

ตอนที่ 7 ● ความรู้เรื่อง การทดสอบซึ่งฝ่ายแนะแนวอาจติดต่อขอบริการได้จากหน่วยงานต่าง ๆ

- แบบทดสอบความสนใจในอาชีพ
- แบบทดสอบความคิดทางการเรียน
- แบบทดสอบความสามารถหรือผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน
- แบบทดสอบทางบุคลิกภาพและแบบทดสอบทางสติปัญญา

● ความรู้เรื่องเทคนิคในการให้คำปรึกษาเน้นระดับการนำ

- การนำ
- การเจียบและการฟัง
- การยอมรับ
- การนำโดยทั่วไป
- การสะท้อนความรู้สึก
- การทำให้เกิดความกระจ่าง
- การตีความหมาย
- ฯลฯ

● ความรู้เรื่อง การประเมินผลการให้คำปรึกษา และการประเมินผลการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

ความรู้เรื่องการทดสอบซึ่งฝ่ายแนะแนวอาจติดต่อขอบริการได้จากหน่วยงานต่าง ๆ

1. แบบทดสอบความสนใจในอาชีพ

1.1 กองวิจัยทางการศึกษา กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ หรือหน่วยศึกษานิเทศก์เขตการศึกษาต่าง ๆ (บริการฟรี - ใช้กับนักเรียนระดับ ม.ศ.3 - ม.ศ.5)

1.2 กองการจัดหางาน กรมแรงงาน หรือแรงงานจังหวัด (บริการฟรี ใช้กับนักเรียนระดับ ป.7 ขึ้นไป)

1.3 แผนกวิจัยทางการศึกษา คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (ติดต่อบริการใช้กับนักเรียนระดับ ม.ศ.3 - ม.ศ.5)

2. ลักษณะย่อ ๆ ของแบบทดสอบความสนใจในอาชีพ

2.1 แบบทดสอบความสนใจในอาชีพของกองวิจัยทางการศึกษา กรมวิชาการ และคณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย แบ่งกลุ่มความสนใจออกเป็น 10 ประเภท คือ

1. **งานทางจักรกล (Mechanical)** ผู้ที่สนใจงานด้านนี้จะชอบทำงานเกี่ยวกับเครื่องมือและเครื่องจักรกลต่าง ๆ ได้แก่ งานช่างกล ช่างซ่อมเครื่องยนต์ ช่างแก้नाพิก้า และวิศวกรรมด้านต่าง ๆ

2. **งานด้านคำนวณ (Computational)** ผู้สนใจด้านนี้ มักจะชอบเกี่ยวกับตัวเลข เช่น งานพัสดุ บัญชีร้านค้า งานธนาคาร เพราะต้องเกี่ยวกับการคำนวณตัวเลข

3. **งานเกี่ยวกับวิทยาศาสตร์ (Scientific)** ผู้สนใจด้านนี้ มักจะชอบทำการค้นคว้าหาความจริงใหม่ ๆ และแก้ปัญหา เช่น เป็นแพทย์ นักเคมี พยาบาล งานวิศวกรรม งานช่างทางวิทยุและทีวี งานเกี่ยวกับการบิน นักวิจัยต่าง ๆ มักสนใจมากด้านนี้

4. **งานชักชวนโฆษณา (Persuasive)** ผู้สนใจด้านนี้ หมายความว่าชอบงานที่ต้องพบกับคนอื่น ๆ เพื่อเผยแพร่งานหรือการขายผลิตภัณฑ์ เช่น นักแสดง นักการเมือง ผู้ประกาศทางวิทยุและทีวี นักเทศน์ และพนักงานขายต่าง ๆ

5. **งานศิลปะ (Artistic)** ผู้สนใจงานด้านนี้ มักชอบทำงานสร้างสรรค์ และมีหัวในทางออกแบบและสีสันทัน เช่น นักวาด นักแกะสลัก สถาปัตย์ ออกแบบเครื่องแต่งกาย แบบผม และนักออกแบบตบแต่งภายในสถานที่

6. **งานวรรณกรรม (Literary)** ผู้สนใจงานนี้ มักจะชอบอ่าน และขีดเขียน เช่น นักเขียน นักประวัติศาสตร์ ครู นักแสดง นักข่าว บรรณาธิการ นักวิจารณ์ ละครและภาพยนตร์ และวิจารณ์หนังสือ

7. **งานดนตรี (Musical)** ผู้สนใจงานนี้ มักจะชอบไปฟังดนตรี เป็นนักร้อง เล่นดนตรี เล่นเพลง

8. **งานบริการสังคม (Social Service)** ผู้สนใจด้านนี้ มักชอบช่วยบริการผู้อื่น เช่น พยาบาล งานลูกเสือ อนุภาษาด เป็นผู้ให้บริการแนะแนว สอนพิเศษ นักเทศน์ นักสังคมสงเคราะห์ เจ้าหน้าที่ประชาสัมพันธ์

9. **งานเสมียน (Clerical)** ผู้สนใจงานนี้ มักจะชอบงานในสำนักงาน ซึ่งต้องการความละเอียดถี่ถ้วน เช่น พนักงานบัญชีและตรวจบัญชี พนักงานเก็บเอกสาร เสมียนขาย เลขานุการ พนักงานคำนวณสถิติ และพนักงานจัดการจราจร

10. **การทำงานนอกบ้าน (Out door)** ผู้ที่สนใจสูงด้านนี้ หมายความว่า เขาชอบงานที่ต้องใช้เวลาอยู่นอกบ้าน ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะทำงาน เกี่ยวข้องกับสัตว์ต่าง ๆ หรือการเพาะปลูก เช่น พนักงานดูแลรักษาป่า นักธรรมชาติวิทยา และงานที่เกี่ยวกับเกษตรกรรม

2.2 แบบทดสอบความสนใจทางอาชีพ กองการจัดหางานกรมแรงงาน แบ่งความสนใจออกเป็น 9 กลุ่ม คือ

1. **กลุ่มอาชีพเสมียน** ได้แก่อาชีพ เสมียนพิมพ์ดีด เสมียนพัสดุ เลขานุการ พนักงานชวเลข เสมียนบัญชี เสมียนห้องสมุด รับส่งหนังสือ เสมียนการเจ้าหน้าที่ พนักงานแจนนับ เสมียนสถิติ และพนักงานประจำเครื่องอัดสำเนาถ่ายเอกสาร

2. **กลุ่มอาชีพการค้า** ได้แก่อาชีพ พนักงานขายของหน้าร้าน พนักงานขาย พนักงานเดินตลาด แม่ค้า นายหน้าผู้ชักชวนซื้อสินค้า ผู้หาประกัน และผู้หาสมาชิกเพื่อเสนอขายบริการ

3. **กลุ่มอาชีพบริการ** ได้แก่อาชีพ มัคคุเทศก์ บริกร พนักงานต้อนรับ พนักงานบริการ และช่วยเหลือผู้อื่น ภารโรง หมู่งรับใช้ ยาม ช่างเสริมสวย คนเลี้ยงเด็ก ผู้ปรุงอาหาร พนักงานตรวจเก็บตัว ผู้ผสมเครื่องดื่มและคนงานบริการ

4. **กลุ่มอาชีพช่างไฟฟ้า** ได้แก่อาชีพ ช่างเดินสายไฟฟ้า ช่างไฟฟ้าประจำอาคาร ช่างซ่อมเครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า ผู้ควบคุมเครื่องทำกระแสไฟฟ้า ช่างเดินสายไฟฟ้าในรถยนต์ และช่างซ่อมวิทยุโทรทัศน์

