
इकाई 2 परामर्श में शामिल प्रक्रियाएँ

इकाई की रूपरेखा

- 2.0 उद्देश्य
- 2.1 प्रस्तावना
- 2.2 प्रारंभिक साक्षात्कार
- 2.3 मूल्यांकन
- 2.4 मध्य अवस्था
- 2.5 परामर्श का समापन
- 2.6 सारांश
- 2.7 शब्दावली
- 2.8 कुछ उपयोगी पुस्तकें
- 2.9 बोध प्रश्नों के उत्तर

2.0 उद्देश्य

परामर्शदाता जब परामर्श देना आरंभ करता है अथवा वह जब इस क्षेत्र में नया होता है, वह प्रायः यह नहीं जानता कि परामर्श देना किस प्रकार आरंभ किया जाए अथवा ग्राहक को कुछ सत्रों तक परामर्श देने के बाद आगे क्या किया जाए! आम तौर पर, प्रशिक्षणाधीन परामर्शदाता चिकित्सा के समय दिशाभ्रमित हो जाता है या परामर्श की दिशा को भूल जाता है। यह भी देखा गया है कि परामर्शदाता यह नहीं जानता कि परामर्श समाप्ति के समय कैसे पता लगाया जाए कि परामर्श की प्रक्रिया समाप्त होने वाली है!

इसलिए इस इकाई में परामर्श की शुरु से अंत तक की प्रक्रिया का व्यापक वर्णन किया गया है। इसमें आरंभिक और अंतिम परामर्श की संपूर्ण प्रक्रिया का विस्तृत वर्णन किया गया है, क्योंकि परामर्श की मध्य स्थिति की तकनीकों का विस्तार से वर्णन इस खंड की अगली इकाई में किया गया है। इस इकाई का अध्ययन करने के बाद आप:

- परामर्श में शामिल प्रक्रिया को समझ सकेंगे;
- परामर्शदाता चिकित्सा की अवधि और विषय को संचरित करने के बारे में किस प्रकार जानकारी प्राप्त कर सकता है; और
- एक परामर्शदाता इलाज की प्रक्रिया के दौरान अपनी स्थिति तथा चिकित्सा की प्रगति का पता किस प्रकार कर सकता है।

2.1 प्रस्तावना

इससे पहले की इकाई में हम परामर्श की संकल्पना, परामर्श की विशेषताओं एवं उपभोक्ता या ग्राहक की विशेषताओं को भी विस्तार से स्पष्ट करेंगे, जिनसे अत्यंत लाभदायक परिणाम सामने आ सकते हैं। आइए, इस इकाई में अब हम परामर्श में शामिल प्रक्रिया पर

ध्यान केंद्रित करते हैं, जो परामर्श के दौरान विभिन्न स्थितियों से निपटते समय सामने आती हैं।

परामर्श में शामिल प्रक्रियाएँ

परामर्श की प्रक्रिया में निम्नलिखित शामिल होते हैं –

प्रथम चरण – प्रारंभिक साक्षात्कार

द्वितीय चरण – मूल्यांकन की अवस्था

तृतीय चरण – मध्य अवस्था

चतुर्थ चरण – अंतिम अवस्था।

2.2 प्रारंभिक साक्षात्कार

प्रारंभिक साक्षात्कार ग्राहक अर्थात् परामर्श के इच्छुक व्यक्ति से पहली बार मुलाकात के बारे में बताता है। इसमें ग्रहण की प्रक्रिया पूरी की जाती है, तथा ग्राहक को परामर्श की औपचारिकता के लिए चुन लिया जाता है।

प्रारंभिक साक्षात्कार का महत्व: प्रारंभिक साक्षात्कार अनेक कारणों से महत्वपूर्ण होता है:

