

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

ΕΒΔΟΜΑΔΑ 8η

Μάιος 2021

## Εβδομάδα 8<sup>η</sup>

### Η συμβουλευτική σχέση (1)

Είναι καθοριστική για την πορεία της συμβουλευτικής διαδικασίας. Θεωρείται ένας από τους πλέον σημαντικούς παράγοντες για την επιτυχία της συνεργασίας του συμβούλου και του συμβουλευόμενου.

(Κανδυλάκη, 2008)

## Η συμβουλευτική σχέση (2)

Καθορίζεται από επτά βασικές αρχές:

**Η αρχή της ατομικότητας** βασίζεται στην άποψη ότι κάθε άνθρωπος είναι μοναδικός, διαθέτει μοναδική αξία και αξιοπρέπεια.

**Η εχεμύθεια.** Ο σύμβουλος οφείλει να δείχνει εχεμύθεια για κάθε προσωπική πληροφορία που αφορά τον συμβουλευόμενο.

**Η αποδοχή.** Ο σεβασμός προς τον συμβουλευόμενο ανεξάρτητα από την αρνητική συμπεριφορά του είναι απαραίτητος.

**Μη κριτική στάση.** Ο στόχος δεν είναι να αξιολογηθεί ο πελάτης από ηθική άποψη. Αξιολογούνται όμως οι δυνατότητες και τα θετικά του στοιχεία.

**Η αποτελεσματική επικοινωνία** επιτυγχάνεται με την **ελεγχόμενη συναισθηματική εμπλοκή** του επαγγελματία και τη σκόπιμη εκδήλωση συναισθημάτων προς τον συμβουλευόμενο.

**Η αυτοδιάθεση του συμβουλευόμενου** αναφέρεται στον σεβασμό των επιθυμιών, των δικαιωμάτων και στην ικανότητα να αναπτύξει αυτογνωσία και στην ανάληψη ευθύνης από πλευράς του για τις ενέργειες που θα ακολουθήσουν. Η εφαρμογή του δικαιώματος της αυτονομίας/ αυτοδιάθεσης τω συμβουλευόμενων στην πράξη σημαίνει ότι ο σύμβουλος θα πρέπει να αποφεύγει να δίνει συνταγές και κατευθύνσεις, καθώς οι αλλαγές που επιβάλλονται απ' έξω δεν διαρκούν για πολύ. Οι μόνιμες αλλαγές προέρχονται από τους ίδιους τους συμβουλευόμενους.

(Biestek, 1957, όπ. αναφ. στο Κανδυλάκη 2008)

# Οι τρεις θεραπευτικές συνθήκες στη συμβουλευτική σχέση όπως τις ορίζει ο Carl Rogers (1957)

## **1) Γνησιότητα**

Ο σύμβουλος είναι γνήσιος, αυθεντικός, όταν είναι σε επαφή με τα συναισθήματά του, όπως αυτά διαμορφώνονται και εκφράζονται μέσα στη συμβουλευτική σχέση. Δεν προσπαθεί να ταυτιστεί με ένα ιδανικό πρόσωπο ή ένα ιδανικό θεραπευτή, δεν υιοθετεί μία στερεότυπη επαγγελματική συμπεριφορά (Αρχοντάκη & Φιλίππου, 2003).

Όσο περισσότερο ο σύμβουλος/ θεραπευτής είναι γνήσιος στη σχέση με τον πελάτη και λειτουργεί χωρίς επαγγελματικά προσωπεία, τόσο περισσότερο αυξάνεται η πιθανότητα να εξελιχθεί ο πελάτης με έναν πιο εποικοδομητικό τρόπο. Όταν ο σύμβουλος αποδέχεται και εκφράζει τα δικά του συναισθήματα, τότε αντιστοίχως ο πλάτης είναι ευκολότερο να εκφράσει τα δικά του συναισθήματα. Η αυθεντικότητα είναι περισσότερο κατάσταση ή, ακόμα καλύτερα, τρόπος ύπαρξης παρά τεχνική.

