

Προσωποκεντρική Συμβουλευτική Δραστηριότητες για την ενίσχυση των δεξιοτήτων και των τεχνικών στη συμβουλευτική

ΕΒΔΟΜΑΔΑ 5η

Απρίλιος 2021

Εβδομάδα 5^η

Διαδικασία της επικοινωνίας (1)

Τα βασικά στοιχεία της διαδικασίας της επικοινωνίας είναι:

- 1) Η πηγή (πομπός):** Έχει την επιθυμία να μεταβιβάσει μια πληροφορία, μια σκέψη.
- 2) Ο κώδικας του πομπού-κωδικοποίηση:** Είναι η διαδικασία με την οποία ο πομπός μετατρέπει αυτό που θέλει να μεταβιβάσει σε ένα νόημα με την μορφή του μηνύματος, είναι δηλαδή κατά βάση μια διανοητική διαδικασία.
- 3) Το μήνυμα:** Είναι η φυσική έκφραση του νοήματος. Αποτελείται από γραπτές ή προφορικές λέξεις, κινήσεις ή στάσεις του σώματος, γραφικές παραστάσεις και σύμβολα που μπορεί να είναι αντικείμενα, χρώματα, ήχοι, χρώμα-ένταση φωνής, κ.λπ.
- 4) Τα κανάλια ή δίκτυα μεταβίβασης:** Πρόκειται για τα μέσα με τα οποία το μήνυμα μεταφέρεται στο δέκτη, όπως η φωνή, τα αντικείμενα, τα μέσα τηλεπικοινωνιών, γραπτά κείμενα ή διαπροσωπική επαφή.

Διαδικασία της επικοινωνίας (2)

- 5) **Ο δέκτης:** Ο δέκτης με τις αισθήσεις του, κατά κύριο λόγο την ακοή και την όραση και κατά δεύτερο με τις υπόλοιπες, συλλαμβάνει το μήνυμα που ο πομπός έχει στείλει.
- 6) **Αποκωδικοποίηση:** Ο δέκτης με το δικό του κώδικα και τη διανοητική διεργασία αποκωδικοποιεί το μήνυμα, το μετατρέπει δηλαδή σε νόημα.
- 7) **Κατανόηση του μηνύματος-αποτέλεσμα:** Ο δέκτης μετά την αποκωδικοποίηση του μηνύματος, πληροφορείται, κατανοεί, αισθάνεται, αλλάζει ιδέες, γνωρίζει γεγονότα, που είναι βέβαια το αποτέλεσμα της επικοινωνίας.
- 8) **Έλεγχος-feedback:** Τέλος, το αποτέλεσμα που έχει επιφέρει το μήνυμα στο δέκτη με την επανάληψη της διαδικασίας, μεταφέρεται στον πομπό, με τον μηχανισμό ελέγχου της ανατροφοδότησης (feedback) και εδώ ολοκληρώνεται η διαδικασία, η οποία όμως επαναλαμβάνεται όσο διαρκεί η επικοινωνία.

(Μπουραντάς, 2001)

Λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία

*«Η ανθρώπινη επικοινωνία διεξάγεται σε δύο επίπεδα ταυτόχρονα: επίπεδο **περιεχόμενου** (τι λέμε) και επίπεδο **σχέσης** (πώς το λέμε). Το πρώτο αφορά κυρίως στη λεκτική επικοινωνία, ενώ το δεύτερο στη μη λεκτική. Η έρευνα είναι εντυπωσιακή ως προς την επίδραση που έχει η μη λεκτική επικοινωνία στη δημιουργία νοήματος και υπογραμμίζει ότι η μη λεκτική επικοινωνία αποτελεί το πιο ισχυρό στοιχείο της επικοινωνιακής διαδικασίας, καθώς το πώς το λέμε συνιστά ένα είδος «σιωπηλών οδηγιών» για την ερμηνεία όχι μόνο του περιεχομένου της επικοινωνίας, αλλά και της σχέσης που αναπτύσσεται μεταξύ των ατόμων που επικοινωνούν».*

(Κούρτη, 2007, σελ. 13)

Λεκτική επικοινωνία

Περιλαμβάνει τον γραπτό και τον προφορικό λόγο (Κανδυλάκη, 2008). Είναι κάθε προσπάθεια επικοινωνίας με τη χρήση λεκτικών συμβόλων (λέξεις και προτάσεις). Πραγματοποιείται με προφορικά και γραπτά μηνύματα.

Μη λεκτική επικοινωνία

Ως μη λεκτική επικοινωνία ορίζουμε όλους τους τρόπους επικοινωνίας εκτός του λόγου. Με αυτή την ευρεία έννοια η μη λεκτική επικοινωνία δεν αφορά μόνο στη «γλώσσα του σώματος» (χειρονομίες, εκφράσεις του προσώπου, κινήσεις του σώματος, βλέμμα, ένδυση κ.λπ.) αλλά και σε έναν εξίσου σημαντικό αριθμό μη λεκτικών επικοινωνιακών στοιχείων όπως - μεταξύ άλλων - οι σιωπές, το άγγιγμα, η διαπροσωπική απόσταση, ο χρόνος, ακόμη και η χρήση των αντικειμένων του περιβάλλοντος χώρου από το άτομο.

