

PHẠM THANH BÌNH

MODULE THCS

8

**PHƯƠNG PHÁP VÀ
KỸ THUẬT HƯỚNG DẪN,
TƯ VẤN CHO HỌC SINH
TRUNG HỌC CƠ SỞ**



A. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN

Học sinh ngày nay được tạo nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển nhưng đồng thời cũng chịu áp lực tâm lý từ phía gia đình, nhà trường đối với hoạt động học tập và các hoạt động khác. Tất cả các áp lực tâm lý nhiều chiều đó có thể tạo ra những khó khăn, rào cản ở nhiều mức độ khác nhau. Những khó khăn, rào cản đó cần phải có phương pháp và kỹ thuật nhất định để vượt qua nó và biến nó trở thành động lực tích cực cho quá trình học tập của các em học sinh trong nhà trường THCS.

Module này sẽ giới thiệu, làm rõ khái niệm về phương pháp, kỹ thuật hướng dẫn, tư vấn cho học sinh, những điều kiện cần thiết để thực hiện các kỹ thuật hướng dẫn, tư vấn một cách hiệu quả; những yêu cầu đối với giáo viên THCS với vai trò là người hướng dẫn, tư vấn cho học sinh.

Đây cũng là một trong những nội dung ở nhà trường THCS để hỗ trợ học sinh phòng tránh những khó khăn, căng thẳng, khủng hoảng không cần thiết trong học tập, hướng đến sự phát triển, hoàn thiện nhân cách cho các em.



B. MỤC TIÊU

1. Về kiến thức

- Hiểu được các khái niệm cơ bản: phương pháp, kỹ thuật hướng dẫn, tư vấn cho học sinh. Những yếu tố ảnh hưởng và những điều kiện cần thiết để thực hiện tốt các kỹ thuật hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS.
- Nắm được các phương pháp, kỹ thuật hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS.
- Nắm được những yêu cầu đối với giáo viên THCS với vai trò là người hướng dẫn, tư vấn cho học sinh.

2. Về kỹ năng

- Vận dụng được các phương pháp, kỹ thuật hướng dẫn, tư vấn để tư vấn một số vấn đề cơ bản cho học sinh trong nhà trường THCS.
- Vận dụng những yêu cầu đối với giáo viên THCS với vai trò là người hướng dẫn, tư vấn cho học sinh để rèn luyện bản thân trở thành cán bộ tư vấn cho học sinh trong nhà trường THCS.

3. Về thái độ

Có thái độ đúng đắn trong việc phát hiện và sử dụng đúng những phương pháp, kĩ thuật hướng dẫn, tư vấn cho học sinh theo đúng quy trình logic, khoa học.



C. NỘI DUNG

TT	Tên chủ đề	Số tiết
1	Phương pháp hướng dẫn, tư vấn học sinh	4
2	Những kĩ thuật cơ bản trong hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS	7
3	Yêu cầu đối với giáo viên THCS trong vai trò người hướng dẫn, tư vấn cho học sinh	4
	Cộng	15 tiết

Nội dung 1

PHƯƠNG PHÁP HƯỚNG DẪN, TƯ VẤN HỌC SINH

I. MỤC TIÊU

1. Về kiến thức

Phân tích được khái niệm cơ bản: phương pháp hướng dẫn, tư vấn cho học sinh và các phương pháp tư vấn.

2. Về kĩ năng

Vận dụng được các kiến thức về tư vấn, hướng dẫn để triển khai các phương pháp tư vấn phù hợp với học sinh THCS.

3. Về thái độ

Có thái độ đúng đắn và hợp lí đối với các phương pháp tư vấn cho học sinh THCS.

II. CÁC HOẠT ĐỘNG

Hoạt động: Các phương pháp hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS

1. Thông tin cơ bản

1.1. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận phân tâm của Sigmund Freud

S. Freud (1856 – 1939) đã đề cập đến những ý tưởng trực tiếp ảnh hưởng đến công tác tư vấn. Đó là:

Bản năng xung động (Id) là phần động lực của chúng ta nhằm làm thoả mãn những nhu cầu cơ bản và khuynh hướng. Bản năng xung động là bẩm sinh, không bị kiểm chế và thuộc về vô thức.

Bản ngã (Ego) là phần nhân cách tạo nên sự quân bình giữa các nhu cầu của bản năng xung động và lương tâm của siêu ngã.

Siêu ngã (Super Ego) mang những tính chất của lương tâm, đó là sự hỗn hợp những ý tưởng do những người quan trọng áp đặt và những ý tưởng dựa trên lý tưởng.

Trong tư vấn, nhà tư vấn khi làm việc với thân chủ của mình cần nhận biết rằng khi sự căng thẳng thần kinh xảy ra gây nên âu lo hoặc xung đột nội tâm ở họ là do bản năng xung động và siêu ngã của họ rơi vào tình trạng mâu thuẫn. Bản năng xung động với sự cố gắng để làm thoả mãn bản năng và các nhu cầu chính yếu có thể dẫn tới những hành vi không thể chấp nhận được của cá nhân. Trái lại siêu ngã, như đã nói, là hoàn toàn được giáo dục thì áp đặt các hạn chế đạo đức lên các hành vi này. Công việc của bản ngã ở đây là thiết lập sự quân bình của cuộc đấu tranh này, như thế là động năng, bản ngã và siêu ngã làm việc với nhau trong sự hợp tác. Công việc của nhà tư vấn là dùng các kĩ thuật đặc trưng của phân tâm nhằm giúp thân chủ đạt được sức mạnh bản ngã để có thể đạt tới sự quân bình này.

Các cơ chế phòng vệ: Khi con người không còn đủ khả năng kiểm soát hữu hiệu một số tình huống của cuộc sống, những cơ chế tự vệ sẽ là những chiến lược cho phép bản ngã bù trừ sự bất lực của mình một cách vô thức, bằng cách làm giảm thiểu stress và sự lo âu kèm theo. Những cơ

chế tự vệ này thực tế nhằm tạo cho con người những khoái cảm, đôi khi thực tế nhưng thường là tưởng tượng, hoặc xa rời thực tế hoặc phủ nhận thực tế, các ý nghĩ và các xung lực gây lo âu. Những cơ chế phòng vệ rất hữu ích trong công tác tư vấn nói chung. Nhà tư vấn phải hiểu biết rõ và kĩ càng về các cơ chế này một mặt để phá vỡ cơ chế phòng vệ với thân chủ, mặt khác để cho bản thân không phòng vệ với thân chủ, từ đó mới tạo được mối quan hệ thấu cảm giữa hai bên, tạo tiền đề cho quá trình tư vấn hiệu quả diễn ra. Vì thế, nhà tư vấn phải biết những cách thức trong đó các cơ chế này ngăn trở thân chủ ứng phó trực tiếp với các vấn đề của mình để phá bỏ chúng, tạo điều kiện cho tiến trình thay đổi và trưởng thành của thân chủ có thể diễn ra.

Tiếp cận thân chủ trong tư vấn theo trường phái phân tâm mới

- Carl Jung (1875 – 1961): Thu nhỏ vai trò của vô thức cá thể vì lợi ích của vô thức tập thể bẩm sinh và di truyền qua các thế hệ từ hàng triệu năm qua. Vô thức tập thể chứa đựng nhất là các mẫu hình cổ sơ (những hình tượng ban sơ) thể hiện chủ yếu trong các giấc mộng đưa con người đến phản ứng đối với một số tình huống theo cung cách riêng cho tất cả mọi người thuộc các nền văn hoá. C. Jung cho rằng sự cân bằng của thân chủ chỉ có thể thực hiện được sau một quá trình tâm lí đã thành thực mà ông gọi là cá biệt hoá cho phép thực hiện sự nhận biết và sự thống hợp mọi mặt của bản thân. Quan điểm của C. Jung về việc sử dụng các biểu tượng đặc biệt thích hợp trong công tác tư vấn trẻ em khi dùng khay cát, đất nặn và nghệ thuật.
- Alfred Adler (1870 – 1973): Thu hẹp đáng kể tầm quan trọng của nhục dục trong sự phát triển và nhấn mạnh hơn đến “*ý muốn có quyền lực*” mà theo ông sẽ trở thành xung năng nền tảng có mặt ở mỗi người từ lúc sinh ra. Niềm mong muốn tỏ ra mình hơn đồng loại là động lực chính trong thái độ cư xử của mỗi người. Trong tư vấn, quan điểm của A. Adler về nhu cầu quyền rũ bằng mọi giá của thân chủ với nhà tư vấn, những tình huống đến muộn có hệ thống hoặc hơn nữa là những phản nản lặp đi lặp lại về tình trạng sức khoẻ chính là những chiến thuật cá nhân mà thân chủ dùng để có thể tự làm yên lòng mình bằng cách lôi kéo sự chú ý của nhà tư vấn đến sự quan trọng của cá nhân mình. Đây chính là sự mở rộng

ý tưởng về “*mặc cảm tự ti*”, mặc cảm thúc giục mỗi cá nhân cố gắng có một vài hoạt động để người khác thừa nhận mình. A. Adler cho rằng thông qua quá trình tư vấn, thân chủ có thể hiểu lối sống và thừa nhận sự không hoàn hảo và tạo nên sự thay đổi. A. Adler tin rằng con người có thể thay đổi, sáng tạo tương lai, tạo nên ý nghĩa của cuộc sống và điều này có thể liên quan trực tiếp hoặc không trực tiếp với những sự kiện trong quá khứ. Thành công trong cuộc đời của mỗi người có thể được đánh giá thông qua sự hứng thú xã hội của cá nhân hoặc những cảm giác trong sự giao tiếp với người khác, với cộng đồng. A. Adler cũng tin rằng, con người cùng với sự phát triển thành những cá nhân cũng phát triển bên trong một cấu trúc xã hội: mỗi cá nhân tùy thuộc vào người khác.

