, जेणेकरून ते वर्तमानाचा अर्थ लावतील. समुपदेशकांनी अशीलांना भूतकाळाशी जुळवून घेण्यासाठी किंवा त्यातून मुक्त होण्यासाठी आणि भविष्यात कारवाईसाठी तयार होण्यासाठी भूतकाळाबद्दल बोलण्यास मदत केली पाहिजे. समुपदेशकांनी अशीलांना न वापरलेल्या संधी शोधण्यात मदत केली पाहिजे आणि त्यांनी त्यांच्या कथा सांगताना न वापरलेली संसाधने शोधण्यास सुरुवात केली पाहिजे. अशा प्रकारे, एकंदरीत, समुपदेशकांनी अशीलांना प्रत्येक समस्या एक संधी म्हणून पाहण्यास मदत केली पाहिजे.

७.२.९ अशीलांना त्यांच्या खऱ्या गोष्टी सांगण्यास मदत करणे (Helping Clients Tell Their Real Stories)

स्टेज I चा उद्देश अशीलला त्यांच्या कथा अशा प्रकारे सांगण्यास मदत करणे हा आहे ज्यामुळे त्यांना त्यांच्यासाठी काहीतरी करण्यास खुले होईल. स्टेज I च्या या टप्प्यावर, समुपदेशक त्यांच्या संवाद कौशल्यांचा वापर करतात, जसे की स्व-आव्हान, जे या स्तराचे सार आहेत. आम्ही शिकलो आहे की, ग्राहक जेव्हा त्यांच्या कथांबद्दल खुलासा करतात, तेव्हा ते कमी-अधिक प्रमाणात मानसिक रीतीने सुधारण्यासाठी त्यात बदल करण्यास तयार असतात. समुपदेशकांचे काम त्यांच्या कौशल्याचा वापर करणे आहे अशीलला ब्लाइंड स्पॉट्समधून काम करण्यास आणि नवीन समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकसनशील वर्तनाकडे नेणारे नवीन दृष्टीकोन विकसित करण्यात मदत करा. "वास्तविक" कथा अशीलांच्या समस्या परिस्थितीचे अचूक चित्र देते. यामुळे अशीलांची खरी कहाणी समोर येईल आणि त्यांच्या समस्या परिस्थितीबद्दल अचूक कल्पना येईल. उदाहरणार्थ, जर अशील म्हणतो की 'ही माझी चूक नाही, माझा जोडीदार नेहमीच समस्येचे कारण असतो', तर याचा अर्थ असा होतो की अद्याप कोणतीही खरी गोष्ट नाही आणि तरीही ग्राहकाच्या विचारात अंधुक डाग असू शकतात. वास्तविक कथा बाहेर आणण्यासाठी, समुपदेशक अशीलला मदत करू शकतात i) लपलेल्या चिंता उघड करणे, ii) अस्पष्ट समस्या स्पष्ट करणे, iii) महत्वाचे तपशील जोडणे, iv) अशीलची संकोच एक्सप्लोर करणे, v) त्यांच्या समस्या अधिक रचनात्मक दृष्टीकोनातून पहा, vi) महत्वाची माहिती आणि तपशील जोडा जी सोडली जात आहे, vii) न वापरलेली शक्ती आणि संसाधने शोधा आणि viii) समस्या परिस्थितींमध्ये दफन केलेल्या किंवा मुखवटा घातलेल्या संधी शोधा आणि शोधा.

७.२.१० केस चित्रण (Case Illustration)

यास्मिन (ग्राहक) आणि रवी (समुपदेशक) यांच्या याच केसच्या मदतीने अशीलला त्यांच्या खऱ्या गोष्टी सांगण्यास कशी मदत केली जाऊ शकते ते समजून घेऊ.

munotes.in

केस ७.३

यास्मिनचे तिच्या वडिलांशी वादग्रस्त संभाषण झाले ज्यामुळे ती हैराण झाली आणि विचलित झाली. या संभाषणापूर्वी, ती मदत प्रक्रियेत एक उत्कृष्ट सहभागी होती. काही मार्गांनी, हे सोपे होते कारण चर्चा समस्यांऐवजी संधींवर केंद्रित होती. तिने करिअरच्या नवीन संधींची कल्पना केली आणि एका पुरुष मित्रासोबत नवोदित नाते निर्माण झाले. तथापि, तिच्या वडिलांशी झालेल्या संभाषणानंतर नवीन समस्या उद्भवल्या.

विनाशकारी चकमकीनंतर झालेल्या सत्रांमध्ये यास्मिन नैराश्यात होती. तिला बोलणे कठीण होते, तिला असे वाटले की ती अडकली आहे, ती इतर शक्यतांवर लक्ष केंद्रित करण्यास नाखूष होती आणि तिने स्वत: ची आव्हाने घेण्याच्या रवीच्या प्रयत्नांना प्रतिकार केला. तिच्या पालकांनी तिच्यावर लादलेल्या "सांस्कृतिक बंदिवास" बद्दलच्या संतापाचा एक भूमिगत प्रवाह त्याच्या सोबत असलेल्या निम्न-दर्जाच्या नैराश्याने एकत्र आला. तसेच, ही उदासीनता तिच्या इराणच्या सहलीच्या आठवणींमुळे - तरुण लोक "आनंदी आणि मुक्त" ज्यांच्याशी तिने संभाषण केले - आणि ऑटो अपघाताशी संबंधित असुरक्षिततेच्या दुर्लक्षित परंतु सततच्या भावनांमुळे तीव्र झाले.

येथे, रवीने लक्षात घेतलेल्या पहिल्या गोष्टींपैकी एक म्हणजे यास्मिनने स्वतःहून एक अतिशय नवीन उपयुक्त दृष्टीकोन विकसित केला आहे. तिला तिच्या आयुष्याबद्दल वाटत असलेल्या असंतोषासाठी ऑटो अपघाताला दोष देण्याऐवजी, हा अपघात एक वेक-अप कॉल होता हे तिला समजते. मदतीच्या भेटीदरम्यान रवी यास्मिनला अनेक उपयुक्त नवीन दृष्टीकोन विकसित करण्यात मदत करतो, जेणेकरून यास्मिनच्या आयुष्यात काय चालले आहे आणि तिला सर्वात जास्त काय त्रास होत आहे याचे स्पष्ट चित्र त्या दोघांना मिळू शकेल. उदाहरणार्थ,

रवी (एका क्षणी, यास्मिन तिच्या आईबद्दल कधीच बोलत नाही हे लक्षात घेत): मला उत्सुकता आहे की तू तुझ्या आईबद्दल कधीच का बोलत नाहीस, अप्रत्यक्षपणे जेव्हा तू 'माझे पालक' म्हणतोस. ती एक हरवलेली व्यक्ती आहे.

यामुळे यास्मिनला हे समजण्यास मदत होते की ती तिच्या कथेत तिच्या आईला "एजंट" म्हणून पाहत नाही, परंतु तिची आई तशीच "तिथे" आहे. तिने हे एक समस्या म्हणून पाहिले नाही, परंतु कदाचित ते आहे.

रवी यास्मिनला हे पाहण्यासही मदत करतो की, बाहेरून, ती खंबीर आणि कर्ता असल्याची छाप देते, ती त्यांच्याशी कुस्ती करण्याऐवजी वैयक्तिक समस्यांना तोंड देते असे दिसते. किंवा काही मार्गांनी, ती कर्ता आहे आणि इतर मार्गांनी नाही. यास्मिनने स्वत:चे वर्णन दोन संस्कृतींमध्ये न राहता दोन संस्कृतींमध्ये राहून केले आहे, कारण तिला सांस्कृतिकदृष्ट्या हरवलेले वाटते. या पैलूवर रवी मोठ्याने आश्चर्य करतो की याचा यास्मिनवर कसा परिणाम होत असेल.

रवीचा असा विश्वास आहे की यास्मिन ज्या लक्षणांचे वर्णन करत आहे त्यातील काही लक्षणे उदासीनतेचे सौम्य स्वरूप आहेत, परंतु या क्षणी तो शब्द वापरणे त्याला महत्त्वाचे वाटत नाही. एका सत्रात,

रवी: तुम्हाला तुमची निद्रानाश आणि डोकेदुखी ही आरोग्य समस्यांची लक्षणे किंवा तुम्ही चर्चा करत असलेल्या चिंतेची प्रतिक्रिया म्हणून पाहतात का?

यास्मिन (हे नंतरचे आहे असे वाटते, पण निरीक्षण करते): बरं, मला शारीरिक तपासणी करण्यासाठी अशा प्रकारचे प्रोत्साहन मिळू शकते. माझ्याकडे वर्षानुवर्षे एकही नाही. मला माझ्या वडिलांसारखे संपवायचे नाही.

रवी यास्मिनला संपर्कात येण्यास मदत करतो कारण ती स्वतःला खूप कर्तव्यदक्ष असल्याचे सांगते. उदाहरणार्थ, जरी ती तिच्या वडिलांसाठी कामावर आणि घरी दोन्ही ठिकाणी खूप काही करत असली तरी, तिने नेहमी विचार केला आहे की तिने त्याची चांगली काळजी घेतली पाहिजे. तिला काहीतरी अपराधीपणाची भावना आहे कारण तिला वाटते तितके चांगले काम ती करत नाही. इथे यास्मिनला कळायला लागते की ती असा विचार करते या गोष्टीचा तिला राग येतो.

{**स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल – थोडी सुधारित आवृत्ती}

अशा प्रकारे, स्टेज I मध्ये आव्हान किंवा स्व-आव्हान समाविष्ट आहे. ग्राहक समुपदेशकांच्या मदतीमध्ये गुंतलेले असतात आणि समुपदेशक अशीलांना काही करतात असे नाही. या प्रकरणातील उदाहरणामध्ये, यास्मिन निराश होऊन अडकल्या असताना यास्मिन आणि रवी यांनी एकत्र काम केल्यामुळे त्यांची प्रगती कशी झाली हे आम्ही पाहिले. इथे रवी यास्मिनला या सर्व गोष्टी सांगत नाही किंवा ती काय म्हणत आहे याचा अर्थ लावत नाही. तिच्या भावना बाहेर आणण्यासाठी त्याची कौशल्ये आणि क्रियाकलाप वापरण्याऐवजी, तो तिला स्वतःसाठी समस्या-व्यवस्थापन शोधण्यात मदत करण्यासाठी उत्प्रेरक म्हणून कार्य करतो.

७.२.११ अशीलांना त्यांच्या सहभागाच्या गुणवत्तेला आव्हान देण्यासाठी मदत करा (Help Clients Challenge the Quality of Their Participation)

समुपदेशक अशीलांना जबाबदारी स्वीकारण्यास मदत करू शकतात आणि स्वतःला मदत करण्यात शक्य तितक्या पूर्णपणे सहभागी होऊ शकतात. ते अशीलला विविध प्रकारचे स्व-आव्हाने वापरण्यास मदत करू शकतात. हे सोपे नाही आणि जे ग्राहक पूर्णपणे प्रेरित आहेत त्यांना स्वतःला मदत करण्यात काही अडथळे येऊ शकतात. Egan (२०१४) ने काही तत्त्वे ऑफर केली ज्याचा वापर समुपदेशक अशीलांना शक्य तितक्या पूर्ण आणि हुशारीने सहभागी होण्यासाठी स्वतःला आव्हान देण्यासाठी मदत करू शकतात. तथापि, ही केवळ तत्त्वे आहेत आणि अनिवार्य नियम नाहीत.

- **अशीलांना त्यांच्या समस्या आणि न वापरलेल्या संधींचे मालक होण्यासाठी आमंत्रित करा (Invite Clients to Own Their Problems and Unused Opportunities)**

बऱ्याचदा अशील खऱ्या अर्थाने विचार करतात की इतर लोक, परिस्थिती आणि बाहेर शक्ती त्यांच्या समस्या परिस्थितीसाठी जबाबदार आहेत. त्यांच्या समस्यांना ते स्वतःच जबाबदार आहेत यावर त्यांचा विश्वास नाही. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलला त्यांच्या समस्या

परिस्थितीची संपूर्ण जबाबदारी स्वीकारण्यास आव्हान देण्यास मदत करणे आवश्यक आहे. अशीलला जबाबदारी स्वीकारण्यास आव्हान देणे म्हणजे समस्या निर्माण करणे किंवा राखणे यासाठी ते काही प्रमाणात जबाबदार आहेत हे त्यांना समजणे.

उदाहरणार्थ, एक अशील असा विश्वास घेऊन येतो की तिच्या व्यवसाय भागीदाराने तिची फसवणूक केली आहे. ती सावध झाली आहे, परंतु तिने यावर कोणतीही कारवाई केलेली नाही. तीन वेगवेगळ्या समुपदेशकांनी तिला दिलेल्या प्रतिसादात कसा फरक आहे ते पाहू.

उदाहरण ७.८

समुपदेशक अ : तुम्हाला राग येतो कारण त्याने एकट्याने त्याच्या अटींवर करार बंद करण्याचा निर्णय घेतला.

समुपदेशक ब : तुमच्या न्याय्य हिताकडे दुर्लक्ष केल्यामुळे तुम्ही रागावला आहात.

समुपदेशक क : तुम्ही रागावले आहात कारण तुमच्याकडे दुर्लक्ष केले गेले, तुमचे हित विचारात घेतले गेले नाही, कदाचित तुमचा आर्थिक बळी गेला असेल आणि तुम्ही त्याला ते सोडून दिले.

समुपदेशक क अशीलला "तुम्ही त्याला यापासून दूर जाऊ द्या" असे विधान पुनरावृत्ती करून आव्हान दिले.

{**स्रोत:** इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.}

समुपदेशकांनी अशीलांना न वापरलेल्या संधींची जबाबदारी स्वीकारण्यास मदत करणे देखील आवश्यक आहे. व्हीलर आणि जेनिस (१९८०) नोंद करतात, "संधी सहसा मोठ्याने ठोठावत नाहीत आणि सुवर्ण संधी गमावणे हे रेड-अॅलर्ट चेतावणी गमावण्यासारखेच दुर्दैवी असू शकते" (पृ. १८). उदाहरणार्थ, इगन (२०१४) ने एक केस सादर केली ज्यामध्ये टेस नावाच्या अशीलने तिची कथा शेअर केली की तिच्या वडिलांच्या मृत्यूनंतर मालमत्तेच्या वादामुळे तिचा भाऊ जोश सोबतचे नाते बिघडले. त्यांच्या मारामारी हे सर्वांगीण युद्धासारखे झाले, जे त्यांच्या वडिलांच्या मृत्यूपूर्वी किरकोळ असायचे. तिने हे उघडपणे सांगितले नाही, पण स्वतःचा राग आणि आक्रमकता पाहून तिला धक्काच बसला. तथापि, याबद्दल काही केल्या तिला धक्का बसला नाही. नंतर, जेव्हा तिच्या भावाला हृदयविकाराचा झटका आला तेव्हा तिला माहित होते की तिच्यासोबतचे नाते सुधारण्याची ही एक संधी आहे. पण जितका जास्त उशीर होईल तितका सुधारणे कठीण होईल हे माहीत असूनही तिने ते टाळले. यावेळी, ती समुपदेशकाकडे येते आणि त्याला गोष्ट सांगते. सत्र खालीलप्रमाणे होते:

उदाहरण ७.९

टेस: मला वाटले की गोष्टी जुळवण्याची ही आमची संधी आहे, परंतु तो काहीही बोलला नाही.

समुपदेशक: तर, त्याच्या बाजूने काही नाही.... तुमचे काय?

टेस: मला वाटते की आधीच खूप उशीर झाला असेल. आम्ही आमच्या जुन्या पॅटर्नमध्ये परत पडत आहोत.

समुपदेशक: मला वाटत नाही की तुम्हाला तेच हवे होते.

टेस (रागाने): अर्थात, मला ते हवे नव्हते!... हे असेच आहे.

समुपदेशक: टेस, जर कोणी तुम्हाला धमकावलं आणि म्हटलं, "हे काम कर नाहीतर मी गोळी घालेन," तर तू काय करशील?

टेस (दीर्घ विरामानंतर): तुम्हाला म्हणायचे आहे की हे माझ्यावर अवलंबून आहे...

{**स्रोत:** इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० [वी] एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.}

त्यांच्या संभाषणातून हे स्पष्ट होते की समुपदेशकाने टेसला संधी मिळवून देण्याची जबाबदारी तिची आहे याची जाणीव करून दिली. तिला कळते की "सुवर्ण संधी गमावणे हे रेड-ॲलर्ट चेतावणी गमावण्याइतकेच दुर्दैवी असू शकते."

- **अशीलना त्यांच्या समस्या सोडवण्यायोग्य म्हणून सांगण्यासाठी आमंत्रित करा (Invite Clients to State Their Problems as Solvable)**

बऱ्याचदा अशील अशी वृत्ती घेऊन येतात की त्यांची समस्या सोडवता येणार नाही आणि ते परिस्थितीचे बळी आहेत. त्यांना सहानुभूती मिळवायची आहे आणि परिस्थिती बदलण्यासाठी ते कार्य करत नाहीत. बऱ्याचदा ते त्यांच्या वर्तमान समस्यांसाठी त्यांच्या भूतकाळाला दोष देतात, ज्याचा अर्थ असा होतो की भूतकाळ बदलला जाऊ शकत नाही आणि म्हणूनच त्यांच्या समस्येचे कोणतेही निराकरण नाही. तथापि, वस्तुस्थिती अशी आहे की अशील भूतकाळाबद्दल त्यांची वृत्ती बदलू शकतात आणि वर्तमान समस्या परिस्थिती बदलू शकतात. जर अशील समस्येबद्दल काहीही करू शकत नसतील, तर ती एक न सोडवता येणारी समस्या मानली जाऊ शकते. दुसरीकडे, ते याबद्दल काही करू शकत असल्यास, ही एक निराकरण करण्यायोग्य समस्या आहे.

जरी एखादी समस्या सोडवता येणार नाही असे दिसत असले तरी, अशीलने त्यांचा दृष्टिकोन बदलला पाहिजे आणि ती सोडवण्यायोग्य बनवण्यासाठी ते त्या समस्येचा सामना कसा करू शकतात याचा विचार करणे आवश्यक आहे. उदाहरणार्थ, एखाद्या किशोरवयीन मुलास दुःखी वाटू शकते कारण त्याचे आत्मकेंद्रित पालक एकमेकांशी भांडत राहतात

आणि त्याच्याकडे लक्ष देत नाहीत. तो त्याच्या पालकांचा आत्मकेंद्रितपणा आणि त्यांच्यातील भांडणे बदलून किंवा त्यांना त्याच्याकडे लक्ष देण्यास भाग पाडून समस्या सोडवू शकत नाही. परंतु घराबाहेर अधिक सामाजिक संधी विकसित करून तो या समस्येचा सामना करू शकतो. समुपदेशक त्याला स्वतःच्या आणि त्याच्या कौटुंबिक जीवनाबद्दल नवीन दृष्टीकोन विकसित करण्यात मदत करू शकतो आणि त्याला स्वतःच्या वतीने अंतर्गत आणि बाह्य दोन्ही प्रकारे कार्य करण्याचे आव्हान देऊ शकतो.