## Γνησιότητα

Οι σύμβουλοι είναι αληθινοί, δηλαδή είναι γνήσιοι, ολόκληροι και αυθεντικοί κατά τη διάρκεια της συμβουλευτικής. Δεν κρύβονται πίσω από μια ψεύτικη βιτρίνα. Μέσω της γνησιότητας αποτελούν παράδειγμα ενός ανθρώπου που αγωνίζεται για να επιτύχει μεγαλύτερη αυθεντικότητα στη ζωή του.

- Η γνησιότητα περιλαμβάνει δύο διαστάσεις: τη **συμφωνία** (congruence) και τη **διαφάνεια** (transparency)
- Η **συμφωνία** αναφέρεται στην εσωτερική διάσταση της γνησιότητας, δηλαδή στο βαθμό που ο σύμβουλος είναι ανοιχτός προς κάθε πλευρά των βιωμάτων του. Αυτό σημαίνει ότι αντιλαμβάνεται και αποδέχεται τόσο τις θετικές όσο και τις αρνητικές πλευρές της προσωπικότητάς του, είναι δεκτικός στο σύνολο των προσωπικών του βιωμάτων και έχει επαφή με αυτά.

- Η **διαφάνεια** αναφέρεται στην εξωτερική πλευρά της γνησιότητας, στην επικοινωνιακή της διάσταση. Ο σύμβουλος δείχνει στον πελάτη ποιος αληθινά είναι, χωρίς να κρύβει τα αληθινά του συναισθήματα πίσω από ένα επαγγελματικό προσωπείο. Επομένως, η διαφάνεια συνδέεται στενά και με την έννοια της αυτοαποκάλυψης.
- **Μια σημαντική επισήμανση:** Παρότι ο ίδιος ο Rogers συνιστούσε στους συμβούλους να είναι αληθinoί και γνήσιοι στην επαφή τους με τους πελάτες, αυτό δε σημαίνει ότι πρέπει να ανακοινώνουν οτιδήποτε βιώνουν εσωτερικά. Ο σύμβουλος οφείλει να εξωτερικεύει μόνο εκείνα τα συναισθήματα που είναι *επίμονα* και έχουν *άμεση σχέση* με τη συμβουλευτική διαδικασία.

Οι τρεις θεραπευτικές συνθήκες στη συμβουλευτική σχέση όπως τις ορίζει ο Carl Rogers (1957)

## **2) Άνευ όρων αποδοχή**

- Αναφέρεται στον σεβασμό που πρέπει να νιώθει ο σύμβουλος προς τον συμβουλευόμενο (Μαλικιώση-Λοϊζου, 2001).
- Όταν ο σύμβουλος βιώνει μια θερμή αποδοχή για κάθε πτυχή των βιωμάτων του πελάτη, αναγνωρίζοντάς τα ως αναπόσπαστο τμήμα της προσωπικότητάς του, αυτό σημαίνει ότι βιώνει άνευ όρων αποδοχή. Δεν υπάρχουν δηλαδή προϋποθέσεις για την αποδοχή, ούτε συναισθήματα του τύπου «σε αποδέχομαι αν και μόνο αν....» (Rogers, 1957).
- Η άνευ όρων αποδοχή είναι περισσότερο προσωπική αξία παρά συγκεκριμένη συμπεριφορά.



Ο σύμβουλος εκδηλώνει **άνευ όρων αποδοχή** όταν:

- Αναγνωρίζει την αξία της ατομικότητας, της μοναδικότητας και της διαφορετικότητας του άλλου.
- Αποδέχεται τον άλλον συνολικά, ανεξάρτητα από το αν συμφωνεί ή όχι μαζί του ή αν διαφωνεί με κάποιες συμπεριφορές του.
- Αναγνωρίζει τα θετικά στοιχεία του άλλου.
- Αναγνωρίζει και ενισχύει τη δυνατότητα του άλλου για αυτορρύθμιση και αυτοδιάθεση.
- Είναι σε διαρκή επαφή και εξετάζει τα τυχόν αρνητικά στοιχεία που νιώθει απέναντι στον πελάτη.
- Ακούει με προσοχή και ενδιαφέρον αυτό που εκφράζει ο άλλος.