(Κούρτη, 2007, σελ. 15)

Η μη λεκτική επικοινωνία περιλαμβάνει (1):

1) Τη γλώσσα του σώματος, η οποία περικλείει:

1α) Την κίνηση του σώματος συμπεριλαμβανομένων όλων των ορατών κινήσεων του σώματος (χειρονομίες, μορφασμοί, στάση του σώματος, βλέμμα κ.λπ.). Πιο συγκεκριμένα, το πρόσωπο θεωρείται η πιο σημαντική πηγή μη λεκτικής επικοινωνίας. Συνήθως πιστεύεται ότι οι ίδιες εκφράσεις συναντώνται σε όλες τις κουλτούρες. Όμως διαπιστώνουμε ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές στις εκφράσεις του προσώπου, ανάλογα με την κουλτούρα στην οποία ανήκει ο καθένας (Κούρτη, 2007).

Το **πρόσωπο** εκφράζει ψυχικές κυρίως συγκινησιακές καταστάσεις. Έχουν κωδικοποιηθεί και μελετηθεί δεκάδες εκφράσεις προσώπου, αλλά ο πραγματικός αριθμός ίσως υπερβαίνει τις πολλές εκατοντάδες.

Το **βλέμμα** αντανακλά στην έκφραση συναισθημάτων, την αναζήτηση ή εκπομπή πληροφορίας, έχει επίδραση στον άλλον και ρυθμίζει τον χαρακτήρα της διαπροσωπικής επικοινωνίας. Στην εκφραστικότητα του βλέμματος συμβάλλουν τα βλέφαρα, τα φρύδια, και όλο το περί αυτά μυϊκό σύστημα. Μπορεί να είναι ελκυστικό, παγωμένο, σαγηνευτικό, τρυφερό, ερωτικό, διερευνητικό. Αποφυγή της βλεμματικής επαφής υποδηλώνει μια στάση κατά τη διάρκεια της διαπροσωπικής επαφής που μπορεί να έχει ιδιαίτερη σημασία, ακόμη και κλινική.

Χειρονομίες εμφανίζονται κατά την περιγραφική ομιλία, κυρίως όταν δυσχεραίνεται η λεκτική έκφραση ή κατά την έκφραση συναισθημάτων. Κάθε άτομο έχει ένα δικό του σύνολο και στιλ χειρονομιών.

(Αγγελόπουλος, 2009)

Η μη λεκτική επικοινωνία περιλαμβάνει (2):

1β) Την εξωτερική εμφάνιση. Οι κρίσεις μας για τους άλλους εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από το πόσο ελκυστικά βρίσκουμε τα άτομα με τα οποία επικοινωνούμε. Η ένδυση, η κόμμωση, το μακιγιάζ, το τατουάζ, τα αξεσουάρ κ.λπ. – αν και πολιτισμικά καθορισμένα – επηρεάζουν την κρίση μας και τον τρόπο επικοινωνίας μας χωρίς να το αντιλαμβανόμαστε.

1γ) Τα παραγλωσσικά φαινόμενα (τόνος, ύψος φωνής, παύσεις κ.λπ.) δίνουν πληροφορίες για τα άτομα και διαφέρουν ανάλογα με την κουλτούρα προέλευσης. Τα παραγλωσσικά φαινόμενα είναι επίσης δείκτες της ψυχικής διάθεσης των ατόμων που επικοινωνούν. Οι μελαγχολικοί, για παράδειγμα, συνήθως, μιλάνε αργά και χαμηλόφωνα. Ιδιαίτερο ρόλο στη μη λεκτική επικοινωνία παίζει και η προφορά ενός ατόμου, η οποία μεταφέρει πολλαπλά μηνύματα και συνεισφέρει ιδιαίτερα στη δημιουργία των πρώτων εντυπώσεων.

1δ) Τη σωματική επαφή. Το άγγιγμα επιτρέπεται σε ορισμένες κουλτούρες, ενώ συνιστά ταμπού για κάποιες άλλες και προκαλεί άγχος. Οι χαιρετισμοί (χειραψίες, ασπασμοί), για παράδειγμα, υπόκεινται σε κανόνες που ερμηνεύονται ανάλογα με την εκάστοτε κουλτούρα.

1ε) Την εγγύτητα. Η χρήση της διαπροσωπικής απόστασης στο χώρο συνιστά σημαντικό δείκτη στη μη λεκτική επικοινωνία για τις σχέσεις μεταξύ των ατόμων. Κοινωνικοί κανόνες καθορίζουν τη συμπεριφορά των ατόμων ανάλογα με τη μεταξύ τους απόσταση.

1στ) Τις οσμές. Οι διάφορες κουλτούρες αντιλαμβάνονται τις οσμές διαφορετικά και τους αποδίδουν διαφορετικές ερμηνείες και σημασία κατά τη διάρκεια της αλληλεπίδρασης .

Η μη λεκτική επικοινωνία περιλαμβάνει (3):

2) Το χρονικό και χωρικό πλαίσιο, το οποίο περιλαμβάνει:

2α) Τα αντικείμενα. Τα αντικείμενα ενός σπιτιού ή ενός γραφείου κ.λπ. μπορούν να μεταβιβάσουν πολλαπλά μηνύματα για τους χρήστες ή τους σχεδιαστές τους.

2β) Τον χρόνο. Ο τρόπος με τον οποίο οι άνθρωποι χρησιμοποιούν τον χρόνο είναι ιδιαίτερα σημαντικός στη διαπροσωπική επικοινωνία. Η ακρίβεια ή η καθυστέρηση, για παράδειγμα, στην έναρξη των μαθημάτων ή στις συναντήσεις με τους άλλους συνιστά ένα πολύ σημαντικό δείκτη για τη σημασία που αποδίδει κάποιος στους άλλους.

(Κούρτη, 2007)

Η σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας (1)

Η επικοινωνία είναι αποτελεσματική, όταν κάθε άνθρωπος δίνει λεκτικά και μη-λεκτικά μηνύματα που βρίσκονται σε συμφωνία με όσα νιώθει μέσα του (Satir, 1972, όπ. αναφ. στο Μαλικιώση-Λοΐζου, 1999).