- Anna Freud (1895 – 1982): Khác với phân tâm học truyền thống, Anna Freud đề nghị phân tích tâm lý theo những tuyến đường phát triển của trẻ em. Đóng góp thực tế của bà là tư vấn cho trẻ em bằng phân tâm học. Việc tư vấn phải tạo ra cho được một quan hệ tình cảm cho phép thân chủ đồng nhất với hình ảnh của người thầy mạnh hơn. Người thầy là bố, mẹ đồng thời là nhà tư vấn. Trong quá trình thực hành tư vấn với trẻ em, Anna Freud tìm kiếm những động cơ vô thức đằng sau trò chơi gọi trí tưởng tượng vẽ đồ họa và vẽ tranh, giải thích trò chơi của trẻ cho chúng khi mối liên hệ với trẻ được thiết lập vững chắc. Đợi cho đến khi mối liên hệ với trẻ được thiết lập là điều chính yếu trong quan điểm của Anna Freud. Bà chịu lao động vất vả để thiết lập ở nơi trẻ sự gắn bó chặt chẽ với bà và đưa trẻ vào một mối liên hệ thực sự tùy thuộc nơi bà. Bà tin rằng mối liên hệ đầy thiện cảm hoặc sự chuyển vai tích cực này với người tư vấn là điều kiện tiên quyết trong mọi việc cần làm với đứa trẻ. Các ý tưởng của Anna Freud có thể hữu ích trong các trường hợp trị liệu mở và không hạn định, không thích hợp với tư vấn ngắn hạn trong thời gian nhất định trong đó không thể thực hiện được mối quan hệ dài hạn với trẻ.
- Harry Stack Sullivan: Nhấn mạnh đến yếu tố xã hội trong đời sống của thân chủ và vai trò của nó đối với việc hình thành những rối loạn tâm trí. H. Sullivan đề tâm nghiên cứu, tìm cách hiểu nhân cách của người bệnh qua những mẫu ứng xử: “*Cái gì người đó làm với người khác*”, “*Cái gì người đó nói với người khác*” và “*Cái gì người đó tin ở người khác*”. Từ những bằng chứng thu thập được, ông khẳng định những rối nhiễu tâm trí không

chỉ liên quan đến những chấn thương nội tâm mà còn liên quan đến các mối liên hệ của cá nhân bị rối nhiễu, thậm chí liên quan đến những áp lực mạnh mẽ của xã hội. Theo cách nhìn của Sullivan, mỗi cá nhân xây dựng hệ thống tự điều chỉnh để chế ngự lo âu xuống mức có thể chịu đựng được. Ông cho rằng mỗi cá nhân có thể vượt qua những vấn đề (rối nhiễu) của họ khi hiểu hết những quan hệ liên cá nhân theo những cách thức phù hợp với cách nhìn của những người liên đới như “tốt”, “xấu”, “được phép” và “không được phép”. Tư vấn dựa trên quan điểm liên cá nhân liên quan đến việc quan sát những cảm nhận của thân chủ về thái độ của nhà tư vấn. Cuộc trò chuyện tư vấn được xem như là bối cảnh xã hội, trong đó những tình cảm, những thái độ của thân chủ và nhà tư vấn ảnh hưởng lẫn nhau.

1.2. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận nhân văn – hiện sinh

- Carl Rogers (1902 – 1987): Phương pháp thân chủ trọng tâm hay phương pháp tư vấn tập trung vào cá nhân. Những nét chính trong phương pháp tư vấn, trị liệu của Carl Rogers hình thành trong mười năm kinh nghiệm làm việc với trẻ em và người lớn. Phương pháp tư vấn thân chủ trọng tâm lúc đầu được gọi là liệu pháp thân chủ trọng tâm (Carl Rogers, 1951) và sau đó được gọi là phương pháp tư vấn tập trung vào cá nhân (Person – Centered counseling). Hướng tiếp cận của Carl Rogers không chỉ được coi là có ý nghĩa lớn lao trong công việc trợ giúp thân chủ mà còn được xem là cách sống của con người. C. Rogers tin rằng bản chất con người là thiện với những khuynh hướng tiến đến phát triển tiềm năng và xã hội hoá mà nếu đặt trong môi trường thuận lợi sẽ phát triển nhận thức và hiện thực hoá tiềm năng đầy đủ. C. Rogers giả thiết rằng mỗi người đều sở hữu những tiềm năng cho sự lớn lên, tiềm năng cho những hành vi có hiệu quả và có khuynh hướng tự hiện thực hoá những tiềm năng của mình. Sớ dĩ một cá nhân nào đó (thân chủ) phát triển những hành vi kém thích nghi là do sự tập nhiễm những mẫu ứng xử sai lệch. Mỗi cá nhân đều có nhu cầu mạnh mẽ được người khác chấp nhận, coi trọng nên họ có thể hành động một cách không tự nhiên, không thực tế và phát triển những cảm giác sai lệch về bản thân, về những điều mình mong muốn. Theo C. Rogers, cá nhân có khuynh hướng một mặt làm cho phần lớn trường hợp những trải nghiệm mà mình sẽ sống trong thế

giới bên ngoài phù hợp với khái niệm về “*cái mình*”, “*cái mình*” thực tế. Mặt khác nó nhằm làm cho khái niệm về “*cái mình*” sát với những tình cảm sâu xa tạo nên cho “*cái mình*” lí tưởng, tương ứng với những gì tiềm tàng. Như vậy “*cái mình*” hiện thực có nguy cơ không ăn khớp hoặc khi con người dưới áp lực của hoàn cảnh bắt buộc phải từ chối một số trải nghiệm hoặc con người tự thấy mình phải áp đặt những tình cảm và những giá trị hoặc những thái độ khiến cho “*cái mình*” hiện thực xa với “*cái mình*” lí tưởng. Sự lo âu và sự không thích nghi về tâm lí ít nhiều để lại hậu quả của sự mất ăn khớp giữa “*cái mình*” hiện thực và những trải nghiệm cuộc sống một bên và bên kia giữ “*cái mình*” hiện thực và hình ảnh lí tưởng mà bản thân con người đó có. Mục đích của phương pháp tư vấn tập trung vào cá nhân không phải là chữa trị cho thân chủ hoặc tìm kiếm những nguyên nhân từ quá khứ mà cái chính là khuyến khích thân chủ tự hiện thực hoá những tiềm năng của bản thân, tạo điều kiện dễ dàng cho sự phát triển tâm lí lành mạnh ở thân chủ. Thân chủ được xem như là một chủ thể có hiểu biết, họ phải được hiểu, được chấp nhận để nhà tư vấn có thể cung cấp những loại hình giúp được tốt hơn. C. Rogers đã phát biểu quan điểm của mình về mối tương giao giữa nhà tư vấn và thân chủ như sau: *“Mối tương giao tôi thấy hữu ích là mối tương giao được định tính bằng một sự trong suốt về phần tôi trong đó cảm quan thực sự của tôi biểu hiện rõ ràng, bằng sự chấp nhận người khác như một con người riêng biệt có quyền có giá trị riêng, và bằng một sự cảm thông sâu xa khiến tôi có thể nhìn thế giới riêng tư của người ấy qua con mắt của người ấy. Khi các điều kiện trên được thực hiện thì tôi trở thành một người bạn đồng hành của thân chủ tôi, theo chân họ trong sự tìm kiếm chính mình mà bây giờ họ cảm thấy được tự do đảm nhiệm”*. Như vậy, theo C. Rogers, trong tư vấn nếu nhà tư vấn tạo được một mối tương giao định tính bằng “*một sự chân thực trong suốt*”, trong đó nhà tư vấn sống với các cảm quan thực của mình; một sự nhiệt tình tôn trọng và chấp nhận thân chủ như một cá nhân riêng biệt; một khả năng nhạy cảm để nhìn thế giới của thân chủ y như thân chủ nhìn họ, thì thân chủ sẽ hiểu được những phương diện của chính mình mà trước đây bị đè nén; thấy mình trở nên hợp nhất hơn, có thể hành động hữu hiệu hơn; trở nên giống

mẫu người mà mình ao ước muốn trở thành; tự chủ và tự tin hơn; trở nên người hơn, độc đáo hơn và bộc lộ mình nhiều hơn; hiểu người khác và chấp nhận người khác hơn; có thể đương đầu với những vấn đề của đời sống một cách thích đáng và dễ chịu hơn.

Những yêu cầu mà C. Rogers đưa ra đối với nhà tư vấn đã đóng góp lớn lao cho việc xây dựng những phẩm chất đạo đức và nghề nghiệp cho nhà tư vấn và nghề tư vấn như trung thực, thấu cảm trọn vẹn, tôn trọng, chấp nhận thân chủ, tin vào khả năng giải quyết của thân chủ...

1.3. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận theo trường phái Gestalt

Phương pháp Gestalt được một số nhà tâm lý học Đức khởi xướng, đặc biệt là Fritz Perls (1893 – 1970). Đó là cách thức tư vấn nhấn mạnh đến tính thống nhất giữa yếu tố cơ thể (sinh lý) và yếu tố tâm lý tạo ra con người với tư cách là một chỉnh thể. Do đó nó còn được gọi là phương pháp tiếp cận cấu trúc. F. Perls không chú trọng quá nhấn mạnh về quá khứ của thân chủ. Ông cho rằng nên dành sự chú ý vào kinh nghiệm hiện tại nhiều hơn là quá khứ của thân chủ và thân chủ nên nhận trách nhiệm về tình trạng hiện tại chứ không nên phiền trách người khác hoặc quá khứ của mình. F. Perls tập trung cao vào ý thức của thân chủ về sự liên hệ của cảm giác, những rung động tình cảm và tư tưởng. Bằng cách khuyến khích thân chủ tiếp xúc đầy đủ với kinh nghiệm hiện tại của bản thân, ông tin rằng nhà tư vấn có thể giúp thân chủ hoàn thành “công việc còn dở dang”, tách lọc những rắc rối trong tình cảm, đạt được điều mà người ta gọi là Gestalt (sự đồng bộ), hay là các kinh nghiệm “mình rõ” và như thế thân chủ cảm thấy mình được hoà nhập hơn. Sứ dĩ thân chủ có vấn đề về tâm lý là do nhân cách của họ không tạo thành một thể thống hợp, một cấu trúc (Gestalt). Ở một số lớn những người này có sự thất vọng cá nhân là do những xung đột vô thức gây ra ngăn cản họ tiếp xúc được với một số tình cảm, ý nghĩ của mình. Phương pháp Gestalt thúc đẩy con người sống trong hiện tại, đóng vai trò một số nhân vật trong mộng của mình, ý thức được những xúc cảm giọng nói, những vận động đôi bàn tay và đôi mắt của họ, khám phá những cảm giác cơ thể cho đến lúc đó họ không hay biết, tất cả tìm cách kết nối những yếu tố khác nhau đó lại và khiến cho con người đạt được sự ý thức toàn vẹn về bản thân. Mục đích của tư vấn theo phương pháp này là đưa lại cho con người một sự

hài hoà, sẵn sàng có khả năng đề cập bất kì tình huống nào trong khi biết rõ ràng cái gì mình muốn làm chứ không phải những gì mình phải làm hoặc sẽ phải làm nếu như... Phương pháp Gestalt nhằm đạt đến sự giải phóng và tự chủ của nhân cách, giúp cho thân chủ tự biết mình.