5. **กลุ่มอาชีพช่างเครื่องยนต์กลไก** ได้แก่อาชีพ ช่างซ่อมเครื่องยนต์ผู้ควบคุม เครื่องจักรกล ช่างซ่อมเครื่องจักร ช่างเขียนแบบเครื่องมือกล ช่างซ่อมเครื่องพิมพ์ดีด ช่างซ่อมเครื่องคิดเลข

6. **กลุ่มอาชีพหัตถกรรม** ได้แก่อาชีพ ช่างตัดเย็บเสื้อผ้า ช่างเครื่องหนัง ช่างทำเบาะ ช่างเรียงพิมพ์ด้วยมือ ช่างปั้น ช่างเจียรนัย ช่างแกะสลัก ช่างซ่อมนาฬิกา ช่างไม้เฟอร์นิเจอร์ ผู้จัดดอกไม้ บรรจุหีบห่อ ช่างเย็บปักถักร้อย คนงานปั้นถ้วย และทอผ้า

7. **กลุ่มอาชีพคนขับรถ** ได้แก่อาชีพ ขับรถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถบรรทุกส่วนบุคคล รถบรรทุกสาธารณะ ขับรถโดยสารส่วนบุคคล ขับรถโดยสารสาธารณะ ขับเรือโดยสาร และขับรถรับจ้างสาธารณะ

8. **กลุ่มอาชีพช่างก่อสร้าง** ได้แก่อาชีพ ช่างเขียนแบบก่อสร้าง ช่างตัดเหล็ก โครงสร้าง ช่างก่ออิฐ ฉาบปูน ช่างไม้ก่อสร้าง และคนงานก่อสร้าง

9. **กลุ่มอาชีพช่างโลหะ** ได้แก่อาชีพ ช่างกลึง ช่างเชื่อม ช่างทอ ช่างหล่อโลหะ ช่างชุบโลหะ และช่างบัดกรี

3. แบบทดสอบความถนัดทางการเรียน

3.1 กองวิจัยทางการศึกษา กรมวิชาการ หรือหน่วยศึกษานิเทศก์เขตต่าง ๆ (บริการฟรี ใช้กับนักเรียนระดับ มศ.3 - มศ.5)

3.2 สำนักงานทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (คิดค่าบริการมีระดับ ป.7, มศ.3)

4. **ลักษณะย่อ ๆ ของแบบทดสอบความถนัดทางการเรียน** ของกองวิจัยการศึกษา กรมวิชาการ แบ่งความถนัดเป็นด้านต่าง ๆ คือ

4.1 **แบบทดสอบความถนัดทางภาษา** แบบทดสอบนี้มุ่งวัดความเข้าใจ ความหมายของการพูดสนทนา ความสามารถในการอ่านจับใจความ และตีความหมายต่อจากข้อความดังกล่าว

4.2 **แบบทดสอบความสามารถทางคณิตศาสตร์** แบบทดสอบนี้มุ่งวัดทั้งความสามารถในการคำนวณ และความสามารถในการแก้ปัญหาทางคณิตศาสตร์ ตลอดจนวัดความคิดรวบยอดในกลวิธีคณิตศาสตร์แบบต่าง ๆ

4.3 **แบบทดสอบความสามารถทางจักรกล** แบบทดสอบนี้มุ่งวัดความเข้าใจในหลักการเบื้องต้นของเครื่องจักรกล โดยมีต้องใช้หลักวิชาอย่างลึกซึ้งในการตอบ

4.4 **แบบทดสอบความสามารถด้านมิติสัมพันธ์** แบบทดสอบนี้มุ่งวัดความเข้าใจถึงขนาดและมิติต่าง ๆ อันได้แก่ ใกล้เคียง ไกล สูง ต่ำ และนอกจากนี้ ยังมุ่งวัดจินตนาการ และมโนภาพจากรูปภาพ ซึ่งเป็นเครื่องเร้าเครื่องกระตุ้น

4.5 **แบบทดสอบความคิดทางนามธรรม** แบบทดสอบฉบับนี้มุ่งวัดความสามารถที่ไม่อาศัยภาษา และหนังสือเป็นสื่อเข้าช่วย แต่วัดความสามารถในการรับรู้และความสามารถในการคิดหาเหตุผล ความสัมพันธ์ และความสามารถในการขยายความ จากรูปภาพ ที่ต่อเนื่องกัน

5. ลักษณะย่อยๆ ของแบบทดสอบความถนัดด้านการเรียน ของสำนักทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ แบ่งความถนัดเป็น 4 ด้าน คือ

- 5.1 ด้านมิติสัมพันธ์ (S)
- 5.2 ด้านภาษา (V)
- 5.3 ด้านเหตุผล (R)
- 5.4 ด้านคำนวณ (N)

6. แบบทดสอบความสามารถหรือผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน

6.1 สำนักงานทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร (คิดค่าบริการ มีระดับ ป.7 และมศ.3)

ระดับ ป.7 แบ่งเป็นวิชา คณิตศาสตร์ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ วิทยาศาสตร์ ศิลปะศึกษา สังคมศึกษา พลานามัย

ระดับ มศ.3 แบ่งเป็นวิชา คณิตศาสตร์ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ วิทยาศาสตร์ สังคมศึกษา

6.2 สำนักงานทดสอบทางการศึกษา กรมวิชาการ กระทรวงศึกษาธิการ (บริการฟรี มีระดับ ป.3, ป.6, มศ.3 และมศ.5)

- | | |
|------------|--|
| ระดับ ป.3 | } แบ่งออกเป็นวิชา คณิตศาสตร์ ภาษา และความรู้ทั่วไป |
| ระดับ ป.6 | |
| ระดับ มศ.3 | } แบ่งออกเป็นวิชา คณิตศาสตร์ วิทยาศาสตร์ ภาษาไทย |
| ระดับ มศ.5 | |

7. แบบทดสอบทางบุคลิกภาพและแบบทดสอบทางสติปัญญา

7.1 ศูนย์สุขภาพจิต กรมการแพทย์ ถนนพระราม 6 กรุงเทพฯ (บริการเฉพาะในสำนักงาน)

แบบทดสอบเชาว์ปัญญา มี

- Standard Binet Form L – M ใช้กับเด็กไทยอายุ 2-7 ขวบ
- Wechsler Intelligence Scale for Children (WISC) ใช้กับเด็ก 5-15, 11 ปี
- Wechsler Adult Intelligence Scale (WAIS) ใช้กับอายุ 16 ปีขึ้นไป
- Progressive Matrices Set A, AB, B
- Progressive Matrices Set A, B, C, D, E
- Gesell Developmental Schedules ใช้กับเด็กอายุต่ำกว่า 5 ขวบ

แบบทดสอบบุคลิกภาพ มี

- Rorschach Ink-blot Test
- Thematic Apperception Test (TAT)
- Children's Apperception Test (CAT)
- Sentences Completion Test (SCT)
- Bender Gestalt Test

7.2 โรงพยาบาลที่รักษาคนไข้ทางจิตเวช

8. แบบทดสอบจากสมาคมแนะแนวแห่งประเทศไทย

- แบบทดสอบ SDS. ของ จอห์น ฮอแลนด์
- แบบสำรวจอื่น ๆ ที่ใช้ร่วมกับแบบทดสอบ S.D.S. คือ แบบสำรวจค่านิยม, แบบสำรวจจุดเด่นของตนเอง, แบบสำรวจความสนใจ, แบบสำรวจความสามารถ, รายชื่อรหัสอาชีพของจอห์น ฮอแลนด์
- ระเบียบสะสม, บัตรอาชีพ