- **अशीलांना त्यांची "समस्या-देखभाल संरचना" एक्सप्लोर करण्यासाठी आमंत्रित करा (Invite Clients to Explore Their "Problem-Maintenance Structure")**

पिन्सॉफ (१९९५) सूचित करतात की अशीलसह "कृती, जीवशास्त्र, अनुभूती, भावना, वस्तू संबंध आणि स्व-संरचना" (पृ. ७) जे त्यांना त्यांच्या समस्यांमध्ये अडकवतात. त्यांनी 'समस्या-देखभाल रचना' हा शब्द तयार केला जो घटकांच्या संचाला (म्हणजे वैयक्तिक, सामाजिक, संस्थात्मक, समुदाय आणि राजकीय) संदर्भित करतो जे अशीलांना त्यांच्या समस्या परिस्थिती आणि न वापरलेल्या संधींबद्दल काहीतरी ओळखण्यास, शोधण्यापासून आणि शेवटी काही करण्यापासून रोखतात. . समुपदेशकांनी अशीलला त्यांचे आत्म-पराजय संरक्षण, आकलनशक्ती, भावनिक अभिव्यक्तीचे नमुने, स्व-केंद्रित आणि बाह्य-केंद्रित वर्तन, नातेसंबंध आणि पर्यावरणाकडे पाहण्याचा दृष्टीकोन पुनर्रचना करण्यात मदत करणे आवश्यक आहे **.**

- **मदत प्रक्रियेच्या योग्य टप्प्यावर आणि कार्याकडे जाण्यासाठी अशीलांना आमंत्रित करा (Invite Clients to Move on to The Right Stage And Task of The Helping Process)**

समुपदेशक त्यांच्या अशीलला कशी मदत करू शकतात याबद्दल येथे काही मार्गदर्शक तत्त्वे आहेत स्वतःला आव्हान द्या:

१. जेव्हा ते अस्पष्ट असतात तेव्हा विशिष्ट अनुभव, वर्तन आणि भावनांचे वर्णन करून समस्या परिस्थिती स्पष्ट करा.

२. जेव्हा अशील असे करण्यास नाखूष असतात तेव्हा त्यांच्या समस्यांबद्दल बोला. त्यांच्याशी संधी, उद्दिष्ट्ये, वचनबद्धता, धोरणे, योजना आणि कृतींची चर्चा करा.

३. जेव्हा ते विकृतींना चिकटून राहणे पसंत करतात तेव्हा त्यांना स्वतःबद्दल, इतरांबद्दल आणि जगाबद्दल नवीन दृष्टीकोन विकसित करण्यात मदत करा.

४. त्यांना शक्यतांचे पुनरावलोकन करण्यात, त्यांचे विश्लेषण करण्यात, उद्दिष्ट्ये विकसित करण्यात मदत करा आणि जेव्हा ते त्यांच्या समस्यांबद्दल स्वत: ची दया करत राहतील तेव्हा वाजवी अजेंडासाठी स्वतःला वचनबद्ध करा.

५. त्यांना काय हवे आहे याबद्दल बोलण्याऐवजी त्यांना जे हवे आहे ते मिळवण्याचे मार्ग शोधा.

६. बदलण्यासाठी विखुरलेला, हिट-किंवा चुकण्याचा दृष्टीकोन घेण्याऐवजी विशिष्ट योजनांचे शब्दलेखन करा.

७. जेव्हा त्यांना हार मानण्याचा मोह होतो तेव्हा योजनांच्या अंमलबजावणीसह रहा.

८. काय आहे आणि काय नाही ते बदलण्याच्या त्यांच्या प्रयत्नात काय काम करत नाही याचे पुनरावलोकन करा.

अशा प्रकारे, समुपदेशक अशीलला स्वतःला आव्हान देण्यास मदत करू शकतात.

सत्रादरम्यान आणि नंतर भविष्यातही समस्या व्यवस्थापनाच्या सर्व टप्प्यांमध्ये आणि कार्यांमध्ये ते अधिक प्रभावीपणे.

७.२.१२ अशीलांना योग्य कथेवर लक्ष केंद्रित करण्यास मदत करा (Help Clients Focus on The Right Story)

'द राईट स्टोरी' खूप महत्त्वाची आहे कारण समुपदेशक स्टेज I मधील अशीलांना 'उजव्या'शी संबंधित प्रश्न विचारण्यासाठी प्रोत्साहित करतात. उदाहरणार्थ, “मी योग्य मुद्द्यांवर काम करत आहे का?”, “मी योग्य उद्दिष्ट्ये ठरवत आहे का?”, “मी ही उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी योग्य योजना तयार केली आहे का?”, “मी माझी योजना योग्य प्रकारे राबवत आहे का? " म्हणजेच, 'राईट' हा शब्द ग्राहकासाठी काय योग्य आहे याचा संदर्भ देते, सल्लागारांनी त्यांच्या पसंतीचे सिद्धांत, उपचार, संसाधने किंवा वैयक्तिक संस्कृतीच्या आधारे योग्य मानलेले नाही. समुपदेशक अशीलांना त्यांच्या स्वतःच्या निर्णयांचे परिणाम कळवू शकतात. संपूर्ण मदत प्रक्रिया अशीलांना मूल्ये शोधण्यात मदत करणे आहे.

अशा प्रकारे, समुपदेशन प्रक्रियेच्या या टप्प्यावर, समुपदेशक अशीलांना योग्य कथेवर लक्ष केंद्रित करण्यास मदत करतात. योग्य कथा म्हणजे मुख्य समस्या ज्यावर काम करणे आवश्यक आहे. बरेचदा, अशील अनेक समस्यांसह येतात. अशा प्रकरणांमध्ये, समुपदेशकांनी अशीलांना त्यांच्या जीवनात महत्त्वपूर्ण बदल घडवून आणणाऱ्या अनेक समस्यांपैकी कोणतीही एक निवडण्यात मदत करणे आवश्यक आहे. जर अशील अजिबात काम करण्यास इच्छुक नसतील किंवा क्षुल्लक मुद्द्यांवर काम करू इच्छित असतील ज्यामुळे त्यांच्या जीवनात काही फरक पडणार नाही, तर समुपदेशन प्रक्रिया कमीत कमी काही काळासाठी बंद करणे आवश्यक आहे.

७.२.१३ अशीलांच्या जीवनात फरक पडेल अशा समस्यांची निवड करणे (Choosing Issues That Will Make a Difference in Clients' Lives):

आर्थिक आणि मानसिक दृष्ट्या मदत करणे खूप महाग आहे म्हणून ते खूप गांभीर्याने घेतले पाहिजे. समुपदेशकांनी स्वतःला विचारले पाहिजे, "मी या अशीलसोबतच्या माझ्या प्रत्येक संवादातून मूल्य निर्माण करत आहे का?" त्यांनी अशीलांना स्वतःला विचारण्यासाठी प्रोत्साहित केले पाहिजे, “मी योग्य गोष्टींवर काम करत आहे का? मी या सत्रांमध्ये आणि

सत्रांमध्ये माझा वेळ चांगला घालवत आहे का?" दुसऱ्या शब्दांत सांगायचे तर, सल्लागारांनी हे विश्लेषण करणे आवश्यक आहे की मदत प्रक्रिया कोणत्याही विशिष्ट परिस्थितीत कार्य करत आहे की नाही आणि ती योग्य आहे का.

समुपदेशक त्यांच्या अशीलला त्यांच्या जीवनात मूल्य निर्माण करण्यात मदत करण्यासाठी अनेक तंत्रांचा वापर करू शकतात, जसे की i) योग्य गोष्टींवर कार्य करणे, ii) समस्यांचे निराकरण करणे ज्यामुळे अशीलांच्या जीवनात काही प्रकारचे महत्त्वपूर्ण फरक पडेल, iii) गुणवत्ता राखणे मदत प्रक्रियेत त्यांचा सहभाग आणि योग्य निर्णय घेणे आणि iv) समुपदेशन प्रक्रियेला मूल्यवर्धित मदत प्रक्रिया बनवणे.

या विभागात, आम्ही काही तत्त्वे किंवा मार्गदर्शक तत्त्वे विचारात घेणार आहोत जी अशीलला मदत प्रक्रियेतून मूल्य मिळवण्यास मदत करू शकतात आणि त्यांच्या जीवनात बदल घडवू शकतात. एका वेळी एकापेक्षा जास्त तत्त्वे लागू केली जाऊ शकतात.

मदतीसाठी आवाहन केले आहे की नाही किंवा ते सुरू ठेवावे हे ठरवा (Determine whether or not helping is called for or should be continued)

समुपदेशन सेवा तेव्हाच दिली जावी जेव्हा ग्राहक त्यांच्या जीवनात विधायक बदल घडवून आणण्यासाठी स्वतःला गुंतवण्यास तयार असतात. जर अशील पुरेसे प्रेरित नसतील आणि मदत प्रक्रियेत सहभागी होण्याची कारणे नसतील, तर ते हळूहळू मदतीसाठी येणे थांबवू शकतात. अशा परिस्थितीत, संसाधनांचा संपूर्ण अपव्यय होईल. तथापि, मदतीची प्रक्रिया सुरू करायची की पुढे चालू ठेवायची हे एकट्या समुपदेशकांनी ठरवू नये. तो ग्राहक आणि समुपदेशकांचा एकत्रित निर्णय असावा.

फ्रान्सिस, क्लार्किन आणि पेरी (१९८४) यांनी विविध प्रकारच्या अशीलसाठी विविध प्रकारच्या उपचारांसाठी आणि ज्या परिस्थितींमध्ये 'उपचार नाही' हा सर्वोत्तम पर्याय आहे त्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे ऑफर केली. 'उपचार नाही' श्रेणीमध्ये, त्यांनी उपचार अयशस्वी झाल्याचा इतिहास असलेल्या किंवा उपचारांमुळे आणखी वाईट झाल्यासारखे वाटणारे अशील समाविष्ट केले, जसे की खालील:

- मानसोपचार ग्रस्त असल्याचा दावा करून शिक्षा टाळण्याचा किंवा कमी करण्याचा प्रयत्न करणारे गुन्हेगार
- अपायकारक किंवा काल्पनिक आजार असलेले रुग्ण
- उपचारांना प्रतिसाद न देणारे क्रॉनिक
- ग्राहक स्वतःहून सुधारण्याची शक्यता आहे
- किरकोळ जुनाट समस्या असलेले निरोगी ग्राहक
- अनिच्छुक आणि प्रतिरोधक अशील जे मदत टाळण्याचा प्रयत्न करतात

उपचार बंद करताना, समुपदेशकांनी कधीही अशी वाक्ये वापरू नयेत जसे की - "तुमच्या चिंता खरोखरच गंभीर नाहीत", "तुम्ही मदतीशिवाय ते कार्य करण्यास सक्षम असावे", "माझ्याकडे इतक्या साध्या समस्यांसाठी वेळ नाही. " कारण ते आदराची कमतरता दर्शवतात. समुपदेशक विविध कारणांमुळे उपचारात व्यत्यय आणू शकतात आणि पुढील उपचार थांबवू शकतात आणि ते खऱ्या अर्थाने फायदेशीर ठरू शकतात.

संकट असल्यास, प्रथम मदत अशील संकट व्यवस्थापित करा (If There Is A Crisis, First Help Clients Manage The Crisis)

फिलिप क्लेस्पीज (२००९) यांनी अनेक प्रकारच्या वर्तणुकीशी संबंधित आणीबाणीचे वर्णन केले जे अशीलांच्या जीवनात संकट निर्माण करू शकतात आणि आत्महत्या, हिंसा आणि पीडित होण्याचा धोका असू शकतात. काही सामान्य आपत्कालीन-संबंधित संकटे स्वत: ची दुखापत, व्यक्तिमत्व विकार आणि पदार्थांचा गैरवापर असू शकतात. अशा प्रकारच्या आपत्कालीन परिस्थितींना सामोरे जाण्यासाठी संकुचित आवृत्तीमध्ये लागू करता येणाऱ्या मदत प्रक्रियेचे तीन टप्पे इगन यांनी स्पष्ट केले. ज्या संदर्भात संकट आले त्या संदर्भात विशेष लक्ष देणे आवश्यक आहे कारण अशील स्वतःच त्याचा एक भाग आहेत. यामुळे अशीलांच्या जीवनात नक्कीच काही फरक पडेल. तथापि, केवळ अशीलांवर लक्ष केंद्रित करणे कुचकामी ठरेल.

अशीलला सर्वात जास्त वेदना होत असल्यासारखे वाटणाऱ्या समस्येपासून सुरुवात करा (Begin With The Issue That Seems To Be Causing The Clients The Most Pain)

लोक बहुतेक वेळा सल्लागारांकडे जातात जेव्हा त्यांना खूप वेदना होत असतात, जरी नाही अपरिहार्यपणे संकटात. वेदना त्यांना असुरक्षित किंवा मागणी करू शकतात. असुरक्षित अशील नियंत्रित करण्यास इच्छुक असू शकतात, तर मागणी करणारे अशील खूप अधीर असू शकतात. तत्काळ मदतीची त्यांची मागणी हे सूचित करू शकते की ते स्वकेंद्रित आहेत जे व्यापक समस्येचा एक भाग असू शकतात. ही वेदना स्वत: ची असू शकते आणि अशीलांना त्यांच्या असुरक्षिततेसाठी आदर दिला पाहिजे. अशाप्रकारे, अशीलला मदत प्रक्रियेत काम करण्यासाठी वेदनांपासून आराम मिळू शकतो. समुपदेशकांनी अशीलला त्यांच्या जीवनातील गंभीर समस्यांना सामोरे जाण्यासाठी आणि अशीलकडे असलेली मानसिक शक्ती शोधण्यासाठी त्यांच्या वेदनांचा वापर करण्यास मदत केली पाहिजे. अशा प्रकारे, त्यावर काम करण्यासाठी त्यांना अशीलांना आव्हान द्यावे लागेल.

अशील ज्या समस्यांना महत्त्वाच्या वाटतात आणि त्यावर काम करण्यास इच्छुक आहेत अशा समस्यांपासून सुरुवात करा (Begin with Issues The Clients See as Important and Are Willing To Work On)

जेव्हा समुपदेशक अशीलांसाठी महत्त्वाच्या असलेल्या समस्यांपासून सुरुवात करतात, ते संदेश देतात "तुमची आवड माझ्यासाठी महत्त्वाची आहे." समुपदेशकांनी अशीलांवर त्यांचा स्वतःचा अजेंडा लादण्यापेक्षा अशीलांचा अजेंडा स्वीकारावा आणि त्यांना त्यांच्या समस्या परिस्थिती नवीन दृष्टीकोनातून चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यास आणि त्यांच्या समस्या परिस्थितीत लपलेल्या संधी शोधण्यात मदत करावी.

मोठ्या समस्या परिस्थितीच्या काही व्यवस्थापित करण्यायोग्य उप-समस्येसह प्रारंभ करा (Begin With Some Manageable Sub-Problem of A Larger Problem Situation)

एक मोठी समस्या परिस्थिती खूप क्लिष्ट, अस्पष्ट असू शकते आणि नाही आटोपशीर सहजपणे व्यवस्थापित करता येऊ शकणाऱ्या छोट्या समस्यांमध्ये ते मोडणे चांगले. यामुळे अशीलांनाही त्यावर सहज काम करण्यास मदत होते. अशा प्रकारे, समुपदेशकांनी अशीलांच्या तात्काळ गरजा पूर्ण केल्या पाहिजेत आणि सिद्धांत आणि पद्धतींमध्ये अडकू नये.

एखाद्या समस्येवर शक्य तितक्या लवकर हालचाल करा जी, हाताळल्यास, काही प्रकारची सामान्य सुधारणा घडवून आणेल (Move As Quickly As Possible To A Problem That, If Handled, Will Lead To Some Kind Of General Improvement)

काही समस्या, त्वरीत हाताळल्या गेल्यास, अपेक्षेपेक्षा चांगले परिणाम देतात. हे आहे

'स्प्रेड इफेक्ट' म्हणून ओळखले जाते. इगन या संदर्भात एका प्रकरणाचे खालीलप्रमाणे वर्णन करतात:

केस ७.४

जेफ त्याच्या २० च्या उत्तरार्धात एक सुतार आहे. एके दिवशी तो विचलित होतो आणि त्याच्या हातोड्याने त्याच्या नोकरीच्या ठिकाणाजवळ अनेक गाड्या फोडतो. "मी तुझ्याबरोबर येईन" असे तो ऐकला आहे. त्याला सामान्य रुग्णालयाच्या मनोरुग्णालयात दाखल करण्यात आले आहे. तात्काळ संकट लवकर आणि प्रभावीपणे व्यवस्थापित केले जाते. आपल्या अल्प मुक्कामात तो एका मनोरुग्ण सामाजिक कार्यकर्त्याशी बोलतो. त्याला परस्परसंवादाबद्दल चांगले वाटते आणि ते डिस्चार्ज झाल्यानंतर काही सत्रे घेण्यास सहमत आहेत. त्यांच्या परस्परसंवादात, लक्ष त्याच्या अलगावकडे वळते. याचा त्याच्या आत्मसन्मानाच्या अभावाशी खूप मोठा संबंध आहे - "कोण माझा मित्र बनू इच्छितो?" सामाजिक कार्यकर्त्याचा असा विश्वास आहे की जेफला समुदायात परत येण्यास मदत केल्याने इतर समस्यांमध्ये चांगली मदत होऊ शकते. स्त्री आणि पुरुष दोघांच्याही जवळच्या संबंधांपासून दूर राहून त्याने ही समस्या हाताळली आहे. तो कोणत्या मार्गांनी समाजीकरण सुरू करू शकतो यावर ते चर्चा करतात. जेफच्या एकाकीपणाच्या भावनांच्या उत्पत्तीवर लक्ष केंद्रित करण्याऐवजी, सामाजिक कार्यकर्ता, संधी विकासाचा दृष्टीकोन घेऊन, त्याला समाजीकरणाच्या लघु-प्रयोगांमध्ये स्वतःला सामील करण्यास मदत करतो. जेफची लक्षणे कमी होऊ लागतात कारण तो इतरांसोबत गुंतू लागतो. मानसोपचार सामाजिक कार्यकर्त्याने जेफचा मानवी संपर्काचा अभाव हे मूल्य शोधण्याचा प्रारंभिक बिंदू म्हणून ओळखले. तिला समजले की लोक त्याच्यापासून दूर जाण्याचे एक कारण म्हणजे त्याची आत्मकेंद्रित आणि कठोर परस्पर शैली. जेव्हा तो त्याच्या प्रश्नाची पुनरावृत्ती करतो - "कोण माझा मित्र बनू इच्छितो?" - मदतनीस प्रतिसाद देतो, "मी पैज लावतो की बरेच लोक ... जर तुम्ही त्यांच्याबद्दल थोडे अधिक चिंतित असता आणि थोडेसे उद्धट असता ...."