1.4. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận thân chủ theo phương pháp nhận thức

- *Phương pháp xúc cảm thuần lý của Albert Ellis (RET, Rational Emotive Therapy)*
Phương pháp xúc cảm thuần lý (RET) do Albert Ellis (1902 – 1994) xây dựng năm 1962, xuất phát từ niềm tin vào việc cho lời khuyên trực tiếp và giải thích trực tiếp hành vi của thân chủ. Phương pháp này bao gồm việc đối mặt và thách thức với điều mà A. Ellis gọi là “*niềm tin phi lý*”. Thuyết phục thân chủ thay thế những niềm tin khiến thân chủ nghĩ không tốt về bản thân hoặc khiến người ấy mang đầy những cảm nghĩ tiêu cực hoặc khó chịu. Theo A. Ellis, vấn đề của thân chủ (những rối nhiễu xúc cảm) là do những niềm tin sai lệch hoặc những mong muốn thái quá, không phù hợp gây ra. Ông đã làm sáng tỏ những ý nghĩ và niềm tin phi lý mà theo ông là nguồn gốc gây nên phần lớn những ứng xử không thích ứng của chúng ta nói chung và của thân chủ nói riêng. Những ý nghĩ và niềm tin phi lý đó là: điều cơ bản là được mọi người tiếp xúc với ta yêu mến; điều quan trọng bậc nhất là lúc nào cũng giỏi giang, thích đáng, có khả năng làm tốt những việc mình làm; cuộc sống là tai hoạ khi sự việc không đi đúng hướng mà ta mong muốn; những người muốn điều xấu cho ta phải luôn bị khiển trách hoặc trừng phạt; giải pháp hoàn hảo lúc nào cũng cần có để chống lại những thực tế tệ hại của cuộc sống.

Những suy nghĩ và niềm tin này dựa trên những nhu cầu cơ bản được khắc sâu trong mỗi chúng ta và thoả mãn chúng là cần thiết để chúng ta lấy lại thăng bằng. Nhưng, một cách ngược đời, chính chúng ta lại gán cho các nhu cầu đó những giá trị sai lầm làm cho việc thực hiện chúng trở nên khó khăn hoặc không thể tiến hành được. Kết quả là bản thân chúng ta phải hứng chịu những rối loạn cảm xúc gây ra lo âu và gây nên phần lớn những ứng xử không thích hợp.

RET là một phương pháp tiếp cận thân chủ chủ động, linh hoạt, trực tiếp và mang tính giáo dục. Ellis không tin vào mối quan hệ đòi hỏi những

điều kiện thiết yếu và đầy đủ như C. Rogers đưa ra trong phương pháp tư vấn tập trung vào cá nhân. Đối với Ellis, điều quan trọng là niềm tin của thân chủ vào triết lý của RET, nhà tư vấn chỉ bảo cho thân chủ hoàn cảnh, cảm xúc, niềm tin, hậu quả của những suy nghĩ và khuyến khích thân chủ đương đầu một cách chủ động với hoàn cảnh để đạt đến sự mới mẻ trong suy nghĩ và trong cuộc sống. Ellis tin rằng thân chủ phải tạo được sự chuyển đổi từ việc là nạn nhân trong hoàn cảnh của chính mình trở thành người có thể kiểm soát được cuộc sống của bản thân, tạo nên sự thay đổi tích cực trong nhận thức và hành vi.

– *Phương pháp điều chỉnh nhận thức của Aaron Beck*

Phương pháp điều chỉnh nhận thức của Aaron Beck cũng dựa trên giả thuyết cho rằng những rối nhiễu tâm lý được duy trì bởi nhận thức không phù hợp và ông cũng chủ động loại bỏ những rối nhiễu này bằng cách điều chỉnh, cấu trúc lại nhận thức. Mặc dù có quan điểm giống với cách tiếp cận của A. Ellis nhưng cách tiếp cận của Aaron Beck vẫn có nhiều điểm khác biệt. Cả A. Beck và A. Ellis đều làm việc với những suy nghĩ của thân chủ, nhưng A. Beck không đồng ý với quan điểm của A. Ellis về những suy nghĩ phi lý mà cho rằng mệnh đề này quá ẩn ý, quá mạnh và quá tiềm tàng. A. Beck thích ý tưởng vấn đề của thân chủ xuất phát từ cấu trúc nhận thức hơn. Sự không đồng tình này đưa đến sự khác biệt lớn giữa A. Beck và A. Ellis. Phương pháp tiếp cận của A. Ellis là trực tiếp và giảng giải thì của A. Beck là thu thập thông tin và lắng nghe. Của A. Ellis là thuyết phục và chiều chuộng thân chủ thì của A. Beck là thăm dò một cách mềm mỏng vào thế giới nhận thức của thân chủ. Trong khi A. Ellis phủ nhận tầm quan trọng của mối quan hệ thấu cảm và tôn trọng thân chủ vô điều kiện, thì A. Beck nhấn mạnh rằng tư vấn chỉ thành công nếu tạo lập được một mối quan hệ nồng ấm, không phê phán giữa nhà tư vấn và thân chủ. Nhìn chung, A. Beck rõ ràng đã coi trọng giá trị của mối quan hệ và ảnh hưởng của nó đến quá trình thay đổi của thân chủ hơn A. Ellis. Theo A. Beck, những rối nhiễu tâm lý xảy ra khi người ta nhìn nhận thế giới này như là một nơi rất nguy hiểm, đầy sự đe dọa. Khi điều này xảy ra với ai đó thì rõ ràng ở người đó có vấn đề (có sai lệch) trong

quá trình xử lý thông tin bình thường, các quá trình nhận thức, phân tích, hiểu các tình huống hoặc sự kiện của những người này đã bị cứng nhắc, vị kỷ hoặc lệch hướng. Họ mất đi khả năng “ngắt bỏ” những ý nghĩ lệch lạc, mất khả năng tập trung, hồi tưởng hoặc mất khả năng suy luận hợp lý, vì vậy họ mắc những lỗi có tính hệ thống trong việc suy luận. Những lỗi này là cơ sở để phát sinh và duy trì một hay nhiều hình thức rối nhiễu tâm lý cụ thể.

Những sai lệch về nhận thức này có nhiều điểm trùng với A. Ellis. Mục đích của tư vấn theo A. Beck là điều chỉnh nhận thức theo hướng điều chỉnh lại quá trình nhận thức – xử lý thông tin. Để thực hiện thành công mục đích trên, nhà tư vấn phải thiết lập một mối quan hệ nóng ấm, không phê phán thân chủ; thu thập bằng chứng hoặc đặt một loạt câu hỏi để phát hiện những suy luận vô lý trong nhận thức của thân chủ; tiến hành thực nghiệm để kiểm định tính logic hợp lý của niềm tin đang tồn tại ở thân chủ; đánh giá lại sự kiện, phân tích lại tình huống để tìm những ý nghĩ tự động của thân chủ và phát hiện những lỗi hoặc tính vô lý của chúng; thách thức những giả thuyết cơ bản của thân chủ bằng việc mổ xẻ, phân tích những tiền đề sai lệch ban đầu để tìm ra tính bất hợp lý cần phải điều chỉnh; phân tích lại tình huống hoặc sự kiện từ các góc độ khác nhau, giúp cho thân chủ đặt mình vào vị trí của người khác, nhìn nhận sự việc từ quan điểm của người khác để có cái nhìn hợp lý hơn về bản chất của tình huống hay sự kiện, từ đó tìm ra các giải pháp thay thế; thức tỉnh những ý nghĩ lạc quan tích cực và thực tế hơn ở thân chủ, dùng quán tưởng để dùng những ý nghĩ xấu, tiêu cực và thay thế chúng bằng những ý nghĩ tích cực, tốt đẹp hơn. Phương pháp điều chỉnh nhận thức của Beck cũng tương đương với phương pháp xúc cảm thuần lý của A. Ellis nhưng đã nhấn mạnh hơn đến mối quan hệ giữa nhà tư vấn và thân chủ. Tuy nhiên nó vẫn được đánh giá với những ưu, nhược điểm như liệu pháp của A. Ellis.

– *Phương pháp tiếp cận tích cực của Mahoney*

Thay vì tiếp cận thân chủ theo trường pháp nhận thức truyền thống như A. Ellis và A. Beck, Mahoney đã chuyển sang hướng tiếp cận tích cực khi làm việc với thân chủ. Mahoney đã nêu bật một số khái niệm sau đây:

- + Sự hiểu biết của con người mang tính chủ động tích cực và có thể đoán trước. Do đó, trong quá trình sống và tương tác với môi trường, con người luôn luôn sáng tạo và tái tạo những hiểu biết của mình về hiện thực.
- + Lí thuyết tích cực thách thức thuyết cô đối tượng truyền thống, khẳng định rằng con người có thể đạt đến sự hiểu biết hoàn toàn và xác thực về một hiện thực khách quan ổn định và nhất quán.
- + Con người có một cấu trúc hình vị tinh vi mà những sơ đồ nằm sâu bên trong khó thay đổi hơn những cấu trúc bề mặt. Những cấu trúc nằm sâu bên trong có thể là những quá trình vô thức, cảm giác và sự xác định bản thân của mỗi cá nhân.
- + Trong con người có sự liên hệ tương tác phức tạp và không thể chia cắt giữa suy nghĩ, cảm xúc và hành động. Chúng ta không chỉ đơn giản là có suy nghĩ và sự lí giải thế giới mà bản thân chúng ta chính là những suy nghĩ và lí giải đó. Chúng ta thường xuyên phải trải qua quá trình xây dựng lại chúng khi chúng ta tương tác với những người khác.

2. Các nhiệm vụ

2.1. Phân tích các phương pháp tư vấn dựa trên các cách tiếp cận khác nhau

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích các phương pháp tư vấn dựa trên các cách tiếp cận khác nhau.

2.2. Chia sẻ một ví dụ mà anh chị gặp phải và vận dụng phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận nhân văn hiện sinh để tư vấn cho học sinh

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Chia sẻ một ví dụ mà anh chị gặp phải và vận dụng phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận nhân văn hiện sinh để tư vấn cho học sinh.

3. Đánh giá

Câu 1: Phân tích các phương pháp tư vấn dựa trên các cách tiếp cận khác nhau.

Câu 2: Hãy chia sẻ và phân tích một tình huống mà anh (chị) biết học sinh đang gặp khó khăn cần tư vấn và sử dụng phương pháp tư vấn theo trường phái phân tâm học.

III. THÔNG TIN PHẢN HỒI

1. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận phân tâm của Sigmund Freud

Trong tư vấn, nhà tư vấn khi làm việc với thân chủ của mình cần nhận biết rằng khi sự căng thẳng thần kinh xảy ra gây nên âu lo hoặc xung đột nội tâm ở họ là do bản năng xung động và siêu ngã của họ rơi vào tình trạng mâu thuẫn. Bản năng xung động với sự cố gắng để làm thoả mãn bản năng và các nhu cầu chính yếu có thể dẫn tới những hành vi không thể chấp nhận được của cá nhân. Trái lại siêu ngã, như đã nói, là hoàn toàn được giáo dục thì áp đặt các hạn chế đạo đức lên các hành vi này. Công việc của bản ngã ở đây là thiết lập sự quân bình của cuộc đấu tranh này, như thế là động năng, bản ngã và siêu ngã làm việc với nhau trong sự hợp tác. Công việc của nhà tư vấn là dùng các kĩ thuật đặc trưng của phân tâm nhằm giúp thân chủ đạt được sức mạnh bản ngã để có thể đạt tới sự quân bình này.

2. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận nhân văn – hiện sinh

Phương pháp thân chủ trọng tâm hay phương pháp tư vấn tập trung vào cá nhân. Những nét chính trong phương pháp tư vấn, trị liệu của Carl Rogers hình thành trong mười năm kinh nghiệm làm việc với trẻ em và người lớn. Phương pháp tư vấn thân chủ trọng tâm lúc đầu được gọi là liệu pháp thân chủ trọng tâm (Carl Rogers, 1951) và sau đó được gọi là phương pháp tư vấn tập trung vào cá nhân (Person– Centered counseling). Hướng tiếp cận của Carl Rogers không chỉ được coi là có ý nghĩa lớn lao trong công việc trợ giúp thân chủ mà còn được xem là cách sống của con người. C. Rogers tin rằng bản chất con người là thiện với những khuynh hướng tiến đến phát triển tiềm năng và xã hội hoá mà nếu đặt trong môi trường thuận lợi sẽ phát triển nhận thức và hiện thực hoá tiềm năng đầy đủ.

3. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận theo trường phái Gestalt

Đó là cách thức tư vấn nhấn mạnh đến tính thống nhất giữa yếu tố cơ thể (sinh lý) và yếu tố tâm lý tạo ra con người với tư cách là một chỉnh thể,

do đó nó còn được gọi là phương pháp tiếp cận cấu trúc. F. Perls không chủ trương quá nhấn mạnh về quá khứ của thân chủ. Ông cho rằng nên dành sự chú ý vào kinh nghiệm hiện tại nhiều hơn là quá khứ của thân chủ và thân chủ nên nhận trách nhiệm về tình trạng hiện tại chứ không nên phỉn trách người khác hoặc quá khứ của mình. F. Perls tập trung cao vào ý thức của thân chủ về sự liên hệ của cảm giác, những rung động tình cảm và tư tưởng. Bằng cách khuyến khích thân chủ tiếp xúc đầy đủ với kinh nghiệm hiện tại của bản thân, ông tin rằng nhà tư vấn có thể giúp thân chủ hoàn thành “*công việc còn dở dang*”, tách lọc những rắc rối trong tình cảm, đạt được điều mà người ta gọi là Gestalt (sự đồng bộ), hay là các kinh nghiệm “*mùng rở*” và nhu thế thân chủ cảm thấy mình được hoà nhập hơn.

4. Phương pháp tư vấn dựa trên cách tiếp cận thân chủ theo phương pháp nhận thức

Phương pháp xúc cảm thuần lý của Albert Ellis (RET, Rational Emotive Therapy)

Phương pháp xúc cảm thuần lý (RET) do Albert Ellis (1902 – 1994) xây dựng năm 1962 xuất phát từ niềm tin vào việc cho lời khuyên trực tiếp và giải thích trực tiếp hành vi của thân chủ. Phương pháp này bao gồm việc đối mặt và thách thức với điều mà A. Ellis gọi là “*niềm tin phi lý*”, thuyết phục thân chủ thay thế những niềm tin khiến thân chủ nghĩ không tốt về bản thân hoặc khiến người ấy mang đầy những cảm nghĩ tiêu cực hoặc khó chịu. Theo A. Ellis, vấn đề của thân chủ (những rối nhiễu xúc cảm) là do những niềm tin sai lệch hoặc những mong muốn thái quá, không phù hợp gây ra. Ông đã làm sáng tỏ những ý nghĩ và niềm tin phi lý mà theo ông là nguồn gốc gây nên phần lớn những ứng xử không thích ứng của chúng ta nói chung và của thân chủ nói riêng.

Nội dung 2

CÁC KỸ THUẬT HƯỚNG DẪN, TƯ VẤN CHO HỌC SINH THCS

I. MỤC TIÊU

1. Về kiến thức

Nêu được những yêu cầu khi sử dụng các kỹ thuật tư vấn và phân tích được các kỹ thuật tư vấn cơ bản.

2. Về kỹ năng

Vận dụng được các kiến thức về các kỹ thuật tư vấn để có thể tư vấn cho học sinh THCS khi các em gặp những khó khăn nhất định.

3. Về thái độ

Có thái độ đúng đắn và nghiêm túc rèn luyện các kỹ thuật tư vấn để sử dụng hợp lý khi gặp tình huống cần tư vấn cụ thể.

II. CÁC HOẠT ĐỘNG

Hoạt động 1: Liệt kê các điều kiện để thực hiện kỹ thuật tư vấn hiệu quả

1. Thông tin cơ bản

1.1. Một số điều kiện để thực hiện các kỹ thuật tư vấn được hiệu quả

- Khi tư vấn, chúng ta không chỉ sử dụng từng kỹ thuật tư vấn riêng lẻ mà thường có sự kết hợp giữa các kỹ thuật. Ví dụ, nhà tư vấn trong khi sử dụng kỹ thuật thấu hiểu có thể kết hợp với kỹ thuật đặt câu hỏi “Chị cảm thấy lo lắng, bất an khi nhận thấy con gái mình yêu một người mà theo chị cậu ta đang lừa dối cháu, dù chị đã nhắc nhở cháu nhiều lần nhưng cháu vẫn bỏ ngoài tai. Những người mẹ có yêu thương và có trách nhiệm với con khi rơi vào tình huống của chị họ cũng có tâm trạng giống chị. Vậy theo chị, điều gì khiến con gái chị không nghe theo lời góp ý của chị?”. Hoặc kỹ thuật phản hồi có thể sử dụng kết hợp với kỹ thuật đặt câu hỏi giúp nhà tư vấn chắc chắn hơn với vấn đề của thân chủ “Như vậy chị đã nói về sự giận dữ của chị khi nghe tin đồn chồng chị không chung thủy

với mình và chị đã có suy nghĩ là sẽ li hôn. Vậy, theo chị điều gì sẽ xảy ra với hai đứa con chị khi chúng nhìn thấy cha mẹ chúng li hôn?”.

Đối với các nhà tư vấn mới hành nghề, việc tập luyện các thao tác của một kĩ thuật hay việc lồng ghép vài kĩ thuật cùng một lúc sẽ rất lúng túng. Vì vậy, rất cần có thời gian cùng với những phẩm chất cần thiết của nhà tư vấn để có thể rèn luyện thành thục các kĩ thuật tư vấn, nhất là với đối tượng thân chủ là học sinh THCS – đang trong thời kì phát triển mạnh mẽ, với rất nhiều sự biến đổi trong tâm – sinh lí rất đa dạng và phức tạp.

- *Trong các kĩ thuật tư vấn, có một số kĩ thuật được sử dụng chủ yếu, có tính chất quyết định chính trong các buổi hoặc trong một giai đoạn nhất định của quá trình tư vấn.* Ví dụ, khi muốn tìm hiểu nhu cầu của thân chủ thì kĩ thuật lắng nghe, phản hồi, thấu hiểu, hay đặt câu hỏi nổi lên trở thành kĩ thuật có ý nghĩa hơn. Ngoài ra, có một số kĩ thuật trở thành kĩ thuật cơ bản bao gồm kĩ thuật lắng nghe, kĩ thuật thấu hiểu, im lặng. Bên cạnh đó, kĩ thuật phổ biến như là kĩ thuật đặt câu hỏi, tự bộc lộ bản thân hay làm mẫu. Kĩ thuật đương đầu, thông đạt là những kĩ thuật sử dụng nâng cao. Kĩ thuật khuyến khích, chấp nhận, xây dựng lòng tự trọng hay đưa ra lời khuyên là những kĩ thuật được khuyến cáo là sử dụng thận trọng trong tư vấn.
- *Có nhiều cách phân loại các kĩ thuật sử dụng trong tư vấn*
 - Cách 1: Chia thành các kĩ thuật sau:

Lắng nghe	Xây dựng lòng tự trọng
Quan tâm	Đưa lời khuyên
Thấu hiểu	Cung cấp thông tin
Thông đạt	Tóm lược, tóm tắt
Phản hồi	Khuyến khích, động viên
Đặt câu hỏi	Xử lí im lặng
Chỉ dẫn	Thảo luận vấn đề nhạy cảm
Đương đầu, thách thức	Khen thưởng

Làm sáng tỏ	Tập trung chú ý vào một điểm
Trấn an	Khái quát hoá
Tự bộc lộ	Làm mẫu
Giải thích	
Giao tiếp không lời	
Thăm dò	

- Cách 2: Chia thành các kĩ thuật sau: Đánh giá thông tin, thấu hiểu, thông đạt, phản hồi, thu thập thông tin, giao tiếp bằng lời.

Trong tài liệu này chúng ta tập trung vào cách phân loại thứ hai.

1.2. Vận dụng vào bài dạy

Hãy liệt kê các điều kiện thực hiện kĩ thuật tư vấn mà mình đã thực hiện trong một số trường hợp tư vấn cho học sinh. Đề nghị học sinh chia sẻ về một hoặc một số tình huống có thực mà học sinh phải đối mặt. Khi trợ giúp cho học sinh bằng các kĩ thuật tư vấn, luôn nghĩ đến những điều kiện để các kĩ thuật đó được phát huy tốt nhất khi tư vấn cho học sinh.

2. Các nhiệm vụ

2.1. Liệt kê được những điều kiện cần thiết để có thể thực hiện các kĩ thuật tư vấn hiệu quả

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Liệt kê được những điều kiện cần thiết để có thể thực hiện các kĩ thuật tư vấn hiệu quả.

2.2. Phân tích cụ thể một ví dụ mà anh (chị) gặp phải và cần phải sử dụng những yêu cầu nhất định trước khi đi vào sử dụng các kĩ thuật tư vấn cho ví dụ đó

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích cụ thể một ví dụ mà anh (chị) gặp phải và cần phải sử dụng những yêu cầu nhất định trước khi đi vào sử dụng các kĩ thuật tư vấn cho ví dụ đó.

3. Đánh giá

Câu 1: Liệt kê những điều kiện cần thiết để có thể thực hiện các kĩ thuật tư vấn hiệu quả.

Câu 2: Phân tích cụ thể một ví dụ mà anh (chị) gặp phải và cần phải sử dụng những yêu cầu nhất định trước khi đi vào sử dụng các kĩ thuật tư vấn cho ví dụ đó.

