

**การให้คำปรึกษาเบื้องต้น
กระบวนการ และเทคนิค**

อรอนงค์ สงเจริญ

วิทยาลัยราชสุดา มหาวิทยาลัยมหิดล

การให้การช่วยเหลือ / คำปรึกษา

ทักษะ

ความรู้

เจตคติ

วัตถุประสงค์

ผู้รับการ
อบรม

มีความรู้ เข้าใจ

จิตวิทยาวัยรุ่นและการให้คำปรึกษา

มีทัศนคติที่ดี

ต่อการให้คำปรึกษา/นักศึกษา/การบริการ

มีทักษะ (เบื้องต้น)

การให้คำปรึกษาและการช่วยเหลือ

การให้คำปรึกษาคืออะไร ?



การให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยา

ลองดูภาพนี้



• จะเกิดอะไรขึ้นกับ
ผู้หญิงคนนี้?



เฉลย


**• ถ้าท่านพบว่าผู้หญิงคนนี้ทำของ
หล่นกระจายที่พื้น ท่านจะทำ
อย่างไร?**




การให้คำปรึกษา คือ..







ผู้ให้บริการ ซึ่งต้องมีความรู้ความสามารถในการให้
คำปรึกษา สามารถนำเทคนิคต่างๆ ในการให้การ
ปรึกษาไปใช้เพื่อช่วยเหลือ



ผู้รับบริการ ซึ่งมีประเด็นปัญหา ให้
สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆ และมีทักษะในการ
แก้ปัญหาคือ ในอนาคตได้ด้วยตนเอง