{ **स्रोत** : इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी एड.). ऑस्ट्रेलिया: ब्रूक्स/कोल.}

एका समस्येवर लक्ष केंद्रित करा ज्यासाठी फायदे खर्चापेक्षा जास्त असतील (Focus On A Problem For Which The Benefits Will Outweigh The Costs)

समुपदेशकांना कठीण समस्यांना सामोरे जाण्याचे फायदे आणि खर्च यांचा समतोल साधणे आवश्यक आहे. समुपदेशक आणि अशील दोघांनीही मदत प्रक्रियेत खूप प्रयत्न केले तर काही वाजवी फायदे मिळतील अशी अपेक्षा आहे. समुपदेशकांनी हे सुनिश्चित केले पाहिजे की ते अशीलच्या गरजेपेक्षा अधिक त्यांच्या सिद्धांतांशी वचनबद्ध नाहीत आणि अशीलांना योग्य गोष्टींवर कार्य करून मूल्ये निर्माण करण्यात मदत केली पाहिजे. समुपदेशक अशीलांना स्वतःला खालील प्रश्न विचारण्यास सांगून मूल्य शोधण्यात मदत करू शकतात:

- मी खरोखर कोणत्या समस्या किंवा संधीवर काम करावे?
- कोणता मुद्दा हाताळला गेला तर माझ्या आयुष्यात लक्षणीय फरक पडेल?
- कोणती समस्या किंवा संधी सर्वात मोठे बक्षीस मूल्य आहे?
- माझ्याकडे कोणत्या मुद्द्यावर काम करण्याची इच्छा आणि धैर्य दोन्ही आहे?
- कोणती समस्या, व्यवस्थापित केल्यास, इतर समस्यांची काळजी घेईल?
- कोणती संधी विकसित केली असल्यास, मला गंभीर समस्यांना सामोरे जाण्यास मदत होईल?
- माझ्यासाठी सुरुवात करण्यासाठी सर्वोत्तम ठिकाण कोणते आहे?
- जर मला हळूहळू सुरुवात करायची असेल तर मी कोठून सुरुवात करावी?
- मला बूस्ट किंवा झटपट विजय हवा असल्यास, मी कोणत्या समस्या किंवा संधीवर काम करावे?

प्रत्यक्षात, समुपदेशक अशीलांना मूल्ये शोधण्यात मदत करत नाहीत, ते अशीलच्या निवडीद्वारे मूल्य निर्माण करण्यास मदत करतात आणि ग्राहक या निवडींचे कृतींमध्ये आणि जीवन वाढवणाऱ्या परिणामांमध्ये भाषांतर करतात. यामध्ये मदत प्रक्रियेच्या प्रत्येक टप्प्यावर योग्य निर्णय घेणे समाविष्ट आहे. अशीलांची निर्णयक्षमता त्यांच्या श्रद्धा आणि मूल्यांवर अवलंबून असते. अशीलला थेरपीचे जास्तीत जास्त मूल्य मिळविण्यात मदत करण्यासाठी काही विस्तृत मार्गदर्शक तत्त्वे खाली नमूद केली आहेत:

- अशीलला त्यांच्यासाठी पुरस्काराची क्षमता असलेल्या समस्यांवर लक्ष केंद्रित करण्यात मदत करा.
- मदत प्रक्रियेत हालचाल आणि दिशा यांची जाणीव ठेवा.
- समस्या ओळखणे आणि शोधण्याचा टप्पा अनावश्यकपणे वाढवणे टाळा.

- अशीलला मदत प्रक्रियेच्या टप्प्यावर जाण्यास मदत करा जे त्यांना सर्वात जास्त मूल्य प्रदान करेल.
- लक्षात ठेवा की अशील संपूर्ण मदत प्रक्रियेत निर्णय घेत आहेत आणि काही वेळा तुमच्या मदतीचा त्यांना फायदा होऊ शकतो.
- अशीलांना ते जे शिकत आहेत त्यावर कार्य करण्यास प्रोत्साहित करा.

७.२.१४ अशीलांना योग्य निर्णय घेण्यास आव्हान देणे (Challenging Clients to Make Right Decisions)

टास्क I म्हणजे सुरुवातीला काम करण्यासाठी समस्या निवडणे. स्टेज I (म्हणजे, IA) च्या तिसऱ्या आणि शेवटच्या भागाचा वापर मूल्याभोवती फिरतो, म्हणजेच ते अशीलच्या कामासाठी योग्य गोष्टी निवडण्याच्या पलीकडे जाते. हे अशीलांच्या अर्थाच्या शोधात योगदान देते. जेव्हा ग्राहक म्हणतात की त्यांचे जीवन “अर्थहीन” आहे तेव्हा त्याचा अर्थ काय आहे हे आम्हाला सहज कळते, जरी आम्हाला विशिष्ट गोष्टींबद्दल थोडेसे माहित असले तरीही. जरी कथांचे तपशील ग्राहकानुसार भिन्न असले तरीही, उपचारात्मक सत्रांमध्ये सादर केलेल्या कथा अनेकदा अर्थाच्या अभावासाठी पुरेशा असतात.

अशीलला मूल्य सापडत नाही, परंतु y केलेल्या निवडीद्वारे आणि ते या निवडींचा कृतीत आणि जीवन वाढवणाऱ्या परिणामांमध्ये अनुवादित करण्याच्या पद्धतीद्वारे मूल्य निर्माण करतात. अशाप्रकारे, स्टेज I च्या कार्यांचा शेवटचा भाग फक्त काम करण्यासाठी योग्य गोष्टी निवडण्यापुरता नाही तर त्यामध्ये मदत प्रक्रियेच्या प्रत्येक टप्प्यावर योग्य निर्णय घेणे समाविष्ट आहे. स्टेज I चे दुसरे आणि तिसरे कार्य गट (म्हणजे, स्टेज IB आणि स्टेज IC) संपूर्ण मदत प्रक्रियेत प्रवेश करतात आणि अशीलांच्या विश्वास आणि मूल्यांवर आधारित निर्णय घेण्याचा समावेश करतात. ते दोन्ही समाविष्ट करतात - स्व-आव्हान आणि मूल्य शोधण्यासाठी आमंत्रणे.

अशा प्रकारे एकंदरीत, मदत किंवा समुपदेशन प्रक्रियेतील कार्याचे तत्त्व असे आहे की प्रत्येक टप्प्यात आणि प्रत्येक कार्यात अशीलांशी सहकार्य करावे आणि मूल्य जोडण्यासाठी आणि फरक निर्माण करणाऱ्या मुद्द्यांवर लक्ष केंद्रित करून, वास्तविक स्व-आव्हानात गुंतून त्यांच्या सहकार्याची नोंद करा. , बदल घडवणारी उद्दिष्ट्ये निश्चित करणे, या उद्दिष्टांप्रती वचनबद्धतेसह पकड मिळवणे, कुठेतरी जाणाऱ्या योजना बनवणे आणि दैनंदिन जीवनात जीवन वाढवणाऱ्या बदलामध्ये गुंतणे.

७.३ सारांश

या युनिटमध्ये, आम्ही समुपदेशन प्रक्रियेच्या चरण I, II, आणि III चे थोडक्यात विहंगावलोकन केले आणि चार मूलभूत प्रश्नांवर काम केले. मग आपण स्टेज I च्या कार्यांबद्दल तपशीलवार माहिती घेतली. स्टेज I मध्ये, समुपदेशकांनी अशीलला स्वतःला, त्यांच्या समस्या आणि अशीलांनी त्यांचे जीवन प्रभावीपणे व्यवस्थापित करण्यासाठी वापरलेल्या संधी किंवा सामर्थ्य समजून घेण्यास मदत करणे आवश्यक आहे. समुपदेशक

अशीलांना त्यांच्या कथा सांगण्यास प्रोत्साहित करून असे करू शकतात; त्यांच्या कथा पुन्हा तयार करा, नवीन आणि अधिक उपयुक्त दृष्टिकोन विकसित करा आणि अभिनयाच्या नवीन, अधिक रचनात्मक मार्गांबद्दल विचार सुरू करा; आणि मुख्य समस्या आणि चिंतांवर लक्ष केंद्रित करा ज्यामुळे त्यांच्या जीवनात फरक पडेल.

आम्ही पाहिले की अशीलांना त्यांच्या कथा, त्यांच्या वास्तविक कथा आणि योग्य कथा सांगण्यास कशी मदत केली जाऊ शकते. अशीलांना स्वतःबद्दल बोलण्यात येणाऱ्या आव्हानांबद्दल आम्ही शिकलो. आम्ही काही तत्त्वे शिकलो जी अशीलला त्यांच्या कथा सांगण्यासाठी आणि सुरक्षित वाटण्यास मदत करण्यासाठी मार्गदर्शन करू शकतात: कथा सांगण्याच्या सर्व शैलींसह कार्य करण्यास शिकणे, अशील जिथे सुरू करतो तेथून सुरू करणे, अशीलच्या समस्यांच्या तीव्रतेचे मूल्यांकन करणे आणि अशीलला की ओळखण्यात आणि स्पष्ट करण्यात मदत करणे. समस्या आणि त्यांच्या प्रमुख समस्या किंवा चिंतांचे संदर्भ एक्सप्लोर करा. अशीलांना त्यांच्या खऱ्या गोष्टी सांगण्यास आणि त्यांच्या सहभागाच्या गुणवत्तेला आव्हान देण्यात त्यांना कशी मदत करावी हे देखील आम्ही शिकलो. हे अशीलना आमंत्रित करून केले जाऊ शकते - त्यांच्या समस्या आणि न वापरलेल्या संधींचे मालक बनणे, त्यांच्या समस्या सोडवण्यायोग्य म्हणून सांगणे, त्यांची "समस्या-देखभाल संरचना" एक्सप्लोर करणे आणि मदत प्रक्रियेच्या योग्य टप्प्यावर आणि कार्याकडे जाणे. आणि शेवटी, आम्ही अशीलांना योग्य कथेवर लक्ष केंद्रित करण्यात कशी मदत करावी हे देखील शिकलो.

अशीलच्या जीवनात फरक पडेल अशा समस्या कशा निवडायच्या यावरही आम्ही एक नजर टाकली होती - मदतीसाठी आवाहन केले आहे की नाही ते सुरू ठेवावे की नाही हे ठरवा, एखादे संकट असल्यास, प्रथम अशीलला संकटाचे व्यवस्थापन करण्यात मदत करा, समस्येपासून सुरुवात करा ज्यामुळे अशीलला सर्वात जास्त त्रास होत आहे असे दिसते, अशीलला महत्त्वाच्या आणि काम करण्यास इच्छुक असलेल्या समस्यांपासून सुरुवात करा, मोठ्या समस्या परिस्थितीच्या काही व्यवस्थापित करण्यायोग्य उप-समस्यापासून सुरुवात करा, शक्य तितक्या लवकर एखाद्या समस्येकडे जा. हाताळले, काही प्रकारची सामान्य सुधारणा घडवून आणेल आणि अशा समस्येवर लक्ष केंद्रित करेल ज्यासाठी फायदे खर्चापेक्षा जास्त असतील. आणि शेवटी, आम्ही योग्य निर्णय घेण्यासाठी अशीलला आव्हान देण्याबद्दल शिकलो. या सर्व बाबी आम्ही काही उदाहरणे आणि उदाहरणे देऊन समजून घेण्याचा प्रयत्न केला.

७.४ प्रश्न

१. स्व-प्रकटीकरणाच्या संदर्भात अशीलला स्वतःबद्दल बोलताना येणाऱ्या आव्हानांवर एक टीप लिहा.

२. अशीलांना त्यांच्या कथा सांगण्यास मदत करण्यासाठी कोणत्याही दोन मार्गदर्शक तत्त्वांची तपशीलवार चर्चा करा.

३. कोणतीही दोन मार्गदर्शक तत्त्वे स्पष्ट करून अशीलांच्या जीवनात फरक पडेल अशा समस्या निवडण्यावर चर्चा करा.

४. अशीलांना मदत प्रक्रियेत त्यांच्या सहभागाच्या गुणवत्तेला आव्हान देण्यासाठी समुपदेशक काय करू शकतात?

५. खालील मार्गदर्शक तत्त्वांवर एक छोटी टीप लिहा:

अ) अशील जिथे सुरू करतो तिथून सुरू करा,

ब) अशीलांना न वापरलेल्या संधी शोधण्यात मदत करा.

७.५ संदर्भ

१. Egan, G. (2014). The Skilled Helper: A Problem-Management and Opportunity-Development Approach to Helping (10th Ed.). Australia: Brooks/Cole.

❖❖❖❖

munotes.in

८

समस्या व्यवस्थापनाचे टप्पे आणि कार्ये - II

घटक रचना

८.० उद्दिष्ट्ये

८.१ विहंगावलोकन

८.२ टप्पा II ची कार्ये

८.२.१ अशीलांना त्यांना कोणत्या प्रकारचा बदल हवा आहे किंवा हवा आहे हे ठरविण्यात मदत करा

८.२.२ अशीलांना गरजा आणि गरजा वेगळे करण्यात मदत करा

८.२.३ प्रथम-क्रम आणि द्वितीय-क्रम बदल दरम्यान सातत्यक

८.२.४ ध्येय निश्चित करण्याची शक्ती

८.२.५ अशीलांना उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत करण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे

८.२.६ अशीलांना त्यांच्या उद्दिष्टांसाठी वचनबद्ध होण्यास मदत करणे

८.३ टप्पा III ची कार्ये

८.३.१ अशीलांना त्यांची उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी धोरणे विकसित करण्यात मदत करा

८.३.२ विचारमंथन

८.३.३ फ्रेमवर्क

८.३.४ सामाजिक समर्थन शोधणे

८.३.५ कौशल्ये

८.३.६ धोरणे

८.३.७ ध्येय-पूर्ण धोरणे निवडणे

८.३.८ रणनीती निवडण्यासाठी बॅलन्स शीट पद्धत

८.३.९ पुरावा-आधारित उपचार निवडणे

८.४ सारांश

८.५ प्रश्न

८.६ संदर्भ

munotes.in

८.० उद्दिष्ट्ये

हे युनिट वाचल्यानंतर तुम्हाला समजेल

- अशीलांना कोणत्या प्रकारचे बदल हवे आहेत किंवा हवे आहेत?
- ध्येय निश्चित करण्याची शक्ती काय आहे?
- अशीलाला ध्येय निश्चित करण्यात कशी मदत करावी?
- अशीलाला त्यांच्या उद्दिष्टांसाठी स्वतःला वचनबद्ध करण्यात मदत कशी करावी?

८.१ विहंगावलोकन

टप्पे II आणि III दृष्टीकोनातील समस्या-व्यवस्थापन परिणामांबद्दल आहेत. म्हणून, दोन्ही टप्पे एकत्रितपणे मदत करणाऱ्या मॉडेलचे महत्त्वाचे भाग आहेत. मदत करण्याचा त्यांचा दृष्टिकोन अशील-निर्देशित आणि परिणाम-माहित आहे. समुपदेशक या टप्प्यात अशीलांना रचनात्मक बदलांसाठी कार्यक्रम विकसित करण्यात आणि अंमलबजावणी करण्यात मदत करतात. ते अशीलाला खालील दोन कॉमनसेन्स पण गंभीर प्रश्न विचारण्यास आणि उत्तर देण्यास मदत करतात, "मला कोणते परिणाम हवे आहेत?" आणि "मला जे हवे आहे ते मिळवण्यासाठी मला काय करावे लागेल?" अशाप्रकारे, टप्पा II हा उद्दिष्ट्ये आणि परिणामांबद्दल आहे, तर टप्पा III हा परिणाम तयार करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या क्रियाकलाप किंवा कार्यांबद्दल आहे. तसेच, चांगल्या भविष्यासाठी संभाव्यतेचे पुनरावलोकन केल्याने अशीलांना समस्या-आणि-दुःखी मानसिकतेच्या पलीकडे जाण्यास मदत होते जी ते समुपदेशन सत्रांमध्ये त्यांच्यासोबत आणतात आणि आशाची भावना विकसित करतात. हे अशीलांना त्यांच्या समस्या परिस्थिती चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यास मदत करते. स्टेज II आणि स्टेज III हे अशीलांच्या चांगल्या भविष्याबद्दल आहेत. तर आता त्या प्रत्येकातील कार्ये एक एक करून समजून घेऊ.

८.२ स्टेज II ची कार्ये (TASKS OF STAGE II)

समस्या परिस्थिती वर्तमान आणि भविष्य दोन्ही त्रासदायक दिसू शकते. स्टेज II ची परस्परसंबंधित कार्ये तीन मार्गांची रूपरेषा दर्शवितात ज्यामध्ये समुपदेशक त्यांच्या अशीलसोबत चांगले भविष्य शोधण्यासाठी, डिझाइन करण्यासाठी आणि विकसित करण्यासाठी भागीदारी करू शकतात. स्टेज II मध्ये खालील तीन कार्ये समाविष्ट आहेत:

- **समस्या-व्यवस्थापन शक्यता (Problem-Managing Possibilities)**: येथे, समुपदेशक अशीलाला समस्यांकडून समाधानाकडे जाण्यास मदत करू शकतात आणि त्यांना प्रश्नांची उत्तरे देऊन आशेची भावना विकसित करू शकतात, जसे की “चांगल्या भविष्यासाठी माझ्याकडे कोणत्या शक्यता आहेत?”, “काही काय आहेत मला वाटत असलेल्या गोष्टी मला हव्या आहेत?", "माझ्या गरजांचं काय?", आणि "माझ्या समस्येची परिस्थिती नीट व्यवस्थापित केली असती तर ती कशी दिसेल?" स्वत: ला.
- **उद्दिष्ट्ये, परिणाम आणि प्रभाव (Goals, Outcomes, and Impact)**: येथे, समुपदेशक अशीलांना संभाव्य बदलांपैकी एक व्यावहारिक बदल अजेंडा तयार

करण्यात मदत करतात, जे मदत करण्याच्या मध्यवर्ती कार्यांपैकी एक आहे. अशील स्वतःला प्रश्न विचारू शकतात जसे की "मला खरोखर काय हवे आहे आणि हवे आहे?", "कोणते परिणाम माझ्या समस्या परिस्थितीचे व्यवस्थापन करतील?"

- **वचनबद्धता (Commitment)**: येथे, समुपदेशक अशीलांना त्यांच्या बदलाच्या अजेंडासाठी वचनबद्धतेसाठी प्रोत्साहन शोधण्यात मदत करू शकतात, अशील स्वतःला विचारू शकतात, "मला जे हवे आहे त्यासाठी मी काय द्यायला तयार आहे?"

अशाप्रकारे, ग्राहक त्यांच्या जीवनात कोणताही महत्त्वपूर्ण बदल करू शकत नाहीत आणि त्यांना कशाची गरज आहे हे जाणून घेतल्याशिवाय समस्या परिस्थितीतून बाहेर पडू शकत नाही. म्हणूनच, अशीलांनी त्यांच्यासाठी फायदेशीर असलेली वास्तववादी आणि साध्य करण्यायोग्य उद्दिष्ट्ये सेट करण्यास शिकले पाहिजे, तर समुपदेशकांनी त्यांना ती उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी धोरणे शिकण्यास मदत केली पाहिजे.

८.२.१ अशीलाला निर्धारित करण्यात मदत करा त्यांना कोणत्या प्रकारचा बदल हवा आहे किंवा हवा आहे (Help अशीलांना Determine What Kind of Change They Need or Want)

गरजा गरजांपेक्षा वेगळ्या असतात. बदलाची गरज ग्राहकानुसार भिन्न असते. अशीलाला स्वतःला "त्यांना कोणत्या प्रकारच्या बदलाची गरज आहे?" हे विचारण्यास मदत केली पाहिजे. "त्यांना किती बदल आवश्यक आहेत?" या प्रश्नाचे उत्तर देण्यासाठी त्यामुळे, थेरपी अशील-चालित असावी आणि थेरपिस्टने क्षुल्लक समस्यांवर आणि जीवनातील क्षुल्लक बदलांवर लक्ष केंद्रित करण्याऐवजी अशीलांच्या जीवनात महत्त्वपूर्ण सकारात्मक बदल घडवून आणण्यासाठी मुख्य समस्यांवर लक्ष केंद्रित केले पाहिजे. तथापि, त्यांनी अशीलचे संपूर्ण व्यक्तिमत्व बदलण्याचे अवास्तव ध्येय ठेवू नये.