(Αρχοντάκη & Φιλίππου, 2003)

- Εν τέλει, είναι μια μορφή **αγάπης** προς τον πελάτη, όπως τονίζει και ο ίδιος ο Rogers:

Ο πελάτης απομακρύνεται από την εμπειρία του εαυτού του ως ανάξιου, μη αποδεκτού και μη αξιαγάπητου προσώπου και κατευθύνεται προς τη συνειδητοποίηση ότι στην περιορισμένη σχέση του με το θεραπευτή είναι αποδεκτός, αξιοσέβαστος και αγαπητός. Η λέξη «αγαπητός» έχει ίσως εδώ το πιο βαθύ και γενικευμένο νόημα – ότι δηλαδή γίνεται βαθιά κατανοητός και αποδεκτός. (1972, όπ. αναφ. στο Μπρούζος, 2004)

- Πόσο εύκολο είναι να αποδεχόμαστε τον άλλον ανεπιφύλακτα; Πρόκειται για δύσκολο αγώνισμα, το οποίο προϋποθέτει έναν σύμβουλο ψυχοπνευματικά ώριμο και με αυτογνωσία. Ο ίδιος ο Rogers αναγνωρίζει – όπως και με την ενσυναίσθηση - ότι η πλήρης υλοποίηση αυτής της στάσης είναι κάτι το αδύνατο: «Ο αποτελεσματικός θεραπευτής νιώθει για τον πελάτη του ανεπιφύλακτη θετική αναγνώριση σε πολλές στιγμές κατά την μεταξύ τους επαφή, ωστόσο, κάποιες στιγμές νιώθει περιορισμένη θετική αναγνώριση- και άλλοτε ίσως αρνητική στάση....» (1991, όπ. αναφ. στο Μπρούζος, 2004).

- Σε άλλο σημείο ο Rogers (1972) εξηγεί γιατί η ανεπιφύλακτη αποδοχή λειτουργεί ευεργετικά για τον συμβουλευόμενο:

Τα θετικά και τα αρνητικά συναισθήματα γίνονται αποδεκτά ως μέρος της προσωπικότητας. Η αποδοχή αυτή τόσο των ώριμων όσο και των ανώριμων παρορμήσεων, των επιθετικών και των κοινωνικών στάσεων, των ενοχών και των θετικών εκδηλώσεων, προσφέρει στο άτομο για πρώτη φορά στη ζωή του, την ευκαιρία να κατανοήσει τον εαυτό του, έτσι όπως είναι. Δεν έχει πλέον την ανάγκη να υπερασπίζεται τα αρνητικά του συναισθήματα. Δε του παρέχεται πλέον η δυνατότητα να υπερτιμήσει τα θετικά του συναισθήματα.... όσο πιο ορμητικά και πιο βαθιά εξωτερικεύονται τα αρνητικά συναισθήματα (υπό την προϋπόθεση ότι αυτά αναγνωρίστηκαν και έγιναν αποδεκτά από τον σύμβουλο), τόσο πιο σίγουρα επακολουθεί η εξωτερίκευση των θετικών συναισθημάτων της αγάπης, των κοινωνικών τάσεων της αυτοαποδοχής...»

## Οι τρεις θεραπευτικές συνθήκες στη συμβουλευτή σχέση όπως τις ορίζει ο Carl Rogers

### **3) Ενσυναίσθηση**

Η κατάσταση ενσυναίσθησης αφορά στο να αντιλαμβάνεται το εσωτερικό πλαίσιο αναφοράς του άλλου με ακρίβεια και με τα συγκινησιακά συστατικά και νοήματα που εμπεριέχονται σε αυτό, σαν να ήταν ο ίδιος χωρίς να χάνεται η «σαν να...» συνθήκη (Rogers, 1961, όπ. αναφ. στον Κιοσσέ, 2017).