Η επικοινωνία είναι αποτελεσματική, αν ο δέκτης ερμηνεύει το μήνυμα του πομπού με τον τρόπο που τον εννοούσε εκείνος, δηλαδή η ερμηνεία του μηνύματος από τον δέκτη συμπίπτει με τις προθέσεις του πομπού (Johnson, 1972, όπ. αναφ. στο Μαλικιώση-Λοΐζου, 1999).

Η σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας (2)

Η πλήρης επίγνωση των λεκτικών και μη λεκτικών και μη λεκτικών μηνυμάτων που ένας σύμβουλος μεταδίδει στους συμβουλευόμενους του είναι καθοριστικής σημασίας για την πορεία της συνεργασίας και της συμβουλευτικής σχέσης.

(Κανδυλάκη, 2008)

Η σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας (2)

Η σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας αναδεικνύεται από το γεγονός ότι στο πλαίσιο της διαπροσωπικής επικοινωνίας, μηνύματα που αφορούν συναισθήματα και στάσεις προέρχονται μόνο κατά 7% από τις λέξεις που χρησιμοποιούμε, κατά 38% από τη φωνή μας και κατά 55% από τη γλώσσα του σώματος και τις εκφράσεις του προσώπου.

Όταν υπάρχει αντίφαση μεταξύ μη λεκτικής επικοινωνίας και λεκτικής επικοινωνίας, τότε είναι πιο πιθανόν να δοθεί μεγαλύτερη έμφαση στα μη λεκτικά μηνύματα απ' ό,τι στα λεκτικά. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η μη λεκτική επικοινωνία είναι περισσότερη αυθόρμητη και μπορεί κανείς να εξαπατήσει λιγότερο τον άλλον με τα μη λεκτικά μηνύματα απ' ό,τι με τα λεκτικά.

(Mullins, 1999, όπ. αναφ. στο Κανδυλάκη, 2008)

Ο σύμβουλος και η μη λεκτική επικοινωνία (1)

(Κανδυλάκη, 2008)

Πρέπει να δίνει προσοχή στη θέση και στη στάση του σώματος κατά τη διάρκεια της συμβουλευτικής. Το σώμα και οι κινήσεις του πρέπει να καθρεπτίζουν την προθυμία του και τον ενδιαφέρον για τον συμβουλευόμενο:
«Είμαι εδώ για να σας βοηθήσω να βοηθήσετε τον εαυτό σας».

Οι εκφράσεις, οι στάσεις και οι κινήσεις του θα πρέπει να στέλνουν το μήνυμα ότι πρόκειται για ένα άτομο που κατά κύριο λόγο έχει εμπιστοσύνη στον εαυτό του και άρα μπορεί να εμπνεύσει εμπιστοσύνη στον πελάτη/ εξυπηρετούμενο/ συμβουλευόμενο.

Είναι βοηθητικό να ενισχύσει την αμεσότητα του λόγου μέσω της βλεμματικής επαφής και του αγγίγματος χεριού ή του ώμου του συμβουλευόμενου, ιδιαίτερα σε στιγμές συγκινησιακής φόρτισης.

Ο αργός και σταθερός τόνος της φωνής του, δίνει στον συμβουλευόμενο την αίσθηση ότι μπορεί να στηριχτεί σε αυτόν.

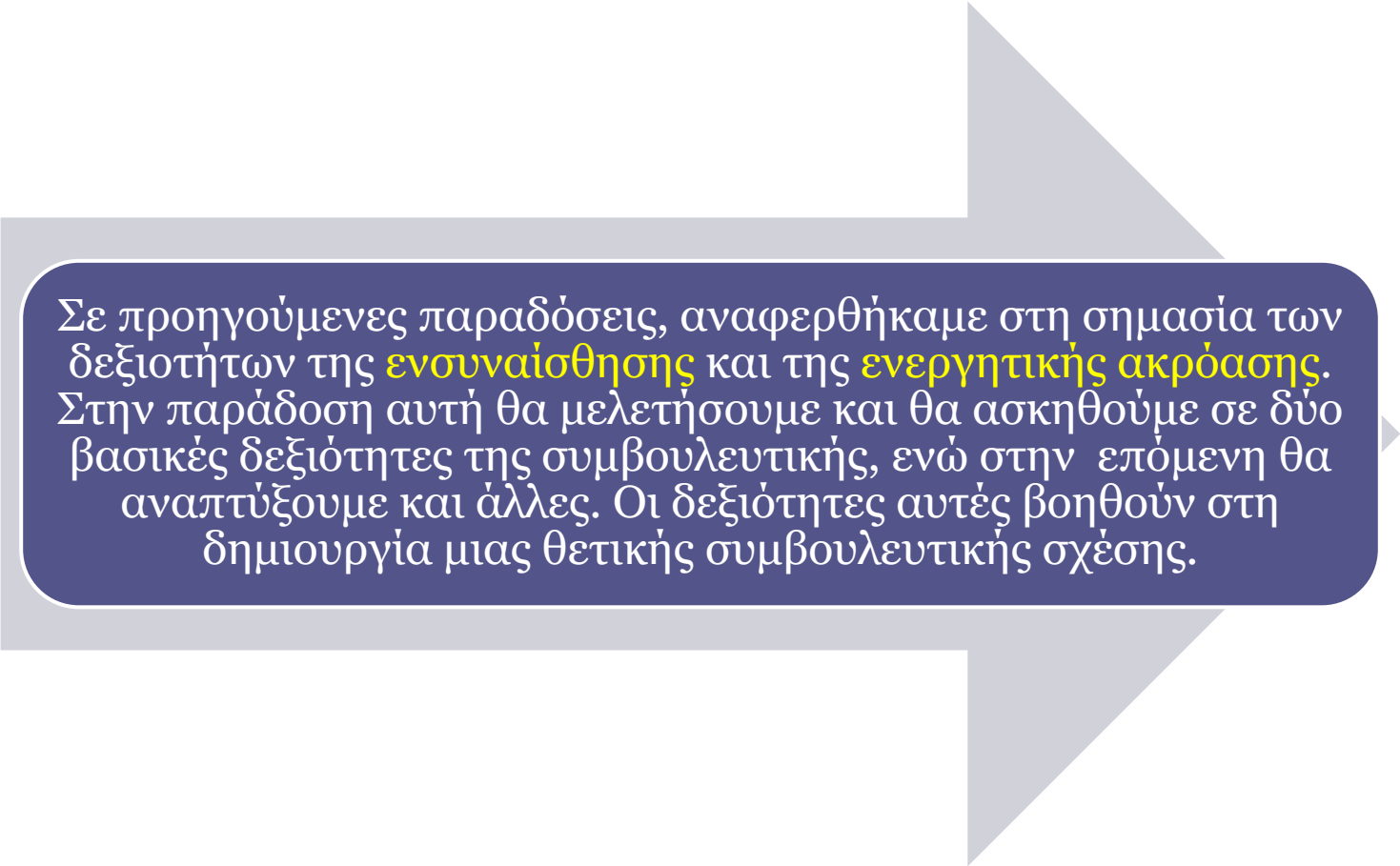
Ο σύμβουλος και η μη λεκτική επικοινωνία (2)