Hoạt động 2: Một số kĩ thuật tư vấn cơ bản

1. Thông tin cơ bản

- *Kĩ thuật đánh giá thông tin*

Nhà tư vấn phải xác định sự kiện xuất hiện như thế nào, nguyên nhân nào gây ra sự kiện đó, ai tham gia vào sự kiện, mức độ tham gia, số lượng người tham gia; thân chủ đánh giá về tham gia của họ; sự kiện xuất hiện khi nào, ở đâu, sự kiện gây ảnh hưởng đến thân chủ như thế nào và liên quan đến những người khác ra sao; thân chủ đã làm gì để đối phó (đánh giá thực lực của thân chủ); những phản ứng của những người xung quanh về sự kiện, có hỗ trợ gì cho sự kiện của thân chủ; lợi ích của thân chủ nếu sự kiện được giải quyết; những khả năng mạnh, yếu của thân chủ trong việc giải quyết vấn đề và cần những nguồn lực để giải quyết vấn đề đó.

- *Kĩ thuật thấu hiểu*

- Thấu hiểu là việc hiểu những điều thân chủ đang trải nghiệm, hiểu thân chủ bằng trái tim cũng như khối óc.
- Nhà tư vấn cần biết rằng sự hiểu biết ở đây là có giới hạn. Hiểu – đơn giản là sự nắm bắt một cách rõ ràng điều thân chủ đang trải nghiệm và một nhà tư vấn giỏi không nhất thiết phải biết nhiều hơn thân chủ, không cần nhà tư vấn phải thấu hiểu hơn điều thân chủ hiểu về bản thân mình. Nhưng trong quá trình tư vấn, giữa nhà tư vấn và thân chủ phải thông đạt cho nhau những ý tưởng, cảm xúc ở mức độ cao nhất. Vì vậy sự hiểu biết về thân chủ là tiến trình chia sẻ. Điều quan trọng là nhà tư vấn hiểu được tất cả những điều thân chủ đang nói đều liên quan đến một ý nghĩa đặc biệt nào đó trong kinh nghiệm sống của thân chủ và nhà tư vấn cố gắng mô tả ý nghĩa ấy bằng ngôn từ để hiểu để cho cả hai bên cùng sáng tỏ.

- Hiểu không đơn thuần chỉ là tìm hiểu các sự kiện về cuộc đời hay các mối quan hệ của thân chủ, mà chính tâm tư, thái độ của thân chủ xuất phát từ sự kiện đó mới là quan trọng. Cái chính là thân chủ nhận thức và phản ứng như thế nào về sự kiện đó.
- Nhà tư vấn chỉ thay đổi được cách nhìn, thái độ chứ không thay đổi được sự kiện, được con người.
- Việc các nhà tư vấn hiểu được thân chủ sẽ giúp thân chủ bỏ được mặt nạ, không phòng vệ và tiến tới sự tự do trong vấn đề của mình.
- *Kĩ thuật thông đạt*
 - Là kĩ thuật cơ bản nhà tư vấn cần phát triển để có được hiểu biết thông suốt về những gì mà thân chủ đang cố gắng bộc lộ, diễn đạt bằng lời cho thân chủ hiểu được những cảm xúc, sự kiện của mình.
 - Khi thân chủ đang trình bày vấn đề thì các sự kiện và tình cảm thường bị lẫn lộn, không có tính logic và khi thân chủ ngừng nói thì nhà tư vấn phải quyết định nhanh chóng mình đáp ứng cái gì (sự kiện hay cảm xúc) phụ thuộc vào câu chuyện (câu chuyện liên quan đến những cá nhân nào, những sự kiện nào).
 - Trong việc thông đạt, nhà tư vấn nên lưu ý đến việc sử dụng từ (tránh sử dụng những từ gợi lên thái độ phòng vệ ở thân chủ, những từ đánh giá về nhân cách, những từ “thô bạo”). Cách thông đạt có thể sử dụng bằng cách hỏi thân chủ cảm thấy như thế nào về vấn đề đó.
 - Nguồn gốc của sự thông đạt từ chính kinh nghiệm của nhà tư vấn (cảm xúc, ước vọng, sợ hãi...), nó giúp nhà tư vấn biết cần thông đạt điều gì. Tuy nhiên, điều chưa hay của những nhà tư vấn mới vào nghề là họ trải nghiệm sự thấu cảm với thân chủ bằng những kinh nghiệm cụ thể của họ, dẫn đến việc nói về những sự cố của bản thân với mục đích để cho thân chủ hiểu rằng họ rất thông cảm, có thể chia sẻ và có kinh nghiệm về vấn đề của thân chủ. Điều này dẫn đến một số tác hại: việc nhà tư vấn nói về các sự kiện của mình thường vô tình tạo cho thân chủ cảm giác nhà tư vấn thất bại trong chính sự kiện của mình thì làm sao có thể giúp được cho người khác; khi nhà tư vấn nói về bản thân mình sẽ gây lên sự mơ hồ cho thân chủ vì trọng tâm của quan hệ tư vấn đã bị chuyển dịch; nó cũng có thể tạo ra ở thân chủ thái độ phòng vệ vì họ nghĩ vấn đề của mình có thể cũng bị nhà tư vấn đem kể với người khác.

- Trường hợp thân chủ im lặng:
 - + Im lặng diễn ra sau một hồi bộc lộ: thân chủ đang nghĩ xem còn sự kiện gì nữa không, nhà tư vấn nên ngồi yên và cười hoặc nói *“Bạn hãy cứ suy nghĩ một chút đi cũng được”* – sự im lặng này không mang tính chống đối.
 - + Im lặng do thân chủ bị ép buộc đến, nhà tư vấn không thể lấy được thông tin, nhà tư vấn nên nói *“Chắc là bạn không muốn đến đây đâu nhỉ?”, “Tôi đang nghĩ xem liệu tôi có làm điều gì phật ý bạn không?”*.
 - + Im lặng khó giải thích, không biết họ đến để làm gì, từ hoàn cảnh nào, nhà tư vấn có thể bắt đầu bằng những câu chuyện xã giao (thời tiết, thể thao, mốt...), từ đó nắm được thái độ của thân chủ.
 - + Im lặng của thân chủ xuất phát từ cách hiểu không đúng về tư vấn (nghĩ nhà tư vấn đưa ra các câu hỏi, cho lời khuyên...), nhà tư vấn nên nói: *“Bạn muốn bắt đầu từ đâu cũng được”, “Bạn có thể nói điều gì đang diễn ra trong đầu của bạn”, “Bạn nghĩ gì về mình”*...
 - Một nhà tư vấn thành thực thể hiện sự thông đạt ở việc hiểu, chấp nhận thân chủ gần như không phải nghĩ nhiều đến việc thân chủ định nói gì hay hỏi gì, từ đó nó sẽ giúp cho nhà tư vấn truyền đạt một cách thông thoáng những ý tưởng mà anh ta nói ra.
- Kĩ thuật thông đạt thể hiện ở nhà tư vấn qua lắng nghe, suy nghĩ và đáp ứng, đó là những phản ứng tự động.
- *Kĩ thuật phản hồi*
 - Phản hồi là việc nói lại bằng từ ngữ của mình, hoặc là nhắc lại lời của thân chủ một cách cô đọng, hoặc làm rõ hơn điều thân chủ vừa trình bày, bày tỏ và đạt được sự tán thành của thân chủ.
 - Phản hồi có ý nghĩa: thân chủ cảm thấy được lắng nghe và có người hiểu mình; thân chủ được khích lệ và muốn bộc lộ nhiều hơn; thân chủ ý thức được điều mình nói và có trách nhiệm với lời nói của mình hơn; thân chủ cảm thấy được quý trọng, cảm thấy tự tin; nhà tư vấn sẽ chắc chắn được là mình đã không hiểu sai, suy diễn sai (được thân chủ giải thích thêm, điều chỉnh thông tin cho ăn khớp).

- Có ba hình thức phản hồi:
 - + Phản hồi cảm xúc (phản hồi tâm tình), đòi hỏi nhà tư vấn phải xác định được thân chủ đang thể hiện loại cảm xúc nào và nhà tư vấn phải miêu tả những cảm xúc đó bằng những từ ngữ rõ ràng, từ đó quan sát phản ứng của thân chủ, thu thập các thông tin giải trình từ thân chủ.
 - + Phản hồi kinh nghiệm (phản hồi quan sát), các thông tin phản hồi mang tính chất miêu tả, có liên quan đến sự quan sát của nhà tư vấn, sau đó nói về cảm xúc của thân chủ.
 - + Phản hồi nội dung: nhắc lại các ý tưởng bằng những từ ngữ mới của nhà tư vấn (nhấn mạnh, hoặc khơi gợi, soi sáng những điều thân chủ vừa nói để làm rõ ý tưởng của thân chủ), tóm tắt thông tin phải đầy đủ, không được bỏ mất sự kiện.
- Các yêu cầu khi đưa ra phản hồi: phải dựa trên hành vi chứ không phải nhận định về con người; dùng mô tả hơn là nói về phán đoán, về kinh nghiệm; phản hồi một cách rõ ràng, mang tính đặc thù hơn là tổng quát; phản hồi mang tính chia sẻ ý tưởng, thông tin thì tốt hơn nhiều so với khuyên nhủ, phán xét, khuyến nghị; khi đã phản hồi là cả yếu tố tích cực lẫn tiêu cực, tránh đặt câu "*xin lỗi*"; phản hồi chỉ tốt khi đã tạo ra được không khí quan tâm, nâng đỡ, nhất là với những sự kiện tiêu cực; phản hồi phải có liên hệ với câu trả lời "*cái gì*", "*như thế nào*" mà không nhằm giải thích "*tại sao*".
- Kỹ thuật thu thập thông tin: (đặt câu hỏi)
 - Nên bắt đầu bằng những câu hỏi chung chung, nó giúp cho thân chủ kích thích sự bày tỏ các cảm xúc, suy nghĩ của mình, những câu hỏi cần rõ ràng, đơn giản, nhưng phải hướng đến mục đích.
 - Thường sử dụng các câu hỏi mở, câu hỏi không có cấu trúc, những câu hỏi này phải chứa đựng được cảm xúc hay ý của thân chủ, nó có những dạng sau:
 - + Là những câu hỏi "*Như thế nào?*";
 - + Câu hỏi yêu cầu giải thích, liên quan đến "*Tại sao?*";