สถานการณ์

ความคิด

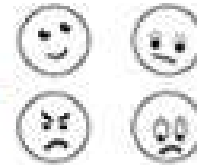


ปฏิกิริยาตอบสนอง

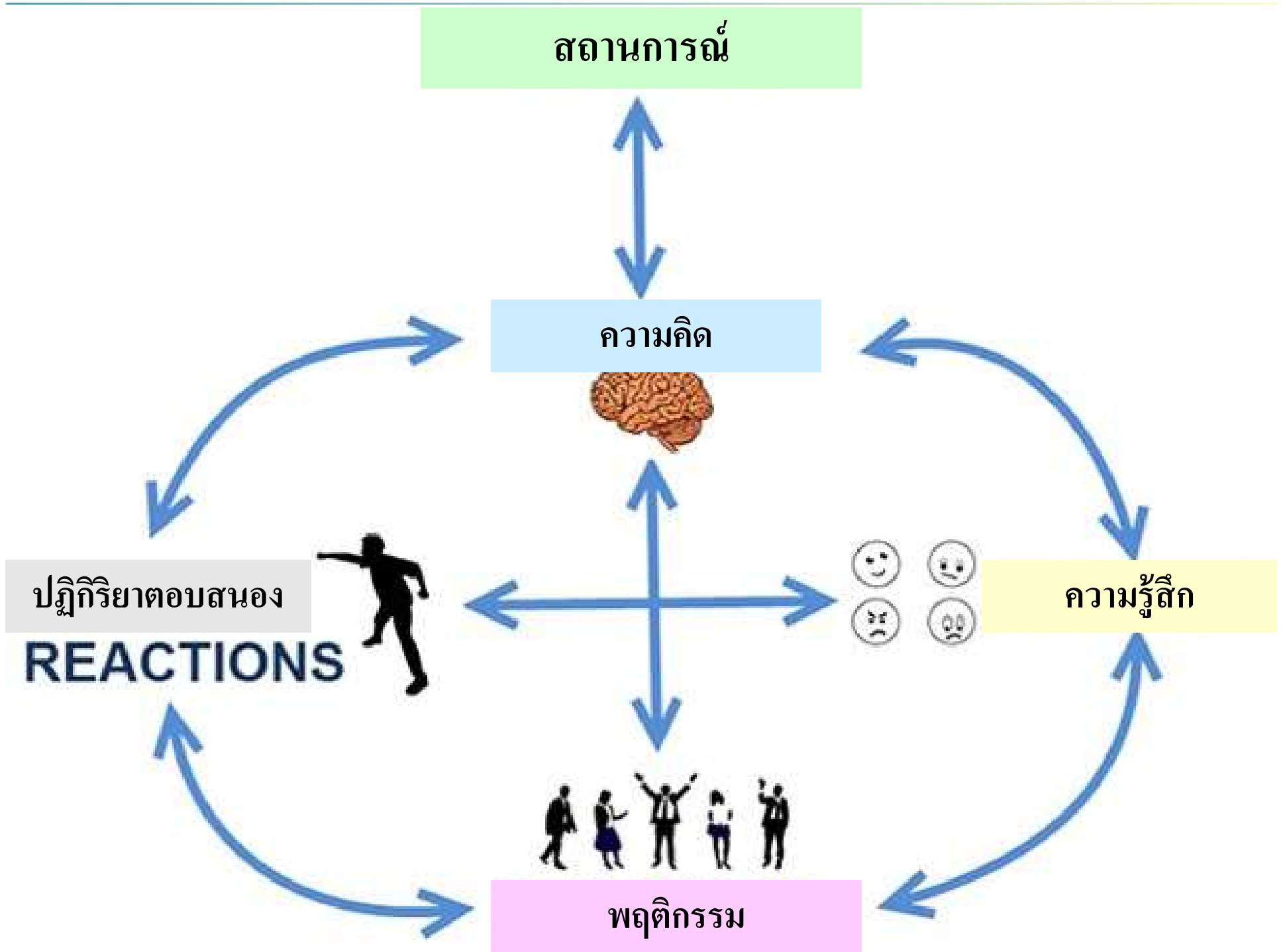
REACTIONS



ความรู้สึก



พฤติกรรม



สิ่งที่คาดหวัง

สิ่งที่เป็นอย่างจริง

ทุกข์





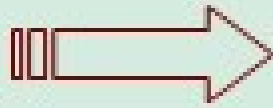
ขอข่างานการให้คำปรึกษา





การให้คำปรึกษา

การปรึกษา



เป็นกระบวนการช่วยเหลือระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย มีปฏิสัมพันธ์กันในทางการช่วยเหลือ

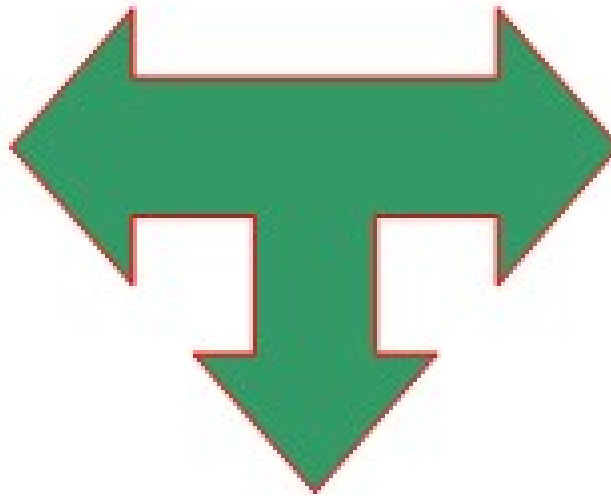
Co.



ใช้คุณสมบัติส่วนตัว ความสามารถ และทักษะต่างๆ กระตุ้นให้ **CI.** สำรวจตนเอง เข้าใจปัญหาที่แท้จริง เข้าใจสาเหตุ ความต้องการของตนเอง และสามารถแก้ไขปัญหาได้เองด้วยศักยภาพของตนเอง

ผู้ให้คำปรึกษา

Counselor



ผู้รับคำปรึกษา

Client

Help them to help themselves

ลักษณะเฉพาะของการให้บริการคำปรึกษา

1. เป็นการให้ความช่วยเหลือทางด้านจิตสังคม

** ปัญหาด้านพฤติกรรมความรู้สึกรู้สึก

** ปัญหาด้านความคิดความเชื่อ

** ด้านการป้องกัน ด้านการรักษา การฟื้นฟู

2. เป็นกระบวนการและมีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลง

3. เน้นสัมพันธภาพที่ดี

4. มีหลักการและเทคนิคเฉพาะของการให้บริการ

5. เน้นการสื่อสารด้วยเจตคติที่ดี

6. เน้นผู้รับบริการเป็นศูนย์กลาง

7. เน้นปัจจุบัน

8. ไม่มีคำตอบสำเร็จรูปหรือตายตัว

9. ต้องมีการคัดกรองผู้รับบริการ

ความพร้อมของผู้รับบริการ (ภาษา, โรคจิต, ปัญญาอ่อน ฯลฯ)

ความสำคัญ / วัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษา

1. ส่งเสริมการเปลี่ยนแปลง
2. ส่งเสริมความสามารถ
3. ส่งเสริมการปรับตัวให้สามารถอยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข
4. ส่งเสริมทักษะในการแก้ปัญหา
5. ส่งเสริมการพัฒนาตนเอง

ชมคลิป VDO



โฆษณาไทยประกันชีวิต 2015 Garbage Man.mp4





คุณลักษณะการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

การเข้าใจ
ความรู้สึกรักของผู้อื่น

การรักษาความลับ

มีความอบอุ่น

มีความจริงใจ

ยอมรับ

บทบาทการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

เป็นแบบอย่างที่ดี

กระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษากำหนดจุดมุ่งหมาย

ช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหา

หลักการของการให้คำปรึกษา

1. ยอมรับในความแตกต่างระหว่างบุคคล
2. เปิดโอกาสให้พูดคุยระบายความรู้สึกรักนึกคิด โดยไม่สกัดกั้น
3. ให้ข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจ เลือกวิธีการแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง





หลักการของการให้คำปรึกษา

4. เคารพตนเอง และผู้รับคำปรึกษา
5. ดำรงไว้ซึ่งศีลธรรม จรรยาบรรณที่ดี
6. ให้บริการแก่คนปกติไม่มีอาการทางจิต

องค์ประกอบของการให้คำปรึกษา

1. ผู้รับบริการ / ผู้รับคำปรึกษา (Client)
2. ผู้ให้บริการ / ผู้ให้คำปรึกษา (Counselor)
3. กระบวนการให้คำปรึกษา
4. เทคนิค/ทักษะในการให้คำปรึกษา

การมองโลก ทักษะคติ ค่านิยม ความเชื่อ ของผู้ให้คำปรึกษา

- มนุษย์เป็นคนดี มีคุณค่า มีศักดิ์ศรี
- มนุษย์ทุกคนมีแนวโน้มที่จะพัฒนาตนเองอย่างสมบูรณ์



คุณลักษณะของผู้ให้คำปรึกษา

1. เคารพและยอมรับในความเป็นบุคคล
2. มีความจริงใจและเป็นธรรมชาติ
3. สนใจและเอาใจใส่
4. มีทัศนคติที่ดีต่อการช่วยเหลือ
5. มีความมั่นคงในอารมณ์และความรู้ลึก

คุณลักษณะของผู้ให้คำปรึกษา

6. มีความรู้ความสามารถ
7. ไวต่อความรู้สึกและ เข้าใจ
8. เข้าอกเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่น
(Empathy)
9. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

การมองโลก ทักษะคติ ค่านิยม ความเชื่อ
ของผู้ให้คำปรึกษา

- มนุษย์เป็นคนดี มีคุณค่า มีศักดิ์ศรี
- มนุษย์ทุกคนมีแนวโน้มที่จะพัฒนาตนเองอย่างสมบูรณ์

บทบาทการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

เป็นแบบอย่างที่ดี

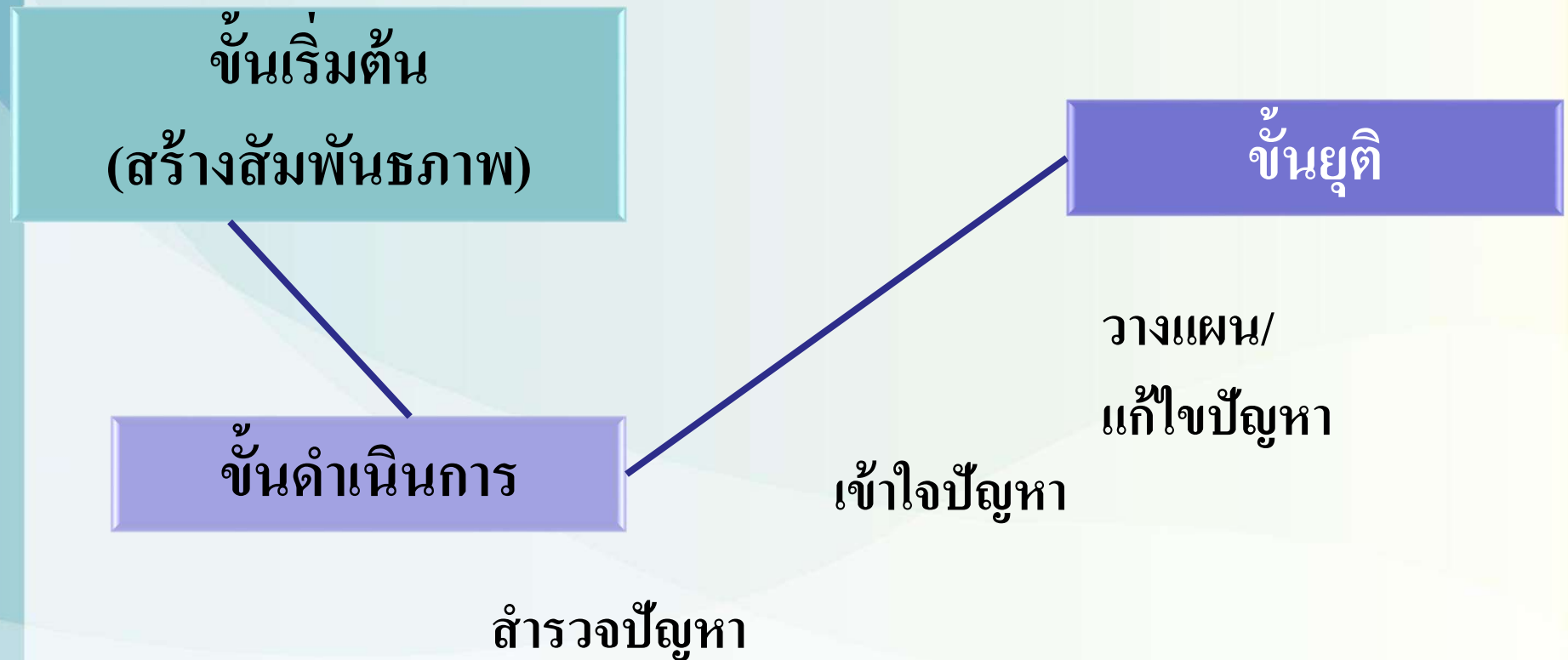
กระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษากำหนดจุดมุ่งหมาย

