

Poradenský rozhovor



Faktory účinnosti



Faktor komunikace

Vyjednávání při konfliktech – problémech

- Společné vzájemné přibližování klienta a terapeuta
- Společné přibližování k řešení problému
- Otevřená situace

Poradce

- vyjadřuje předběžné pochopení problému
- nesmí se pokládat za všeznalého, bezchybného



Znaky poradenského rozhovoru

- Rámcové podmínky – čas, místo, zasedací pořádek
- Svoboda klienta – vyjádření se k problému
- Asymetrie dialogu – usměrňování témat poradcem, opakování
- Předcházení identifikaci s problémem
- Poskytuje informace o souvislostech
- Tabu – problémy poradce



Faktory účinnosti PR

- Emocionální prožívání
- Kognitivní zvládnutí
- Regulace chování



Emocionální prožívání

- Verbalizace emocionálních zážitků
 - Opis citů, tělesné vjemy
- Hodnotící úsudky
- Výpovědi o náladách
- Volný popis potlačovaných citů, nálad připravuje klienta na nový způsob nahlížení problému



Kognitivní zvládnutí

- Nové sebe vnímání
- Změněné sebe chápání
- Nový vzorec myšlení
- Nové vnímání zvládnutí problému
- Interpretace
- Objasňování, vysvětlování
- Diagnostické pokyny



Průběh kognitivního zvládnutí

- Reverbilizování – opis sdělení
- Hledání, snaha o poznání, přemýšlení
- Strukturování, poukazování na souvislosti
- Interpretování, usuzování o pozadí, koncepty



Regulace chování

- Předávání pokynů klientovi
- Navádění k určitým způsobům chování

Prostředky – hraní rolí

- fantazijní dialogy