- + Hỏi bằng cách lặp lại từ chủ chốt ở trong đó;
- + Câu hỏi “*Thế còn*”, tuy nhiên nếu trong mối quan hệ chưa tốt nó có thể gây cảm giác tấn công về mặt tinh thần, chỉ nên sử dụng khi mối quan hệ đã tốt, thân chủ không còn sự phòng vệ ban đầu;
- + Những câu hỏi tóm lược ý, vừa có tính cấu trúc, vừa không có cấu trúc.
- *Các bước trong buổi tư vấn (buổi đầu tiên)*
 - Chào hỏi, giới thiệu về mình. Có thể có câu chào đầu để tạo sự thoải mái.
 - Đánh giá lí do, đặt các câu hỏi để biết nguyên nhân họ tới “*Bạn có vấn đề gì cần chia sẻ với tôi?*”, “*Tôi có thể giúp gì cho bạn?*”... Đánh giá xem họ đến tự nguyện hay bắt buộc phải đến. Hỏi xem thân chủ trước đây đã trải nghiệm vấn đề của mình như thế nào, đã từng nhờ ai giúp đỡ, hoặc đã làm những gì ở nhà (lần tư vấn thứ hai trở đi).
 - Đánh giá mong chờ của thân chủ (họ muốn điều gì ở nhà tư vấn) và khả năng đáp ứng của thân chủ như thế nào, lưu ý sự giải quyết vấn đề phải đến từ chính họ “*Tôi sẽ làm hết khả năng của tôi nhưng vấn đề có thành công hay không lại tùy thuộc chủ yếu ở bản thân bạn*”. Chỉ cho họ thấy ngay những mong chờ không hợp lí.
 - Cho thân chủ biết các nguyên tắc tư vấn (bí mật, thân chủ tự quyết), tư vấn là gì, trách nhiệm của nhà tư vấn, để tránh thân chủ lệ thuộc vào nhà tư vấn.
 - Làm cho nội dung vấn đề hiện hữu và có ý nghĩa, nghe thân chủ nói về các khía cạnh trong cuộc sống của họ, chú ý đến tinh thần, thể chất, môi trường sống và nhu cầu cụ thể ở môi trường đó.
 - Nhà tư vấn xác định sự kiện trong vấn đề của thân chủ, xem đâu là sự kiện chính yếu mà thân chủ muốn giải toả.
 - Xem ai là người quan trọng trong cuộc sống của thân chủ và trong sự kiện đang xảy ra với thân chủ. Thích ai, ghét ai, mối tương giao của họ như thế nào? Xem họ đánh giá vai trò địa vị của họ như thế nào trong gia đình và công việc. Xem thế giới cảm xúc của thân chủ là gì?
 - Quan sát hành vi cử chỉ của thân chủ (âm điệu, giọng nói liên quan đến các sự kiện).

- Đánh giá được năng lực của thân chủ (phán đoán, tư duy, khả năng thích nghi, hành động, khả năng xoay xở trước sự kiện, thân chủ đã làm gì trước đó).
- Xác định cơ cấu thời gian (chỉ gặp trong thời gian tư vấn), không nên đưa mối quan hệ ngoài xã hội vào mối quan hệ tư vấn, phải biết chia các mục tiêu thực hiện.
- Giao công việc ở nhà cho thân chủ: trách nhiệm của thân chủ khi làm ở nhà là gì, cảm nhận của thân chủ khi làm những công việc đó.
- Tóm tắt, lượng giá toàn bộ buổi tư vấn: nói về các ý chính của buổi gặp gỡ, chỉ ra tên về sự kiện của thân chủ và xem thân chủ có chấp nhận nó hay không, hỏi ý kiến cảm nhận của thân chủ về buổi tư vấn *“Bạn đã cảm thấy thoải mái chưa?”, “Chưa thấy hài lòng ở điểm nào?”, “Còn điều gì bạn cần làm sáng tỏ nữa không?”*.

- *Kĩ thuật giao tiếp bằng lời*

- *Kĩ thuật đặt câu hỏi*

Có hai dạng câu hỏi: Câu hỏi đóng và câu hỏi mở.

Câu hỏi mở: Đây là dạng câu hỏi được sử dụng nhiều nhất trong tư vấn để thân chủ bộc bạch những cảm xúc, suy tư của mình.

- *Tác dụng của câu hỏi mở:*
 - + Cho thân chủ bộc lộ cảm xúc, suy nghĩ của mình được dễ dàng, tự nhiên.
 - + Khi bắt đầu tư vấn, làm cho thân chủ cảm thấy dễ chịu khi nói ra vấn đề của mình đang gặp phải với nhà tư vấn.
 - + Nếu nhà tư vấn biết cách sử dụng đúng cách câu hỏi mở có thể khai đúng mạch của thân chủ thì họ sẽ sẵn sàng nói ra hết những vấn đề mà họ đang gặp phải với nhà tư vấn.
- *Những lưu ý khi đặt câu hỏi:*
 - + Không hỏi dồn dập.
 - + Khi đặt câu hỏi nên đặt câu hỏi với phạm vi trả lời rộng.

Câu hỏi đóng

- Câu hỏi đóng được sử dụng khi:

- + Khẳng định lại những cái mà ta đã khai thác được.
- + Tìm ra được các hướng giải quyết vấn đề, lựa chọn được một giải pháp.

Các đặc trưng của câu hỏi

- + Câu hỏi mở giúp nhà tư vấn đặt vấn đề khi bắt đầu cuộc tư vấn.
- + Làm cho cuộc tư vấn cụ thể phong phú hơn.

Ví dụ: Khi gặp lúc bí chưa biết nói gì thì có thể sử dụng những câu hỏi mở để gỡ: *Anh nói rằng anh vướng mắc chuyện ấy với vợ anh có nghĩa là gì? Anh có thể nói cụ thể hơn vấn đề của anh đang gặp phải được không?*

- + Khai thác cụ thể dẫn chứng về cuộc sống riêng tư của thân chủ.

Ví dụ: *Em nói rằng anh ấy đã làm cho em điên lên có nghĩa là thế nào?*

- + Từ đầu của câu hỏi có tác dụng quyết định hướng trả lời của thân chủ.
- *Cái gì?* Khai thác những sự kiện.

Ví dụ: *Điều gì đã xảy ra với em vậy?*

Em sẽ làm gì trong tương lai tới để cải thiện tình hình mà em đang gặp phải?

- *Như thế nào?* Tranh luận về tiến trình, hậu quả hay cảm xúc của một vấn đề.

Ví dụ: *Cháu có suy nghĩ như thế nào về những hành động của bạn An đối với cháu?*

Cháu có cảm xúc như thế nào khi cháu thấy rằng người yêu của cháu lại phản bội cháu?

- *Tại sao?* Tìm hiểu về nguyên nhân của vấn đề.

Ví dụ: *Em vừa nói rằng, mẹ em cấm em không được yêu anh ấy. Đã bao giờ em tìm hiểu là tại sao mẹ em lại làm như vậy chưa?*

- *Có thể* Đây là loại câu hỏi được sử dụng rộng rãi nhất trong quá trình tư vấn.

Ví dụ: *Em có thể kể rõ cho anh nghe về mối quan hệ của em và anh ấy được không?*

Những lưu ý khi sử dụng câu hỏi

Không nên

- + Hỏi dồn dập.

- + Hỏi nhiều câu hỏi một lúc.
- + Dùng quá nhiều câu hỏi “Tại sao”.

Nên:

- + Hỏi nhiều câu hỏi mở cho thân chủ dễ trả lời.
- + Hỏi nhiều câu hỏi về cảm xúc.
- + Sử dụng đúng lúc câu hỏi đóng.

Kĩ thuật diễn đạt lại và khuyến khích

Mục đích

- + Khuyến khích thân chủ nói thêm về vấn đề của họ.
- + Thể hiện sự thông cảm của nhà tư vấn với vấn đề của thân chủ đang gặp phải.

Ví dụ: Tình huống: “Tôi không thể bảo ban được cháu Duy, cháu toàn những điều mà cháu muốn, cháu không nghe lời của ai cả”.

- *Cháu rất bướng bỉnh và khó bảo phải không anh?*
- *Tôi hiểu anh cảm thấy buồn như thế nào khi không bảo ban được cháu Duy.*

Kĩ thuật phản ánh cảm xúc

- Phản ánh lại cảm xúc khi thân chủ đến với ta.

Trong tư vấn nên thường xuyên có phản ánh cảm xúc để thể hiện sự thông cảm với thân chủ khi họ gặp phải những vấn đề khó xử.

Ví dụ: Sau chuyện xảy ra chị cảm thấy sợ những người đàn ông. Những cảm xúc ấy thường gặp ở những người bị lợi dụng về mặt tình cảm.

- Những chú ý để có thể phản ánh cảm xúc tốt:
 - + Xác định tốt những giao tiếp bằng lời của thân chủ.
 - + Nhớ được ngôn ngữ thân chủ trình bày và biết cảm xúc của họ qua ngôn ngữ ấy.
- Tác dụng của phản ánh cảm xúc:
 - + Làm cho thân chủ khẳng định lại cảm xúc của mình.
 - + Khơi lại những vấn đề đang cần khai thác.
 - + Giúp nhà tư vấn hiểu chính xác cảm xúc của thân chủ giúp cho công tác tư vấn đạt hiệu quả cao.

Kĩ thuật tóm lược

- Mục đích: Giúp nhà tư vấn cô đọng lại ý kiến, suy nghĩ của thân chủ. Đây là công việc rất cần thiết:
 - + Giúp thân chủ nhìn lại mình một cách rõ ràng hơn.
 - + Cô đọng, sắp xếp những điểm, những nội dung chính mà thân chủ đã trình bày với nhà tư vấn.
 - + Hỗ trợ thân chủ trong việc đặt thứ tự ưu tiên các vấn đề cần giải quyết.
 - + Giúp nhà tư vấn kiểm tra lại những nhận thức về thân chủ khi nghe thân chủ trình bày về vấn đề mà họ đang gặp phải.
- Kĩ thuật này được sử dụng khi:
 - + Bắt đầu cuộc tư vấn (Đặc biệt là tư vấn lần 2, 3).
 - + Làm rõ nội dung đang diễn ra trong quá trình tư vấn: tóm lược, sắp xếp thứ tự nhu cầu, vấn đề cần giải quyết.
 - + Mang lại sự liền mạch trong quá trình tư vấn khi chuyển từ chủ đề này sang chủ đề khác.
 - + Tổng hợp những gì xảy ra trong cuộc tư vấn.

2. Các nhiệm vụ

2.1. Phân tích các kĩ thuật tư vấn cơ bản

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích các kĩ thuật tư vấn cơ bản.

2.2. Chia sẻ một trường hợp mà anh (chị) biết và sử dụng các kĩ thuật tư vấn để tư vấn cho học sinh trong trường hợp đó

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Chia sẻ một trường hợp mà anh (chị) biết và sử dụng các kĩ thuật tư vấn để tư vấn cho học sinh trong trường hợp đó.

3. Đánh giá

Câu 1: Phân tích các kĩ thuật tư vấn cơ bản.

Câu 2: Chia sẻ một trường hợp mà anh chị biết và sử dụng các kĩ thuật tư vấn để tư vấn cho học sinh trong trường hợp đó.