८.२.२ अशीलांना गरजा आणि गरजा वेगळे करण्यात मदत करा (Help अशीलांना Distinguish Needs from Wants)

काहीवेळा इच्छा आणि गरजा (अशीलांच्या) समान असू शकतात, तर त्या इतर प्रकरणांमध्ये भिन्न असू शकते. उदाहरणार्थ, वर्कहोलिक व्यक्तींना नेहमी काम करायचे असते आणि काम करायचे असते, विशेषत: त्यांना जे आवडते ते. जरी त्यांच्यासाठी हे समजणे आणि स्वीकारणे खूप कठीण आहे , परंतु त्यांना हे समजणे आवश्यक आहे की ते म्हातारे झाल्यावर त्यांचे काम कमी करणे आवश्यक आहे आणि ते आयुष्यभर करत असलेल्या कामाच्या प्रकारात बदल करणे आवश्यक आहे. अशा अशीलांना त्यांच्या गरजांच्या पलीकडे आणि त्यांना खरोखर काय हवे आहे ते शोधण्याचे आव्हान दिले पाहिजे. काही अशील त्यांच्या गरजा माहीत असूनही त्यांच्या गरजा पूर्ण करतात. तथापि, समुपदेशकांनी हे लक्षात ठेवले पाहिजे की अशीलांच्या विशिष्ट गरजा आणि इच्छांनुसार लक्ष्ये निश्चित केली पाहिजेत. अशा प्रकारे, वेगवेगळ्या अशीलसाठी वेगवेगळी उद्दिष्ट्ये असू शकतात.

८.२.३ फर्स्ट-ऑर्डर आणि सेकंड-ऑर्डर चेंज दरम्यान सातत्य (Continuum between First-Order and Second-Order Change)

प्रथम-क्रमातील बदल म्हणजे मूल्ये, नियम किंवा अपेक्षांमध्ये विचार केला जाणारा बदल जो सध्या किंवा पारंपारिकपणे आयोजित केला जातो. वॉट्झलाविक,वीकलँड आणि फिश (१९७४) प्रथम-क्रम आणि द्वितीय-क्रमातील बदलांचे वर्णन करतात. त्यांच्या मते, प्रथम-क्रमातील बदलामध्ये "दिलेल्या प्रणालीमध्ये उद्भवणारी भिन्नता समाविष्ट असते जी स्वतःच अपरिवर्तित राहते", तर द्वितीय-क्रमातील बदलामध्ये "परिवर्तन असते ज्याची घटना स्वतःच प्रणाली बदलते. तो बदलाचा बदल आहे. हे नेहमीच खंडित होण्याच्या किंवा तार्किक उडी घेण्याच्या स्वभावात असते" (लेव्ही, १९८६, पृ. ९).

फर्स्ट-ऑर्डर बदलामध्ये छोट्या सुधारणा आणि ॲडजस्टमेंटचा समावेश होतो ज्यामुळे सिस्टीमचा मूलभूत गाभा बदलत नाही, तर दुसऱ्या क्रमातील बदल मूलभूत संरचना बदलतात. द्वितीय-क्रम बदलाची संकल्पना समस्या-व्यवस्थापन शक्ती किंवा वास्तविक बदलांना सामोरे जाण्याच्या डिग्रीबद्दल बोलत नाही. त्याऐवजी, तो महत्त्वाचा बदल किती मोठा किंवा व्यापक आहे याच्याशी संबंधित आहे. अशा प्रकारे, 'कॉपींग किंवा फर्स्ट ऑर्डर चेंज' आणि 'मेजर चेंज किंवा सेकंड ऑर्डर चेंज' ही कंटिन्युमची दोन टोके आहेत.

सिंघल, राव, आणि पंत (२००६) खालीलप्रमाणे प्रथम-क्रम आणि द्वितीय-क्रमातील बदलांमधील फरक हायलाइट करतात:

- अंतर्निहित प्रणाली बदलणे विरुद्ध वर्तमान परिस्थितीशी जुळवून घेणे
- नवीन काहीतरी तयार करणे विरुद्ध शक्य तितके मोटर चालवणे
- संकुचित होण्याची शक्यता असलेला बदल विरुद्ध बदल जो सहन करण्यासाठी डिझाइन केलेला आहे
- मजबुतीकरण किंवा फिक्सिंग विरुद्ध परिवर्तन
- जुन्या शिक्षणावर आधारित बदल किंवा न शिकणे विरुद्ध नवीन शिकण्यावर आधारित बदल
- मूल्ये आणि वर्तनांमध्ये मूलभूत बदल विरुद्ध मूल्ये आणि वर्तनांचा सध्याचा संच जागेवर आहे
- जुन्या कथनाची चिकाटी विरुद्ध नवीन कथेची निर्मिती
- लक्षणांसह खेळणे विरुद्ध आक्रमण कारणे

प्रथम-क्रमातील बदल हा एक समायोजन असू शकतो जो मुख्य नमुने आणि प्रक्रिया समान राहण्यास अनुमती देतो, तर द्वितीय-क्रमातील बदल मूलभूत संरचना बदलतो. प्रथम क्रमातील बदल लक्षणांशी संबंधित आहे, तर द्वितीय क्रमातील बदल कारणांशी संबंधित

munotes.in

आहे. फर्स्ट -ऑर्डर बदलामुळे मूळ समस्या जागीच राहते आणि मुख्यतः समस्येच्या सहज दिसणाऱ्या अभिव्यक्तींशी संबंधित असते, तर दुसऱ्या क्रमातील बदलामुळे समस्येचे निराकरण होते. म्हणून, प्रथम-क्रम बदलाचे उपयोग आहेत, तर द्वितीय-क्रमातील बदल हे महत्त्वपूर्ण बदल तसेच "चांगले" किंवा "वास्तविक" बदलाचे रूप म्हणून पाहिले जाते. काहीवेळा हा एकमेव प्रकारचा बदल संभवतो. तथापि, शेवटी ग्राहक ठरवतात की त्यांना किती आणि कोणत्या प्रकारचा बदल हवा आहे आणि त्यासाठी ते तयार आहेत.

८.२.४ ध्येय निश्चित करण्याची शक्ती (Power Of Goal Setting)

ध्येय निश्चित करण्याच्या सामर्थ्याबद्दल जाणून घेण्यापूर्वी, ध्येय म्हणजे काय ते समजून घेऊया. ध्येय ही काही इच्छित अवस्था असते आणि ती पूर्ण होईपर्यंत ती केवळ कल्पना असते. जरी आपल्याला याची जाणीव नसली तरी ध्येय निश्चित करणे हा आपल्या दैनंदिन जीवनाचा एक भाग आहे. किंबहुना, ध्येय निश्चित न करणे हा देखील एक प्रकारचा ध्येय-निश्चिती आहे. आमची उद्दिष्ट्ये उघड किंवा गुप्त, वर्धित किंवा मर्यादित, निवडलेली किंवा डीफॉल्ट असू शकतात. ही उद्दिष्ट्ये आपल्या विरोधात नसून आपल्यासाठी कार्य करण्यासाठी आपण प्रयत्न केले पाहिजेत. उद्दिष्ट्ये अशी शक्ती आहेत जी आपल्याला प्रवृत्त करतात आणि आपली संसाधने वापरण्यास प्रवृत्त करतात. ते आम्हाला स्वतःचे नियमन करण्यास आणि योग्य दिशेने जाण्यास मदत करतात. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलाला खाली नमूद केलेल्या चार वेगवेगळ्या मार्गांनी त्यांना सशक्त करणारी उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत करावी:

अ) ध्येय अशीलांना त्यांचे लक्ष केंद्रित करण्यास मदत करतात (Goals help Clients focus their attention): बरेचदा, अशील विचार करत राहतात भविष्यावर लक्ष केंद्रित करण्याऐवजी भूतकाळाबद्दल अत्याधिक. अशावेळी त्यांची विचारसरणी अस्पष्ट राहते आणि त्यांची कृती उद्दिष्टहीन असते. ध्येय स्पष्टता आणतात आणि काय केले पाहिजे यावर लक्ष केंद्रित करतात. आपण खालील उदाहरणाचा विचार करूया.

उदाहरण ८.१

एका समुपदेशकाकडे एक अशील होता, एक स्थलांतरित माणूस, जो अत्याचाराला बळी पडला होता. सत्रादरम्यान, समुपदेशकाला तो लक्ष्यहीन आणि कमीतकमी सहकार्य करणारा आणि त्याला झालेल्या यातनांबद्दल अवाजवी विचार करत असल्याचे आढळले. समुपदेशकाच्या पर्यवेक्षकाने त्याला केवळ भूतकाळाचा विचार करण्याऐवजी भविष्यातील शक्यतांचा शोध घेण्यासाठी अशीलाला प्रोत्साहित करण्यास सांगितले. जेव्हा समुपदेशकाने अशीलाला विचारले, "जर तुमच्याकडे एक गोष्ट नसेल तर ती काय असेल?" अशील लगेच म्हणाला, "एक मित्र,". उर्वरित सत्रात त्यांचे पूर्ण लक्ष होते. त्याच्या मनात सर्वात वरचा विषय होता तो यातना नव्हे तर तो परदेशात इतका एकटा पडला होता. जेव्हा तो छळाबद्दल बोलत होता, तेव्हा त्याची भीती व्यक्त करायची होती की या छळामुळे त्याला “विकृत” केले गेले आहे, कदाचित शारीरिक नाही, परंतु मानसिकदृष्ट्या आणि यामुळे तो इतरांसाठी अप्रिय आहे.

ब) ध्येय अशीलांना त्यांची उर्जा एकत्रित करण्यात आणि त्यांचे प्रयत्न निर्देशित करण्यात मदत करतात (Goals help अशीलांना mobilize their energy and direct their effort): अशीलचे ध्येय असल्यास ते लक्ष्यहीन वर्तनात गुंतण्याची शक्यता खूपच कमी असते. ध्येय-निर्धारण विचारात बदल करते तसेच अनेक अशीलांना अगदी व्यापक आणि मूलभूत किमान उद्दिष्ट्ये सेट केल्यानंतर रचनात्मक बदलामध्ये सहभागी होण्यास प्रोत्साहित करते. जे अशील समस्या शोधण्याच्या टप्प्यात आळशी किंवा थकलेले, सुस्त आणि असहयोगी असल्याचे दिसून येते ते जेव्हा त्यांना चांगल्या भविष्यासाठी शक्यतांवर चर्चा करण्यास सांगितले जाते आणि त्यानुसार ध्येय निश्चित करण्यास सांगितले जाते तेव्हा ते सहसा उत्साही आणि सक्रिय होतात.

क) ध्येय अशीलांना रणनीती शोधण्यासाठी प्रोत्साहन देतात त्यांची पूर्तता करा (Goals provide incentives for Clients to search for strategies to accomplish them): एकदा उद्दिष्ट्ये निश्चित झाल्यावर, ग्राहक ती उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी धोरणे शोधण्याचा प्रयत्न करतात. ध्येय साध्य करणे हेच त्यांच्यासाठी कारण बनते. उदाहरणार्थ, एका ७० वर्षीय महिलेला हृदयविकाराचा इशारा होता जो खोटा अलार्म होता. पण त्या खोट्या अलार्मनंतर तिने पुन्हा जगण्याचा निर्णय घेतला. तिने तिच्या सामाजिक जीवनाचा पुनर्विकास करण्यासाठी स्वतःचे वेगळे मार्ग विकसित केले आणि दोन तरुण महाविद्यालयीन मुलींना पेइंग गेस्ट म्हणून सामावून घेण्यासाठी तिच्या घराचे नूतनीकरण केले.

ड) स्पष्ट आणि विशिष्ट ध्येय अशीलाला चिकाटी वाढवण्यास मदत करतात (Clear and specific goals help Clients increase persistence): अशीलसह स्पष्ट आणि वास्तववादी उद्दिष्ट्ये अस्पष्ट उद्दिष्ट्ये असलेले किंवा कोणतेही ध्येय नसलेले ग्राहक जितक्या सहजतेने सोडत नाहीत. पायने, रॉबिन्स आणि डोहर्टी (१९९१) यांनी सेवानिवृत्तांवर एक अभ्यास केला आणि दाखवून दिले की उच्च-लक्ष्य-निर्देशित सेवानिवृत्त लोक कमी-लक्ष्य-निर्देशित सेवानिवृत्तांपेक्षा त्यांच्या सामाजिक सेटिंग्जमध्ये अधिक आउटगोइंग, गुंतलेले, साधनसंपन्न आणि चिकाटीचे होते. कमी-लक्ष्य-दिग्दर्शित सेवानिवृत्त अधिक स्वत: ची गंभीर, असमाधानी, नाराज आणि आत्मकेंद्रित होते. त्यांनी इच्छापूर्ण विचार करण्यात अधिक वेळ वाया घालवला. उच्च-लक्ष्य-निर्देशित सेवानिवृत्तांनी त्यांच्या इच्छांचे विशिष्ट परिणामांमध्ये भाषांतर केले. अशील त्यांच्या उद्दिष्टांच्या स्पष्टतेच्या प्रमाणात भिन्न असू शकतात. हे ध्येयहीनतेपासून अत्यंत अचूक ध्येयापर्यंत असू शकते. अशील त्यांच्या जीवनातील विविध क्षेत्रांमध्ये त्यांच्या ध्येयांच्या स्पष्टतेमध्ये भिन्न असू शकतात. उदाहरणार्थ, एखादा अशील त्याच्या शैक्षणिक आणि करिअरच्या उद्दिष्टांबद्दल अगदी स्पष्ट असू शकतो परंतु लैंगिक परिपक्वता विकसित करण्यात उद्दिष्ट नसतो. आपल्यापैकी बहुतेकांना जीवनाच्या एका किंवा दुसऱ्या क्षेत्रात एक ना कधी दिशाहीन टप्पा आला आहे.

munotes.in

८.२.५ अशीलाला ध्येय निश्चित करण्यात मदत करण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वे (Guidelines To Help Clients Set Goals)

उद्दिष्ट्ये म्हणजे अशीलांना काय हवे आहे आणि आवश्यक आहे याविषयी विशिष्ट विधाने आहेत. प्रभावी समुपदेशक त्यांच्या अशीलांना त्यांची उद्दिष्ट्ये डिझाईन, निवड, हस्तकला, आकार आणि विकसित करण्यात मदत करून मदत करतात. अशी उद्दिष्ट्ये कार्यक्षम असण्याची अधिक शक्यता असते जर ते i) क्रियाकलापांऐवजी परिणाम म्हणून सांगितले, ii) पडताळणी करण्यायोग्य आणि कृती करण्यासाठी पुरेसे विशिष्ट, iii) ठोस आणि आव्हानात्मक, iv) साहसी आणि व्यावहारिक दोन्ही, v) संदर्भात वास्तववादी ते पूर्ण करण्यासाठी आवश्यक अंतर्गत आणि बाह्य संसाधनांसाठी, vi) वाजवी कालावधीसाठी टिकाऊ, vii) अनिर्णय न करता लवचिक, viii) अशीलांच्या मूल्यांशी सुसंगत, आणि ix) वाजवी कालावधीत सेट केलेले. ही वैशिष्ट्ये चरण-दर-चरण कार्यक्रम नाहीत. ते वेगवेगळ्या अशीलसाठी वेगवेगळ्या संयोजनात वापरले जातात, त्यांच्या ध्येयहीनतेच्या किंवा स्पष्टतेच्या पातळीवर अवलंबून. सर्व अशीलांना त्यांच्या ध्येय-सेटिंगमध्ये सर्व वैशिष्ट्ये असणे आवश्यक नाही. ही वैशिष्ट्ये "साधने" म्हणून पाहिली जाऊ शकतात ज्याचा वापर समुपदेशक अशीलाला त्यांचे लक्ष्य डिझाइन आणि आकार देण्यासाठी किंवा त्यांना आकार देण्यासाठी मदत करू शकतात. या वैशिष्ट्यांसह उद्दिष्ट्ये अशीलांच्या जीवनावर इच्छित परिणामांसह समस्या-व्यवस्थापन परिणामांमध्ये बदलण्याची शक्यता असते. समुपदेशकांना ध्येय-सेटिंगमध्ये गुंतण्यास मदत करण्यासाठी येथे काही मार्गदर्शक तत्त्वे आहेत:

अ) अशीलाला त्यांना हवे असलेल्या भविष्याचे परिणाम किंवा वर्णन करण्यात मदत करा सिद्धीची भाषा (Help Clients describe the future they want in outcome or accomplishment language): समुपदेशकांनी अशीलाला समस्या व्यवस्थापन परिणाम मिळविण्यात मदत केली पाहिजे. त्यांनी अशीलांना क्रियाकलाप म्हणून नव्हे तर परिणाम म्हणून उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत केली पाहिजे. जरी अशीलांनी कोणत्याही विशिष्ट क्रियाकलापात गुंतण्याची त्यांची इच्छा व्यक्त केली तरीही याचा अर्थ असा नाही की ते त्यांचे ध्येय साध्य करतील. त्यांनी परिणामांच्या दृष्टीने त्यांची उद्दिष्ट्ये सांगितली पाहिजेत. उदाहरणार्थ, जर एखाद्या अशीलने "मला अभ्यास सुरू करायचा आहे" असे म्हटले, तर ती फक्त एक क्रियाकलाप आहे, तो परिणाम नाही. जर अशीलने "पुढील तीन दिवसांत, मला तीन धडे पूर्ण करायचे आहेत" असे म्हटले तर तो परिणाम होईल. ज्या अशीलांना त्यांना काय हवे आहे हे माहित आहे ते अधिक कठोर आणि हुशार काम करतात. अशीलाला क्रियाकलापांऐवजी उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यात मदत करणे त्यांना दिशाहीन आणि अविचारी कृती टाळण्यास मदत करते. म्हणून, समुपदेशकांनी अशीलांना त्यांच्या वास्तविक गरजा आणि त्या क्षणी त्यांना जीवनातून काय हवे आहे हे स्पष्ट करण्यात आणि उद्दिष्ट्ये स्पष्ट करण्यात मदत केली पाहिजे.

ब) अशीलाला व्यापक उद्दिष्टांपासून स्पष्ट आणि विशिष्ट उद्दिष्टांकडे जाण्यास मदत करा (Help Clients move from broad aims to clear and specific goals): समुपदेशक अशीलांना चांगल्या हेतूंपासून आणि अस्पष्ट इच्छांपासून व्यापक

उद्दिष्टांकडे आणि नंतर विशिष्ट ध्येयांकडे जाण्यास मदत करून मूल्य वाढवू शकतात. उदाहरणार्थ, एक अशील जो कामासाठी इतका कटिबद्ध आहे की तो त्याच्या कौटुंबिक जीवनाकडे दुर्लक्ष करत आहे त्याला याची जाणीव होते आणि म्हणतात, "माझ्या काही प्राधान्यक्रमांची पुनर्रचना करण्याची वेळ आली आहे". हे विधान फक्त एक हेतू आहे. कोणताही ठोस परिणाम होण्यासाठी, या हेतूचे व्यापक उद्दिष्ट्ये आणि उद्दिष्टांमध्ये रूपांतर करणे आवश्यक आहे. अशील ज्या क्षेत्रात काम करू इच्छितात आणि त्या क्षेत्राबद्दल काही सामान्य विधान करू इच्छितात ते व्यापक उद्दिष्ट आहे. एका व्यक्तीचे दुसरे उदाहरण (उदाहरण ८.२) विचारात घ्या, जो वर्कहोलिक आहे आणि त्याच्या कौटुंबिक जीवनाकडे दुर्लक्ष केले आहे.