ความรู้เรื่องเทคนิคในการให้คำปรึกษาเน้นระดับการนำ

การนำ หมายถึงข้อความหรือการโต้ตอบ ตลอดจนการกระทำและความรู้สึกที่ CO แสดงออกในการสัมพันธ์ (ด้วยวิธีการสัมภาษณ์) กับ CI ซึ่งชนิดของการนำที่ Co ใช้ต่อ CI มีผลต่อทิศทางของการสัมภาษณ์กล่าวคือ มีผลต่อการตอบโต้ของ CI และในขณะเดียวกันการตอบโต้ของ CI ก็มีผลต่อการตอบโต้ของ Co เช่นกัน

ระดับของการนำ หมายถึง ระดับมากน้อยเพียงใดของการโต้ตอบของ Co ที่ล้ำหน้าหรือตามไม่ทันความคิดของ CI และมีการนำหรือผลักดันให้ CI ยอมรับการโต้ตอบของตนมากน้อยเพียงใด

ชนิดของการนำ Benjamin, 1974 ได้เสนอลักษณะการนำ จากการโต้ตอบที่มีลักษณะการนำน้อยที่สุด ไปสู่การนำมากที่สุด โดยจัดหมวดหมู่เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่หนึ่ง การนำที่เน้น CI เป็นศูนย์กลาง ได้แก่ การเงียบ (Silence) การยอมรับ (Acceptance) การพูดซ้ำ (Restatement) การนำให้เกิดการกระจ่าง (Clarification) การสะท้อนความรู้สึก (Reflexion) การตีความ (Interpretation) และการอธิบาย (Explanation)

กลุ่มที่สอง การนำที่เน้น Co เป็นศูนย์กลาง ได้แก่ การสนับสนุนให้กำลังใจ (Encouragement) การให้ความมั่นใจ - ย้ำความมั่นใจ (Assurance) การเสนอแนะ (Suggestion) การให้คำแนะนำ (Advice) การเร่งเร้า (Urging) และการสอน (Moralizing)

กลุ่มที่สาม การนำที่ Co เห็นว่าตนต้องรับผิดชอบกับสิ่งที่เกิดขึ้นในกระบวนการสัมพันธภาพอย่างเต็มที่ แสดงความคิดเห็นของตนอย่างเต็มที่ ได้แก่ การตกลงเห็นพ้อง - การไม่ตกลงเห็นพ้อง (Agreement-Disagreement) การเห็นชอบ - การไม่เห็นชอบ (Approval-Disapproval) การคัดค้าน - การติ (Opposition-Criticism) การแสดงความไม่น่าเชื่อถือ (Disbelief) การพูดจาเยาะเย้ย (Ridicule) การแสดงความเห็นขัดแย้ง (Contradiction) การปฏิเสธและไม่ยอมรับ (Denial-Rejection) และการท้าทาย (Challenge)

กลุ่มที่สี่ การนำที่ Co เห็นว่าเป็นสิทธิและความรับผิดชอบของตน ที่จะควบคุมสถานการณ์การสัมพันธภาพอย่างเต็มที่ และแสดงออกอย่างชัดเจน ได้แก่ การดูว่า (Scolding) การพูดขู่คุกคาม (Threat) การออกคำสั่ง (Command) การกล่าวโทษ (Punishment) และการแสดงอารมณ์ขบขัน (Humor)

ตัวอย่างของการนำ ต่อไปนี้เป็นการอธิบายพอสังเขป เกี่ยวกับลักษณะของการนำบางลักษณะที่อาจจะเป็นแนวทางในการนำไปใช้ในการให้คำปรึกษา

การเงียบและการฟัง (Silence and Listening) เป็นกลวิธีที่ Co ส่งเสริมให้ CI พูดหรือเล่า โดยฝ่ายแรกใช้การเงียบเพื่อคอยฟังให้ฝ่ายหลังเล่าต่อไป ท้าทาง Co จะแสดงให้ CI ทราบว่าเขากำลังสนใจฟัง เข้าใจและยอมรับสิ่งต่าง ๆ ที่ CI กำลังบอกเล่า พร้อมทั้งหวังว่า CI ควรจะพูดต่อไปอีก

การเงียบของ CI อาจเนื่องมาจาก

- เงียบเพราะกำลังคิดถึงการสนทนาที่ผ่านไป ลำดับความคิด รวบรวมคำพูด ทำความเข้าใจในปัญหา หรือเงียบหลังจากได้ระบายอารมณ์ที่ลึกซึ้งออกมา
- เงียบเพราะรู้สึกอาย ยังไม่คุ้นเคย ไม่รู้ว่าจะเริ่มสนทนาอย่างไร
- เงียบเพราะเกิดความรู้สึกต่อต้าน ปฏิเสธไม่ยอมรับ ไม่พอใจ ไม่อยากให้ความร่วมมือ
- เงียบเพราะรู้สึกเจ็บปวด ขมขื่นหรือสะเทือนใจ
- เงียบเพราะต้องการกำลังใจ

Co ที่มีทักษะจะไม่จดจ่อ จะไม่ใช้วิธีทำลายความเงียบโดยการพูดไม่หยุด แต่จะทราบดีว่า เมื่อใดควรพูด เมื่อใดควรแนะ เมื่อใดควรถาม และเมื่อใดควรเงียบและฟัง การเลือกใช้กลวิธีที่ถูกต้องเหมาะสมกับกาลเทศะเป็นสิ่งจำเป็นยิ่ง

ตัวอย่าง : CI หนูมีเรื่องกลุ่มใจมาก แม้ว่าหนูใช้เงินมาก เรียนก็ไม่รู้เรื่อง แม้ว่าจะให้หนูออกจากมหาวิทยาลัย เพื่อนสนิทก็ไม่มี

Co

การยอมรับ (Acceptance)

การยอมรับเป็นเจตคติที่สำคัญยิ่ง ในกระบวนการให้คำปรึกษา เป็นการแสดงให้เห็น CI ทราบว่า Co เข้าใจเขาและยอมรับเขา ไม่ว่าเขาผู้นั้นจะเป็นใคร เป็นอย่างไร มาแต่ไหนก็ตาม ซึ่งอาจแสดงออกทั้งภาษาพูด และภาษาท่าทาง (สีหน้า น้ำเสียง สำเนียงการพูด และท่าทาง)

การพูดซ้ำ (Restatement)

การพูดซ้ำ เป็นการที่ Co แสดงความเข้าใจ และการยอมรับการแสดงออกของ CI แสดงให้ CI รู้ว่า Co ตั้งใจฟังอย่างพินิจพิจารณา อาจแสดงออกได้ โดยการทวนคำพูดหรือข้อความหรือเรียบเรียงคำพูดของ CI โดยไม่ขยายความหรือตีความ อันเป็นการสะท้อนคำพูดของ CI เพื่อกระตุ้นให้พูดต่อไป และพิจารณาปัญหาของตนลึกซึ้งยิ่งขึ้น