III. THÔNG TIN PHẢN HỒI

Các kĩ thuật tư vấn cơ bản:

1. Kĩ thuật đánh giá thông tin

Nhà tư vấn phải xác định sự kiện xuất hiện như thế nào, nguyên nhân nào gây ra sự kiện đó, ai tham gia vào sự kiện, mức độ tham gia, số lượng người tham gia; thân chủ đánh giá về sự tham gia của họ; sự kiện xuất hiện khi nào, ở đâu, sự kiện gây ảnh hưởng đến thân chủ như thế nào và liên quan đến những người khác ra sao; thân chủ đã làm gì để đối phó (đánh giá năng lực của thân chủ); những phản ứng của những người xung quanh về sự kiện, có hỗ trợ gì cho sự kiện của thân chủ; lợi ích của thân chủ nếu sự kiện được giải quyết; những khả năng mạnh, yếu của thân chủ trong việc giải quyết vấn đề và cần những nguồn lực để giải quyết vấn đề đó.

2. Kĩ thuật thấu hiểu

- Nhà tư vấn cần biết rằng sự hiểu biết ở đây là có giới hạn. Hiểu – đơn giản là sự nắm bắt một cách rõ ràng điều thân chủ đang trải nghiệm và một nhà tư vấn giỏi không nhất thiết phải biết nhiều hơn thân chủ, không cần nhà tư vấn phải thấu hiểu hơn điều thân chủ hiểu về bản thân mình. Nhưng trong quá trình tư vấn giữa nhà tư vấn và thân chủ phải thông đạt cho nhau những ý tưởng, cảm xúc ở mức độ cao nhất. Vì vậy, sự hiểu biết về thân chủ là tiến trình chia sẻ. Điều quan trọng là nhà tư vấn hiểu được tất cả những điều thân chủ đang nói đều liên quan đến một ý nghĩa đặc biệt nào đó trong kinh nghiệm sống của thân chủ và nhà tư vấn cố gắng mô tả ý nghĩa ấy bằng ngôn từ để hiểu để cho cả hai bên cùng sáng tỏ.
- Việc các nhà tư vấn hiểu được thân chủ sẽ giúp thân chủ bỏ được mặt nạ, không phòng vệ và tiến tới sự tự do trong vấn đề của mình.

3. Kĩ thuật thông đạt

- Là kĩ thuật cơ bản nhà tư vấn cần phát triển để có được hiểu biết thông suốt về những gì mà thân chủ đang cố gắng bộc lộ, diễn đạt bằng lời cho thân chủ hiểu được những cảm xúc, sự kiện của mình.
- Khi thân chủ đang trình bày vấn đề thì các sự kiện và tình cảm thường bị lẫn lộn, không có tính lôgic và khi thân chủ ngừng nói thì nhà tư vấn phải

quyết định nhanh chóng mình đáp ứng cái gì (sự kiện hay cảm xúc) phụ thuộc vào câu chuyện (câu chuyện liên quan đến những cá nhân nào, những sự kiện nào).

- Trong việc thông đạt, nhà tư vấn nên lưu ý đến việc sử dụng từ (tránh sử dụng những từ gợi lên thái độ phòng vệ ở thân chủ, những từ đánh giá về nhân cách, những từ “thô bạo”). Cách thông đạt có thể sử dụng bằng cách hỏi thân chủ cảm thấy như thế nào về vấn đề đó.

4. Kỹ thuật phản hồi

- Phản hồi là việc nói lại bằng từ ngữ của mình, hoặc là nhắc lại lời của thân chủ một cách cô đọng, hoặc làm rõ hơn điều thân chủ vừa trình bày, bày tỏ và đạt được sự tán thành của thân chủ.
- Phản hồi có ý nghĩa: thân chủ cảm thấy được lắng nghe và có người hiểu mình; thân chủ được khích lệ và muốn bộc lộ nhiều hơn; thân chủ ý thức được điều mình nói và có trách nhiệm với lời nói của mình hơn; thân chủ cảm thấy được quý trọng, cảm thấy tự tin; nhà tư vấn sẽ chắc chắn được là mình đã không hiểu sai, suy diễn sai (được thân chủ giải thích thêm, điều chỉnh thông tin cho ăn khớp).

5. Kỹ thuật thu thập thông tin (đặt câu hỏi)

- Nên bắt đầu bằng những câu hỏi chung chung, nó giúp cho thân chủ kích thích sự bày tỏ các cảm xúc, suy nghĩ của mình, những câu hỏi cần rõ ràng, đơn giản, nhưng phải hướng đến mục đích.
- Thường sử dụng các câu hỏi mở, câu hỏi không có cấu trúc, những câu hỏi này phải chứa đựng được cảm xúc hay ý của thân chủ.

IV. BÀI TẬP ĐÁNH GIÁ

Bài tập 1: Trong tư vấn cho học sinh, kỹ thuật nào đối với bạn sử dụng mang lại hiệu quả tối ưu nhất? Giải thích vì sao.

Bài tập 2: Hãy phân tích cụ thể các kỹ thuật có thể sử dụng trong tư vấn cho học sinh THCS.

Nội dung 3

NHỮNG YÊU CẦU ĐỐI VỚI GIÁO VIÊN TRUNG HỌC CƠ SỞ
TRONG VAI TRÒ LÀ NGƯỜI HƯỚNG DẪN, TƯ VẤN CHO HỌC SINH

I. MỤC TIÊU

1. Về kiến thức

Phân tích và chỉ ra được những yêu cầu chung đối với nhà tư vấn và những phẩm chất, thái độ cần có của nhà tư vấn, hướng dẫn.

2. Về kĩ năng

Vận dụng được các kiến thức về tư vấn, hướng dẫn để rèn luyện các phẩm chất, kĩ thuật và yêu cầu đối với nhà tư vấn, hướng dẫn.

3. Về thái độ

Có thái độ đúng đắn đối với hoạt động tư vấn nói chung cũng như việc rèn luyện các phẩm chất cần thiết đối với nhà tư vấn, hướng dẫn cho học sinh trong nhà trường THCS.

II. CÁC HOẠT ĐỘNG

Hoạt động: Yêu cầu chung và phẩm chất, thái độ cần có của nhà tư vấn, hướng dẫn cho học sinh

1. Thông tin cơ bản

- Yêu cầu chung đối với nhà tư vấn
- Có hiểu biết về bản thân tốt (cảm xúc, trải nghiệm, sở thích, quan điểm...).
- Là người cân bằng và phát triển đầy đủ về mặt tình cảm.
- Phải biết nhận định các vấn đề về bệnh tinh thần, gia đình, hành hạ trẻ em...
- Biết chấp nhận không phê phán.
- Hiểu một cách sâu sắc về vấn đề và con người thân chủ.
- Nhà tư vấn hạn chế nói tối đa, nghe nhiều hơn nói.

- Không cho lời khuyên, không áp đặt, can thiệp, bảo cho thân chủ những gì phải làm; không mang tính hình thức (tư vấn để mà có); tư vấn không phải là phê phán, xét đoán; tư vấn không phải là làm cho tốt hơn để hài lòng bản thân hoặc mình làm cho người khác hài lòng, mà phải làm cho thân chủ và mình lớn lên.
- Biết lắng nghe và giao tiếp với thân chủ một cách am hiểu và có mục đích.
- Có khả năng thu thập thông tin và xâu chuỗi lại trong quá trình đánh giá.
- Có khả năng thiết lập và duy trì được mối quan hệ hỗ trợ mang tính chuyên nghiệp.
- Có khả năng quan sát, hiểu được hành vi bằng lời và không lời dựa trên một phương pháp chẩn đoán thích hợp.
- Có khả năng gây dựng được niềm tin đối với thân chủ và thúc đẩy thân chủ nỗ lực giải quyết vấn đề của họ.
- Có khả năng thảo luận những chủ đề rất nhạy cảm theo cách ủng hộ thân chủ để không tạo cho thân chủ mặc cảm, xấu hổ hay sợ hãi.
- Có khả năng sử dụng các nguồn lực một cách sáng tạo để đưa ra các giải pháp mới đáp ứng với nhu cầu của thân chủ.
- Có khả năng đánh giá toàn diện các nhu cầu của thân chủ và xác định được nhu cầu ưu tiên giải quyết.
- Có khả năng dung hoà và thoả thuận được với các bên xung đột (nhu cầu, mối quan hệ...).
- Có khả năng áp dụng lý thuyết vào công việc thực tế.
- Các phẩm chất, thái độ cần có của nhà tư vấn

Quan tâm đến người khác và sẵn sàng giúp đỡ người khác

- Nếu nhân viên tư vấn không thực sự quan tâm đến lợi ích của thân chủ thì sẽ khó cảm thông với họ. Từ đó công việc tư vấn sẽ gặp khó khăn.

Trong tư vấn, thái độ quan tâm ấy thể hiện ở những lời hỏi thăm thân chủ qua lần tư vấn trước, hỏi thăm tình hình thực hiện quyết định của thân chủ qua lần tư vấn trước hay hỏi thăm tình trạng cũng như vấn đề thân chủ đang gặp phải khi họ gọi điện cho nhà tư vấn.

- Sự giúp đỡ thể hiện ở việc nhà tư vấn cùng giúp thân chủ tìm ra giải pháp cho vấn đề của họ đang gặp phải mà trong lúc bối rối, khó khăn họ chưa tìm ra câu trả lời.

Tôn trọng thân chủ

Tôn trọng thân chủ thể hiện:

- Để thân chủ được trình bày vấn đề của mình đang gặp phải cũng như cách suy nghĩ, cách nhìn nhận của họ về vấn đề mà họ đang gặp phải. Tránh hiện tượng nhà tư vấn thúc ép hoặc không cho thân chủ trình bày vấn đề của mình.

Ví dụ: *Đề nghị anh (chị) kể ngắn gọn vấn đề của mình để chúng ta còn làm việc khác.*

- Không phán xét thân chủ: Phải luôn luôn chấp nhận thân chủ trong mọi tình huống, mọi trường hợp.
- Không cắt ngang khi thân chủ trình bày vấn đề của mình hoặc tạo thái độ không quan tâm đến vấn đề của thân chủ đang cần sự tư vấn của nhà tư vấn.

Nhiệt tình

Sự nhiệt tình thể hiện qua hành vi, cử chỉ, lời nói với thân chủ.

Ví dụ: Sau khi thân chủ trình bày vấn đề của mình và cần nhà tư vấn trợ giúp thì nhà tư vấn có thể thể hiện sự nhiệt tình ấy qua sự cảm thông, chia sẻ vấn đề của họ.

Chấp nhận

- Nhà tư vấn phải chấp nhận bản thân họ như chính họ chứ không nhận xét về họ.

Ví dụ: Khi thân chủ trình bày: *“Em hôm đó bị say rượu do uống quá chén với mấy đứa bạn nên em đã làm chuyện xấu với cô ấy mà đáng ra lúc tỉnh em không bao giờ làm chuyện ấy. Em thật có lỗi lớn với cô ấy”.*

Nhà tư vấn: *“Đáng ra anh không được say như vậy. Anh có biết trong lúc anh say như vậy có biết bao nhiêu vấn đề nguy hiểm có thể xảy ra với anh hay không?”.*

- Nếu nhà tư vấn phải đối mặt với trường hợp không thể giải quyết được thì có thể giới thiệu đến nhà tư vấn khác.