उदाहरण ८.२

अशील: माझे कौटुंबिक जीवन बिघडत चालले आहे कारण मी पुरेसे नाही. मी माझ्या पत्नी आणि मुलांसोबत जास्त वेळ घालवला पाहिजे. खरं तर, हे फक्त एक आवश्यक प्रकरण नाही. मला करायचे आहे!

जेव्हा तो म्हणतो की त्याला घरी अधिक वेळ घालवायचा आहे तेव्हा अशीलने आपला हेतू घोषित करण्यापासून व्यापक उद्दिष्टाकडे नेले आहे, परंतु तरीही, त्याने घरी अधिक वेळ घालवल्यास ते कसे दिसेल याचे चित्र तयार केलेले नाही.

समुपदेशक [त्याला विशिष्ट ध्येयांकडे नेण्यासाठी]: 'घरी जास्त वेळ घालवणे' कसे दिसेल ते मला सांगा.

अशील: मी शनिवार व रविवार घरी किंवा दररोज सहा तास घरी घालवीन.

हे फक्त एक परिमाणवाचक विधान आहे. समुपदेशकाने त्याला स्व-आव्हानच्या दिशेने नेले पाहिजे.

समुपदेशक: तुम्ही जास्त वेळ घरी घालवत असाल, मला सांगा की तुम्ही त्या सर्व वेळेत काय करणार आहात.

समुपदेशक त्याला केवळ जास्त वेळ न देता घरी गुणवत्तापूर्ण वेळ घालवण्याचा विचार करण्यास प्रोत्साहित करत आहे.

वाद्य ध्येयाचे उदाहरण आहे. जरी हे ध्येय या अर्थाने उपयुक्त आहे की तो घरी असल्याशिवाय त्याचे अंतिम ध्येय साध्य करू शकत नाही. पण चांगले कौटुंबिक जीवन हे त्याचे **अंतिम ध्येय आहे.** इंस्ट्रुमेंटल उद्दिष्ट्ये ही उच्च-ऑर्डरची उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठीची धोरणे आहेत, अशीलकडे उच्च-ऑर्डरच्या ध्येयाबद्दल स्पष्टता आहे याची खात्री करणे महत्त्वाचे आहे. इन्स्ट्रुमेंटल प्रश्नांनी 'काय?'

इंस्ट्रुमेंटल आणि अंतिम लक्ष्यांमध्ये आणखी एक फरक आहे. जर ग्राहक म्हणतो, “मला चांगले कौटुंबिक जीवन हवे आहे”, तर एक प्रश्न उद्भवतो 'चांगले कौटुंबिक जीवन म्हणजे काय?' चांगल्या कौटुंबिक जीवनाची व्याख्या कौटुंबिक कुटुंब आणि संस्कृतीनुसार भिन्न

असू शकते. ध्येय स्पष्ट आणि पुरेसे विशिष्ट असल्यास, अशील ध्येयाच्या दिशेने प्रगती निर्धारित करण्यास सक्षम असतील. जर उद्दिष्ट्ये खूप विस्तृतपणे सांगितली गेली तर प्रगती आणि सिद्धी दोन्ही निश्चित करणे कठीण आहे. प्रगती मोजण्यात सक्षम असणे ही एक महत्त्वाची प्रेरणा आहे. जर तेथे द्वि-मार्ग अभिप्राय प्रणाली असेल, तर अशील आणि मदतनीस ध्येय स्पष्टीकरणासाठी नियमितपणे सहयोग करू शकतात.

क) **अशीलांना फरक करणारी उद्दिष्ट्ये प्रस्थापित करण्यात मदत करा (Help अशीलांना establish goals that make a difference):** अशीलाला ध्येये हवी आहेत जे समस्या परिस्थितीचे व्यवस्थापन करण्यासाठी आणि काही संधी विकसित करण्यासाठी महत्त्वपूर्ण योगदान देईल. जर उद्दिष्ट्ये लक्ष्याभिमुख असतील, तर ते अशीलाला स्वतःला प्रगतीसाठी तयार करण्यात मदत करतात. लॉक आणि लॅथम (१९८४, पृ. २१, २६) यांनी नमूद केल्याप्रमाणे लोक त्यांच्यासमोर येणाऱ्या आव्हानाच्या पातळीच्या प्रमाणात प्रेरित होतात. जी उद्दिष्ट्ये पूर्णतः साध्य करता येत नाहीत, तेही उच्च प्रयत्नांना कारणीभूत ठरतील, ज्यामुळे बक्षीस म्हणून आंशिक यश मिळेल. परंतु याचा अर्थ असा नाही की उद्दिष्ट्ये साध्य करणे व्यक्तीला अशक्य असावे. अशील त्यांच्या क्षमतांमध्ये भिन्न असतात आणि म्हणून आम्ही प्रत्येक अशीलसाठी आव्हानात्मक लक्ष्यांची समान पातळी सेट करू शकत नाही.

ड) **अशीलाला वास्तववादी उद्दिष्ट्ये तयार करण्यात मदत करा (Help Clients formulate realistic goals):** खूप आव्हानात्मक किंवा कठोर ध्येये सेट करणे चांगल्यापेक्षा जास्त नुकसान करेल. जर अशील हे ध्येय एक अशक्य गोष्ट म्हणून पाहत असतील तर ते ते साध्य करण्याचा प्रयत्न देखील सुरू करणार नाहीत. लॉक आणि लॅथम (१९८४, पृ. ३९) यांनी सांगितले की ध्येय-निश्चितीचा प्राथमिक उद्देश व्यक्तीची प्रेरणा पातळी वाढवणे आहे. परंतु जर ते सतत व्यक्तीला अपुरे वाटत असेल तर त्याचा तंतोतंत विपरीत परिणाम होऊ शकतो. वास्तववादी उद्दिष्ट म्हणजे i) जे अशीलच्या नियंत्रणाखाली असते, ii) अशीलकडे ते साध्य करण्यासाठी संसाधने असतात आणि iii) ते उद्दिष्ट साध्य करण्यापासून रोखण्यासाठी कोणतेही अशक्य अडथळे नसतात. समुपदेशकांनी अशीलांना खालील दोन निकषांवर आधारित वास्तववादी उद्दिष्ट्ये तयार करण्यात मदत केली पाहिजे, म्हणजे संसाधने आणि नियंत्रण.

- **संसाधने (Resources):** समुपदेशकांनी अशीलांना उद्दिष्ट्ये निवडण्यात मदत केली पाहिजे ज्यासाठी ते साध्य करण्यासाठी अशीलसाठी संसाधने उपलब्ध आहेत. या संदर्भात उदाहरण म्हणून रॉरीचे प्रकरण पाहू:

केस ८.३

रोरी यांना त्यांच्या संस्थेतील पुनर्रचनेमुळे त्यांच्या सध्याच्या पदावरून पदावनत करण्यात आले. त्यावर तो खूश नव्हता आणि त्याला नोकरी सोडायची होती. पर्यायाने त्यांनी सल्लागार होण्याचा विचार केला. पण अडचण अशी होती की त्याच्याकडे त्यासाठी पुरेशी संसाधने नव्हती. एक प्रभावी सल्लागार होण्यासाठी आवश्यक असलेली ठामपणा, विपणन जाणकारता, उद्योग कौशल्य किंवा परस्पर शैली यांचा त्याच्याकडे अभाव होता. सल्लागार म्हणून व्यवसायाची स्थापना करण्यास थोडा वेळ लागला असता आणि त्या कालावधीत तो

munotes.in

वाढवण्यासाठी पैसे काढण्यासाठी त्याच्याकडे पुरेसा निधी नव्हता. त्यामुळे कन्सल्टन्सी स्थापन करण्याचा पर्याय फारसा वास्तववादी वाटला नाही. आउटप्लेसमेंट समुपदेशकाने त्याला स्वतःला आव्हान देण्यास, त्याचे लक्ष बदलण्यासाठी आणि त्याच्याकडे उपलब्ध असलेली संसाधने शोधण्यासाठी प्रोत्साहित केले. त्याने यावर विचार केला आणि लक्षात आले की त्याला ग्राफिक डिझायनिंगमध्ये खूप रस आहे, परंतु कंपनीच्या डिझाइन विभागात तांत्रिक नोकरी घेण्याइतका तो चांगला नाही. तथापि, तो लोकांशी चांगला आहे, शेड्यूलिंग आणि नियोजनात खूप चांगला आहे आणि विभागाच्या सदस्यांशी अर्थपूर्णपणे चर्चा करण्यासाठी ग्राफिक डिझाइनबद्दल त्याला पुरेशी माहिती आहे. त्यामुळे, तो डिझाईन विभागात पर्यवेक्षी पदासाठी अर्ज करू शकतो. ग्राफिक डिझाइनमधील त्याची आवड आणि व्यवस्थापकीय कौशल्ये यांची सांगड घालणे हे अधिक वास्तववादी आणि योग्य दिशेने वाटचाल करणारे होते. हे आव्हानात्मक होते, परंतु त्याच्या कामाच्या जीवनावर महत्त्वपूर्ण परिणाम होऊ शकेल असे काहीतरी.

{ **स्रोत** : **एगन**, **जी**. **आणि रीझ**, **आरजे** (**२०१९**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी** (**११ वी आवृत्ती**) सेन्गेज लर्निंग }

- **नियंत्रण (Control):** समुपदेशकांनी अशीलांना त्यांच्या अंतर्गत असलेली उद्दिष्ट्ये निवडण्यात मदत करावी नियंत्रण. बऱ्याचदा, अशीलचा असा विश्वास आहे की इतरांनी त्यांच्याप्रमाणे वागले नाही तरच ते त्यांचे ध्येय साध्य करू शकतात. इतर काय करतात यावर त्यांचे नियंत्रण नाही, परंतु त्यांचे फक्त स्वतःवर नियंत्रण आहे हे समजण्यात अशील सहसा अपयशी ठरतात. Egan (२०१४) यांनी नोंदवलेले टोनीचे खालील प्रकरण विचारात घ्या:

केस ८.४

टोनी, १६ वर्षांच्या मुलाला असे वाटले की तो त्याच्या पालकांच्या एकमेकांशी संबंध ठेवण्याच्या अक्षमतेचा बळी आहे. प्रत्येकाने त्याला संघर्षात वापरण्याचा प्रयत्न केला आणि कधीकधी त्याला पिंग-पॉन्ग बॉलसारखे वाटले. एका समुपदेशकाने त्याला हे पाहण्यास मदत केली की तो कदाचित त्याच्या पालकांच्या वर्तनावर नियंत्रण ठेवण्यासाठी थोडेसे करू शकतो परंतु त्याच्या पालकांनी त्याचा वापर करण्याच्या प्रयत्नांवर त्याच्या प्रतिक्रियांवर नियंत्रण ठेवण्यासाठी तो थोडासा करू शकतो. उदाहरणार्थ, जेव्हा त्याचे पालक भांडू लागतात तेव्हा तो “मदत” करण्याचा प्रयत्न करण्याऐवजी सोडून जाऊ शकतो. जर पालकांपैकी एकाने त्याला समर्थक म्हणून घेण्याचा प्रयत्न केला, तर तो म्हणू शकतो की कोण योग्य आहे हे जाणून घेण्याचा त्याच्याकडे कोणताही दृष्टीकोन नाही. टोनीने घराबाहेर चांगले सामाजिक जीवन निर्माण करण्याचे काम केले. त्यामुळे त्याला घरातील तणावाचा सामना करण्यास मदत झाली. टोनीला त्याच्या पालकांच्या परस्पर खेळात प्यादे म्हणून वापरायचे नव्हते. पण ते त्याच्या नियंत्रणात नव्हते. घराबाहेर चांगले सामाजिक जीवन निर्माण करणे हे त्याच्या नियंत्रणात होते आणि त्यामुळे त्याला मदत झाली.

munotes.in

{स्रोत : **इगन, जी. (२०१४). द स्किल हेल्पर: ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग (१० वी एडिशन) सेंगेज लर्निंग, एगन, जी. आणि रीझ, आरजे (२०१९). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (११ वी आवृत्ती)** सेन्गेज लर्निंग }.

ई) अशीलाला व्यावहारिक उद्दिष्ट्ये सेट करण्यास मदत करा (Help Clients set practical goals): ध्येये वास्तववादी आणि साध्य करण्यायोग्य असावीत. तथापि, वास्तववादी साध्य करण्यायोग्य उद्दिष्ट्ये सुज्ञ असण्याची गरज नाही. ध्येयांना दिशा आणि शहाणपण यायला हवे. अशीलने सर्व शक्यतांचा शोध न घेता आणि नंतर वास्तववादी उद्दिष्ट्ये न ठेवता समस्या स्पष्टीकरणापासून थेट कृतीकडे उडी घेतल्यास ते अव्यवहार्य उद्दिष्ट्ये सेट करू शकतात. अशा अव्यवहार्य उद्दिष्टांमुळे समस्या सुटण्याऐवजी वाढतात.

फ) अशीलांना शाश्वत उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत करा (Help Clients set sustainable goals): अशीलांनी स्थिर उद्दिष्ट्ये निश्चित केली पाहिजेत आणि त्या उद्दिष्टांसाठी स्वत:ला झोकून द्या. उद्दिष्ट्ये कायमस्वरूपी परिणाम देत असतील तरच वचनबद्धता पूर्ण होईल.

केस ८.५

विभक्त झालेल्या एका जोडप्याने पुन्हा एकत्र येण्याची इच्छा व्यक्त केली आणि त्यांनी तसे केले. पण हे पुनर्मिलन केवळ सहा महिने टिकले आणि नंतर ते पुन्हा वेगळे झाले. इथे परत एकत्र येण्याचे ध्येय साध्य होते पण शाश्वत नव्हते. त्यांनी स्वतःला विचारले असते की "पुन्हा एकत्र येण्यासाठी आणि एकत्र राहण्यासाठी काय करावे लागेल? आमचे लग्न कसे दिसले पाहिजे आणि ते कार्यक्षम राहण्यासाठी?

{स्रोत : **इगन, जी. (२०१४). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (१० वी आवृत्ती)** सेन्गेज लर्निंग }.

ग) अशीलाला लवचिक उद्दिष्ट्ये निवडण्यात मदत करा (Help Clients choose flexible goals): ध्येये पुरेशी लवचिक असावीत अशीलांच्या जीवनातील बदलत्या वास्तवाशी जुळवून घेणे. कधीकधी खूप विशिष्ट किंवा खूप कठोर उद्दिष्ट्ये सेट केल्यामुळे अशीलांना उदयोन्मुख संधींचा फायदा घेता येत नाही. अशीलांच्या निवडी त्यांच्या बदलत्या परिस्थितीशी जुळवून घेणे आवश्यक आहेगॉलविट्झर, पार्क्स-स्टॅम, जौदास आणि शीरन (२००७) यांनी खालील तीन वैशिष्ट्यांच्या संदर्भात ध्येय-दिग्दर्शनाचा शोध लावला:

१. **लवचिकता (Flexibility):** हे ध्येयाचा मूळ उद्देश अबाधित ठेवताना उद्दिष्टांमध्ये बदल करण्याची क्षमता दर्शवते. जेव्हा क्रियाकलापाचा एक कोर्स अवरोधित केला जातो किंवा कुचकामी किंवा अकार्यक्षम असल्याचे सिद्ध केले जाते तेव्हा ते अशीलच्या युक्तींमध्ये वाजवीपणे बदल करण्याच्या क्षमतेचा संदर्भ देते.

२. **दृढता (Tenacity):** हे ध्येय गाठण्याची क्षमता किंवा ध्येय साध्य करणे कठीण असतानाही ते साध्य करण्याच्या साधनांचा संदर्भ देते.

३. **ताठरता (Rigidity):** याचा अर्थ वाजवी उद्दिष्ट साध्य करण्यासाठी मूळ ध्येय किंवा कृतींना चिकटून राहणे, जरी उद्दिष्ट समस्या परिस्थितीचे व्यवस्थापन करण्यात अप्रभावी असल्याचे सिद्ध होत असेल किंवा कृती ध्येय साध्य करण्यासाठी नेत नसेल.

४. ही तीन वैशिष्ट्ये दोन्हीशी संबंधित आहेत - ध्येय स्वतः आणि ध्येय साध्य करण्याचे साधन. या वैशिष्ट्यांव्यतिरिक्त, गॉलविटझर वगैरे वगैरे. (२००७) ने देखील लक्ष्य शोधण्यासाठी "लवचिक दृढता" ची शिफारस केली आहे.

ह) अशीलांना त्यांच्या मूल्यांशी सुसंगत उद्दिष्ट्ये निवडण्यात मदत करा (Help Clients choose goals consistent with their values): समुपदेशन हे सर्व आहे अशीलांना मदत करण्याबद्दल. परंतु मदत केवळ तेव्हाच नैतिक राहते जेव्हा ती अशीलच्या मूल्यांचा वाजवीपणे आदर करते. मूल्ये हे निकष आहेत जे आपण निर्णय घेण्यासाठी वापरतो. सहाय्यक अशीलांना त्यांच्या मूल्यांचे पुनर्परीक्षण करण्यासाठी आमंत्रित करू शकतात, परंतु त्यांनी अशीलांना त्यांच्या मूल्यांचा आदर न करणाऱ्या कृती करण्यास प्रोत्साहित करू नये. खालील उदाहरणाचा विचार करा:

उदाहरण ८.६

एका महिलेला वृद्धापकाळात ब्रेन स्ट्रोक आला आणि ती कोमात गेली. डॉक्टरांनी तिच्या मुलीला सांगितले आहे की तिची आई कोमातून बाहेर येऊ शकत नाही आणि ती जिवंत राहिली तरी ती शारीरिकदृष्ट्या निष्क्रिय जीवन जगेल. लाइफ सपोर्ट सिस्टीम बंद करायची की तिच्या आईचे शारीरिकदृष्ट्या निष्क्रिय आयुष्य वाढवायचे हे मुलीला ठरवायचे आहे. या प्रकरणात, समुपदेशक तिला पुजाऱ्याला जाऊन भेटावे तसेच विस्तारित कुटुंबातील वडीलधाऱ्यांशी चर्चा करून त्यावर स्वतः विचार करण्याची सूचना करतात. तिचे पुजारी आणि कुटुंबातील इतर वडिलांनी सुचवले की जीवन समर्थन प्रणाली बंद करण्यात अनैतिक काहीही नाही. आता त्या निर्णयाशी संबंधित इतर मूल्ये एक्सप्लोर करणे अशीलवर अवलंबून आहे.