ตัวอย่าง : CI หนูรู้สึกว้าเหว่ ถูกทอดทิ้ง

Co คุณรู้สึกว้าเหว่

CI อาจเป็นเรื่องเหลวไหล ที่ผมรู้สึกอย่างนั้นตลอดเวลา แต่...อาจเป็นเพราะผมไม่เคยไว้ใจใครเลย ผมไม่อาจไว้ใจคนที่ผมไม่รู้จักได้ บางคนเขาทำได้ แต่ผมทำไม่ได้

Co คนบางคนไม่น่าไว้วางใจ หรือถ้าน่าจะไว้ใจเขาได้ คุณก็ไม่สามารถจะไว้ใจเขา

การตั้งคำถาม (Questioning)

Co ใช้คำถามเพื่อต้องการทราบเกี่ยวกับข้อมูลต่าง ๆ เพื่อจะได้เข้าใจ CI ดีขึ้น หรือใช้คำถามเพื่อช่วยให้ CI มองเห็นปัญหาชัดเจน และเข้าใจตนเองดีขึ้น กลวิธีตั้งคำถามอาจเป็นการสะท้อนความรู้สึกและเจตคติของ CI ในการยอมรับสภาพทางอารมณ์ที่แฝงอยู่ในปัญหา คำถามที่เหมาะสมจะช่วยให้ได้รับความร่วมมือจาก CI และยังช่วยให้ CI รู้จักเลือกวางโครงการ ตีความหมาย และปรับตนได้ดี

ตัวอย่าง : Co “อะไรทำให้เธอคิดว่าเธอไม่มีความเชื่อมั่นตนเอง” หรือทราบไหมว่าอะไรเป็นสาเหตุให้เธอรู้สึกเช่นนั้น

การนำโดยทั่วไป (General Leads)

ในการสัมภาษณ์ Co จะใช้การนำโดยทั่วไปในหลายโอกาส เช่น ในการเริ่มต้นของการสัมภาษณ์อาจพูดว่า “คุณมีอะไรจะให้ครูช่วยบ้าง” “คุณมีบางสิ่งบางอย่างอยากเล่าให้ครูฟัง” ในตอนจบเรื่องหนึ่งเรื่องใด อาจพูดว่า “คุณคิดว่าอะไรเป็นสาเหตุ...” หรือ “คุณมีแผนการในการแก้ไขปัญหาอย่างไร” ในขณะที่สัมภาษณ์ และต้องการให้ CI พิจารณาปัญหาของเธออย่าง

ลึกซึ้ง ก็อาจพูดว่า “ช่วยยกตัวอย่าง หรืออธิบายเพิ่มเติมหน่อยซิ” หรือ “คุณหมายความว่าอย่างนั้นหรือ” หรือในตอนยุติการสัมภาษณ์ อาจพูดว่า “มีปัญหาอื่น ๆ อีกไหมที่คุณอยากพูดถึง” หรือ “ถ้าคุณอยากจะมาหาครูอีก ก็มาได้ตลอดเวลา จะให้ดีแล้วมานัดหมายล่วงหน้ากับครูเสียก่อน คุณจะได้อะไรไม่เสียเวลา ถ้ามาแล้วไม่พบครู”

การสะท้อนความรู้สึก (Reflexion of Feeling)

การสะท้อนความรู้สึก เป็นการที่ Co นำเอาอารมณ์ความรู้สึกที่ CI มีอยู่แล้วแต่แอบแฝงซ่อนอยู่ในเนื้อหาคำพูด แสดงออกเป็นภาษาคำพูด เพื่อเป็นกระจกส่องให้ CI รับรู้และเข้าใจความรู้สึก เจตคติของเขาอย่างชัดเจน ช่วยให้มองเห็นปัญหา ยอมรับว่าความรู้สึกและเจตคติเหล่านั้นเป็นของเขา และกระตุ้นให้ CI ระบายความรู้สึก นอกจากนี้กลวิธีนี้จะช่วยให้ CI รู้สึกว่า Co มีความเข้าใจถึงความรู้สึกของตัวเองของตัวของเขา ที่มีต่อเรื่องราวนั้น ๆ อย่างลึกซึ้ง

การสะท้อนความรู้สึก เป็นเทคนิคที่ทำได้ยาก เพราะต้องอาศัยทักษะในการฟัง และความสามารถในการร่วมความรู้สึกของ Co ที่จะรับรู้ อารมณ์ความรู้สึกที่ CI มีอยู่ และสามารถสะท้อนความรู้สึกดังกล่าวให้ CI เข้าใจและยอมรับ

การสะท้อนความรู้สึก จึงเป็นเทคนิคที่อาจจะเสริมประสิทธิภาพ ของการให้คำปรึกษา หรืออาจจะเป็นการคุกคาม CI นำไปสู่การต่อต้านและสะเทือนใจ ดังนั้น Co ต้องไม่เสแสร้งว่าเข้าใจความรู้สึกของ CI ถ้าตนยังไม่มี ความเข้าใจ และเป็น การยากที่จะให้ Co เข้าใจความรู้สึกของ CI อย่างสมบูรณ์ และเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาที่เกิดจากการใช้การสะท้อนความรู้สึก เมื่อเกิดความไม่แน่ใจ ควรถามให้กระจ่าง เช่น “ครูไม่แน่ใจว่าเธอหมายความว่าอย่างไร แต่ที่ครูเข้าใจในสิ่งที่เธอพูด คือ.....”

ตัวอย่าง : CI วิชานี้เป็นวิชาที่ยอมรับและสนใจมากและเคยทำได้คะแนนสูงกว่าวิชาอื่น แต่ผมก็อดที่จะกลัว ในเวลาสอบไม่ได้
Co เธอรู้สึกไม่มั่นใจในเวลาสอบ แม้ว่าจะเป็นวิชาที่เธอถนัดก็ตาม

การทำให้เกิดความกระจ่าง (Clarification)

เทคนิคนี้ถ้าจะใช้ให้มีประสิทธิภาพ Co จะต้องเป็นผู้ฟังที่ดี และเที่ยงตรงต่อการสะท้อนความรู้สึกและความนึกคิดของ CI โดย Co จะกล่าวถึงสิ่งที่เขาคิดว่า CI พยายามจะพูดถึง โดยไม่เปลี่ยนเนื้อหาของคำพูดนั้น ซึ่งทำให้ CI เกิดรู้สึกแจ่มแจ้งในเรื่องที่เขาเข้าใจผิด และมองเห็นคำพูดของตนในแง่ที่เป็นกลางขึ้น และเกิดความเข้าใจตัวเองมากขึ้น การสรุปคำพูดหรือคำบอกเล่าของ CI ก็มีส่วช่วยทำให้เกิดความแจ่มแจ้งขึ้นมาก

ตัวอย่าง : CI การใช้ชีวิตประจำวันของผม เป็นอย่างเดียวกันนานแล้ว ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ผมรู้สึกเบื่อ และขาดความกระตือรือร้นในชีวิต
Co เธอกำลังจะบอกว่า เธอรู้สึกเบื่อหน่ายความซ้ำซากในชีวิตประจำวัน

การตีความหมาย (Interpretation)

การตีความหมายจะช่วยให้ CI ทราบถึงความรู้สึกหรือเจตคติของตน ที่ซ่อนเร้นอยู่ เข้าใจถึงพฤติกรรมของตน ซึ่งจะช่วยให้การให้คำปรึกษาบรรลุเป้าหมายได้เร็วขึ้น อย่างไรก็ตามวิธีนี้อาจทำให้เกิดการต่อต้านได้ง่าย ถ้าการตีความหมายนั้นห่างไกลจากความคิดของ CI