- 1) इससे परामर्शदाता को ग्राहक को अच्छी तरह से समझने में सहायता मिलती है तथा मध्यस्थता करने के लिए समुचित योजना बनाने का अवसर प्राप्त होता है। इन योजनाओं में ग्राहक को परामर्श के लिए शामिल करना अथवा उपभोक्ता को अन्य समुचित चिकित्सा सेवाएँ लेने की सलाह देना सम्मिलित होता है।
- 2) इससे ग्राहक को परामर्शदाता को अच्छी तरह से समझने में सहायता मिलती है और आश्वासन प्राप्त करने एवं जहाँ आवश्यक हो, कठिनाई में सहायता लेने में आसानी रहती है।
- 3) इससे परामर्शदाता को परामर्श की प्रकृति तथा लक्ष्य को स्पष्ट करने का अवसर मिलता है और परामर्श के लिए ग्राहक को व्यावहारिक व्यवस्था करने में सहायता मिलती है।

संक्षेप में कहा जा सकता है कि साक्षात्कार ग्राहक और परामर्शदाता दोनों को एक-दूसरे को समझने और स्वीकार करने में सहायक होता है।

प्रारंभिक साक्षात्कार निम्नलिखित आधार पर पूरा किया जाता है:

- 1) सुस्पष्ट और सरल शब्दों में समस्या का वर्णन करना।
- 2) समस्या का कारणों और प्रभावों के साथ व्यवस्थित रूप से मूल्यांकन करना।
- 3) परिसंचारी की पहचान करना।
- 4) ग्राहक के लिए आधार तैयार करना।
- 5) परामर्श के लिए ग्राहक की सहमति और जिज्ञासा का मूल्यांकन करना।
- 6) आशा और उम्मीदों का स्पष्टीकरण करना।
- 7) लक्ष्य निर्धारित करना।

8) सम्पर्क स्थापित करना।

9) परामर्श के लिए व्यावहारिक व्यवस्था का निर्माण करना।

आइए, अब हम प्रत्येक कदम की समीक्षा करते हैं, जो वास्तव में हमें परामर्श में संलग्न प्रक्रिया को समझने में सक्षम बनाएगी।

सुस्पष्ट और सरल शब्दों में समस्या का वर्णन करना

जो ग्राहक चिकित्सा के लिए आते हैं, वे यदा-कदा ही स्पष्ट और संक्षेप में अपना संप्रेषण करते हैं। प्रायः उनके विचारों में अव्यवस्था रहती है और उनमें भावनात्मक विचारों की अधिकता रहती है। ग्राहक यह नहीं कहता है कि 'मैं चिंतित हूँ' या 'मैं व्यथित हूँ' इसके स्थान पर वे लगातार कहते हैं कि क्या हुआ है, और कब तथा कहाँ हुआ।

प्रायः अनेक मामलों में ग्राहक परिवार के सदस्यों या मित्रों या शुभचिंतकों द्वारा परामर्श लेने के लिए मजबूर करने के बाद ही आता है। इस तरह के ग्राहक प्रायः परामर्श में हृदय से सहयोग नहीं देते हैं।

ग्राहक कई बार विभिन्न कठिनाइयों के कारण परामर्श लेने के लिए की गई व्यावहारिक व्यवस्था का लाभ नहीं उठा पाते हैं। उदाहरण के लिए, ग्राहक का घर परामर्शदाता के स्थान से बहुत दूर हो सकता है अथवा वह अपने कार्य से समय नहीं निकाल पाता है या उसे कार्य से छुट्टी न मिल पाती हो।

इस तरह की प्रक्रिया में सबसे बड़ी समस्या यह आती है कि ग्राहक अपने व्यक्तिगत व्यवहार या जीवन शैली में परिवर्तन में रुचि नहीं रखते हैं, जो परामर्श से लाभ उठाने के लिए अत्यंत आवश्यक होता है। कहने का अर्थ यह है कि जब तक वह अपने आप में कुछ परिवर्तन नहीं करेगा तब तक उसे परामर्श का संपूर्ण लाभ नहीं मिल सकता है। उदाहरण के लिए, एक पति यह मान लेता है कि उसकी सभी समस्याओं का मूल स्रोत उसकी पत्नी का व्यवहार है। वह यह स्वीकार नहीं करेगा कि इन समस्याओं को पैदा करने में उसका भी योगदान है। इसलिए यदि वह अपने वैवाहिक जीवन को सुरक्षित रखना चाहता है तो उसे अपने व्यवहार और जीवन शैली में परिवर्तन करना चाहिए।