Ο σύμβουλος έχει ενσυναίσθηση όταν: Μπαίνει στη θέση του άλλου. Ακούει ενεργητικά δίνοντας προσοχή σε αυτά που λέει, δείχνει και νιώθει ο άλλος. Εμπλέκεται συναισθηματικά στη σχέση με τον συμβουλευόμενο χωρίς να ταυτίζεται μαζί του (Αρχοντάκη & Φιλίππου, 2003).

*Σε προηγούμενες παραδόσεις έχουμε αναλύσει τη σπουδαιότητα της δεξιότητας της ενσυναίσθησης. Μπορείτε να ανατρέξετε.*

# Διευκρινιστική σημείωση (1)

Η λέξη «πελάτης» (**client**) κατά την Προσωποκεντρική Προσέγγιση δεν χρησιμοποιείται με την οικονομική της διάσταση, όπως έχει επικρατήσει στις μέρες μας, αλλά χρησιμοποιείται με την ακριβή ετυμολογική της έννοια. Πιο συγκεκριμένα η λέξη «πελάτης» προκύπτει από το ρήμα «πελάζω» που σημαίνει «πλησιάζω». Συνεπώς με τη λέξη αυτή νοείται το πλησίασμα μεταξύ δύο ανθρώπων. Ωστόσο η λέξη πελάτης, παραπέμπει σε εμπορική συναλλαγή και γι' αυτό τείνει να καταργηθεί (Κανδυλάκη, 2008).

Οι όροι «**συμβουλευόμενος**» και «**αποδέκτης υπηρεσιών**» παραπέμπουν σε μια σχέση, όπου τα άτομα, παθητικά, δέχονται όσα τους παρέχονται –κάτι που απέχει πολύ από τη συμβουλευτική διαδικασία, η οποία προϋποθέτει την ενεργό συμμετοχή του ατόμου, με άλλα λόγια ο ίδιος καλείται να πάρει αποφάσεις και να επιλύσει τα προβλήματα που τον απασχολούν, να δει τον κόσμο υπό νέο πρίσμα και να βρει νέες διεξόδους και προοπτικές με τη βοήθεια του συμβούλου (Κανδυλάκη, 2008).

# Εβδομάδα 8η. Δραστηριότητα 1η

Διαβάστε το κείμενο που αναφέρεται στη Γνησιότητα [Μπρούζος, Α. (2004). *Προσωποκεντρική Συμβουλευτική*, σελ. 258. Όσοι δεν έχετε λάβει το σύγγραμμα θα το βρείτε και στο eclass] και προσπαθήστε να απαντήσετε με δικά σας λόγια στην παρακάτω ερώτηση:

- Τι είναι η **επιλεκτική γνησιότητα**; Πώς εφαρμόζεται κατά τη συμβουλευτική διαδικασία;

# Εβδομάδα 8η. Δραστηριότητα 2η

Η **γνησιότητα** είναι μια δύσκολη και απαιτητική δεξιότητα, όπου ο σύμβουλος καλείται να εξωτερικεύσει συναισθήματα/σκέψεις/εικόνες, χωρίς όμως να επιφέρει ρήξη στη σχέση του με τον συμβουλευόμενο.

**Παράδειγμα:** Μετά από μια επίθεση, όπου ο σύμβουλος έδειξε φανερά ότι ξαφνιάστηκε: (Πελάτης) Δεν το φανταστήκατε ότι θα σας έλεγα έτσι τη γνώμη μου.

