

**ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ &
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ:
ΘΕΩΡΙΑ & ΕΦΑΡΜΟΓΕΣ**

ΕΝΣΥΝΑΙΣΘΗΣΗ

Η προσπάθεια να καταλάβουμε τον συνομιλητή μας, βλέποντας τον κόσμο μέσα από τα μάτια του. Προσπαθούμε να καταλάβουμε αυτό που ο συνομιλητής μας σκέφτεται, αισθάνεται και βιώνει, χωρίς να τον κρίνουμε ή να τον αξιολογούμε. Φροντίζουμε να μοιραστούμε μαζί του αυτό που κατανοήσαμε.

Η ενσυναίσθηση στηρίζεται σε 3 βασικές αρχές:

- ✓ Το άτομο που συναισθάνεται πρέπει να δει τα γεγονότα από την οπτική γωνία του άλλου και επίσης να φανταστεί τον εαυτό του στην ίδια θέση.
- ✓ Πρέπει να μείνουμε για αρκετό χρόνο στη θέση και τον ρόλο του άλλου για να τον κατανοήσουμε. Διαφορετικά, η ενσυναίσθηση δεν είναι αληθινή. Το να θαυμάζεις, να μιμείσαι ή να συμπαθείς είναι διαφορετικά πράγματα από την ενσυναίσθηση.
- ✓ Η ενσυναίσθηση απαιτεί πολύ καθαρή εικόνα της κατάστασης του άλλου.
- ✓ Τέλος, πρέπει να δείξουμε στο άτομο το οποίο συναισθανόμαστε τι και πόσο κατανοήσαμε σχετικά με την δική του κατάσταση. Διαφορετικά, η περίοδος της ενσυναίσθησης δεν είναι ολοκληρωμένη.

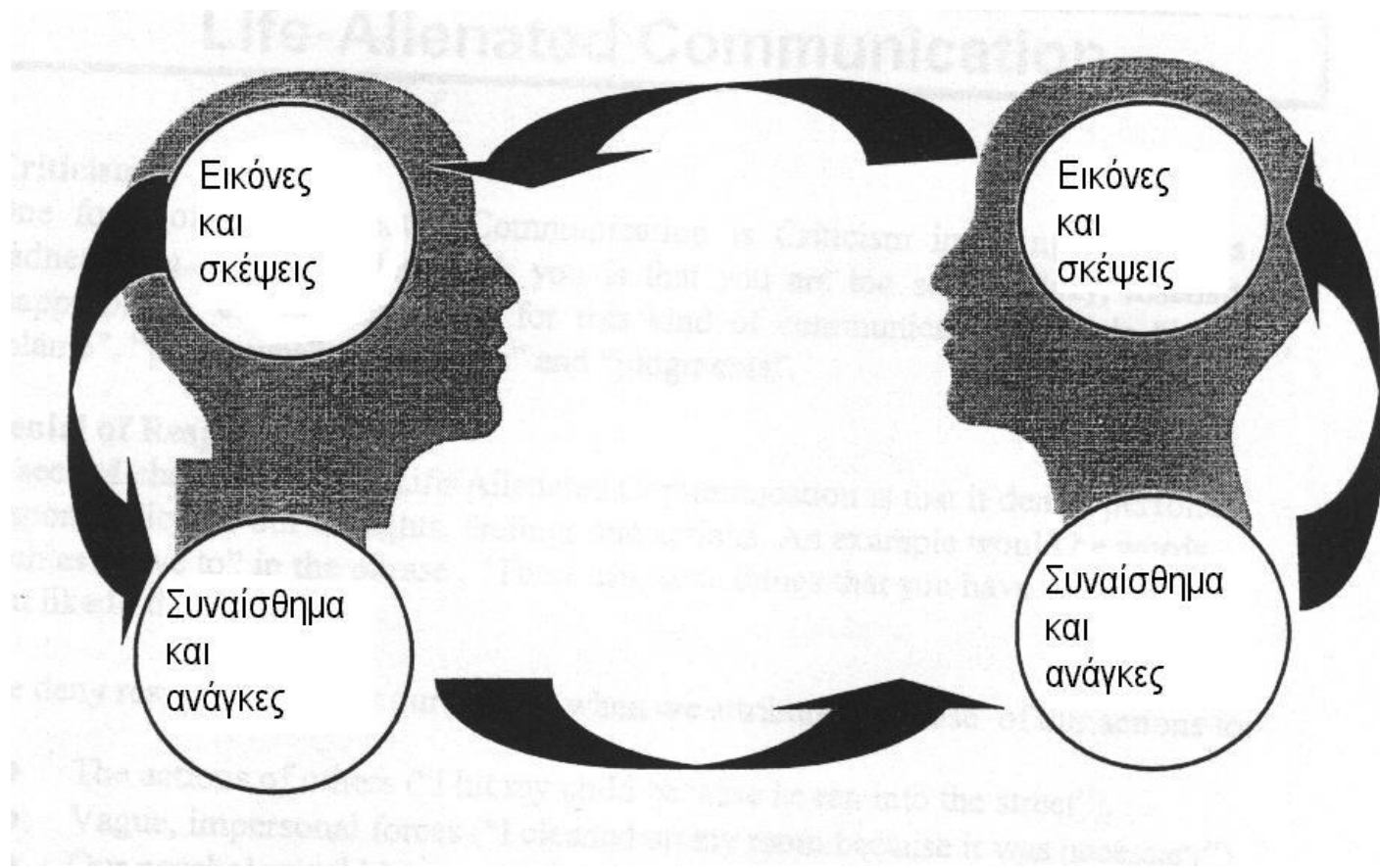
Τί κάνει ένα άτομο που έχει ενσυναίσθηση;