- Είναι σημαντικό να επιχειρήσει να διατηρήσει μια θέση που να δείχνει ότι είναι ανοιχτός. Θα πρέπει να κάθεται άνετα και χαλαρά. Τα σταυρωμένα χέρια και πόδια, για παράδειγμα, δείχνουν αμυντική στάση, υποδηλώνουν προφανώς ότι πρόκειται για έναν άνθρωπο επιφυλακτικό, ο οποίος ταυτόχρονα, προσπαθεί να αποδείξει πόσο έξυπνός και καλός επαγγελματίας είναι. Δεν αφήνει πολλά περιθώρια για να αναπτυχθεί καλή επαγγελματική σχέση (Satir, 1989, όπ. αναφ. στο Κανδυλάκη, 2008)
- Τα μάτια εκφράζουν συναισθήματα, γι' αυτό και η απήχηση τους είναι άμεση στον άλλον, τον βεβαιώνουν ότι γίνεται κατανοητός και μαρτυρούν την αυθεντικότητα και το ενδιαφέρον του συμβούλου προς τον συμβουλευόμενο.
- Ένα χαμόγελο, όταν είναι αυθόρμητο, συχνά περνάει ως μήνυμα αποδοχής.
- Η διατήρηση της ηρεμίας είναι το σπουδαιότερο εργαλείο του συμβούλου. Για να καταφέρει να διατηρήσει την ηρεμία, θα πρέπει να αισθάνεται άνεση στο να χρησιμοποιεί το σώμα του ως μέσο έκφρασης, επαφής και επικοινωνίας.

Ο χώρος ως πηγή μη λεκτικής επικοινωνίας

Ο χώρος, ως πλαίσιο όπου λαμβάνει η συμβουλευτική διαδικασία/ συνέντευξη, επιδρά στη συμβουλευτική και την κοινωνική εργασία. Ο χώρος μπορεί να λειτουργήσει ως πηγή μη λεκτικής επικοινωνίας. Η αρχιτεκτονική, η διακόσμηση, ο φωτισμός, τα έπιπλα, τα χρώματα και οι οσμές του περιβάλλοντος συμβάλλουν στη διαμόρφωση μιας καλής σχέσης. Όταν η σχέση του συμβούλου και του συμβουλευόμενου αναπτύσσεται σε φιλικό και ζεστό επαγγελματικό περιβάλλον μπορεί να επηρεάσει τη διάθεση και τη στάση του εξυπηρετούμενου.

(Κανδυλάκη, 2008)



Σε προηγούμενες παραδόσεις, αναφερθήκαμε στη σημασία των δεξιοτήτων της **ενσυναίσθησης** και της **ενεργητικής ακρόασης**. Στην παράδοση αυτή θα μελετήσουμε και θα ασκηθούμε σε δύο βασικές δεξιότητες της συμβουλευτικής, ενώ στην επόμενη θα αναπτύξουμε και άλλες. Οι δεξιότητες αυτές βοηθούν στη δημιουργία μιας θετικής συμβουλευτικής σχέσης.

Αντανάκλαση συναισθημάτων (1)

Η δεξιότητα της αντανάκλασης των συναισθημάτων – το να αισθάνεται δηλαδή ο σύμβουλος με ακρίβεια τον συναισθηματικό κόσμο του συμβουλευόμενου και να του το δείχνει – είναι ίσως η πιο σημαντική από τις δεξιότητες της προσεκτικής ακρόασης.

(Ivey, Gluckstern & Bradford-Ivey, 1992)

Αντανάκλαση συναισθημάτων (2)

Στην αντανάκλαση συναισθημάτων τα πιο ουσιαστικά είναι τα επόμενα βήματα.