ช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหา

จรรยาบรรณของผู้ให้คำปรึกษา

1. ให้เกียรติ และช่วยเหลือเต็มความสามารถ
2. รักษาความลับ
3. ไม่ให้คำปรึกษาซ้อนกับผู้อื่น
4. ตกลงบริการและบอกข้อจำกัดต่างๆ
5. ส่งต่อกรณีเกินความสามารถ
6. ไม่กระทำการที่เป็นอันตรายและขัดกับประเพณี
อันดีงามของสังคม

กระบวนการให้คำปรึกษา



กระบวนการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล

ระยะที่ 1 การสร้างสัมพันธภาพ

ระยะที่ 2 การดำเนินการ

- สำรวจปัญหา

- เข้าใจปัญหา+สรุปปัญหา

- วางแผน

- ดำเนินการแก้ปัญหา

ระยะที่ 3 ยุติการให้คำปรึกษา

ระยะที่ 1 การสร้างสัมพันธภาพ

วิธีการปฏิบัติ

- กล่าวทักทาย
- แนะนำตัวเอง
- พูดคุยเรื่องทั่วไป
- ตกลงบริการ

การหันหน้าเข้าพูดคุย
กัน (Squarely)

ท่าทางที่เปิดรับ
(Open)

SOLER

มีการสบตา ประสานสายตา
(Eye contact)

การโน้มตัวเข้า
หา (Lean)

ท่าทางที่ผ่อนคลาย
(Relax)



ระยะที่ 2 การดำเนินการ

-สำรวจปัญหา

-เข้าใจปัญหา+สรุปปัญหา

-วางแผน

-ดำเนินการแก้ปัญหา

การสำรวจปัญหา

เพื่อทำการประเมินปัญหาและสาเหตุของปัญหา

กาย



จิตสังคม
และอื่นๆ

โดยการสัมภาษณ์และใช้ทักษะต่างๆ

การสรุปปัญหา

สรุปทุกปัญหาที่สำรวจได้

ให้เข้าใจตรงกันทั้ง 2 ฝ่าย

การวางแผนแก้ไขปัญหา พิจารณาจาก...

ความเร่งด่วนของปัญหา

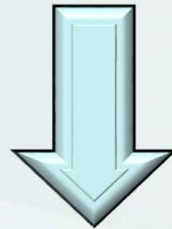
ผลกระทบต่อตัวผู้พิจารณาและครอบครัว

ความซับซ้อนของปัญหา

เป็นปัญหาที่แก้ไขได้เองหรือต้อง
อาศัยผู้อื่น

การกำหนดเป้าหมาย (วางแผน)

โดยกำหนดจากความต้องการที่แท้จริง
และสอดคล้องกับปัญหา



ชัดเจน/รูปธรรม

สามารถปฏิบัติได้

ดำเนินการให้ความช่วยเหลือ

บรรยากาศที่อบอุ่น เป็นมิตร จริงใจ

ผู้รับคำปรึกษายอมรับตนเอง เข้าใจปัญหา

ผู้รับคำปรึกษาตระหนักถึงการแก้ไขปัญหา

ผู้รับคำปรึกษามีแนวทางในการจัดการแก้ไขปัญหา

แนวทางการปฏิบัติ ในการช่วยเหลือ

- พุดคุยถึงปัญหาที่เกิดขึ้น รวมทั้งรายละเอียด
- วิธีการแก้ไขปัญหาที่เคยใช้ และผล
- ให้ข้อมูลต่างๆ ประกอบการตัดสินใจ
- วิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียของวิธีการแก้ไขปัญหา

แนวทางการปฏิบัติ ในการช่วยเหลือ

- เลือกรูปแบบการแก้ไขปัญหาที่จะนำไปปฏิบัติ
- สรุปรูปแบบการแก้ไขปัญหา
- ให้แรงเสริมและกำลังใจ
- นัดเป็นระยะๆ เพื่อติดตาม และประเมินผล