ตัวอย่าง : CI ผมจะเลิกเล่นกีฬาไม่ได้ อาจารย์ก็สุขุม ๆ การบ้านมาให้ ผมว่ามากเกินไป
Co ดูเหมือนคุณจะไม่ชอบอาจารย์ให้การบ้านมาก คุณทำไม่ทัน และคุณก็เลิกเล่นกีฬาไม่ได้ด้วย

การอธิบาย (Explanation)

การอธิบาย ควรมีลักษณะเป็นกลาง อธิบายถึงสิ่งที่เกิดขึ้น เป็นข้อเท็จจริง มีเหตุผล ซึ่ง Co ใช้การอธิบายดังนี้

ตัวอย่าง : Co อะไรที่จะเกิดขึ้นในห้องนี้จะอยู่ที่นี้ ขอให้คุณพูดอย่างอิสระ คุณอยากพูดอะไรก็พูดได้ ครูจะพยายามช่วยให้คุณเข้าใจและตัดสินใจเอาเองว่าคุณจะทำอย่างไร

Co พฤติกรรมของคุณดูเป็นเด็ก ๆ คุณต้องการให้มีคนคอยดูแล รู้สึกเป็นปัญหาเมื่อต้องช่วยตัวเอง ชอบเล่นมากกว่าทำงาน และอาจจะมีอะไรมากกว่านี้ที่ครูมองเห็นอย่างนี้ครูไม่ได้บอกว่าดีหรือเลว ครูเพียงแต่อธิบายสิ่งที่ครูมองเห็น

การให้ความมั่นใจ (Assurance)

Co ใช้วิธีการนี้เพื่อแสดงให้ CI ทราบว่า Co เชื่อในความสามารถของเขา ที่จะชนะอุปสรรคที่จะเผชิญปัญหาอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ CI กล้าสำรวจความคิดและความรู้สึกของตนต่อไป และช่วยลดความเครียดหรือความกังวล ด้วยการย้ำเพื่อให้เกิดความมั่นใจการใช้วิธีนี้ต้องระมัดระวัง เพราะเมื่อสร้างความมั่นใจให้ CI ไปแล้ว กลับมีการเปลี่ยนแปลงล้มเหลว CI ย่อมขาดความเชื่อถือ หรือถ้า Co ยืนยันว่า CI วิดกกังวลในเรื่องที่ไม่สำคัญ CI อาจเข้าใจว่า Co ดูถูกความรู้สึกหรือความคิดของเขาได้

ตัวอย่าง : CI หนูรู้สึกวุ่นวายกว่าหนูกังวล ในเรื่องสุขภาพของตัวเองมาก

Co หนูก็ไม่น่าจะมีอะไร ที่ควรวิตกกังวล เท่าที่ฟังมานี้ หนูก็ปกติดีเหมือนคนอื่น ๆ

การให้คำแนะนำ (Advice)

การให้คำแนะนำ เป็นการบอกให้ CI ทราบว่าควรปฏิบัติอย่างไร จะต้องทำอะไรและไม่
ต้องทำอะไร อาจเป็นการพูดออกมาโดยตรงเป็นเหมือนคำสั่ง หรือเป็นคำแนะนำทางอ้อม ไม่มี
ลักษณะการบังคับ หรือคือสิ่งที่ Co แนะนำจากความรู้สึก และประสบการณ์ของตัวเอง เพื่อที่
จะช่วยแก้ปัญหาให้ CI

ตัวอย่าง : CI หนูควรจะบอกคุณแม่อย่างไรดี ที่ต้องกลับบ้านเย็นทุกวัน

Co หนูก็อธิบายให้ท่านเข้าใจว่า ต้องอยู่ซ้อมกีฬา เพื่อเข้าแข่งขันให้กับ
โรงเรียน

การพูดเป็นเชิงสอน (Moralizing)

เป็นการนำเอามาตรฐาน และค่านิยมทางสังคมเข้ามาแนะนำ และสนับสนุนเร่งเร้า
CI ทำให้ยากต่อการปฏิเสธ CI ส่วนใหญ่มักจะนั่งเงยบ การนั่งเงยบไม่ได้หมายความว่า
ยอมรับเสมอไป ส่วนใหญ่จะเกิดการต่อต้านแม้ทำที่ภายนอกจะยอมจำนนต่อค่านิยมของสังคม
ก็ตาม Co ที่มีประสบการณ์น้อยต้องระวังและควรพิจารณาให้รอบคอบถึงผลเสียก่อนที่จะใช้

ตัวอย่าง : CI อาจารย์ไม่รู้จักคุณแม่หนู ถ้าทำได้คุณแม่คงหาทางให้หนูไปเสียพัน ๆ
หนูเกลียดคุณแม่มาก

Co หยุดพูดเรื่องเหลวไหล เธอคิดเรื่องนี้ขึ้นเอง ทั้งนั้น ไม่ควรที่จะพูดถึงคุณ
แม่แบบนั้น ครูประหลาดใจที่ได้กลลวดอย่างเธอคิดอย่างนั้นไม่รู้หรือว่า
ผิดอย่างไร

การปฏิเสธไม่ยอมรับ (Denial and Rejection)

เป็นเทคนิคที่แสดงให้ CI ทราบว่า ถ้าไม่เปลี่ยนเจตคติ แนวความคิด หรือพฤติกรรม
ของตนเสีย การให้คำปรึกษาจะไม่เกิดประโยชน์ เป็นการเสียเวลา

ตัวอย่าง : CI ผมได้บอกอาจารย์แล้วหลายหนว่า ผมทำไม่ได้ และผมก็เห็นว่าป่วยการ
จะทำ

Co โดยข้อเท็จจริงแล้ว ครูเห็นว่าคุณทำได้ แต่คุณไม่ได้ใช้ความพยายาม
อย่างเต็มที่ ก็ไม่มีประโยชน์ที่จะเป็นแบบนี้ คุณจะกลับมาพบครูได้อีก
ต่อเมื่อคุณได้ลงมือทำ

การทำท่าย (Challenge)

เป็นเทคนิคที่ Co กระตุ้นในลักษณะที่ท้าทาย ในเมื่อรู้สึกว่า CI พอใจในสภาพของตนเอง จนไม่พยายามจะจัดการใด ๆ กับปัญหาของตนแล้ว หรือทำให้ CI เกิดความสงสัยในความคิดของตนเอง จนเกิดเป็นความเข้าใจในตนเองชัดเจนขึ้น

ตัวอย่าง : CI ผมอาจทำเกรดได้เกิน 2.5 ถ้าผมเลิกดูทีวีจนดึกทุกคืน

Co ครูไม่คิดว่าเธอทำได้

CI ผมทำได้แน่นอน

Co ครูคิดว่าเธออ้างเหตุผลทีวี เพราะเธอเกียจคร้านมากกว่า

CI ผมอ่อนสติเพราะอาจารย์สอนไม่เข้าใจ แต่คิดว่าจะให้พี่ และเพื่อนช่วยอธิบายให้

Co เธอคิดจะพึ่งผู้อื่นตลอดไป จนไม่คิดจะช่วยตนเองหรือ

การพูดเชิงเยาะเย้ย (Ridicules)

เป็นการนำที่มีลักษณะคล้ายการแสดงความไม่เชื่อ แต่มีลักษณะประชดประชันมากกว่า

ตัวอย่าง : CI ผมไม่สามารถจะบอกให้อาจารย์ทราบได้ว่า เมื่อสัปดาห์ที่แล้ว ผมมาพบอาจารย์ไม่ได้