- Τα συναισθήματα πρέπει να αναγνωρίζονται και να χαρακτηρίζονται. Αυτό μπορεί να γίνει μέσα από τις πραγματικές λέξεις που χρησιμοποιεί ο ίδιος ο πελάτης ή μέσα από την παρατήρηση της μη λεκτικής του επικοινωνίας.
- Ο σύμβουλος χρησιμοποιεί έναν κορμό φράσης όπως: «Φαίνεται να αισθάνεστε...», «Μοιάζει σαν να νιώθετε...», «Διαισθάνομαι ότι (εσείς)... » και συμπληρώνει το συγκεκριμένο συναίσθημα.
- Το περιεχόμενο μπορεί να παραφραστεί και να είναι πιο ξεκάθαρο. Π.χ. «Φαίνεται να αισθάνεστε... όταν.....», «Αυτό που αντιλαμβάνομαι είναι ότι νιώθετε...»
- Η αντανάκλαση συναισθημάτων είναι πιο χρήσιμη όταν τα άμεσα συναισθήματα που εμφανίζονται κατά τη συμβουλευτική συνέντευξη αναγνωρίζονται και υποβάλλονται σε επεξεργασία.

(Ivey, Gluckstern & Bradford-Ivey, 1992)

Αντανάκλαση συναισθημάτων (3)

Ο επαγγελματίας παρακολουθεί το άτομο στα λεκτικά και μη λεκτικά του μηνύματα και ιδιαίτερα στα συναισθηματικά στοιχεία που ενυπάρχουν στις εκφράσεις του. Δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή στην αναγνώριση των συναισθημάτων του, εκφράζεται και ο ίδιος με παρόμοιο συναισθηματικό τόνο αντανακλώντας την ποιότητα του συναισθήματος που εκπέμπει το πρόσωπο.

(Δημοπούλου-Λαγωνίκα, 2011)

Παράδειγμα Αντανάκλασης συναισθήματος

(Ivey, Gluckstern & Bradford-Ivey, 1992)

Συμβουλευόμενος: Τι νομίζετε ότι θα έπρεπε να κάνω -να το σκάσω, να πάρω διαζύγιο ή να υποχωρήσω και το υπομείνω;

Σύμβουλος: (Βλέποντας τα δάκρυα)
Φαίνεστε πραγματικά απαισιόδοξη ως προς τις πιθανότητες να λύσετε αυτό το θέμα τώρα.

Αντανάκλαση συναισθημάτων (4)

Με τη τεχνική αυτή, ο σύμβουλος δείχνει ότι είναι σε θέση να κατανοήσει τη συναισθηματική κατάσταση του συμβουλευόμενου και να του εκφράσει αυτό που κατανόησε.

(Κανδυλάκη, 2008)

Παράδειγμα Αντανάκλασης συναισθήματος

(Κανδυλάκη, 2008)

Συμβουλευόμενος: Τα 'χω χαμένα, δεν ξέρω τι να κάνω.

Σύμβουλος: **Καταλαβαίνω ότι αισθάνεστε σύγχυση και νιώθετε προβληματισμένη.**

Παράφραση (1)

Η **παράφραση** ανατροφοδοτεί το άτομο με το ουσιαστικό νόημα των πληροφοριών που δίνει. Λειτουργεί και ως έλεγχος για την ακρίβεια της προσεκτικής ακρόασης από τον κοινωνικό λειτουργό/ σύμβουλο ή διευκρινιστικά, για παροχή περισσότερων πληροφοριών (Δημοπούλου-Λαγωνίκα, 2011).

Αποτελεί έναν ειδικό τύπο προσεκτικής παρακολούθησης του συμβουλευόμενου, που απαιτεί από τον σύμβουλο να επιδείξει την ικανότητα να αποδίδει με ακρίβεια αυτά που έχει αναφέρει ο πελάτης (Ivey, Gluckstern & Bradford-Ivey, 1992).

Παράδειγμα παράφρασης (2)

Ένας πατέρας που έχει τη φροντίδα του 10χρόνου γιου του, μετά την πρόσφατη εγκατάλειψη από τη σύζυγό του, εμφανίζεται μπερδεμένος όταν αφηγείται το περιστατικό στον κοινωνικό λειτουργό.

Γ. Σ.: Δεν ξέρω τι να κάνω μετά από αυτό που μας βρήκε. Έχω και το παιδί. Μένει πολλές ώρες μόνος του, ενώ εγώ είμαι στη δουλειά. Έρχομαι αργά το απόγευμα και το παιδί είναι μόνο. Γυρίζει από το σχολείο και δεν με βρίσκει στο σπίτι... κλαίει, δε διαβάζει... δεν έχω κανένα να μας βοηθήσει, από τότε που μας άφησε.

Κ.Λ.: **Κ. Γιώργο, από αυτά που μου λέτε καταλαβαίνω ότι αυτή τη στιγμή ανησυχείτε πρώτα από όλα για το γιο σας... πώς θα τον φροντίζετε, πού θα τον αφήνετε... έτσι δεν είναι;**

Γ.Σ.: Ναι... αυτό το παιδί με νοιάζει τώρα... πώς θα το φροντίζω.... Εσείς τι μπορείτε να κάνετε;

Παράφραση (3)

Η πιο αποτελεσματική παράφραση φαίνεται να αποτελείται από τα εξής στοιχεία:

- 1) Το όνομα του πελάτη ή της αντωνυμίας «εσύ». Υπάρχουν σαφείς ενδείξεις ότι όταν η παράφραση είναι πιο προσωπική, τότε γίνεται αυτόματα και πιο αποτελεσματική.
- 1) Τις πιο σημαντικές λέξεις που χρησιμοποιεί ο βοηθούμενος.
- 1) Μια κατασταλαγμένη, συντομευμένη και σαφής δήλωση του συμβούλου που συλλαμβάνει και αποδίδει το νόημα αυτών που λέχθηκαν.