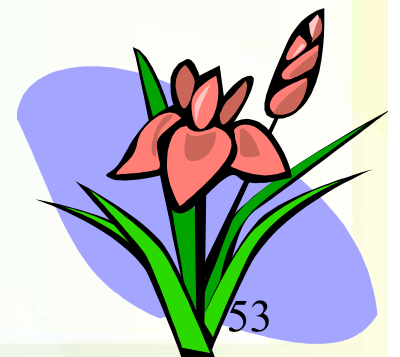
ระยะที่ 3 ยุติการให้คำปรึกษา

ยุติการให้คำปรึกษา

สรุปให้เห็นผลสำเร็จ
เกิดจากผู้รับบริการ
เป็นสำคัญ

ให้แรงเสริม
และกำลังใจ

นำประสบการณ์ที่ได้รับ
ไปใช้ในอนาคต









การแสดงออกทางสีหน้า

**การแสดงสีหน้าที่สอดคล้อง
กับเรื่องราวที่กำลังพูด**



การสัมผัส

การสัมผัสที่มีมือเพียงเล็กน้อย เมื่อต้องการ
ให้กำลังใจ หรือแสดงความเห็นใจ



การฟังอย่างใส่ใจ

การรับฟังเรื่องราวด้วยความตั้งใจและใส่ใจ
*ฟังเพื่อจับใจความ สาระ
*รับอารมณ์ความรู้สึกจากน้ำเสียง สีหน้าท่าทาง





ขอบคุณภาพทั้งหมดจาก [google.com](https://www.google.com)













การถาม

การใช้คำถามปลายเปิดเมื่อต้องการให้ได้ระบายน
ความรู้สึก หรือเล่าเรื่องราวต่างๆ และใช้คำถาม
ปลายปิดเพื่อยืนยันข้อมูล



การให้กำลังใจ

การพูดเพื่อปลอบใจหรือให้กำลังใจเมื่อประสบ
ปัญหาหรือต้องการความมั่นใจ

ทางด้านภาษา
ถ้อยคำ

การเงียบแล้วถามความรู้ลึก

การใช้ความเงียบชั่วขณะเพื่อให้ได้สัมผัสกับ
ความรู้ลึกของตนเอง แล้วจึงถามว่า “ขณะนี้คุณ
รู้ลึกอย่างไร”



การสรุปความ

รวบรวมความคิด เนื้อหาที่เป็นประเด็นสำคัญ

การสะท้อนความรู้สึก

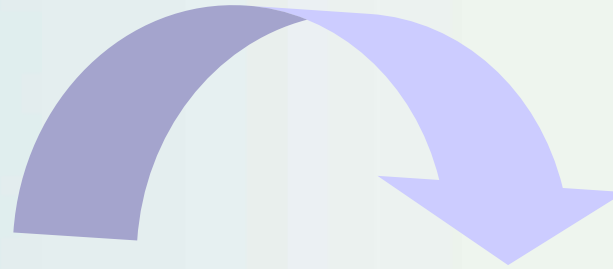
รับรู้ความรู้สึก แล้วสะท้อนออกมา เพื่อให้
ผู้รับบริการเข้าใจตนเองมากขึ้น

การเริ่มต้นการให้คำปรึกษา

การเริ่มต้นการให้คำปรึกษา เป็นการเริ่มการสนทนาด้วยบรรยากาศที่อบอุ่น มีไมตรี ยิ้มแย้มแจ่มใส จะทักทายในเรื่องกลางๆ หรือเหตุการณ์ทั่วไป ใช้เวลาสั้นๆ เพื่อให้ **CI.** เกิดความผ่อนคลาย สบายใจ ลดความตื่นเต้น และอึดอัดใจ รวมทั้งเป็นการต้อนรับด้วยบรรยากาศที่อบอุ่น ทำให้ **CI.** สามารถเริ่มเล่าเรื่องความไม่สบายใจโดยไม่ลำบากใจ

1. Co. ควรแสดงมารยาทที่เหมาะสมต่อ C1. ทุกครั้ง เช่น ยิ้มแย้ม แจ่มใส เชิญให้นั่ง วางงานที่กำลังทำอยู่เสียก่อน
2. ในช่วงแรกควรใช้เวลาสักเล็กน้อยในการสนทนาเรื่องทั่วไปก่อน โดยยังไม่ต้องรีบร้อนเข้าถึงปัญหา
3. จากนั้น ค่อยใช้คำถามเปิดเพื่อเอื้อให้ C1. ได้เริ่มเล่าถึงสิ่งที่ต้องการปรึกษา

ผลที่ได้รับ



ช่วยให้ **CI**. สันทนาได้สะดวกใจและไม่อึดอัดใจในการเริ่มต้น
มีความสบายใจที่จะเล่าปัญหาของตนได้ง่ายขึ้น

การทำความเข้าใจกระบวนการให้คำปรึกษา (ตกลงบริการ)

การทำความเข้าใจกระบวนการให้คำปรึกษา เป็นการทำความเข้าใจระหว่าง **CO.** และ **CI.** เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายรับรู้และเข้าใจตรงกันในเรื่องบทบาท วัตถุประสงค์ และวัตถุประสงค์ของการให้คำปรึกษา

ในการให้คำปรึกษา ควรทำความเข้าใจประเด็นต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์
2. เป้าหมายที่ต้องการ
3. กระบวนการการให้คำปรึกษา
4. เนื้อหาที่จะปรึกษาหารือ
5. บทบาทของ Co. และ Cl.
6. การรักษาความลับ
7. เวลา