Co แน่แน่นอนทีเดียว โทรศัพท์เสีย บริการไปรษณีย์ของเราก็แย่มากทำอะไรไม่ได้จริง ๆ

การดุด่า (Scolding)

เป็นเทคนิคที่ Co ตีความและประเมินความรู้สึก ความคิด และการกระทำของ CI แล้วได้ตอบในทางลบเพื่อการแก้ไข

ตัวอย่าง : CI ผมรู้ว่าเขาเป็นพ่อแม่ของผม แต่ผมก็ไม่รู้สึกเลยว่าเขาเป็น

Co คุณบอกเองว่าเขาเป็นพ่อแม่เราพูดเรื่องนี้กันหลายครั้ง คุณโชคดีเท่าไรที่คุณมีพ่อแม่ เด็กอื่นมากมายอาจไม่เคยพบพ่อแม่ของเขาเลย

การขู่คุกคาม (Threat)

เป็นเทคนิคที่ Co นำหรือเตือนให้ CI รู้ว่า ควรทำอย่างไร ถ้ายังคงแสดงพฤติกรรม หรือทำที่เหมือนเดิม

ตัวอย่าง : CI แม้ผมจะสอบได้คะแนนสูง และได้ทุน ผมก็ยังไม่อยากเรียนต่ออยู่ดี

Co คุณคิดอะไรเหลวไหลอยู่อย่างนี้ ก็เห็นจะต้องบอกให้คุณแม่คุณพ่อคุณเลิกร้างในตัวคุณ ต่อไปคุณจะรู้ว่า อนาคตของคุณจะเป็นอย่างไร

ข้อควรคำนึงเกี่ยวกับการใช้การนำ

การตอบโต้ที่มีลักษณะการนำแต่เพียงอย่างเดียว เป็นการแสดงออกของ Co ที่แสดงว่าเข้าใจ ยอมรับการแสดงออกของ CI มีความเต็มใจที่จะให้ CI พุดในสิ่งที่ต้องการจะพูดต่อไป โดยไม่ใส่แนวความคิดของ Co เข้าไป เป็นการสร้างมิตรภาพในการร่วมงานที่ดี

ส่วนการตอบโต้ที่มีลักษณะการนำมาก Co ต้องใช้อย่างระมัดระวัง พิจารณาตามความเหมาะสมอย่างแท้จริง เพราะการโต้ตอบที่มีลักษณะการนำมาก มักนำไปสู่การต่อต้าน เพราะ CI ยังไม่สามารถยอมรับได้ อย่างไรก็ตาม การใช้ลักษณะการนำมาก ถ้าผู้ใช้มีประสบการณ์และทักษะมาก และใช้อย่างรอบคอบจะช่วยให้การปรึกษามีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ความรู้เรื่องการประเมินผลการให้คำปรึกษาและการประเมินผลการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

ก. การประเมินผลการให้คำปรึกษา

ถ้าท่านต้องการทราบว่า ท่านสามารถดำเนินการให้คำปรึกษาได้ดีมากน้อยเพียงใด โปรดทำการประเมินผลด้วย 2 กระบวนการ คือ ตอบจากข้อคำถามในช่อง Co ด้วยตัวท่านเอง และให้ CI ได้ตอบคำถามในช่อง CI

Counselor (Co)	Client (CI)
1. ท่านรู้สึกสบายใจในงานที่ท่านทำหรือไม่?	1. ท่านรู้สึกสบายใจในฐานะที่เป็น CI หรือไม่?
2. ท่านเป็นผู้ฟังมากกว่าผู้พูดหรือไม่?	2. ท่านคิดว่า Co พุดมากเกินไปหรือไม่?
3. ในระหว่างการสัมภาษณ์ ท่านได้ใช้เทคนิคของท่าน จะโดยทางตรงหรือทางอ้อมก็ตามชี้ให้เห็นว่า การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นนั้น อยู่ในความรับผิดชอบของ CI หรือไม่?	3. ท่านรู้สึกไหมว่า ความมุ่งหมายของการสัมภาษณ์ก็คือ เพื่อให้ Co ได้รายละเอียดมากขึ้นพอที่เขาจะสามารถแก้ปัญหาให้ท่านได้?
4. ท่านได้สร้างความสัมพันธ์ระหว่างตัวท่านและ CI มาแต่เริ่มการสัมภาษณ์หรือไม่?	4. ท่านคิดว่าความสัมพันธ์อันดีระหว่าง Co และตัวท่านได้เกิดขึ้น ตั้งแต่เริ่มการสัมภาษณ์หรือไม่?
5. ในการสัมภาษณ์นั้น เรื่องราวเกี่ยวกับความสัมพันธ์กันดีโดยตลอดหรือไม่?	5. ความเกี่ยวเนื่อง สัมพันธ์กันดำเนินไปด้วยดีหรือขาดตอน?
6. ท่านได้ชี้ให้เห็นถึงความมุ่งหมายของการสัมภาษณ์หรือไม่?	6. ท่านได้รับการอธิบายชี้แจงถึงเหตุผลของการสัมภาษณ์ชัดเจนหรือไม่?
7. ท่านได้เรียนรู้เรื่องราวเกี่ยวกับตัวนักเรียนเพิ่มขึ้นหรือเปล่า หรือได้สังเกตเห็นความจริงบางอย่างเกี่ยวกับนักเรียนมากขึ้นเพียงใด?	7. ท่านรู้สึกว่าคุณได้เรียนรู้เกี่ยวกับตัวของตนเองเพิ่มขึ้นหรือไม่?