Εάν η παράφραση είναι επιτυχής, ο πελάτης θα απαντήσει με ένα «ναι» ή «ακριβώς» ή «σωστά». Αν ο συμβουλευόμενος έχει ανάγκη να εμβαθύνει περισσότερο σ' αυτά που λέει, η παράφραση διευκολύνει την πιο εκτεταμένη συνομιλία.

Παράδειγμα παράφρασης (5)

Συμβουλευόμενος: Περνάω δύσκολες ώρες με τη Γιάννα. Μόλις πήρε προαγωγή και φαίνεται ότι πήραν τα μυαλά της αέρα. Όλο μου λέει τι να κάνω. Συγκεκριμένα, χθες είπε ότι δεν κάνω καλά τη δουλειά μου και ότι αν δεν βελτιωνόμουν θα με απέλυε».

Σύμβουλος: Γιώργο, λες ότι η νέα σου προϊσταμένη σου κάνει τη ζωή δύσκολη και ότι ανησυχείς μήπως σε απολύσει;

(Ivey, Gluckstern & Bradford-Ivey, 1992)

Εβδομάδα 5η. Δραστηριότητα 1η

Στο παρακάτω παράδειγμα, καταγράψτε ποια είναι τα μη λεκτικά μηνύματα και ποια είναι τα εμπόδια στην επικοινωνία.

(Σε ένα Δημοτικό Σχολείο στην Κρήτη) Στο μάθημα της Γλώσσας ο μαθητής διαβάζει δυνατά το κείμενο. Ο δάσκαλος απομακρύνεται, πλησιάζει στο παράθυρο και κοιτάζει συνέχεια προς τα έξω, ενώ ο μαθητής διαβάζει. Σε τακτά χρονικά διαστήματα λέει αφηρημένα «μπράβο» στο παιδί που διαβάζει. Ο μικρός αρχίζει σωστά και στη συνέχεια διαβάζει όλο και πιο γρήγορα κάνοντας και κάποια λάθη. Ο δάσκαλος αντιλαμβάνεται τα λάθη... Τον πλησιάζει... βάζει τα χέρια στη μέση, τον κοιτάζει επίμονα χωρίς πλέον να μιλά. Ο μικρός τραυλίζει... «Γιατί δεν προσέχεις όταν διαβάζεις;» ρωτάει ο δάσκαλος. Ο μαθητής διαμαρτύρεται: «Προσέχω, κύριε».

(Πηγή: Κούρτη, Ε.: Η μη λεκτική επικοινωνία στο σχολείο)

Εβδομάδα 5η. Δραστηριότητα 2η

Στα παρακάτω σύντομα videos καταγράψτε τα μη λεκτικά μηνύματα που χρησιμοποιεί τόσο ο Ίρβιν Γιάλομ*, όσο και οι συνομιλητές του.

https://www.youtube.com/watch?v=Uil_mJ-a4_I

<https://www.youtube.com/watch?v=rlcekkIjGqw>

* Αμερικανός ψυχίατρος και ψυχοθεραπευτής, συγγραφέας εγχειριδίων και μυθιστορημάτων που έχουν μεταφραστεί και στα ελληνικά όπως ‘Όταν έκλαψε ο Νίτσε’, ‘Στο ντιβάνι’, ‘Στον κήπο του Επικούρου’, κ.ά. (Εκδόσεις Άγρα).

Εβδομάδα 5η. Δραστηριότητα 3η

Στις παρακάτω φράσεις, απαντήστε ως σύμβουλοι, αξιοποιώντας την τεχνική της αντανάκλασης συναισθημάτων.

A. (με δυνατή φωνή) Δεν αντέχω άλλο να με υποτιμά ο πατέρας. Είναι δυνατόν να μη με υπολογίζει;

.....

B. Και ξαφνικά ο θετός μου πατέρας μου φέρνει για δώρο ένα ακριβό ρολοι (χαμογελάει)

.....

Γ. Δεν περίμενα με τίποτα ότι ο γιος μου θα έμπλεκε με ουσίες. Δεν μπορώ να το καταλάβω. Μα είμαστε πάντα δίπλα του, δεν του έλειψε τίποτα (δακρύζει)

.....

Δ. (χαμηλόφωνα) Δεν ξέρω τι φταίει και πάντα βρίσκω ανθρώπους που με υποτιμούν (παύση). Νομίζω ότι δεν θα βρω ποτέ έναν άνθρωπο που να με αγαπήσει πραγματικά.

E. (με σκυμμένο το κεφάλι) Έχασα πάνω από 100 ευρώ στα τυχερά παιχνίδια το απόγευμα.

.....

ΣΤ. Ο θάνατος του γιου μου ήταν το χειρότερο συμβάν τη ζωής μου, συντριβή και πόνος.

.....

Z. Οι γονείς μου χώρισαν και ηρέμησα από τους τσακωμούς τους. Πήραν μια σωστή, ώριμη απόφαση που έκανε καλό σε όλους μας.

.....

H. Αυτή τη φορά θα πετύχω, θα βάλω τα δυνατά μου. Είμαι σίγουρη!!

.....

Εβδομάδα 5η. Δραστηριότητα 4η

Στις παρακάτω φράσεις, απαντήστε ως σύμβουλοι, αξιοποιώντας την τεχνική της παράφρασης

Α. Θα θελα η μητέρα να ήταν πιο στοργική μαζί μου όταν ήμουν παιδί ... όλο δούλευε... δεν θυμάμαι πόσες νταντάδες άλλαξα. Και ήταν αγχωτική με τα μαθήματα. Προσπαθούσε να με στρεσάρει για να γίνομαι καλύτερη. Τόσο στρες , που έφτασα στην εφηβεία να έχω κρίσεις πανικού.