Πιθανές απαντήσεις συμβούλου:

- Νομίζετε ότι με νοιάζει;
- Νοιώθατε την ανάγκη να με πληγώσετε; Γιατί αλήθεια;
- Ναι, αυτό ήρθε ξαφνικά. Σκέφτομαι τώρα, ποια να ήταν η αιτία αυτής της επίθεσης.
- Σε ένιωσα προηγουμένως σαν εχθρικό και στ' αλήθεια φοβισμένο, ίσως επίσης και λίγο πληγωμένο. Και διερωτώμαι, τι άραγε να σε έχει προκαλέσει τόσο;
- Σε νοιώθω ξαφνικά εντελώς διαφορετικά απ' ό,τι στις προηγούμενες συνομιλίες μας. Από το ένα μέρος χαίρομαι να σε βλέπω να έχεις γνώμη και να είσαι δυναμικός και από την άλλη, όμως, νοιώθω πληγωμένος, ότι δε με κατάλαβες. Θα ήταν για μένα σημαντικό, αν μπορούσαμε να ξεκαθαρίσουμε από πού προήλθε αυτή η ένταση μεταξύ μας.

Κάθε μία από τις δηλώσεις αυτές του συμβούλου έχει **διαφορετικές επιπτώσεις** για το συμβουλευτικό διάλογο, από την άμυνα και τη ρήξη έως την επιδιόρθωση και την ανανέωση της σχέσης συμβούλου-συμβουλευόμενου.



# Εβδομάδα 8η. Δραστηριότητα 2η

**Άσκηση:** Ακολουθούν 5 περιστατικά. Σκεφτείτε λίγο πώς λειτουργείτε στην καθημερινότητά σας και - για το καθένα - δώστε 3 απαντήσεις:

- (α) πώς συνήθως το μεταδίδετε στον άλλον χωρίς λόγια,
- (β) πώς συνήθως το μεταδίδετε στον άλλον με λόγια,
- (γ) πώς θα το διατυπώνατε αν ήσασταν σύμβουλος.

Όταν νοιώθετε πλήξη με τον συνομιλητή σας:

- (α).....
- (β).....
- (γ).....

Όταν σε μια συζήτηση συσσωρεύεται μέσα σας αγανάκτηση:

- (α).....
- (β).....
- (γ).....

Όταν κάποιος σας λέει κάτι που σας πλήγωσε:

- (α).....
- (β).....
- (γ).....

Όταν νοιώθετε συμπάθεια και έλξη για τον συνομιλητή σας:

- (α).....
- (β).....
- (γ).....

Όταν δε νοιώθετε σιγουριά με τον συνομιλητή σας:

- (α).....
- (β).....
- (γ).....

## Εβδομάδα 8η. Δραστηριότητα 3η

Αναζητείστε στο Διαδίκτυο ή σε άλλες διαθέσιμες πηγές, τη σχέση της πολιτισμικής επάρκειας/ επιδεξιότητας με τη συμβουλευτική. Αναπτύξτε ένα κείμενο μέχρι 250 λέξεις.

# 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, μέχρι τις **30/5/2021**

Σας ευχαριστώ πολύ για τη συνεργασία και την ανταπόκριση

Εύχομαι να απολαμβάνετε τον ήλιο, τις βόλτες, τις πρώτες συναντήσεις με τους δικούς σας ανθρώπους.

# Βιβλιογραφία

Αρχοντάκη, Ζ., & Φιλίππου, Δ. (2003). *205 βιωματικές ασκήσεις για εμπύχωση ομάδων*. Αθήνα: Καστανιώτη.

Corey, G. (2005). *Θεωρία και πρακτική της συμβουλευτικής και της ψυχοθεραπείας* (Μετ.: Μ. Μπαρμπάτση, Επιμ. Ε. Κοτρωτοίου). Αθήνα: Έλλην.

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

Μαλικιώση -Λοϊζου Μ. (2012). *Συμβουλευτική ψυχολογία*. Αθήνα: Πεδίο.

Μπρούζος, Α. (2004). *Προσωποκεντρική Συμβουλευτική*. Αθήνα: Gutenberg.

Rogers, C. R. (1957). The necessary and sufficient conditions of therapeutic personality change. *Journal of Consulting Psychology, 21*, 95–103