तथापि, काहीवेळा अशील विरोधाभासी ध्येये किंवा मूल्यांच्या मागे जाण्याचा प्रयत्न करतात. येथे आणखी एक उदाहरण आहे:

उदाहरण ८.७

एका विद्यार्थ्याला हे समजते की त्याला अभिनेता व्हायचे आहे परंतु त्याच वेळी त्याला शक्य तितक्या लवकर चांगले उत्पन्न मिळवायचे आहे. पहिल्या ध्येयामुळे त्याला जास्त काळ उत्पन्न मिळणार नाही आणि त्याला त्याच्या सुरुवातीच्या संघर्षाच्या काळात इतरांकडून पैसे घ्यावे लागतील. पण त्याला लवकरच आपल्या कुटुंबाला मदत करायला सुरुवात करायची आहे. समुपदेशकाने त्याला त्याची मूल्ये स्पष्ट करण्यात आणि या दोन उद्दिष्टांचे काही फायदे आणि तोटे ठरवण्यास मदत करणे आवश्यक आहे.

munotes.in

इ) उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी अशीलांना वास्तववादी टाइम फ्रेम स्थापित करण्यात मदत करा (Help Clients establish realistic time frames for accomplishing goals): अशीलकडे त्यांचे ध्येय साध्य करण्यासाठी वास्तववादी आणि विशिष्ट कालावधी असणे आवश्यक आहे. उदाहरणार्थ, जर एखादी व्यक्ती म्हणाली, "मला एक दिवस सुट्टी मिळेल", तर त्याचे ध्येय खूप अस्पष्ट आहे कारण तो दिवस सहजासहजी येणार नाही. दुसरीकडे, जर तो म्हणाला, "मला जानेवारी २०२२ च्या पहिल्या आठवड्यात सुट्टी असेल", तर तो ते ध्येय गाठण्याची शक्यता खूप जास्त आहे. समुपदेशकांनी अशीलांना त्यांच्या उद्दिष्टांमध्ये मूल्य जोडण्यासाठी काही वेळ फ्रेम ठेवण्यास मदत करणे आवश्यक आहे. ग्रीनबर्ग (१९८६) तात्काळ, मध्यवर्ती आणि अंतिम परिणामांबद्दल बोलले. तात्काळ परिणाम म्हणजे वृत्ती आणि वर्तणुकीतील बदल हे मदत सत्रांमध्येच दिसून येतात. मध्यवर्ती परिणाम म्हणजे वृत्ती आणि वर्तनातील बदल ज्यामुळे पुढील बदल होतात. अंतिम परिणाम विधायक बदलासाठी संपूर्ण कार्यक्रमाच्या पूर्णतेचा संदर्भ घेतात ज्याद्वारे समस्या व्यवस्थापित केल्या जातात आणि संधी विकसित केल्या जातात.

८.२.६ अशीलांना त्यांच्या उद्दिष्टांसाठी वचनबद्ध होण्यास मदत करणे (Helping Clients Commit Themselves To Their Goals)

अनेक वेळा अशील ध्येये निश्चित करतात, परंतु ते साध्य करण्यासाठी कार्य करत नाहीत. जुन्या सवयी बदलणे किंवा सोडणे अनेकदा कठीण असते. जोपर्यंत आणि जोपर्यंत अशीलकडे त्यांच्या उद्दिष्टांसाठी वचनबद्ध राहण्याची प्रबळ इच्छाशक्ती नसते, तोपर्यंत त्यांची जुनी जीवनशैली संसाधनांसाठी त्यांच्या संभाव्य नवीन जीवनशैलीमध्ये हस्तक्षेप करत राहते. समुपदेशकांनी अशीलांना अतिमानवी प्रयत्न करण्यास प्रोत्साहित करू नये. परंतु, त्यांनी अशीलांच्या इच्छेला कमी लेखू नये. आपण खालील उदाहरण पाहू या:

उदाहरण ८.८

एक कर्करोग रुग्ण कर्करोगाच्या अंतिम टप्प्यावर होता आणि डॉक्टरांचे मत होते की ती जास्त काळ जगणार नाही. तिला लग्नायोग्य वयाची दोन मुले होती. सहा महिन्यांनी लग्न होत असलेल्या आपल्या मोठ्या मुलाच्या लग्नाला हजर राहण्याची तिची तीव्र इच्छा होती. डॉक्टर आशावादी नसले तरी पुढचे सहा महिने ती जगली आणि तिच्या मोठ्या मुलाच्या लग्नाला हजर राहिली. तिलाही तिच्या धाकट्या मुलाच्या लग्नाला हजर राहण्याची इच्छा होती, मात्र त्यासाठी कोणतीही तारीख निश्चित केलेली नव्हती. हे तिच्या इच्छाशक्तीची ताकद स्पष्टपणे दर्शवते.

{**स्त्रोत: इगन**, जी. (**२०१४**). **द स्किल हेल्पर: ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग (१० वी एडिशन) सेंगेज लर्निंग, एगन, जी. आणि रीझ, आरजे (२०१९). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (११ वी आवृत्ती)** सेन्गेज लर्निंग }.

munotes.in

या उदाहरणाचा विचार करून, सल्लागारांनी अशीलांच्या बदलाच्या इच्छेचा आदर केला पाहिजे. ते स्वत:ला खालील प्रश्न विचारून अशीलाला ध्येय निश्चित करण्यात आणि त्यांचा पाठपुरावा करण्यात मदत करू शकतात:

- मी या ध्येयाचा पाठपुरावा का करावा?
- त्याची किंमत आहे का?
- मला माझ्या मर्यादित संसाधनांची वेळ, पैसा आणि ऊर्जा इथेच गुंतवायची आहे का?
- माझ्या लक्षात काय व्यत्यय आणतो?
- या अजेंडाचा पाठपुरावा करण्याची कारणे काय आहेत?
- प्रतिस्पर्धी अजेंडा किती मजबूत आहेत?

वचनबद्धतेची पातळी दर्शविणारा आणखी एक सातत्य आहे - एका टोकाला "कोणतीही वचनबद्धता नाही" ते दुसऱ्या टोकाला "संपूर्ण बांधिलकी". काही अशील त्यांची उद्दिष्ट्ये ठरवल्यानंतर ती पूर्ण करण्यासाठी घाई करतात, तर काही अशील ध्येये निश्चित करतात पण ते साध्य करण्यास सुरुवातही करत नाहीत. वेगवेगळ्या उद्दिष्टांप्रती असलेल्या त्यांच्या वचनबद्धतेतही ग्राहक भिन्न असतात. एक ध्येय साध्य करण्यासाठी ते खूप उत्साही असू शकतात, परंतु दुसरे ध्येय साध्य करण्यासाठी ते कोणतेही प्रयत्न करणार नाहीत. काही अशील खूप उत्साहाने सुरुवात करतात आणि नंतर मध्येच सोडून देतात. समुपदेशकांनी अशीलांना त्यांच्या वचनबद्धतेचा सामना करण्यास मदत करणे आवश्यक आहे. ते अशीलाला स्वत:ला काही प्रश्न विचारण्यास मदत करू शकतात, **इगन**, **जी**. (२०१४) यांनी सुचवलेले आहेत, त्यांच्या स्वत:च्या उद्दिष्टांबद्दलच्या वचनबद्धतेचे मूल्यांकन करण्यासाठी:

१. यावेळी या क्षेत्रात बदलासाठी माझी तयारी काय आहे?

२. मला जे हवे आहे ते मला किती वाईट हवे आहे?

३. मी किती कठोर परिश्रम करण्यास तयार आहे?

४. मी कोणत्या प्रमाणात हे ध्येय मुक्तपणे निवडत आहे?

५. या ध्येयाच्या वैयक्तिक अपीलला मी किती उच्च रेट करू?

६. माझ्यात हे काम करण्याची हिंमत आहे हे मला कसे कळेल?

७. हे ध्येय निवडण्यासाठी मला काय प्रवृत्त करत आहे?

८. हा बदल अजेंडा पाठपुरावा करण्यासाठी माझ्याकडे कोणती कारणे आहेत?

९. मी या अजेंडावर काम केल्यास मी कोणत्या पुरस्कारांची अपेक्षा करू शकतो?

१०. जर हे ध्येय कोणत्याही प्रकारे इतरांकडून लादले जात असेल तर ते माझे स्वतःचे बनवण्यासाठी मी काय करत आहे?

११. हे ध्येय पूर्ण करण्यासाठी मला कोणत्या अडचणी येत आहेत?

१२. माझी बांधिलकी ही खरी वचनबद्धता नाही हे कोणत्या प्रकारे शक्य आहे?

१३. निराशेपासून मुक्त होण्यासाठी आणि अडथळ्यांवर मात करण्यासाठी मी काय करू शकतो?

१४. माझी बांधिलकी पातळी वाढवण्यासाठी मी काय करू शकतो?

१५. ध्येय अधिक आकर्षक बनवण्यासाठी ते कोणत्या मार्गांनी सुधारले जाऊ शकते?

१६. या ध्येयाचा पाठपुरावा करण्याची वेळ किती प्रमाणात खराब आहे?

१७. वचनबद्ध राहण्यासाठी मला काय करावे लागेल?

१८. कोणती संसाधने मला मदत करू शकतात? मला कोणत्या प्रकारच्या समर्थनाची आवश्यकता आहे?

समुपदेशक अशीलांना त्यांच्या बदलाच्या अजेंडाबद्दलच्या त्यांच्या वचनबद्धतेबद्दल विचारण्यास मदत करू शकतात अशा प्रश्नांव्यतिरिक्त, अशीलांना त्यांच्या उद्दिष्टांप्रती प्रारंभिक वचनबद्धता आणि त्या वचनबद्धतेचे द्योतक असलेल्या कृतीत मदत करण्यासाठी समुपदेशक अनेक गोष्टी करू शकतात. . समुपदेशक त्यांच्या अशीलाला लक्ष्य आकर्षक बनविण्यात, त्यांच्या मालकीची भावना वाढविण्यात आणि स्पर्धात्मक अजेंडा हाताळण्यात मदत करून त्यांना मदत करू शकतात.

८.३ स्टेज III ची कार्ये (TASKS OF STAGE III)

समुपदेशन प्रक्रियेचा टप्पा **III** हा टप्पा **II** मध्ये प्रभावीपणे कल्पना केलेल्या परिणामांसाठी आवश्यक असलेल्या क्रियाकलाप किंवा कार्यांबद्दल आहे**.** दुसऱ्या शब्दांत**,** हे **"**अंमलबजावणी हेतू**"** आणि स्वतः अंमलबजावणीबद्दल आहे**.** स्टेज **III** मधील तीन परस्परसंबंधित कार्ये सर्व अशीलच्या बाजूने समस्या**-**व्यवस्थापन कृती करण्याच्या उद्देशाने आहेत**.** ते खालीलप्रमाणे आहेत**.**

- **संभाव्य धोरणे** (**Possible Strategies**)**:** येथे**,** समुपदेशक अशीलांना त्यांची उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी संभाव्य धोरणे विकसित करण्यास त्यांना स्वतःला विचारण्यास मदत करतात **"**मला जे हवे आहे आणि हवे आहे ते मिळविण्यात मला कोणत्या प्रकारच्या कृती मदत करतील**?"**
- **सर्वोत्तम-योग्य रणनीती** (**Best-fit Strategies**)**:** येथे**,** अशीलाला प्रभावी**,** कार्यक्षम आणि त्यांच्या प्राधान्ये आणि संसाधनांनुसार तयार केलेली धोरणे निवडण्यात मदत केली जाते**.** येथे**,** अशील स्वतःला विचारतात**, "**माझ्यासाठी कोणत्या कृती सर्वोत्तम आहेत**?"**
- **योजना (Plans)**: येथे**,** अशीलाला स्वतःला प्रश्न विचारायला लावले जातात**,** जसे की "रचनात्मक बदलासाठी माझी मोहीम कशी असावी**?", "**मला प्रथम काय करावे

लागेल? दुसरा?", "मी कधी सुरू करू?" अशा प्रकारे, अशीलाला रणनीतींना वास्तववादी योजनांमध्ये बदलण्यास मदत होते.

अशा प्रकारे एकूणच, तिसरा टप्पा "गेम प्लॅन" शी संबंधित आहे. स्टेज **III** ची वर नमूद केलेली तीन कार्ये कृतीचे नियोजन करतात आणि कृतीतच त्यांचा गोंधळ होऊ नये. विधायक बदलाचा कार्यक्रम म्हणजे कृतीशिवाय इच्छा सूचीप्रमाणेच.

८.३.१ अशीलांना त्यांची उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी धोरणे विकसित करण्यात मदत करणे (Helping Clients Develop Strategies For Accomplishing Their Goals)

इगन, **जी**. (२०१४) ने ध्येय साध्य करण्यासाठी कृतीचे वास्तववादी अभ्यासक्रम ओळखणे आणि निवडणे आणि युद्धासारख्या प्रतिकूल परिस्थितीत तसे करणे ही कला म्हणून रणनीतीची व्याख्या केली आहे. समस्या परिस्थिती अशीलसाठी युद्धासारखीच आहे. अशा परिस्थितीत, अशीलांना त्यांची उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी धोरणे विकसित करण्यात मदत करणे हा त्यांच्यासोबत राहण्याचा एक अतिशय मानवी, विचारशील आणि फायदेशीर मार्ग आहे. जर समुपदेशक त्यांच्या अशीलाला उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत करतात, परंतु त्यांना ती उद्दिष्ट्ये साध्य करण्याचा मार्ग दाखवत नाहीत तर त्यांच्या अशीलची मोठी गैरफायदा होईल. रणनीती म्हणजे अशा कृती ज्या अशीलांना त्यांचे उद्दिष्ट पूर्ण करण्यात मदत करतात. जेव्हा अशील त्यांचे ध्येय साध्य करण्यासाठी अनेक धोरणे विकसित करतात, तेव्हा त्यांना त्यांच्या समस्या परिस्थितीतून मुक्तता वाटते. त्यांना त्यांच्या ध्येयांचे स्पष्ट मार्ग दिसू लागतात आणि त्यांची आत्म-कार्यक्षमता वाढते. पुढील विभाग (विभाग ८.३.२ ते ८.३.६) उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी वापरल्या जाणाऱ्या काही धोरणे स्पष्ट करतात:

८.३.२ विचारमंथन (Brainstorming)

विचारमंथन हे अतिशय उपयुक्त तंत्र आहे. "प्रारंभिक समस्या सोडवण्याच्या टप्प्यात गंभीर विचारसरणीपासून सर्जनशील विचारांचे कृत्रिम वेगळे करणे", "ज्यांचे कार्य नवीन उपाय शोधणे आहे त्यांना प्रतिबंधापासून मुक्त करणे, त्यांच्या स्वतःच्या किंवा इतरांच्या कल्पनांवर टीका करणे, भीतीपासून मुक्त होणे" अशी त्याची व्याख्या आहे. चुका करणे आणि गटासमोर स्वतःला प्रतिकूल प्रकाशात ठेवणे” (रोस्का, १९७२).

दिलेल्या विषयाबद्दल विविध कल्पना निर्माण करण्यासाठी विचारमंथन वापरले जाते. लोकांकडे निवडण्यासाठी बरेच पर्याय असल्यास चांगले निर्णय घेण्याचा कल असतो. हे पर्याय अशीलांकडे असलेल्या संभाव्य शक्यता आहेत. तथापि, विचारमंथन करताना, समुपदेशकांनी हे सुनिश्चित केले पाहिजे की ग्राहक त्यांना जे ध्येय साध्य करायचे आहे त्यावर लक्ष केंद्रित केले पाहिजे. विचारमंथन खालील नियमांवर आधारित आहे:

१. विचारांवर टीका केली जाणार नाही;

२. कल्पनांची गुणवत्ता महत्त्वाची नसून प्रमाण महत्त्वाचे आहे;

३. इतर लोकांच्या कल्पना विकसित केल्या जाऊ शकतात;

४. असामान्य आणि अतिशयोक्तीपूर्ण कल्पनांचे स्वागत आहे.

ऑस्बॉर्न हे विचारमंथन या संकल्पनेचे प्रवर्तक होते. त्यांच्या अभ्यासात, त्यांनी लक्षात घेतले की जर वर नमूद केलेले नियम नीट पाळले गेले तर ते अधिक नवीन कल्पनांच्या निर्मितीस कारणीभूत ठरते. प्रमाणामुळे गुणवत्ता मिळते. बऱ्याचदा, नैसर्गिक प्रतिबंधांमुळे, लोक अनेक कल्पना सोडतात आणि त्यांना "चुका" किंवा "हास्यास्पद" मानतात. या नियमांचे पालन करून त्या कल्पना सोडल्या जात नाहीत. ऑस्बॉर्नने हे देखील लक्षात घेतले की "बालिश" किंवा "मूर्ख" कल्पना खरोखरच मौल्यवान शोधू शकतात, कारण त्यांनी लोकांचा विचार करण्याचा दृष्टीकोन आणि गोष्टींकडे पाहण्याचा दृष्टीकोन बदलला.

समुपदेशक अशीलांना त्यांच्या मनात जे काही विचार येतात ते लिहून ठेवण्यास सांगतात जेणेकरून समस्येच्या परिस्थितीचे निराकरण करण्यासाठी उपाय किंवा कृती करता येईल. समुपदेशक काही सूचना करू शकतात, परंतु अशीलांना कोणत्याही विशिष्ट दिशेने कधीही वळवू नका. अंतिम निर्णय अशीलांनीच घ्यावा. थेरपिस्टने थेट किंवा अप्रत्यक्षपणे अशीलांसाठी निवड करणे अपेक्षित नाही. ते अशीलांना केवळ जीवन वाढवणारे निर्णय घेण्यास मदत करतात. हे करण्यासाठी, ते **"प्रॉम्प्ट आणि फेड" तंत्रासारख्या** अनेक तंत्रांचा वापर करू शकतात . समुपदेशक म्हणू शकतात, “येथे काही शक्यता आहेत. चला त्यांच्याकडे एक नजर टाकूया आणि त्यापैकी काही तुम्हाला अर्थपूर्ण आहे की नाही ते पाहूया. किंवा कदाचित ते तुमच्या स्वतःच्या काही कल्पना सुरू करू शकतात.” किंवा “या प्रकारच्या समस्या असलेल्या लोकांनी प्रयत्न केलेल्या काही गोष्टी येथे आहेत. ते तुम्हाला कसे वाटतात?" थेरपिस्ट कोणताही सल्ला देत नाहीत. अशीलांनी या धोरणांवर विचार केला पाहिजे, योग्य निवडा आणि त्यांना वचनबद्ध केले पाहिजे.

८.३.३ फ्रेमवर्क (Frameworks)

मदतनीस प्रश्न किंवा प्रोब तयार करण्यासाठी सोप्या फ्रेमवर्कचा वापर करू शकतात जे अशीलाला विविध धोरणे विकसित करण्यात मदत करतात. समुपदेशक लोक, मॉडेल, समुदाय, ठिकाणे, गोष्टी, संस्था, कार्यक्रम आणि वैयक्तिक संसाधनांसह त्यांच्या जीवनातील संसाधनांचा शोध घेण्यास मदत करून अशीलांना संभाव्य धोरणे शोधण्यात मदत करण्यासाठी प्रोब आणि प्रॉम्प्ट वापरू शकतात.

- **व्यक्ती (Individuals):** अशीलांच्या गरजा आणि ध्येयांवर अवलंबून, त्यांच्या सामाजिक वर्तुळातील काही व्यक्ती त्यांना मदत करू शकतात.