Ακούει Ενεργητικά

*“To sense the client’s private world as if it were your own, but without ever losing the **as if** quality” (Rogers, 1957, p.99).*

Ενεργητική Ακρόαση είναι η διαδικασία κατά την οποία και οι δύο συνομιλητές συμμετέχουν ενεργά στην επικοινωνία, προσπαθώντας να κατανοήσουν σε βάθος τα λόγια και τα συναισθήματα του συνομιλητή τους, και να προσεγγίσουν όσο το δυνατόν το βίωμα του.



Πόσο συχνά ακούμε ενεργητικά;

Μήπως αυτά μας φαίνονται πιο οικεία;

1. Η σύγκριση
2. Η «ικανότητά» μας να διαβάζουμε το μυαλό του άλλου
3. Η προετοιμασία της απάντησης
4. Το φιλτράρισμα
5. Η κριτική
6. Η ονειροπόληση
7. Η ταύτιση
8. Η ανάγκη να δώσουμε συμβουλή
9. Η διαρκής διαφωνία
10. Η πίστη ότι έχουμε πάντα δίκιο
11. Η αλλαγή θέματος
12. Η συγκαταβατικότητα

Ενεργητική Ακρόαση σημαίνει...

▣ Ακούω με:

Τα αυτιά

Τα μάτια

Την καρδιά

Την αμέριστη προσοχή

(κινέζικο Ιδεόγραμμα)

Ενεργητική Ακρόαση

- ▣ **Εστιάζω την προσοχή μου συγχρόνως:**
 - **Στο λόγο (Προσέχω τις λέξεις και το νόημα τους, τη σημασιολογία τους)**
 - **Στο τόνο, ύφος και χρώμα φωνής**
 - **Στις αντιδράσεις μου**

Ποιές είναι, λοιπόν, οι συνθήκες της ενεργητικής ακρόασης;

- ✓ Είμαι ανοιχτός/ή στο διαφορετικό
- ✓ Βάζω στην άκρη τις προκαταλήψεις μου
- ✓ Δίνω χώρο στον άλλον να μοιραστεί το βίωμά του
- ✓ Αποφεύγω να δώσω γρήγορες λύσεις και συμβουλές
- ✓ Μοιράζομαι με τον συνομιλητή μου την επίδραση που είχαν τα λόγια του πάνω μου. Του μεταφέρω τί άκουσα και τί ένιωσα ακούγοντάς τον.
- ✓ Δεν φοβάμαι να κάνω λάθος

Ποιές είναι οι βασικές τεχνικές της ενεργητικής ακρόασης;

- ✓ Ανοιχτές ερωτήσεις
- ✓ Ελάχιστη ενθάρρυνση
- ✓ Διευκρινιστικές ερωτήσεις
- ✓ Παράφραση: Εκφράζεις με δικά σου λόγια αυτό που νομίζεις ότι ήταν το νόημα των λεγομένων του συνομιλητή σου.
- ✓ Ανάκλαση συναισθήματος: Εκφράζεις με δικά σου λόγια αυτό που νομίζεις ότι ο συνομιλητής σου αισθάνεται. Είναι σημαντικό να δείξεις ότι όχι μόνο κατανοείς το συναίσθημα, αλλά ότι ‘νιώθεις’ το βίωμα του συνομιλητή σου.