Counselor (Co)	Client (CI)
8. ท่านมีความเข้าใจในตัวนักเรียนดีขึ้น อันเนื่องมาจากผลของการสัมภาษณ์หรือไม่?	8. ความเชื่อมั่นของท่านที่มีต่อความสามารถของ Co ที่จะเข้าใจความยุ่งยากทั้งหมดของท่านนั้นได้เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากการสัมภาษณ์หรือไม่?
9. ท่านได้ใช้ “ความเงียบ” เป็นเทคนิคในการสัมภาษณ์อย่างได้ผลหรือไม่?	9. มีสักกี่ครั้ง เมื่อท่านต้องการพูด แต่ถูก Co ขัดจังหวะเสีย?
10. ในการสัมภาษณ์นั้น เคยมีการหยุดพูด และรู้สึกอึดอัดในระหว่างความเงียบนั้นหรือไม่?	10. ในการสัมภาษณ์นั้น เคยมีการหยุดพูด และรู้สึกอึดอัดในระหว่างความเงียบนั้นหรือไม่?
11. มีพยานหลักฐานแสดงให้เห็นว่า CI ได้รับผลดีเพิ่มขึ้นในหลาย ๆ ทาง หรือไม่?	11. ท่านรู้สึกว่าท่านได้ปรับตัวของท่านให้ดีขึ้นทั้งในด้านส่วนตัว การงาน การศึกษาและอื่น ๆ อีกบ้างหรือไม่?
12. ท่านคิดว่า CI ปรับตัวได้ดีขึ้นหลังจากแก้ปัญหาแล้วหรือไม่?	12. ท่านรู้สึกว่า ตัวท่านเองปรับตัวได้ดีขึ้นหลังจากแก้ปัญหาแล้วหรือไม่?
13. ท่านคิดว่า ท่านสามารถปิดการสัมภาษณ์ก่อนเวลาที่กำหนดไว้ โดยไม่เสียผลแก่ CI หรือไม่?	13. ท่านรู้สึกว่าท่านได้บรรลุถึงแนวความคิด เพื่อให้เห็นข้อเท็จจริงเกี่ยวกับตัวท่านเองหรือไม่?
14. ท่านอยากให้อีตเวลาสำหรับการสัมภาษณ์ออกไปหรือไม่?	14. ท่านคิดว่าเวลาสัมภาษณ์น้อยเกินไปหรือไม่?
15. ท่านเห็น CI ได้เรียนรู้รับผิดชอบในการเลือกตัดสินใจแก้ปัญหาด้วยตนเองหรือไม่?	15. ท่านคิดว่า Co ยินยอมให้ท่านมีส่วนร่วมในความรับผิดชอบในการแก้ปัญหาความยุ่งยากทั้งหมดของท่านหรือไม่?
16. ท่านได้เตรียมแผนงานที่จะติดตามผลของการสัมภาษณ์หรือไม่?	16. ท่านต้องการให้มีการติดตามผลของการสัมภาษณ์หรือไม่?
17. ท่านมีบุคลิกภาพเป็นกันเองที่ทำให้ CI รู้สึกสบายใจ ที่อยากจะทำกลับมารับการสัมภาษณ์อีกหรือไม่?	17. ท่านรู้สึกสบายใจที่จะได้กลับมารับการสัมภาษณ์จาก Co อีกหรือไม่?
18. ท่านได้นำปัญหาย่อย ๆ มาพิจารณาและสามารถช่วยกันแก้ไขปัญหาเหล่านั้นได้หรือไม่?	18. ท่านคิดว่า Co ได้ช่วยพิจารณาปัญหาย่อย ๆ และท่านสามารถแลเห็นทางแก้ไขปัญหาเหล่านั้นได้หรือไม่?
19. ท่านคิดว่า CI ได้แลเห็นข้อเท็จจริงในปัญหาของตนอย่างถ่องแท้หรือไม่?	19. ท่านคิดว่า การสัมภาษณ์ช่วยให้ท่านแลเห็นช่องทางที่จะแก้ปัญหานั้นได้หรือไม่?
20. ท่านคิดว่า CI ผู้นี้จะแนะนำผู้อื่นให้มาหาท่าน ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นหรือไม่?	20. ท่านจะแนะนำนักเรียนอื่น ๆ ให้มาหา Co คนนี้ ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นหรือไม่?

ข. การประเมินผลการเป็นผู้ให้คำปรึกษา

ถ้าท่านต้องการจะทราบว่าท่านจะเป็นผู้ให้คำปรึกษาได้หรือไม่? จงตอบคำถามต่อไปนี้

1. ฉันจะพยายามมองในสิ่งที่ดีในคนอื่น และพยายามพุดยกลย่องสิ่งดีเหล่านี้ ให้บ่อยครั้ง ได้หรือไม่ แม้ว่าจจะมองเห็นจุดบกพร่องที่ควรแก้ไข?
2. ฉันสามารถทำให้ผู้อื่นมองฉันว่า เป็นผู้ที่เขาไว้วางใจ เชื่อถือได้ และมีความมั่นคงทางจิตใจได้ไหม?
3. ฉันสามารถจะแสดงความรู้สึกที่แท้จริง ให้ผู้อื่นได้รับรู้ในการสื่อสารได้หรือไม่?
4. ฉันจะยอมรับผู้อื่น อย่างที่เขาเป็นได้หรือไม่?
5. ฉันจะทำตัวให้มีเจตคติ ที่ดีต่อผู้อื่น ทำให้เห็นว่าฉันเป็นผู้ที่มีความอบอุ่น เอาใจใส่เขา นับถือเขา ชอบเขา และสนใจเขาได้หรือไม่?
6. ฉันเข้มแข็งพอจะแยกตัวเอง ออกจากผู้อื่นได้หรือไม่?
7. ฉันจะแสดงให้เห็นว่า ฉันเคารพความรู้สึก ความต้องการของฉัน และของ CI เวลาเดียวกันได้หรือไม่?
8. ฉันสามารถแยกความรู้สึกของตัวเอง ที่แสดงให้ปรากฏแตกต่างจากความรู้สึกของ CI ได้หรือไม่?
9. ฉันจะแสดงความเข้มแข็งทางจิตใจได้มากพอ ที่จะไม่อยู่ใต้อิทธิพลของ CI ไม่ว่าจะเป็ความสงสารความหวาดกลัว ความต้องการพึ่งพาเขาได้หรือไม่?
10. ฉันมีจิตใจมั่นคง พอที่จะแยกความรู้สึกออกจาก CI ได้หรือไม่?
11. พฤติกรรมของฉันจะแสดงถึงความไว้วางใจ ในการรับความรู้สึก โดยที่ไม่ทำให้เกิดความรู้สึกคุกคามกับ CI ได้หรือไม่?
12. ฉันจะสามารถช่วย CI จากการคุกคาม หรือการถูกตัดสินจากคนอื่นได้หรือไม่?
13. ฉันจะสามารถมอง CI ว่าเขากำลังมีการพัฒนาทางจิตใจ หรือว่าฉันจะจำกัดเขาอยู่แต่ในกรอบของอดีต หรือความสัมพันธ์ในอดีตของตนเองได้หรือไม่?

ความรู้เรื่องการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม (Group Counseling)

ความหมาย

การให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม หมายถึงการให้คำปรึกษาแก่บุคคลหลาย ๆ คน ที่มีปัญหาและความต้องการคล้ายคลึงกันหรือแตกต่างกัน ด้วยการช่วยให้แต่ละคน มีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้สึกนึกคิดและประสบการณ์ซึ่งกันและกัน แจกแจงปัญหาที่เกิดขึ้น อันจะเป็นแนวทางที่จะช่วยทำให้บุคคล เกิดความเข้าใจตนเองและเข้าใจคนอื่นดีขึ้น ตลอดจนเกิดความคิด ในการ

ที่จะแก้ปัญหา ตัดสินใจที่เขาประสพอยู่ หรืออาจจะช่วยบุคคลที่อยู่ในกลุ่ม ให้สามารถแก้ปัญหาได้ด้วย

ลักษณะของปัญหา

ปัญหาสำหรับให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม ควรพิจารณาได้อย่างกว้าง ๆ เช่นเดียวกับปัญหาที่ให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล ดังนี้

- ปัญหาการพัฒนาบุคลิกภาพ
- ปัญหาความขัดแย้งทางอารมณ์และจิตใจ
- ปัญหาการเรียน
- ปัญหาการปรับตัวในสังคม
- ปัญหาการเลือกอาชีพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อต้องการให้สมาชิกมีการพัฒนาตนเอง เข้าใจสภาพความเป็นไปในสังคม มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับผู้อื่น เรียนรู้จัก เข้าใจกัน และสามารถปรับตัวเข้าหากัน
2. เพื่อต้องการให้สมาชิก มีความเข้าใจ ยอมรับตนเอง และในขณะเดียวกันก็ยอมรับและเข้าใจผู้อื่นด้วย
3. เพื่อต้องการให้สมาชิกคลายความตึงเครียดทางอารมณ์ ความวิตกกังวล และความรู้สึกผิด ซึ่งจะช่วยในด้านสุขภาพจิต
4. เพื่อต้องการให้สมาชิกมีโอกาสได้สำรวจ และวิเคราะห์ปัญหาต่าง ๆ ร่วมกันอันเป็นการเรียนรู้วิธีการแก้ปัญหา รู้จักเลือกและตัดสินใจ ด้วยตนเองได้ถูกต้อง