.....

Β. Πάντα είχα πολύ άγχος όταν έπρεπε να δώσω εξετάσεις. Τόσο άγχος που έφτασα στο σημείο να μην θέλω να διαγωνίζομαι ποτέ και για τίποτα. Στο τέλος διάλεξα μια δουλειά πολύ κατώτερη των ικανοτήτων μου, αλλά χωρίς ευθύνες.

.....

Γ. Αναρωτιέμαι αν μπορείτε να με βοηθήσετε να βρω μια δουλειά με προοπτική, αλλά φαντάζομαι ότι και να έβρισκα, πάλι θα τα έκανα θάλασσα.

.....

Δ. Είναι περίεργο αυτό που θα σας πω άλλα όταν μιλάω μαζί σας τρέμω! Είναι το πιο ανόητο πράγμα. Γιατί το κάνω αυτό;

.....

Εβδομάδα 5η. Δραστηριότητα 5^η

Διαβάστε το άρθρο: *Η συμβουλευτική στο σχολείο ως αίτημα των σύγχρονων κοινωνικών μεταβολών* του Α. Μπρούζου (1999). (έχει αναρτηθεί στο e-class) και απαντήστε σύντομα στην παρακάτω ερώτηση.

- Ποιες μεταβολές στη σύγχρονη εποχή εντοπίζει ο συγγραφέας, οι οποίες καθιστούν επιτακτικό το αίτημα για παροχή συμβουλευτικής υποστήριξης στο χώρο τη εκπαίδευσης;

Εβδομάδα 5η. Δραστηριότητα 6^η

Τη δραστηριότητα αυτή την πραγματοποιούμε κατά τη διάρκεια των συναντήσεων/ συνεδριών με εφήβους, αλλά και με ενήλικες. Σας προτείνουμε να τη δοκιμάσετε και εσείς. Ειδικά υπό συνθήκες πανδημίας και εγκλεισμού/απομόνωσης, **«Το δέντρο»** μπορεί να σας υπενθυμίσει τις δυνάμεις και τα αποθέματά σας. Αν σας δυσκολέψει καθώς την κάνετε, αν νιώσετε άβολα ή πίεση, μπορείτε να εγκαταλείψετε τη δραστηριότητα αυτή.

Ο κόσμος γύρω μας αλλάζει πάντα. Στη φύση, κάθε εποχή προσφέρει οφέλη και προκλήσεις. Κάποιες εποχές είναι πιο δύσκολες από τις άλλες και απαιτούν περισσότερη δύναμη και βοήθεια για να αντεπεξεχθεις. Παρατηρώντας τη φύση, θα δούμε ότι τα δέντρα προσαρμόζονται συνεχώς σε κάθε αλλαγή/εποχή. Κατά το ζεστό καλοκαίρι τα δέντρα είναι πλήρως ανθισμένα, δείχνοντας την ομορφιά τους στον κόσμο. Το δροσερό φθινόπωρο, τα φύλλα αλλάζουν χρώματα και τελικά πέφτουν, ενώ κατά το χειμώνα το γυμνό πλέον δέντρο εκτίθεται στο κρύο. Καθώς οι θερμοκρασίες ανεβαίνουν κάθε άνοιξη, εμφανίζονται μπουμπούκια, οδηγώντας στο καλοκαίρι που θα ανθίσουν ξανά. Σ' αυτήν τη δραστηριότητα, θα έχετε την ευκαιρία να αναλογιστείτε πώς εσείς προσαρμόζεστε στις μεταβαλλόμενες καταστάσεις στη δική σας ζωή με τη σκέψη ότι εσείς είστε το δέντρο.

Τα δέντρα αναπτύσσονται συνεχώς και προσαρμόζονται στις αλλαγές του περιβάλλοντος. Προκλήσεις και ευκαιρίες προκύπτουν με κάθε αλλαγή των εποχών. Σκεφτείτε την περίοδο αυτή, που ζούμε κάτω από νέα δεδομένα, που βιώνουμε μια απροσδόκητη κατάσταση κρίσης. Περιγράψτε πώς αισθάνεστε, πού βρίσκεστε, τι σκέφτεστε, τι ελπίζετε σε σχέση με την πανδημία.

Τα δέντρα αντιμετωπίζουν πολλές καταιγίδες επειδή έχουν την ικανότητα να διατηρούν τη ζωή μέσα από τις μεταβαλλόμενες εποχές. Σκεφτείτε πώς αντιμετωπίζετε την κατάσταση που περιγράφετε παραπάνω. Έχετε στοιχεία και δυνάμεις που σας βοηθούν κατά τη διάρκεια της κρίσης; Απάντησε στις επόμενες ερωτήσεις σχετικά με τις εμπειρίες σας:

- **Ρίζες:** Ο βασικότερος λόγος που έχει ένα φυτό ρίζες, είναι για να παίρνει από το έδαφος νερό και θρεπτικά συστατικά και να τα τροφοδοτεί στο κυρίως σώμα του.

Ποιες είναι οι δικές σου ρίζες; Πώς οι ρίζες σου επηρεάζουν τη ζωή σου; Ποια μέρη σου κρύβονται από τον έξω κόσμο;

- **Κορμός:** Παρέχει ισορροπία και δύναμη στο δέντρο.

