

CONSILIEREA COMPORTAMENTALĂ

- XXI -

Consilierea scurtă axată pe soluții necesită, în general, mai multă structurare decât majoritatea metodelor, deoarece diferă major în activitatea consilierului și numărul de ședințe necesare. Deși este de o importanță primordială clarificarea oricărui proces de consiliere pentru clienții noi și pentru copii, este obligatoriu ca prim pas în consilierea centrată pe soluții. Concentrarea și strategiile de stabilire a obiectivelor încep să prindă contur odată cu declarația de orientare a consilierului despre modul în care funcționează procesul. De exemplu, declarația de deschidere a unui consilier ar putea fi: „scopul nostru este de a discuta împreună ca să te ajutăm să afli ce trebuie să faci pentru a rezolva o anumită problemă. Ne vom uita la unele lucruri pe care le faci bine și vom vedea dacă le putem folosi pentru a ne da seama ce dorești să faci și ce pași ar trebui să urmezi în continuare. Îți voi adresa câteva întrebări. La unele dintre aceste întrebări va fi mai greu de răspuns. Voi scrie lucruri despre ceea ce vorbim. După ce terminăm discuția, voi pleca câteva minute și voi scrie un mesaj din notițele pe care le-am luat. Îți voi face o copie și originalul îl voi păstra pentru mine. Toate acestea sunt în regulă cu tine? Declararea problemei: ca și în cazul oricărei alte abordări a consilierii, se recomandă pentru consilieri să folosească ascultarea activă de la consilierea centrată pe persoană înainte de a se lansa în intervențiile de consiliere preferate. Ascultarea activă ajută consilierul și clientul să se cunoască suficient de bine pentru a lucra la problema corectă; prin urmare, se sugerează consilierilor să rămână în modul de ascultare activă până când consilierii înțeleg patru lucruri importante despre situația clienților:

1. Problema
2. Sentimentele asociate cu problema

3. Intensitatea acelor sentimente pe o scară de la 0 la 10 (10 este cea mai mare și 0 este cel mai scăzut)

4. Așteptările clientului cu privire la ceea ce el sau ea ar dori să se întâmple în consiliere și obiectivele pe care clientul ar dori să le atingă

În ceea ce privește evaluarea intensității sentimentelor pe o scală de zece puncte, această activitate poate avea ca rezultat o declarație de obiectiv. Atunci când clientul spune: „sunt aproximativ la nivelul șase pe o scală de zece puncte în ceea ce privește starea de bine”, consilierul poate concentra interviul asupra acelor lucruri bune pe care le face clientul și asupra lucrurilor care se întâmplă în viața clientului și care îl determină să acorde nota șase. Apoi, interviul poate fi direcționat spre descoperirea modului în care clientul poate face mai multe dintre aceste lucruri bune să se întâmple. Copiii pot avea nevoie de prezentări vizuale ale unei astfel de scale de evaluare. Cinci fețe zâmbitoare, de la un zâmbet foarte fericit până la o față profund încruntă și nefericită, îi ajută pe copiii mai mici să identifice cât de bine sau de rău se simt. Unii consilieri folosesc un „contor de senzație” construit ca un termometru obișnuit de exterior și lasă copilul să descopere cât de sus a crescut nivelul de mercur pe scala sentimentelor. Fețele zâmbitoare și încruntate pot fi, de asemenea, folosite pe contorul de senzație pentru a descrie cum se simte copilul. Scale mobile generate de computer pot fi, de asemenea, folosite pentru a ilustra gradul de suferință sau succes pe care copiii îl raportează. Aceeași scală de evaluare poate fi utilizată pe tot parcursul procesului orientat către soluții pentru stabilirea obiectivelor și măsurarea progresului copilului. Mulți copii își stabilesc obiective comportamentale pentru a trece de la un rating scăzut de 3 la un rating ridicat de 10 într-o durată de câteva zile. Consilierii vor trebui să se

concentreze pe a-i ajuta pe copii să treacă de la 3 la 4 la obiective (ceea ce copilul va face de fapt la nivelul 4) pentru a asigura succesul timpuriu al procesului orientat către soluții. Câștigurile de 10 la sută sunt bune atunci când sunt definite în schimbări comportamentale pozitive observabile. *Stabilirea obiectivelor de consiliere.* Esența multor metode de consiliere este stabilirea unor obiective bune sau productive, iar acest lucru este esențial în consilierea centrată pe soluții. Obiectivele bune au unele dintre următoarele proprietăți comune:

- obiectivele deținute sau stabilite de client funcționează cel mai bine, deoarece clienții au mai multe șanse să atingă obiectivele pentru care dețin proprietatea.

- dacă clienții au nevoie de asistență în stabilirea obiectivelor (probabil că o vor face cu o consiliere scurtă orientată spre soluții) consilierii trebuie să se asigure că obiectivele sunt create în comun și nu sunt obiectivele consilierului.

- obiectivele orientate spre comportament, care sunt observabile ajută clienții. Obiectivele funcționează cel mai bine atunci când sunt pozitive, concrete, realizabile și reduse la pași mici. Obiectivele ar trebui precizate în ceea ce privește comportamentul care va avea loc, cât de des va apărea și în ce condiții va apărea. Acțiunea, cum ar fi a face ceva, mai degrabă decât inacțiunea, cum ar fi a nu face ceva, este preferată. De exemplu, să alergi prin parc ar fi de preferat decât să nu te uiți pe tabletă.