Quan tâm đến nhu cầu của thân chủ và gạt bỏ nhu cầu của bản thân sang một bên

- Dù thích hay không thích vấn đề của thân chủ, nhà tư vấn cũng phải quan tâm đến nhu cầu của thân chủ xem họ có vướng mắc gì? Hướng giải quyết vấn đề của họ theo hướng nào trên cơ sở biết được tiềm năng của họ.
- Phải chịu nhìn và chấp nhận họ: Có rất nhiều trường hợp thân chủ rất khó tính, họ có thể xúc phạm đến nhà tư vấn. Vì vậy lúc đó nhà tư vấn phải kìm chế bản thân, nhẫn nhịn và kiên trì tìm hiểu xem thực sự họ muốn gì.

Một trong những nguyên tắc trong tư vấn, đặc biệt trong tư vấn qua điện thoại là nhà tư vấn không được cúp điện thoại trước thân chủ.

Sự chân thành

Muốn tạo được sự tin tưởng của thân chủ để từ đó họ hợp tác với nhà tư vấn trong việc giải quyết vấn đề của họ thì đòi hỏi nhà tư vấn phải chân thành. Sự chân thành ấy thể hiện trong chia sẻ, trong trợ giúp vấn đề của thân chủ...

Thấu cảm

Cần phải thấy rằng, nhà tư vấn trước vấn đề mà thân chủ gặp phải nên thể hiện sự thấu cảm với chính những cảm xúc của họ để họ thấy được an ủi phần nào khi họ gọi điện hay đến gặp nhà tư vấn.

Những câu nói có thể là: “Anh rất hiểu và thực sự chia sẻ cùng em những vấn đề mà em đang gặp phải”, “Chị hiểu rằng lúc này đây em đang rất buồn và đau khổ khi em gặp phải vấn đề này”.

2. Các nhiệm vụ

2.1. Phân tích các yêu cầu chung đối với nhà tư vấn, hướng dẫn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích các yêu cầu chung đối với nhà tư vấn, hướng dẫn.

2.2. Phân tích các yêu cầu về phẩm chất, thái độ của nhà tư vấn, hướng dẫn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích các yêu cầu về phẩm chất, thái độ của nhà tư vấn, hướng dẫn.

3. Đánh giá

Câu 1: Phân tích các yêu cầu chung đối với nhà tư vấn, hướng dẫn.

Câu 2: Phân tích các yêu cầu về phẩm chất, thái độ của nhà tư vấn, hướng dẫn.

III. THÔNG TIN PHẢN HỒI

1. Yêu cầu chung đối với nhà tư vấn

- Có hiểu biết về bản thân tốt (cảm xúc, trải nghiệm, sở thích, quan điểm...).
- Là người cân bằng và phát triển đầy đủ về mặt tình cảm.
- Phải biết nhận định các vấn đề về bệnh tinh thần, gia đình, hành hạ trẻ em...
- Biết chấp nhận không phê phán.
- Hiểu một cách sâu sắc về vấn đề và con người thân chủ.
- Hạn chế nói tối đa, nghe nhiều hơn nói.
- Không cho lời khuyên, không áp đặt, can thiệp, không bảo cho thân chủ những gì phải làm; không mang tính hình thức (tư vấn để mà có); tư vấn không phải là phê phán, xét đoán; tư vấn không phải là làm cho tốt hơn để hài lòng bản thân hoặc mình làm cho người khác hài lòng, mà phải làm cho thân chủ và mình lớn lên.
- Biết lắng nghe và giao tiếp với thân chủ một cách am hiểu và có mục đích.
- Có khả năng thu thập thông tin và xâu chuỗi lại trong quá trình đánh giá.
- Có khả năng thiết lập và duy trì được mối quan hệ hỗ trợ mang tính chuyên nghiệp.
- Có khả năng quan sát, hiểu được hành vi bằng lời và không lời dựa trên một phương pháp chẩn đoán thích hợp.
- Có khả năng gây dựng được niềm tin đối với thân chủ và thúc đẩy thân chủ nỗ lực giải quyết vấn đề của họ.
- Có khả năng thảo luận những chủ đề rất nhạy cảm một cách ủng hộ thân chủ để không tạo cho thân chủ mặc cảm, xấu hổ hay sợ hãi.
- Có khả năng sử dụng các nguồn lực một cách sáng tạo để đưa ra các giải pháp mới đáp ứng với nhu cầu của thân chủ.

- Có khả năng đánh giá toàn diện các nhu cầu của thân chủ và xác định được nhu cầu ưu tiên giải quyết.
- Có khả năng dung hoà và thoả thuận được với các bên xung đột (nhu cầu, mối quan hệ...).
- Có khả năng áp dụng lí thuyết vào công việc thực tế.

2. Các phẩm chất, thái độ cần có của nhà tư vấn

- Quan tâm đến người khác và sẵn sàng giúp đỡ người khác.
- Tôn trọng thân chủ.
- Nhiệt tình.
- Chấp nhận.
- Quan tâm đến nhu cầu của thân chủ và gạt bỏ nhu cầu của bản thân sang một bên.
- Chân thành.
- Thấu cảm.

IV. BÀI TẬP ĐÁNH GIÁ

Bài tập 1: Yêu cầu học sinh chia sẻ về tình huống/vấn đề mà các em đang đối mặt và nhận diện đó là các khó khăn đối với các em. Phân tích những trải nghiệm cảm xúc, những căng thẳng mà các em đang phải đối mặt, từ đó ứng dụng các phương pháp, kĩ thuật tư vấn để hỗ trợ cho các em. Khi thực hiện cần thẩm nhuần các yêu cầu về phẩm chất, thái độ của nhà tư vấn với việc tư vấn các vấn đề khó khăn cho học sinh trong nhà trường THCS.

Bài tập 2: Hãy đưa ra một ví dụ về vấn đề khó khăn trong quan hệ với bạn bè ở trường THCS để học sinh trong lớp cùng:

- Nhận diện về vấn đề cốt lõi trong ví dụ đó.
- Phân tích những trải nghiệm có thể trải qua khi đối mặt với vấn đề đó.
- Chia sẻ cảm xúc và những phương hướng có thể trợ giúp trong trường hợp đó.
- Thực hành các kĩ thuật tư vấn để tư vấn cho tình huống trong ví dụ đó.



D. TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dương Thị Diệu Hoa – Vũ Khánh Linh – Trần Văn Thức, *Khó khăn tâm lý và nhu cầu tham vấn của học sinh trung học phổ thông*, Tạp chí Tâm lý học, số 2, tháng 2/2007.
2. Đặng Phương Kiệt, *Cơ sở tâm lý học ứng dụng*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, 2001.
3. Phạm Thanh Bình, *Stress trong học tập của học sinh THPT*, Luận văn thạc sĩ Tâm lý học, ĐHSP Hà Nội, 2005.
4. Vũ Ngọc Hà, *Một số trở ngại của trẻ khi vào học lớp 1*, Tạp chí Tâm lý học số 4/2003.
5. Bùi Thị Xuân Mai, *Bàn về thuật ngữ: Tư vấn, tham vấn, cố vấn*, Tạp chí Tâm lý học, số 4, 2003.
6. Bùi Thị Xuân Mai, *Tham vấn – Một dịch vụ xã hội cần được phát triển ở Việt Nam*, Tạp chí Tâm lý học, số 2, 2005.
7. Bùi Thị Xuân Mai, *Một số kỹ năng tham vấn cơ bản của cán bộ xã hội*, Luận án tiến sĩ Tâm lý học, Viện Tâm lý học, Hà Nội, 2007.
8. Bùi Thị Xuân Mai, *Có nên đồng nhất tham vấn với tư vấn, trị liệu tâm lý*, Tạp chí Tâm lý học, số 4, 2007.
9. Nguyễn Thị Mùi và cộng sự, *Hoạt động của phòng tham vấn học đường trường Trung học phổ thông ở Hà Nội*, Hội thảo xây dựng và phát triển mạng lưới tham vấn trong trường học, Bộ Giáo dục và Đào tạo, 2006.
10. Hoàng Anh Phước, *Kỹ năng tham vấn của cán bộ tham vấn học đường*, Luận án Tiến sĩ Tâm lý học, 2001.
11. Nguyễn Thơ Sinh, *Tư vấn tâm lý căn bản*, NXB Lao động, 2001.
12. Kiến Văn – Lý Chú Hưng, *Tư vấn tâm lý học đường*, NXB Phụ nữ, 2006.
13. Nguyễn Khắc Viện, *Từ điển tâm lý học*, NXB Văn hoá Thông tin, 2001.

14. Viện Tâm lý học, *Kĩ yếu hội thảo Quốc tế: Nhu cầu định hướng và đào tạo tâm lý học đường tại Việt Nam*, Hà Nội, 2009.
15. Hệ thống các bài tập thực hành, các tình huống, các ví dụ cụ thể cho từng nội dung của module.
16. Các sơ đồ, tranh vẽ, hệ thống hoá kiến thức một số phần trong từng nội dung của module.

Chịu trách nhiệm xuất bản:

NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC VIỆT NAM

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc:

NGÔ TRẦN ÁI

Phó Tổng Giám đốc kiêm Tổng biên tập:

VŨ VĂN HÙNG

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC SƯ PHẠM

Giám đốc:

ĐINH NGỌC BẢO

Tổng biên tập:

ĐINH VĂN VANG

Chịu trách nhiệm nội dung:

Tổng biên tập Nhà xuất bản Đại học Sư phạm **ĐINH VĂN VANG**

Phó Tổng biên tập Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam **NGÔ ÁNH TUYẾT**

Giám đốc CTCP Sách Giáo dục tại TP. Hà Nội **CẦN HỮU HẢI**

Biên tập nội dung và sửa bản in:

NGUYỄN NGỌC H – NGUYỄN BÍCH LAN

Thiết kế sách và chế bản:

TIÊU VĂN ANH

Trình bày bìa:

PHẠM VIỆT QUANG

Tài liệu bồi dưỡng phát triển năng lực nghề nghiệp giáo viên

NÂNG CAO NĂNG LỰC HƯỚNG DẪN, TƯ VẤN GIÁO DỤC

CỦA GIÁO VIÊN

THCS 7 – THCS 8

(Dành cho giáo viên trung học cơ sở)

Số đăng ký KHXB: 410 – 2013/CXB/41 – 14/ĐHSP

In bản (QĐ: TK), khổ 17 × 24cm

Tại Công ty TNHH in..... Địa chỉ.....

In xong và nộp lưu chiểu tháng 9 năm 2013