ผลที่ได้รับ

1. ทำให้ Co. และ Cl.เข้าใจตรงกันเกี่ยวกับประเด็นต่างๆที่กล่าวมาแล้ว
2. ช่วยลดความวิตกกังวลซึ่งอาจจะเกิดขึ้นจากความไม่แน่ใจหรือการขาดข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับการให้คำปรึกษา

3. เป็นประโยชน์ต่อกระบวนการให้คำปรึกษา โดยเฉพาะในระยะแรกของกระบวนการ เป็นการช่วยให้ CI. มีส่วนร่วมในกระบวนการปรึกษาได้เร็วขึ้น
4. เป็นวิธีชี้ให้ CI. เห็นประเด็นของกระบวนการให้คำปรึกษา ช่วยให้เขาเห็นพัฒนาการที่เกิดขึ้น และมีกำลังใจที่จะดำเนินการต่อไป

ทักษะการใส่ใจ

การใส่ใจเป็นพฤติกรรมของผู้ให้คำปรึกษาที่แสดงออกด้วยภาษาพูด หรือภาษาท่าทาง ซึ่งบอกถึงความกระตือรือร้นที่จะช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษา โดยการแสดงความสนใจ การเห็นความสำคัญ และการให้เกียรติ เพื่อช่วยให้ผู้รับการปรึกษาเกิดความอบอุ่นใจและไม่รู้สึกห่างเหิน

การใส่ใจแบ่งออกเป็น

1. การใส่ใจโดยแสดงออกทางภาษาพูด

- เป็นการพูดอย่างต่อเนื่องในเรื่องเดียวกันกับเรื่องที่ได้รับคำปรึกษาได้พูดให้ฟังในขณะนั้น
- มีการแสดงการรับรู้และเข้าใจในสิ่งที่ผู้รับคำปรึกษาพูดและสื่อออกมา

2. การใส่ใจที่ไม่ใช้ภาษาพูด

- เป็นการแสดงพฤติกรรมต่างๆที่ไม่ใช่คำพูด แต่มีความหมายซึ่งสื่อถึงความคิดและความรู้สึกบางประการของ **Co.** ที่มีต่อ **CI.** การใส่ใจที่ไม่ใช้ภาษาพูด ได้แก่

การใส่ใจที่ไม่ใช้ภาษาพูด

1. สถานที่และสภาพแวดล้อมในการให้คำปรึกษา
2. ระยะห่างระหว่าง Co. และ Cl.
3. การวางตัว
4. กิริยา การเคลื่อนไหว
5. การแสดงสีหน้า
6. การประสานสายตา
7. น้ำเสียง

แนวทางปฏิบัติ

ก่อนการให้คำปรึกษา Co. ควรเตรียมความพร้อมในเรื่อง
ของสถานที่ อุปกรณ์และเวลาให้เหมาะสม

ขณะ CI.มาขอคำปรึกษา Co. ต้องแสดงความสนใจต่อ
CI. ด้วยการใส่ใจในการรับฟังด้วยคำพูด เช่น ตอบรับ ค่ะ
ครับ และการแสดงกิริยาท่าที สีสหน้าที่มีความรู้สึกอย่างเป็น
ธรรมชาติ ไม่เกร็งหรือตึงเครียด อาจจะโน้มตัวไปข้างหน้า
มีระยะห่างพอควร มีการพยักหน้าบ้างตามความเหมาะสม



ผลที่ได้รับ

ทำให้เกิดบรรยากาศที่อบอุ่น **Cl.** เห็นว่า **Co.** ยอมรับและ
เข้าใจ **Cl.** เป็นการช่วยให้การสนทนาในการให้คำปรึกษา
ดำเนินไปด้วยความราบรื่นมากขึ้น

ทักษะการถาม

- การถามเป็นทักษะสำคัญในการให้โอกาส **Cl.** ได้บอกถึงเรื่องราวต่างๆ ที่ต้องการจะปรึกษา
- เป็นการช่วยให้ **Co.** เข้าใจปัญหาของ **Cl.** มากขึ้น
- เป็นการช่วยให้ **Cl.** เข้าใจปัญหาของตนเองมากขึ้น

คำถาม แบ่งออกเป็น

1. คำถามปิด

เป็นการถามเพื่อทราบข้อมูลเฉพาะ ที่เกี่ยวกับ C1. ซึ่งมีลักษณะ คล้ายการซักถามและสอบสวน การถามลักษณะนี้จะได้คำตอบ เพียงสั้นๆ

2. คำถามเปิด

เป็นการถามที่กำหนดขอบเขตของการตอบ ช่วยให้ C1. ได้มีโอกาสได้พูดถึงความคิด ความรู้สึก และสิ่งที่ เป็นปัญหา การถามลักษณะนี้ผู้ตอบจะพูดได้อย่างเต็มที่ ทำให้ได้ข้อมูลมาก