Τι σε κάνει να νιώθεις δυνατός; Ποιος ή τι σου παρέχει υποστήριξη;

- **Φλοιός:** Είναι το εξωτερικό περίβλημα ενός δέντρου και έχει συνήθως προστατευτική δράση και είναι το αντίστοιχο του δικού μας δέρματος.

Από ποιον ή από τι χρειάζεσαι προστασία; Πώς προστατεύεις τον εαυτό σου;

- **Κλαδιά:** Αναπτύσσονται για να φέρουν τα φύλλα πιο κοντά στο φως του ήλιου.

Ποιοι είναι οι στόχοι σου; Ποιος ή τι σε εμποδίζει να πετύχεις τους στόχους σου;

- **Φύλλα:** Μετατρέπουν το φως του ήλιου σε ενέργεια.

Ποιος ή τι σου παρέχει ενέργεια για να συνεχίσεις να μεγαλώνεις;

- **Λουλούδια και φρούτα:** Ο τρόπος με τον οποίο οι άλλοι αναγνωρίζουν το δέντρο (π.χ. η μηλιά).

Ποια είναι τα δυνατά σημεία και τα ταλέντα σου; Πώς θέλεις να σε βλέπουν οι άλλοι;

Δεν υπάρχουν δύο ακριβώς όμοια δέντρα. Τα δέντρα φαίνονται διαφορετικά ανάλογα με την εποχή του χρόνου, την τοποθεσία, τις καιρικές συνθήκες, το χρώμα και την ηλικία. Χρησιμοποιώντας τις απαντήσεις σας ως αφετηρία, να δημιουργήσετε το δικό σας μοναδικό δέντρο των δυνατών του σημείων. Σκεφτείτε όλα τα συστατικά του δέντρου, όπως οι ρίζες, ο κορμός, τα φύλλα και τα φρούτα. Προσπαθήστε να αναπαραστήσετε τον εαυτό σας σε καθεμία από αυτές τις περιοχές χρησιμοποιώντας φωτογραφίες, εικόνες από το διαδίκτυο, περιοδικά ή/ και λέξεις. Μπορείτε ακόμα και να το ζωγραφίσετε.

Θα χαρώ να λάβω τις απαντήσεις σας, αλλά και το δέντρο που θα φτιάξετε, το οποίο μπορείτε να το φωτογραφίσετε και να το εντάξετε στο αρχείο word με όλες τις δραστηριότητες της παράδοσης. Και σχολιάστε το πώς σας φάνηκε αυτή η δραστηριότητα με τη μορφή αναστοχασμού. **Αν κάποιος δεν επιθυμεί να μοιραστεί τις σκέψεις του, θα σεβαστώ απόλυτα την επιλογή του!**

ΚΑΙ ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ: **Αυτό το δέντρο έχει πολλές δυνατότητες και ικανότητες. Είναι ένα δέντρο που έχει επιβιώσει από πολλές καταιγίδες, έχει βαθιές ρίζες και εξακολουθεί να στέκεται όρθιο και δυνατό** (Michel, 2016).

Πληροφορίες για την κατάθεση της εργασίας με τις δραστηριότητες

- Καταγράφετε σε ένα αρχείο word όλες τις απαντήσεις από τις δραστηριότητες του παρόντος μαθήματος.
- Είναι σημαντικό να γράφετε, πριν από κάθε απάντηση, τον αριθμό της εβδομάδας και της δραστηριότητας.
- Οι εργασίες κατατίθενται μέσω e-class, έως τις **20/4/2021**.

Σας ευχαριστώ πολύ για τη συνεργασία!

Ελπίζω οι παραδόσεις αυτές να ανοίγουν νέους δρόμους γνώσης και εμπειρίας και να δίνουν ένα νόημα σε αυτή την πρωτόγνωρη εμπειρία που βιώνουμε.

Βιβλιογραφία

Αγγελόπουλος , Ν. (2009). *Ιατρική ψυχολογία και ψυχοπαθολογία Μια σύγχρονη ψυχιατρική, τόμος Α'.* Αθήνα: Βήτα Ιατρικές Εκδόσεις.

Δημοπούλου-Λαγωνίκα, Μ. (2011). *Μεθοδολογία Κοινωνικής Εργασίας: Μοντέλα παρέμβασης.* Αθήνα: Τόπος.

Ivey, A. E., Gluckstern, N. B., Ivey-Bradford, M . (1992). *Συμβουλευτική Μέθοδος Πρακτικής Προσέγγισης* (Μτφ. Επιμ. Μ. Μαλικιώση-Λοϊζου). Αθήνα : Ελληνικά Γράμματα.

Κανδυλάκη, Α. (2008). *Η Συμβουλευτική στην Κοινωνική Εργασία: Δεξιότητες και Τεχνικές.* Αθήνα: Τόπος.

Κούρτη, Δ. (2007). *Η μη λεκτική επικοινωνία στο σχολείο.* Αθήνα: Υπουργείο Παιδείας και Θρησκευμάτων, Πανεπιστήμιο Αθηνών. Διαθέσιμο στο <https://www.kleidiakaiantikleidia.net/book11/book11.pdf> (3/4/2020).

Μαλικιώση -Λοϊζου Μ. (1999). *Συμβουλευτική ψυχολογία.* Αθήνα: Ελληνικά Γράμματα.

Michel, R. (2016). Crisis recovery in the schools. In C. F. Sori, L. Hecker & M. Bachenberg (Eds.), *The therapist's notebook for children and adolescents: Homework, handouts, and activities for use in psychotherapy* (2nd ed., pp. 309-314.) New York & East Sussex: Routledge.

Μπουραντάς, Δ. (2001). *Μάνατζμεντ.* Αθήνα: Μπένου.