วิธีการ

ในการดำเนินการให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม แบ่งเป็น 2 เรื่องใหญ่ ๆ ดังนี้

1. การจัดสมาชิกเข้ากลุ่ม

● ควรจัดเป็นกลุ่มเล็กประมาณ 5 - 10 คน ถ้ากลุ่มจำนวนมาก จะทำให้บรรยากาศไม่เป็นกันเอง ทำให้สมาชิกไม่กล้าเล่าปัญหาของตนเองอย่างเปิดเผย แต่ถ้าสมาชิกลittleไป จะทำให้บรรยากาศตึงเครียด เพราะสมาชิกเกิดความเครียดที่ต้องเตรียมพูด และให้ข้อคิดเห็นตลอดเวลา

● สมาชิกของกลุ่มอาจมีทั้ง หญิงและชายรวมกัน หรือจะจัดแยกเป็นหญิงล้วน ชายล้วน ซึ่งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม พิจารณาตามอายุ การศึกษา สติปัญญาของสมาชิก และขอบเขตของปัญหา

- การคัดเลือกสมาชิกเข้ากลุ่ม ควรจะจัดสัดส่วน ของกลุ่มให้สอดคล้องกับลักษณะของสมาชิก เช่น ผู้ที่มีลักษณะก้าวร้าวและเก็บตัว ผู้ที่เรียนดีและไม่ดี เป็นต้น
- สมาชิกในกลุ่มนั้น ตามหลักการแล้ว ควรจะเป็นผู้ที่สมัครใจมาเข้ากลุ่มเอง แต่ในโรงเรียน ครูแนะแนวอาจจัดกลุ่มขึ้นโดยมีสมาชิก ที่มีได้สมัครใจรวมอยู่ด้วย เช่น เด็กเกเร หรือเด็กที่มีนิสัยก้าวร้าว หรือเด็กเงียบเฉย

2. บทบาทของผู้ให้คำปรึกษาเป็นกลุ่ม

- การคัดเลือกสมาชิกเข้าร่วมกลุ่ม การวางแผนงานของกลุ่ม การวินิจฉัย ตลอดจนการประเมินผลทั้งในด้านกระบวนการและผลงานที่ทำ เป็นสิ่งสำคัญมาก ซึ่งต้องการผู้ให้คำปรึกษาที่มีความชำนาญในการให้คำปรึกษา และควรมีความรู้ในเรื่องกระบวนการหมู่พวก (Group Process) ด้วย

- ช่วยสร้างบรรยากาศที่เป็นกันเอง ให้ทุกคนรู้สึกสบายใจ เป็นมิตรที่ดีต่อกันในกลุ่ม สามารถที่จะพูดถึงปัญหาและข้อข้องใจของตนอย่างเปิดเผย ไม่มีการระแวงแครงใจต่อกัน

- ช่วยให้สมาชิกสร้างและรักษา Rapport ซึ่งกันและกันไว้ตลอดเวลา

- ช่วยให้สมาชิกในกลุ่มสร้างสัมพันธอันดี ด้วยการยอมรับนับถือกัน มีอิสระเสรีในการพูด การแสดงความคิดเห็น ไม่มีบรรยากาศที่เคร่งครัดเคร่งเครียดหรือกดดัน

- ต้องไม่ทำหน้าที่ควบคุมกลุ่ม หากแต่มีส่วนร่วมในกลุ่ม ด้วยการตั้งใจฟังอย่างเอาใจใส่ แสดงความเข้าใจและยอมรับในสิ่งที่สมาชิกแสดงความคิดเห็น และในเวลาเดียวกันจะเป็นผู้ให้ความกระจ่าง หรือเชื่อมโยงความรู้สึก หรือสรุปสิ่งที่สมาชิกในกลุ่มแสดงออกมา

- มุ่งส่งเสริมหรือกระตุ้นให้สมาชิก ได้แสดงข้อคิดเห็นออกมาโดย Co จะแสดงอาการยอมรับข้อคิดเห็น โดยปราศจากการแสดงความเห็นห้องหรือไม่เห็นห้องด้วย

- การกระตุ้นให้สมาชิกรับฟังปัญหาของคนอื่นด้วยความเห็นใจ และออกความเห็นเพื่อช่วยให้เจ้าของปัญหาแลเห็นความจริงชัดแจ้งขึ้น เข้าใจความรู้สึกของตนเองดีขึ้น และมีความรู้สึกว่ามีผู้อื่นที่เข้าใจตน

ประโยชน์

1. สมาชิกในกลุ่มมีโอกาสแลกเปลี่ยนเรื่องราว ประสบการณ์ ตลอดจนการมองชีวิตในแง่มุมที่ต่างกันรวมกัน ทำให้การเรียนรู้กว้างขวางขึ้น

2. การที่สมาชิกในกลุ่มมีความรู้สึกว่าคุณเป็นที่ยอมรับของคนอื่น ทำให้รู้สึกอบอุ่นใจ เกิดความเชื่อมั่นในตนเอง เป็นการช่วยเสริมสร้างบุคลิกภาพ

3. จะช่วยให้สมาชิกที่มีความรู้สึกโดดเดี่ยว หรือว่าเหว่เกิดความรู้สึกว่าเพื่อนในกลุ่มมีความเข้าใจและยอมรับตน ทำให้เกิดความอบอุ่น

4. การที่แต่ละคนมีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกัน ทำให้เกิดความเข้าใจและเห็นใจซึ่งกันและกัน สามารถแลเห็นตัวเองและรู้จักตัวเองดีขึ้น

5. สมาชิกบางคนจะรู้สึกอบอุ่นใจขึ้นที่รู้ว่ายังมีคนอื่นที่มีความทุกข์เช่นเดียวกับตนหรืออาจจะร้ายแรงกว่า

6. ช่วยให้สมาชิกในกลุ่มมีสุขภาพจิตดีขึ้น เนื่องจากได้ผ่อนคลายความตึงเครียดทางอารมณ์ มีการยอมรับสภาพความเป็นจริง มีความเข้าใจและยอมรับตนเอง และขณะเดียวกันก็เข้าใจและยอมรับผู้อื่นด้วย

7. ช่วยให้สมาชิกได้ลดความตึงเครียดทางอารมณ์ เพราะมีโอกาสได้ฟังปัญหาของผู้อื่น และนำปัญหาตนเองเล่าให้ผู้อื่นฟัง ได้ระบายความวิตกกังวลหรือความคับข้องใจให้ผู้อื่นรับรู้

8. ผู้ให้คำปรึกษามีโอกาสได้สังเกตสมาชิกในกลุ่มใกล้ชิดขึ้น ทั้งในด้านพฤติกรรม อารมณ์ บุคลิกภาพ การปรับตัว ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการช่วยสมาชิกในเวลาต่อไป และรวมทั้งได้มีความเข้าใจสมาชิกชัดเจนมากขึ้น และยังทำให้ทราบต่อไปว่า บุคคลใดบ้างที่ต้องการให้คำปรึกษาเป็นรายบุคคล

9. ช่วยให้สมาชิกในกลุ่มเกิดการเรียนรู้ มีความเจริญงอกงาม มีความสามารถตัดสินใจ และรับผิดชอบตนเอง ตลอดจนสามารถเปลี่ยนพฤติกรรมได้