उदाहरण ८.९

जॅक्सन, कर्करोगाचा रुग्ण कर्करोगाशी संबंधित गंभीर वेदनांनी ग्रस्त होता. त्याला एका स्थानिक डॉक्टरचे नाव मिळाले जे अशा प्रकारच्या वेदनांवर उपचार करण्यात आणि लोकांना अशा वेदनांना कसे सामोरे जावे हे शिकवण्यात तज्ञ होते. त्याने त्याच्या दोन मित्रांशी बोलायचे ठरवले - एक, ज्यांच्या वडिलांना घरी उत्तम रुग्णालयात उपचार मिळाले आणि त्यांचा घरीच मृत्यू झाला आणि दुसरा, ज्याची पत्नी कर्करोगाने मरण पावली. तो त्याच्या मित्रांवर विश्वास ठेवतो आणि त्यांचा आदर करतो, त्यांच्याशी बोलून त्याला आवश्यक धैर्य मिळू शकले.

{स्त्रोत : **इगन, जी.. (२०१४). द स्किल हेल्पर: ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग (१० वी एडिशन) सेंगेज लर्निंग, एगन, जी. आणि रीझ, आरजे (२०१९). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (११ वी आवृत्ती)** सेन्गेज लर्निंग }.

- **मॉडेल आणि उदाहरणे (Models and exemplars):** जे लोक अशीलच्या सारख्याच अनुभवातून गेले आहेत ते त्यांच्यासाठी आदर्श बनू शकतात.

उदाहरण ८.१०

जॅक्सन, वर नमूद केलेल्या कर्करोगाच्या रुग्णाने कर्करोगामुळे घरी मृत्यूपूर्वी त्याच्या एका सहकारी कामगाराला भेट दिली. या भेटींनी त्याला घरी किंवा किमान रुग्णालयाबाहेर मरण्याची कल्पना दिली. त्यांनी निरीक्षण केले की या भेटींमध्ये त्यांच्या सहकारी कार्यकर्त्याने कधीही स्वत: ला दया दाखविण्याच्या प्रकारात बोलू दिले नाही. मरणालाही त्यांनी जगण्याचा भाग मानले. जॅक्सनला त्याच्या मित्राच्या अशा वृत्तीने खूप प्रभावित केले. त्याच्या मित्राच्या मृत्यूनंतर, जेव्हा तो त्या अनुभवावर विचार करतो, तेव्हा तो त्याला समान सकारात्मक दृष्टीकोन विकसित करण्यास मदत करतो. त्यामुळे त्याचा मित्र त्याच्यासाठी आदर्श बनला होता.

{स्त्रोत : **इगन, जी.. (२०१४). द स्किल हेल्पर: ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग (१० वी एडिशन) सेंगेज लर्निंग, एगन, जी. आणि रीझ, आरजे (२०१९). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (११ वी आवृत्ती)** सेन्गेज लर्निंग }.

- **समुदाय (Communities):** समुपदेशकांनी अशीलांना ओळखण्यासाठी प्रोत्साहित करणे आवश्यक आहे समुदाय ज्याद्वारे ते त्यांच्या ध्येयांच्या अंमलबजावणीसाठी धोरणे ओळखू शकतात.

उदाहरण ८.११

जॅक्सनला असे आढळून आले की त्याच्या समुदायाने आजारी लोकांसाठी विविध सेवा प्रदान करण्यासाठी प्रगत दृष्टीकोन विकसित केला आहे. त्याला त्याच्यासारख्या लोकांसाठी विविध ऑनलाइन स्वयं-मदत गट सापडले.

{स्त्रोत : **इगन, जी.. (२०१४). द स्किल हेल्पर: ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग (१० वी एडिशन) सेंगेज लर्निंग, एगन, जी. आणि रीझ, आरजे (२०१९). कुशल मदतनीस: एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी (११ वी आवृत्ती)** सेन्गेज लर्निंग }.

- **ठिकाणे (Places):** बऱ्याचदा समस्याग्रस्त लोक त्यांच्या श्रद्धेच्या विविध धार्मिक स्थळांना भेट देतात आणि त्यामुळे त्यांना दिलासा मिळतो. काही लोक जीवनाचा सखोल अनुभव घेण्यासाठी आणि मनःशांती मिळवण्यासाठी तीर्थयात्रेला जातात.

- **गोष्टी (Things):** काही अशील अशा गोष्टी शोधतात ज्या त्यांना त्यांचे ध्येय साध्य करण्यात मदत करू शकतात.

> **उदाहरण ८.१२**
>
> जॅक्सनला विविध औषधे आणि विद्युत उत्तेजनांबद्दल माहिती मिळाली ज्यामुळे त्याचे तीव्र वेदना कमी होण्यास आणि केमोथेरपीचे परिणाम कमी करण्यात मदत होऊ शकते. ते सुरक्षितपणे वापरण्याच्या शक्यतेबद्दल तो त्याच्या डॉक्टरांशी आणि इतर तज्ज्ञांशी बोलतो.

{**स्त्रोत : इगन**, **जी**. (**२०१४**). **द स्किल हेल्पर**: **ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग** (**१० वी एडिशन**) **सेंगेज लर्निंग**, **एगन**, **जी**. **आणि रीझ**, **आरजे** (**२०१९**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी** (**११ वी आवृत्ती**) सेन्गेज लर्निंग }.

- **संस्था (Organizations):** अशील काही संस्थांमध्ये येऊ शकतात जे अशीलांसारख्या लोकांना सामाजिक समर्थन प्रदान करू शकतात. उदाहरणार्थ, मद्यपी किंवा मादक पदार्थांचे व्यसनी बरे झालेले व्यसनमुक्ती केंद्रात स्वयंसेवक म्हणून सामील होऊ शकतात आणि त्याला जितकी मदत, प्रेरणा आणि सांत्वन मिळेल तितकीच मदत मिळते.
- **कार्यक्रम (Programs):** अनेक संस्था जसे की स्वयंसेवी संस्था, रुग्णालये, समुदाय केंद्रे विविध कार्यक्रम चालवतात ज्यात ग्राहक त्यांच्या गरजेनुसार सहभागी होऊ शकतात. हे कार्यक्रम गंभीर आजारी लोकांना शारीरिक किंवा मानसिक आजार असलेल्या लोकांना मदत करू शकतात.

८.३.४ सामाजिक समर्थन शोधणे (Finding social support)

प्लॅनिंगमध्ये अशीलांना त्यांच्या उद्दिष्टांचा पाठपुरावा करण्यासाठी आवश्यक असलेली अंतर्गत आणि पर्यावरणीय संसाधने ओळखण्यात मदत करणे समाविष्ट आहे. सामाजिक समर्थन हे सर्वात महत्वाचे संसाधनांपैकी एक आहे (बार्कर आणि पिस्ट्रांग, २००२; सीमन, १९९६; टेलर, २००७; टेलर आणि सहयोगी, २००४), ज्याला बहुतेक प्रॅक्टिशनर्स समस्या-व्यवस्थापनातील बदलातील मुख्य घटक म्हणून पाहतात. अशा प्रकारे, जेव्हा आपण आपल्या जीवनात बदल करतो, तेव्हा ते आपल्या नातेसंबंधात बदल घडवून आणते. आपण खात्री केली पाहिजे की आपल्याजवळ खरोखर काही लोक आहेत जे खरोखर आपल्यासाठी रुजत आहेत आणि आपले ध्येय गाठण्यासाठी पायऱ्या आहेत. आणि जर आपल्या आयुष्यात आपल्याला खरोखर आनंद देणारे कोणी नसेल तर आपण थेरपिस्टशी बोलण्याचा विचार केला पाहिजे.

८.३.५ कौशल्य (Skills)

लोक बऱ्याचदा अडचणीत येतात किंवा त्यातून बाहेर पडण्यात अपयशी ठरतात कारण त्यांच्याकडे आवश्यक जीवन कौशल्ये नसतात किंवा समस्या परिस्थितींना तोंड देण्यासाठी कौशल्ये नसतात. अशा परिस्थितीत, अशीलांना अधिक प्रभावीपणे सामना करण्यासाठी आवश्यक असलेली जीवन कौशल्ये शिकण्याचे मार्ग शोधण्यात मदत करणे ही एक

महत्त्वाची व्यापक रणनीती आहे. खरंच, थेरपीचा भाग म्हणून कौशल्य प्रशिक्षणाचा वापर - ज्याला कारखफ (१९७१) ने "उपचार म्हणून प्रशिक्षण" म्हटले आहे - काही अशीलसाठी आवश्यक असू शकते. अशीलाला त्यांच्याकडे कौशल्य नसलेल्या क्रियाकलापांमध्ये गुंतण्यासाठी आव्हान देणे समस्या सोडवण्याऐवजी वाढवते. आवश्यक आंतरवैयक्तिक संवाद आणि इतर जीवन कौशल्यांचा अभाव बहुतेकदा नातेसंबंधांच्या बिघाडाच्या केंद्रस्थानी असतो.

८.३.६ रणनीती (Strategies)

जरी काही अशीलकडे गोष्टी पूर्ण करण्यासाठी अनेक उत्कृष्ट कल्पना आहेत, तरीही ते कधीही काहीही करत नाहीत. कारण त्यांच्या कल्पनांचे मूल्यमापन करण्याची, सर्वोत्तम निवडण्याची आणि त्यांना कृतीत रूपांतरित करण्याची शिस्त त्यांच्याकडे नसते. म्हणूनच, बहुतेकदा अशा प्रकारचे काम अशीलाला खूप कंटाळवाणे वाटते, जरी ते त्यांना आवश्यक असले तरीही. सामान्य रणनीती ज्या लोकांना व्यापक उद्दिष्टांचा पाठपुरावा करण्यात मदत करण्यासाठी वापरल्या जातात (विलियम्स, १९८९) खालीलप्रमाणे आहेत:

- एखाद्याच्या जीवनातील निंदकपणा आणि चिडचिडेपणाचे नमुने शोधण्यासाठी शत्रुत्वाची नोंद ठेवणे
- समस्येबद्दल बोलण्यासाठी, विश्वास ठेवण्यासाठी कोणीतरी शोधत आहे
- "विचार थांबणे", विरोधी विचारांमध्ये किंवा विरोधी भावनांना कारणीभूत असलेल्या विचारांमध्ये गुंतण्याच्या कृतीत स्वतःला पकडणे
- इतरांना खाली ठेवण्याचा मोह होतो तेव्हा स्वतःशी बोलणे
- सहानुभूतीपूर्ण विचार पद्धती विकसित करणे-म्हणजेच, दुसऱ्या व्यक्तीच्या विचारात चालणे, शूज
- स्वतःच्या मूर्खपणावर हसणे शिकणे
- विविध विश्रांती तंत्रांचा वापर करणे, विशेषत: नकारात्मक विचारांचा प्रतिकार करण्यासाठी
- विश्वासाचा सराव करण्याचे मार्ग शोधणे
- सक्रिय ऐकण्याचे कौशल्य विकसित करणे
- आक्रमक वागण्याऐवजी ठामपणे वागणे
- गोष्टी संदर्भात मांडणे, प्रत्येक दिवस शेवटचा म्हणून पाहणे किंवा एखाद्याच्या समस्यांचे गांभीर्य वास्तविक, जीवन-मर्यादित समस्या असलेल्या लोकांच्या समस्यांशी विरोधाभास करणे.
- आश्रय न घेता किंवा विनम्र न होता इतरांना क्षमा करण्याचा सराव करा

रणनीतींचा हा संच अशीलाला कृतीची लिंक म्हणून मदत करतो.

८.३.७ ध्येय साध्य करण्याच्या रणनीती निवडणे (Choosing Goal-Accomplishing Strategies)

उद्दिष्ट्ये विशिष्ट, वास्तववादी, शाश्वत, लवचिक आणि किफायतशीर असतील तरच प्रभावी ठरतात. त्याचप्रमाणे, ती उद्दिष्ट्ये साध्य करण्याच्या रणनीतींमध्ये देखील समान वैशिष्ट्ये असणे आवश्यक आहे. स्टेज **III** (टास्क **III-B**) च्या दुसऱ्या भागात, अशील निर्णय घेण्याच्या पद्धतीमध्ये असतात, जेथे त्यांना रचनात्मक बदलाच्या योजनांसाठी सर्वात योग्य असलेल्या धोरणांचे किंवा **"पॅकेज"** निवडण्याची आवश्यकता असते. या रणनीतीही असाव्यात मजबूत आणि व्यावहारिक अशीलांच्या मूल्यांशी जुळण्यासाठी पुरेसे आहे. ध्येय-पूर्ण धोरणे निवडण्याचे निकष स्टेज **II** मध्ये वर्णन केलेल्या ध्येये निवडण्याच्या निकषांसारखे आहेत. धोरणे निवडण्यासाठी लागू करता येणारे काही निकष खालीलप्रमाणे आहेत:

अ) विशिष्ट रणनीती (Specific strategies): वर्तन चालविण्याकरिता धोरणे पुरेशी विशिष्ट असावीत. जर ते खूप विस्तृत असतील, तर अशील गोंधळून जातील आणि उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी काम सुरूही करणार नाहीत.

उदाहरण ८.१३

जॅक्सन, कर्करोगाच्या रुग्णाला त्याचा आजार आणि त्याच्याशी संबंधित वेदनांना सामोरे जाण्यासाठी खूप विशिष्ट धोरणे होती - म्हणजे, त्याच्या मित्रांच्या संपर्कात राहणे ज्यांना समान अनुभव आहेत - याची खात्री करण्यासाठी की त्याची पत्नी आणि मुलगी त्याला मदत करण्यास शिकतात. हळुवारपणे इंजेक्शन देणे, स्वयं-मदत गटांमध्ये सहभागी होणे, त्याच्या समुदायाकडून मदत घेणे इ.

{ **स्त्रोत : इगन**, **जी**. (२०१४). **द स्किल हेल्पर**: **ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग** (**१० वी एडिशन**) **सेंगेज लर्निंग**, **एगन**, **जी**. **आणि रीझ**, **आरजे** (**२०१९**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी** (**११ वी आवृत्ती**) सेन्गेज लर्निंग.}.

अशा परिस्थितीत, मिलियु थेरपी सारख्या रणनीती अशा अशीलाला मदत करणार नाहीत जे केवळ नियमित क्रियाकलापांवर लक्ष केंद्रित करतात आणि विशिष्ट ध्येयांवर नाही.

ब) प्रभावी रणनीती (Effective strategies): जेव्हा रणनीतींची अंमलबजावणी ध्येयाकडे जाते यश, रणनीती प्रभावी होतात. प्रभावी धोरण विस्तृत किंवा लहान असू शकते.

उदाहरण ८.१४

स्टेसी या स्किझोफ्रेनिक रुग्णाला रुग्णालयात दाखल करण्यात आले. प्राथमिक वैद्यकीय उपचारानंतर तिला काही प्रमाणात मदत झाली, तिला मिल्यू थेरपीद्वारे ठेवण्यात आले. याचा अर्थ तिने कमी-अधिक प्रमाणात रुग्णालयातील सामान्य दिनचर्या पाळली – थोडा व्यायाम, थोडे काम आणि थोडेसे समाजीकरण. यामुळे स्टेसीच्या तब्येतीत फारशी

सुधारणा झाली नाही. त्यामुळे मिलियु थेरपी तिच्यासाठी प्रभावी ठरली नाही. त्यानंतर, दुसऱ्या मानसोपचार तज्ज्ञाने स्टेसीला एका नवीन व्यापक सामाजिक शिक्षण कार्यक्रमात सामील केले, ज्यामध्ये संज्ञानात्मक पुनर्रचना, सामाजिक कौशल्य प्रशिक्षण आणि प्रेरणा, आकार, मॉडेलिंग आणि बक्षिसे यावर आधारित वर्तणुकीतील बदल हस्तक्षेप समाविष्ट होते. काही दिवसातच तिने या नवीन ऐवजी गहन कार्यक्रमाला सकारात्मक प्रतिसाद द्यायला सुरुवात केली. तिला ६ महिन्यांत डिस्चार्ज देण्यात आला आणि कार्यक्रमाच्या बाह्यरुग्ण विस्ताराच्या मदतीने ती समाजात राहिली. कारण हा नवीन कार्यक्रम अधिक विशिष्ट, प्रभावी, व्यावहारिक, वास्तववादी, टिकाऊ, लवचिक, किफायतशीर आणि तिच्या मूल्यांना अनुसरून होता. ते दोन प्रकारे किफायतशीर होते. प्रथम, स्टेसीच्या वेळेचा, उर्जेचा आणि मानसिक संसाधनांचा सर्वोत्तम वापर होता. दुसरे, यामुळे तिला आणि तिच्यासारख्या इतरांना समुदायात परत येण्यास आणि तेथे राहण्यास मदत झाली. हे तिच्या मूल्यांशी सुसंगत होते आणि तिच्या अंतःकरणात तिला मानवी सहवास आणि स्वातंत्र्याची किंमत होती.

{**स्त्रोत : इगन**, **जी**. (**२०१५**). **द स्किल हेल्पर**: **ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग** (10 **वी एडिशन**) **सेंगेज लर्निंग**, **एगन**, **जी**. **आणि रीझ**, **आरजे** (**२०१९**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी** (**११ वी आवृत्ती**) सेन्गेज लर्निंग.- **एक सुधारित आवृत्ती**}.

क) वास्तववादी रणनीती (Realistic strategies): अशीलच्या संसाधनांच्या पलीकडे असलेल्या धोरणांना म्हणतात अवास्तव धोरणे, जी अजिबात प्रभावी होणार नाहीत. दुसरीकडे, त्यांच्या संसाधने आणि नियंत्रणात असलेल्या आणि कोणत्याही अडथळ्यांशिवाय असलेल्या धोरणांना वास्तववादी रणनीती म्हणतात. तथापि, समुपदेशकांनी अशीलांना जीवन वाढवणाऱ्या परिणामांसाठी उद्दिष्टांचे पुनरावलोकन करण्यास प्रोत्साहित केले पाहिजे. तसेच, समुपदेशकांनी अशीलच्या त्यांच्या समस्या परिस्थितीतून पुढे जाण्याच्या क्षमतेला कमी लेखू नये. ज्या रणनीती अशीलाला एका मौल्यवान ध्येयासाठी ताणून ठेवतात त्या त्यांच्यासाठी खूप समाधानकारक असू शकतात. परंतु अशीलच्या क्षमतेची वास्तविकता लक्षात घेतल्याशिवाय ते खूप लांब केले जाऊ नये.

इ) अशीलच्या मूल्यांनुसार धोरणे (Strategies in keeping with the client's values): समुपदेशकांनी याची खात्री करणे आवश्यक आहे निवडलेले धोरण अशीलच्या मूल्यांशी सुसंगत आहे.