การตั้งคำถาม ปิด

เมื่อต้องการคำตอบเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับปัญหา



ตรวจสอบความเข้าใจให้ถูกต้องตรงกัน

เมื่อต้องการให้เกิดการตัดสินใจ

ถ้าใช้คำถามปิดมากจะทำให้ผู้ถูกถามเกิดความอึดอัด

การตั้งคำถาม เปิด เพื่อหาข้อมูลในระดับลึก



เมื่อต้องการทราบข้อมูล หรือรับรู้เรื่องราวเพิ่มขึ้น

เพื่อลำดับเรื่องราวและความเชื่อมโยงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

กระตุ้นให้เกิดการมีส่วนร่วมและสำรวจตนเอง

แนวทางปฏิบัติ

- โดยทั่วไปควรใช้คำถามเปิดให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อให้โอกาส **CI**. ได้สำรวจความรู้สึกนึกคิดของตนเองได้อย่างลึกซึ้ง และยังมีประโยชน์ในแง่ที่ **CI**. จะไม่รู้สึกรำคาญจากการถาม
- การใช้คำถามปิด ควรใช้ตามความจำเป็น เมื่อต้องการทราบคำตอบเฉพาะ เพราะคำถามปิดไม่ค่อยเอื้อให้เกิดการเปิดเผยตนเอง ได้ข้อมูลน้อย

การตั้งคำถาม

เพื่อความเข้าใจที่กระจ่างชัด

อะไร

เมื่อไร

ที่ไหน

เพราะอะไร

~~ทำอย่างไร~~

หมายเหตุ

การใช้คำถามขึ้นต้นว่า “ทำไม”

- มักทำให้ C1. เกิดความรู้สึกว่าตนเองได้ทำผิดอยู่ ซึ่งอาจ ทำให้กระทบกระเทือนความสัมพันธ์ระหว่าง Co.กับ C1. ได้
- มักนำไปสู่การหาเหตุผลต่างๆ ซึ่งเหตุผลนั้นอาจมีส่วนที่ไม่เป็นจริงก็ได้

ทักษะการสะท้อนความรู้สึกรู้สึก (Reflecting Skill)

- เป็นการสะท้อนให้ข้อมูลย้อนกลับอย่างชัดเจน เป็นภาษาพูด ให้ CI. ได้รับฟัง เพื่อช่วยให้ CI. เกิดความเข้าใจในสิ่งที่เป็นปัญหาอย่างแท้จริงของตนเอง

การสะท้อน : วัตถุประสงค์

1. การสะท้อนความรู้สึก เป็นการช่วยให้ CI. ตระหนักถึงความรู้สึกและเรื่องราวของตนเอง เป็นเสมือนกระจกเงา
2. เพื่อกระตุ้นให้ CI. แสดงความรู้สึกมากขึ้น
3. เพื่อกระตุ้นให้ CI. ตระหนักถึงความรู้สึกที่มีอิทธิพลเหนือตน
4. เพื่อให้ CI. เข้าใจและตระหนักถึงความเข้าใจและใส่ใจของ Co. ที่มีต่อ CI.

แนวทางปฏิบัติ

1. ก่อนใช้การสะท้อน Co. ต้องตั้งใจฟังและสังเกต พฤติกรรมของ CI. ลักษณะคำพูด น้ำเสียง อารมณ์ แล้วหาจังหวะสะท้อนความรู้สึก

CI : “ พ่อกับแม่ทะเลาะกันอยู่เรื่อย ผมไม่แน่ใจว่าเมื่อพ่อ กลับจากทำงาน จะมีอะไรเกิดขึ้นบ้าง ”

Co: “ คุณรู้สึกกังวลกับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ”

2. หากสังเกตพบว่า CI. สับสน ไม่สามารถรวบรวมเรื่องราว ประติดประต่อได้ พุดจาวกวน Co. สามารถช่วยให้ CI. ตระหนักถึงเรื่องราวของตนได้อย่างชัดเจนขึ้น โดยการ สะท้อนเนื้อหา

CI : “ใกล้สอบแล้วหนูดูหนังสื่อไม่รู้เรื่อง เวลาดูหนังสื่อ หนูคิดเรื่องนั้นเรื่องนี้อยู่เรื่อย เรื่องต่างๆมันเข้ามาบกวน จิตใจหนูเสมอ ไม่สามารถบังคับจิตใจได้ คิดอะไรฟุ้งซ่าน จนดูหนังสื่อไม่ได้ ”

Co : “คุณไม่มีสมาธิในการดูหนังสื่อสอบ”

3. Co. ต้องพยายามเข้าใจโลกของ CI. อย่าใช้ความคิด หรือ ความรู้สึกของตนเองเพียงฝ่ายเดียว ให้พยายามทำความเข้าใจเรื่องราวและความรู้สึกของ CI. และสื่อความเข้าใจนี้ กลับสู่ CI. ซึ่งจะทำให้ CI. ได้ตระหนักและกระจ่างแจ้งใน ความรู้สึกของตนเองยิ่งขึ้น