Ανοιχτές Ερωτήσεις:

Ερωτήσεις που ξεκινούν με:

Πώς...(σειρά διαδοχή γεγονότων)

Που...(σειρά διαδοχή γεγονότων)

Πότε...(σειρά διαδοχή γεγονότων)

Γιατί...(αιτίες, αφορμές)

Τι.....(γεγονότα)

Ποιος...

Σε τι χρησιμεύουν οι ανοικτές ερωτήσεις;

- ❑ Βοηθούν την έναρξη της συζήτησης (π.χ. Για τι θα θέλατε να μιλήσουμε σήμερα; Τι σας φέρνει εδώ σήμερα;)
- ❑ Βοηθούν τον συμβουλευόμενο να αναπτύξει τις σκέψεις του και τα συναισθήματά του με τη λιγότερη δυνατή παρέμβαση του συμβούλου (π.χ. Πώς αντιδράσατε όταν έγινε αυτό;, Τι θα γινόταν αν είχατε κάνει αυτό;)
- ❑ Βοηθάμε τον συμβουλευόμενο να δώσει διευκρινήσεις και παραδείγματα σκέψεων και συμπεριφοράς (π.χ. Πώς το εννοείτε αυτό;, Τι εννοείτε όταν λέτε...; Δηλαδή, θα μπορούσατε να το εξηγήσετε περισσότερο αυτό;)
- ❑ Ιδιαίτερα χρήσιμες για τη διερεύνηση συναισθημάτων και την εστίαση του συμβουλευόμενου σε αυτά. (π.χ. Πώς ήταν αυτό το συναίσθημα; Πώς νιώθατε εκείνη την περίοδο; Πώς νιώθετε τώρα που το λέτε αυτό;)

Κλειστές Ερωτήσεις

Ερωτήσεις που απαντώνται με ναι ή όχι, αναζητούν δηλαδή συμφωνία ή διαφωνία σε μια πρόταση. Συγκεκριμενοποιούν, περιορίζουν και επικεντρώνουν τη σκέψη του ατόμου. Είναι κατευθυντικές. Πχ:

- ❑ Νομίζετε ότι..
- ❑ Πιστεύετε ότι...
- ❑ Είναι σίγουρο.....
- ❑ Θέλετε να γίνει αυτό.....
- ❑ Είναι ότι θα κάνετε...ήτο άλλο κτλ

Σε τι χρησιμεύουν;

- ❑ Συγκέντρωση πληροφοριών για το άτομο ή για μία κατάσταση
- ❑ Βοηθούν το άτομο να συγκεκριμενοποιήσει και να οργανώσει τη σκέψη του
- ❑ Χρήσιμες για την εκμαίευση στάσεων και απόψεων του ατόμου για κάποιο θέμα.

Ενεργητική Ακρόαση

- ❑ Δεν μιλάω
- ❑ Δημιουργώ συνθήκες ασφάλειας
- ❑ Έχω οπτική επαφή
- ❑ Ενδιαφέρομαι να ακούσω
- ❑ Αναγνωρίζω προσωπικές προκαταλήψεις
- ❑ Ελαχιστοποιώ τα εσωτερικά και εξωτερικά παράσιτα
- ❑ Χρησιμοποιώ την ενσυναίσθηση

Ακροστιχίδα Fasel

- ⦿ F = Facing the other → Αντικρίζω τον άλλο κατά πρόσωπο
- ⦿ A = Active physical presence → Έχω ενεργητική φυσική παρουσία
- ⦿ S = Spatial awareness and orientation → Έχω γνώση του χώρου και του προσανατολισμού μου σε αυτόν
- ⦿ E = Eye contact → Έχω βλεμματική επαφή με τον άλλον
- ⦿ L = Leaning towards the other → Σκύβω προς τον άλλον