उदाहरण ८.१५

एका पुजाऱ्यावर विनयभंगाचा खोटा आरोप करण्यात आला. कोर्ट केसची तयारी करत असताना पुजारी आणि त्याच्या वकिलात अनेक चर्चा झाल्या. आरोपींची विश्वासार्हता नष्ट करण्यासाठी वकिलाला शक्य ते सर्व प्रयत्न करायचे होते. त्याने त्यांच्या भूतकाळात खोदून काही अश्लीलता शोधली होती. पुजाऱ्याने या डावपेचांना आक्षेप घेतला. तो म्हणाला, "जर मी तुला हे करू दिले तर मी त्यांच्या स्तरावर जाईन. मी ते करू शकत नाही." पुजाऱ्याने

त्याच्या समुपदेशकाशी, त्याच्या वरिष्ठांशी आणि दुसऱ्या वकिलाशी चर्चा केली. तो आपल्या मतांवर ठाम राहिला. त्यांनी शक्य तितके मजबूत केस तयार केले, परंतु कोणत्याही अप्रियतेशिवाय तथ्यांवर आधारित. खटल्यानंतर पुजारीला मुक्त करण्यात आले. पुरोहिताने त्यांच्या अनुभवात नमूद केले की, संपूर्ण खटल्यातील सर्वात कठीण भाग म्हणजे वकिलाच्या पसंतीच्या डावपेचांची चर्चा. त्यांनी अंतर्गत संघर्ष अनुभवला. एकीकडे, त्याला असे वाटले की तो निर्दोष असल्याने, आपले निर्दोषत्व सिद्ध करण्यासाठी कोणतीही युक्ती वापरणे योग्य आहे. दुसरीकडे, त्याला वाटले की हा योग्य मार्ग नाही. समुपदेशकाने त्याच्यावर स्वतःची किंवा वकिलाची मूल्ये लादण्याचा प्रयत्न केला नाही परंतु त्याला स्वतःच्या मूल्यांचे स्पष्टीकरण आणि आव्हान देण्यात मदत केली.

{**स्त्रोत : इगन**, **जी**. (**२०१४**). **द स्किल हेल्पर**: **ए प्रॉब्लेम-मॅनेजमेंट अँड अपॉर्च्युनिटी-डेव्हलपमेंट ॲप्रोच टू हेल्पिंग (१० वी एडिशन) सेंगेज लर्निंग**, **एगन**, **जी**. **आणि रीझ**, **आरजे** (**२०१९**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकास दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी** (**११ वी आवृत्ती**) सेन्गेज लर्निंग.– **एक सुधारित आवृत्ती**}.

इ) नमुना, नंतर निवडा (Sample, then choose): काही अशील प्रथम काही नमुना घेण्यास प्राधान्य देतात शक्यता आणि नंतर अनेक धोरणांमधून योग्य धोरण निवडा. हे त्यांना निर्णय घेण्यापूर्वी प्रत्येक रणनीतीच्या सकारात्मक आणि नकारात्मक गुणधर्मांबद्दल विचार करण्यास वेळ देते. Egan (२०१४, २०१९) यांनी वर्णन केलेल्या खालील प्रकरणाचा विचार करा:

केस ८.१६

फर्मच्या मालमत्तेच्या मालकीवरून दोन व्यावसायिक भागीदारांमध्ये संघर्ष होता. न्याय मिळणे, व्यवसाय टिकवणे आणि शक्य असल्यास नाते जपणे ही त्यांची ध्येये होती. एका सहकाऱ्याने त्यांना काही शक्यतांचा नमुना घेण्यास मदत केली. तिच्या मार्गदर्शनाखाली, त्यांनी वकिलाशी त्यांचा वाद न्यायालयात आणण्याच्या प्रक्रियेबद्दल आणि परिणामांबद्दल चर्चा केली, त्यांनी अशा प्रकारच्या विवादांमध्ये तज्ज्ञ असलेल्या सल्लागार समुपदेशकाशी बैठक घेतली आणि त्यांनी तोडगा काढला.

{**स्रोत**: **इगन**, **जी**.**आणि रीझ**, **आरजे** (**२०१९**). **कुशल मदतनीस**: **एक समस्या-व्यवस्थापन आणि संधी-विकासाचा दृष्टीकोन मदत करण्यासाठी** (**११ वी आवृत्ती**) सेन्गेज लर्निंग.}

हे तंत्र अशीलांना त्यांच्या भावना शांत करण्यासाठी पुरेसा वेळ देते. अशा प्रकारे, सर्व निर्णय योग्य विचारात घेतले जातात. वरील प्रकरणात देखील, अशीलांनी सल्लागार समुपदेशकाच्या मार्गाने जाण्याचा निर्णय घेतला. काही अशील विचारमंथन करून 'नमुना, नंतर निवडा' धोरण वापरतात. परंतु काही अशील या दृष्टिकोनाचा वापर करून त्यांचे ध्येय साध्य करण्यासाठी वास्तविक कृती करण्यास विलंब करतात. येथे काही प्रश्न आहेत जे

समुपदेशक अशीलाला त्यांच्या समस्या परिस्थितींवर मात करण्यासाठी त्यांची रणनीती ठरवण्यासाठी स्वतःला विचारण्यास मदत करू शकतात:

- माझ्या परिस्थितीशी कोणती रणनीती सर्वात योग्य असेल?
- मला जे हवे आहे आणि हवे आहे ते मिळविण्यात मला मदत करण्यासाठी कोणती धोरणे सर्वात उपयुक्त ठरतील?
- या परिस्थितीसाठी कोणती रणनीती सर्वोत्तम आहेत?
- माझ्या संसाधनांमध्ये कोणती रणनीती सर्वात योग्य आहे?
- संसाधनांच्या वापरामध्ये कोणती धोरणे सर्वात किफायतशीर असतील?
- कोणती रणनीती सर्वात शक्तिशाली आहेत?
- माझ्या पसंतीच्या अभिनय पद्धतीसाठी कोणती रणनीती सर्वात योग्य आहे?
- माझ्या मूल्यांशी कोणती रणनीती सर्वात योग्य आहे?
- कोणत्या रणनीतींचे सर्वात कमी अवांछित परिणाम होतील?

८.३.८ रणनीती निवडण्यासाठी बॅलन्स शीट पद्धत (Balance-Sheet Method for Choosing Strategies)

'बॅलन्स शीट' हा शब्द जो अर्थशास्त्र आणि वाणिज्य मध्ये अधिक वापरला जातो तो समुपदेशनामध्ये देखील वापरला जाऊ शकतो. थेरपीमध्ये, ताळेबंद पद्धत अशीलांना समस्या व्यवस्थापन आणि संधी विकासाची किंमत आणि फायदे मोजण्यात मदत करू शकते. हे तंत्र मदत प्रक्रियेदरम्यान घेतलेल्या कोणत्याही महत्त्वपूर्ण निर्णयासाठी वापरले जाऊ शकते. उदाहरणार्थ, अशील प्रथम स्थानावर मदत घ्यावी की नाही हे ठरवू शकतात, कोणती समस्या किंवा उद्दिष्ट आधी काम करायचे आहे. उद्दिष्ट्ये साध्य करण्यासाठी धोरणे निवडण्यासाठी ताळेबंदाचा दृष्टिकोन लागू करताना, अशीलांना खालील प्रश्नांची उत्तरे दिली जाऊ शकतात:

A. ही रणनीती निवडण्याचे फायदे काय आहेत? स्वत: साठी आणि लक्षणीय इतरांसाठी?

B. हे फायदे कोणत्या प्रमाणात स्वीकार्य आहेत? मला आणि लक्षणीय इतरांना?

C. हे फायदे कोणत्या प्रकारे अस्वीकार्य आहेत? मला आणि लक्षणीय इतरांना?

D. ही रणनीती निवडण्यासाठी किती खर्च येतो? माझ्यासाठी आणि इतर महत्त्वपूर्ण लोकांसाठी?

E. हे खर्च कोणत्या प्रमाणात स्वीकार्य आहेत? मला आणि लक्षणीय इतरांना?

F. कोणत्या मार्गांनी हे खर्च अस्वीकार्य आहेत? मला आणि लक्षणीय इतरांना?

समुपदेशकांनी हा दृष्टिकोन प्रत्येक अशीलसोबत किंवा प्रत्येक कृतीसाठी वापरू नये. समुपदेशकांनी ते फक्त तेव्हाच वापरले पाहिजे जेव्हा - ग्राहक आणि समुपदेशक - हे तंत्र अशीलसाठी फायदेशीर ठरेल हे मान्य करतात. जेव्हा जेव्हा अशीलाला एखादा महत्त्वाचा निर्णय घ्यावा लागतो, उदाहरणार्थ, ध्येय सेट करणे आवश्यक असते तेव्हा ते वापरले जाऊ शकते. समुपदेशकांनी अशीलांच्या गरजेनुसार तंत्र तयार केले पाहिजे. समुपदेशकांनी ताळेबंद वापरताना व्यावहारिक आणि लवचिक दृष्टीकोन घ्यावा. हे तंत्र वापरण्याचा सर्वात प्रभावी मार्ग म्हणजे समुपदेशकांनी त्याचा थेट वापर करू नये. जेव्हा जेव्हा त्यांचे अशील निर्णय घेतात तेव्हा त्यांनी ते त्यांच्या मनाच्या मागे ठेवावे आणि अशीलचे ऐकण्यासाठी फिल्टर म्हणून वापरावे. नंतर अशीलाला दुर्लक्षित करत असलेल्या समस्यांवर लक्ष केंद्रित करण्यास अशीलाला मदत करण्यासाठी त्याचे संबंधित भाग प्रोबमध्ये बदलले पाहिजेत.

८.३.९ पुरावा-आधारित उपचार निवडणे (Choosing Evidence-Based Treatments)

अनेक सुलभ उपचारपद्धती आणि कल्याण कार्यक्रम उपलब्ध आहेत जे मूलभूत उपचारात्मक कौशल्यांना पूरक ठरू शकतात. संशोधक आणि अभ्यासकांनी विकसित केलेले हे कार्यक्रम कठोर संशोधनाद्वारे प्रमाणित केले जातात. त्यांना पुरावे-समर्थित उपचार म्हणतात. त्यापैकी काही येथे चर्चा केल्या आहेत:

डेव्हिड बार्लो हे पुराव्यावर आधारित पद्धतींसाठी प्रसिद्ध आहेत. डेव्हिड बार्लो इ. (२०११) ने चिंता, नैराश्य आणि फोबिया यासारख्या विविध विकारांच्या उपचारांसाठी एक चरण-दर-चरण प्रोटोकॉल विकसित केला आहे. हे प्रोटोकॉल तीन किंवा चार मूलभूत संकल्पना एकत्रित करून विकसित केले जातात - जे या भावनिक विकारांच्या सर्व उपचारांसाठी एकत्रित आहेत - एका एकीकृत 'ट्रान्सडायग्नोस्टिक' तत्त्वांच्या संचामध्ये जे डॉक्टर कोणत्याही अशीलसाठी स्वीकारू शकतात. या प्रोटोकॉलमध्ये खालीलप्रमाणे सात मॉड्यूल आहेत:

१. मानसोपचार,
२. अशीलाला उपचारात गुंतवून ठेवण्यास मदत करण्यासाठी प्रेरक वाढ,
३. भावनिक जागरूकता प्रशिक्षण, वर्तमान-केंद्रित भावनिक जागरूकता प्रशिक्षणासह,
४. संज्ञानात्मक मूल्यांकन आणि पुनर्मूल्यांकन,
५. भावना-चालित वर्तन सुधारणे आणि भावनिक टाळणे,
६. वास्तविक भावनिक अनुभवाचे प्रदर्शन,
७. पुनरावृत्ती प्रतिबंध.

बर्लोचा असा विश्वास होता की हा पुरावा-आधारित प्रोटोकॉल बहुतेक मॅन्युअलच्या परवानगीपेक्षा रूग्णांवर उपचार करण्यासाठी चिकित्सकांना अधिक लवचिकता देतो. तथापि, या प्रोटोकॉलला व्यावसायिक मतभेदांमुळे आणि पुराव्यावर आधारित चळवळीचे स्वरूप आणि व्याप्ती लक्षात घेऊन व्यावसायिक राजकारणामुळे खूप टीकेला सामोरे जावे लागते. आणखी एक समस्या अशी आहे की पुरावा-समर्थित उपचार ग्राहक ज्या प्रकारच्या समस्यांशी झुंज देत आहेत त्यापेक्षा वेगळ्या लक्षणांना सामोरे जाण्याची प्रवृत्ती असते. उदाहरणार्थ, संकटात सापडलेल्या विवाहित जोडप्याला, ज्यापैकी एक द्विध्रुवीय आहे किंवा

भिन्न सांस्कृतिक पार्श्वभूमीतून आलेला आहे किंवा ज्या जोडप्याला आर्थिक आणि पालकत्वाच्या शैलींबद्दल विवाद आहे अशा जोडप्यांना मदत करण्यासाठी कोणताही सुलभ कार्यक्रम नाही. मुले तथापि, याचा अर्थ असा नाही की पुरावे-समर्थित उपचार वापरले जाऊ नयेत. अशीलच्या गरजेनुसार थेरपिस्टने सामान्य-घटक दृष्टिकोन तसेच पुरावा-आधारित उपचार दृष्टिकोन दोन्ही वापरावे. अशीलांना त्यांच्या जीवनातील समस्या परिस्थिती व्यवस्थापित करण्यात मदत करणारी कोणतीही गोष्ट एखाद्याने वापरली पाहिजे.

८.४ सारांश

आम्ही पाहिले की टप्पे II आणि III हे दृष्टीकोणातील समस्या व्यवस्थापित करचे परिणाम आहेत आणि एकत्रितपणे मदत करण्याचे मॉडेलचे महत्त्वाचे भाग आहेत. स्टेज II हा उद्दिष्ट्ये आणि परिणामांबद्दल आहे, तर टप्पा III हे परिणाम तयार करण्यासाठी आवश्यक असलेल्या क्रियाकलाप किंवा कार्यांबद्दल आहे. ते अशीलाला खालील दोन कॉमनसेन्स पण गंभीर प्रश्न विचारण्यास आणि उत्तर देण्यास मदत करतात, "मला कोणते परिणाम हवे आहेत?" आणि "मला जे हवे आहे ते मिळवण्यासाठी मला काय करावे लागेल?"

स्टेज II मध्ये समस्या-व्यवस्थापन शक्यता, उद्दिष्ट्ये, परिणाम आणि प्रभाव आणि वचनबद्धता यांचा समावेश आहे. ते अशीलांना कोणत्या प्रकारचा बदल हवा आहे किंवा हवा आहे हे निर्धारित करण्यात मदत करतात आणि गरजा आणि गरजा वेगळे करतात. आम्ही फर्स्ट-ऑर्डर आणि सेकंड-ऑर्डर बदलामधील सातत्य देखील अभ्यासला. फर्स्ट-ऑर्डर बदलामध्ये छोट्या सुधारणा आणि ॲडजस्टमेंटचा समावेश होतो ज्यामुळे सिस्टीमचा मूलभूत गाभा बदलत नाही, तर दुसऱ्या क्रमातील बदल मूलभूत संरचना बदलतात.

त्यानंतर आम्ही ध्येय-सेटिंगच्या सामर्थ्याबद्दल आणि चार वेगवेगळ्या मार्गांबद्दल शिकलो ज्याद्वारे लक्ष्य-सेटिंग अशीलाला सक्षम करते. उद्दिष्ट्ये i) अशीलांना त्यांचे लक्ष केंद्रित करण्यात मदत करणे, ii) अशीलांना त्यांची उर्जा एकत्रित करण्यात आणि त्यांचे प्रयत्न निर्देशित करण्यात मदत करणे, iii) अशीलांना ते पूर्ण करण्यासाठी धोरणे शोधण्यासाठी प्रोत्साहन देणे आणि iv) अशीलांना त्यांची चिकाटी वाढविण्यात मदत करणे. अशीलाला उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत करण्याबाबत आम्ही काही महत्त्वाच्या मार्गदर्शक तत्त्वांकडे लक्ष दिले. समुपदेशक अशीलाला त्यांना हवे असलेले भविष्याचे परिणाम किंवा सिद्धी भाषेत वर्णन करण्यात मदत करून उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यात मदत करू शकतात, व्यापक उद्दिष्टांमधून स्पष्ट आणि विशिष्ट उद्दिष्टांकडे जाणे, फरक करणारी उद्दिष्ट्ये स्थापित करणे, संसाधने आणि नियंत्रणाच्या निकषांचे पालन करून वास्तववादी उद्दिष्ट्ये तयार करणे, सेट करणे. व्यावहारिक आणि शाश्वत उद्दिष्ट्ये सेट करा, लवचिक उद्दिष्ट्ये आणि त्यांच्या मूल्यांशी सुसंगत अशी उद्दिष्ट्ये निवडा आणि उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी वास्तववादी टाइम फ्रेम स्थापित करा. याशिवाय, आम्ही हे देखील शिकलो की अशीलाला त्यांच्या उद्दिष्टांमध्ये स्वतःला वचनबद्ध करण्यासाठी कशी मदत केली जाऊ शकते.

त्यानंतर आम्ही स्टेज III च्या कार्यांकडे वळलो ज्यात संभाव्य धोरणे, सर्वोत्तम-योग्य धोरणे आणि योजनांचा समावेश आहे. मंथन, फ्रेमवर्क (व्यक्ती, मॉडेल आणि उदाहरणे, समुदाय, ठिकाणे, गोष्टी, संस्था आणि कार्यक्रम), सामाजिक समर्थन, कौशल्ये आणि धोरणे शोधणे

यासारखी ध्येये साध्य करण्यासाठी अशीलाला धोरणे विकसित करण्यात मदत करण्याबद्दल आम्ही शिकलो. मग आम्ही ध्येय साध्य करण्याच्या धोरणांकडे वळलो ज्यामध्ये आम्ही विशिष्ट धोरणे, प्रभावी धोरणे, वास्तववादी रणनीती, अशीलच्या मूल्यांना अनुसरून धोरणे आणि 'नमुना, नंतर निवडा' धोरणांबद्दल शिकलो. शेवटी, स्टेज III च्या कार्यांचा एक भाग म्हणून रणनीती निवडण्यासाठी आणि पुराव्यावर आधारित उपचार निवडण्यासाठी आम्ही ताळेबंद पद्धतीवर एक नजर टाकली.

८.५ प्रश्न

१. निश्चितीची शक्ती आणि उद्दिष्ट्ये निश्चित करण्यासाठी मार्गदर्शक तत्त्वांची तपशीलवार चर्चा करा .

२. चार मार्ग स्पष्ट करा ज्याद्वारे लक्ष्य-सेटिंग अशीलाला सक्षम करते.

३. समुपदेशक अशीलांना त्यांची उद्दिष्ट्ये पूर्ण करण्यासाठी धोरणे विकसित करण्यास कशी मदत करतात? कोणत्याही दोन रणनीतींच्या मदतीने स्पष्ट करा.

४. समुपदेशकांद्वारे वापरल्या जाणाऱ्या ध्येय साध्य करण्याच्या धोरणांची तपशीलवार चर्चा करा.

५. यावर एक टीप लिहा -

अ. प्रथम-क्रम आणि द्वितीय-क्रम बदल चालू ठेवा

ब. ध्येय साध्य करण्यासाठी एक धोरण म्हणून विचारमंथन

क. धोरण म्हणून फ्रेमवर्क

ड. वास्तववादी धोरण

इ. रणनीती निवडण्यासाठी ताळेबंद पद्धत

फ.पुराव्यावर आधारित उपचारांची निवड

८.६ संदर्भ

१. Egan, G. (2014). The Skilled Helper: A Problem-Management and Opportunity-Development Approach to Helping.(10th Edition) Cengage Learning.

२. Egan, G. & Reese, R. J. (2019).The Skilled Helper: A Problem-Management and Opportunity-Development Approach to Helping. (11th Edition) Cengage Learning.

❖❖❖❖

munotes.in