4. ใช้ทักษะการสะท้อนอย่างค่อยเป็นค่อยไป ในบรรยากาศที่อบอุ่น เพื่อให้ CI. ได้ยอมรับความจริง ได้ทบทวนเรื่องราว และความรู้สึกของตน

คำเปรียบเทียบ

เหมือนคนรกโลก	(ไร้ค่า)
เหมือนตกรกทั้งเป็น	(ทุกข์ทรมาน)
เหมือนพระมาโปรด	(โล่งใจ)
เหมือนยกภูเขาออกจากอก	(โล่งใจมาก)
เหมือนตายแล้วเกิดใหม่	(โล่งใจมากที่สุด)
เหมือนขึ้นสวรรค์	(มีความสุข)
เหมือนแบกโลกไว้ทั้งโลก	(ยากลำบากอย่างมาก/หนักใจ)
กั้นไม่เข้ากายไม่ออก	(อึดอัดใจ)

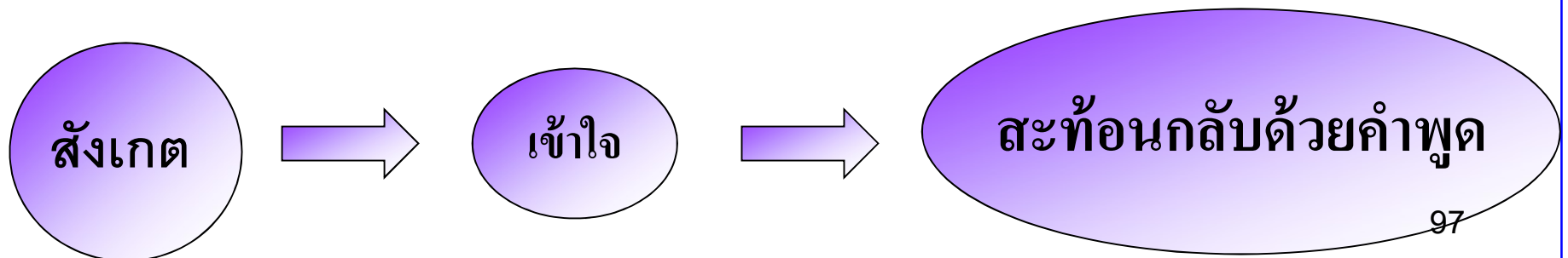
การสะท้อนความรู้สึก

(กระจก  อารมณ์)

Co.รับรู้ความคิด ความรู้สึก อารมณ์ หรือ
ประสบการณ์ที่แสดงออกมา ไม่ว่าจะด้วยวาจา หรือท่าทาง
สะท้อนกลับทางอารมณ์

Co.  สามารถ สะท้อนความรู้สึกที่แท้จริงของ **Cl.**
ออกมาเป็นคำพูด

3 ขั้นตอน



“คุณรู้สึก ...(คำแสดงความรู้สึก).....ที่.....(สาเหตุ)

จงหาการใช้

1. เมื่อเรื่องที่เล่ามีความรู้สึกและอารมณ์ปะปนอยู่
2. เมื่อการสนทนาสะดุดจากความรู้สึกต่างๆ
3. เมื่อความรู้สึกของ **CI**. พรั่งพรูออกมาเกินจะควบคุม
4. เมื่อต้องการเชื่อมโยงความรู้สึกต่างๆ กับเหตุผล หรือ คำอธิบายที่ทำให้เกิดความรู้สึกนั้น

5. สะท้อนโดยใช้คำพูดของ Co. เอง แต่ไม่เติมความคิด
ความรู้ลึกของ Co. ลงไป

6. สะท้อนออกมาเป็นคำพูด โดยเริ่มประโยคว่า

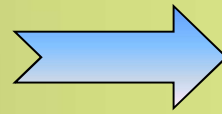
“คุณรู้ลึกว่า”

“ดูเหมือนว่าคุณ.....”

อย่าสะท้อนบ่อยจนเกินจำเป็น และใช้คำซ้ำซาก ควรฝึก
ใช้คำพูดให้หลากหลาย

7. ถ้า CI. แสดงความรู้ลึกที่ชัดเจน เป็นที่ประจักษ์ทั้งสอง
ฝ่าย ก็ไม่จำเป็นต้องสะท้อนความรู้ลึก

Sensitive Word



Neutral Word

- ตาย
- รังเกียจ
- ลำสาอ่อน
- โง่
- สิ้นหวัง
- แก่
- แพ้เชื่อ
- เคียดแค้น โกรธ
- ฆ่าตัวตาย



- เสียชีวิต สิ้นใจ
- ไม่ชอบ ไม่ยอมรับ
- มีเพศสัมพันธ์กับคนอื่น
- เรียนไม่เก่ง
- น้อยใจ เสียใจ
- สูงอายุ อาวุโส
- นำเชื่อไปสู
- ไม่พอใจ ไม่ชอบใจ
- ทำร้ายตนเอง

ฝึกปฏิบัติ



ขอให้โชค และมีความสุข