अथवा मादक द्रव्यों का एक व्यसनी यह तो स्वीकार कर सकता है कि व्यसन उसके जीवन को नष्ट कर रहा है, परंतु वह अपने ऐसे मित्रों का साथ छोड़ने के लिए तैयार नहीं होगा जो उसे इसके लिए उकसाते हैं।

ग्राहक के लिए यह समझ लेना महत्वपूर्ण है कि परामर्शदाता समस्या के समाधान के लिए केवल अनुकूल सुझाव ही दे सकता है, लेकिन आरंभिक प्रयास ग्राहक को ही करने पड़ते हैं। बुरी आदतों को त्यागना कठिन होता है। अपनी जीवन शैली को बदलना भी कठिन होता है। इसलिए ग्राहक को चाहिए कि वह परामर्शदाता के मार्गदर्शानुसार अपने आपको बदलने का प्रयास करें।

विभिन्न कारणों के लिए परामर्श की प्रेरणा का मूल्यांकन करना बहुत महत्वपूर्ण होता है। यदि परामर्शदाता यह समझता है कि ग्राहक परामर्श के लिए समुचित रूप से प्रेरित नहीं है तो उसे चाहिए कि वह उसे ठीक से समझाए और प्रेरित करे। इसके बाद ग्राहक की सहमति से परामर्शदाता को निर्णय लेना चाहिए कि परामर्श को जारी रखा जाए अथवा नहीं।

यदि ग्राहक बहुत कम उत्साह दिखाता है और परामर्शदाता उसे चिकित्सा के लिए भेजता है तो परामर्शदाता द्वारा उसे प्रेरणा देने की तुलना में चिकित्सा के लिए भेजना अधिक अच्छा रहता है और इससे लक्ष्य को आसानी से प्राप्त किया जा सकता है।

यह भी ध्यान रखा जाना चाहिए कि प्रेरणा का मूल्यांकन एक सतत प्रक्रिया है। हो सकता है आरंभ में ग्राहक परामर्श के लिए अधिक उत्साह प्रदर्शित करे, किंतु बाद में जब उसे पता चलता है कि उपचार के लिए व्यवहार में परिवर्तन लाना जरूरी है तो वह अपने उत्साह को कम कर देता है।

आशा और उम्मीदों का स्पष्टीकरण

परामर्शदाता को यह पता लगाना चाहिए कि ग्राहक परामर्श से क्या उम्मीद या आशा करता है। कुछ ग्राहकों का विश्वास होता है कि एक बार परामर्शदाता को अपनी समस्या बताने के बाद परामर्शदाता का उत्तरदायित्व है (उसका नहीं) कि वह समस्या का समाधान करे। कुछ ग्राहक यह भी विश्वास करते हैं कि उनकी वर्षों पुरानी समस्या का समाधान परामर्शदाता अपने चमत्कार से कर देगा।

परामर्शदाता को अपने ग्राहक के प्रति आरम्भ से सचेत रहना चाहिए और उस की असंगत या तथ्यहीन आशाओं के प्रति निर्देश दिए जाने चाहिए जैसे कि नाटकीय ढंग से इलाज, संपूर्ण निदान, एक-तरफा समझौता आदि।

जहाँ तक व्यावहारिक परिप्रेक्ष्य का प्रश्न है, परामर्शदाता को देखना चाहिए कि परामर्श के दौरान ग्राहक का विश्वास किस प्रकार से उभर कर सामने आता है। कुछ ग्राहकों का विश्वास होता है कि परामर्शदाता उन्हें सोफे पर लिटा देगा और उनका मनोविश्लेषण करेगा। दूसरे ग्राहकों का सोचना है कि शायद परामर्शदाता उनके बचपन के संबंध में कुछ प्रश्न पूछेगा। इसलिए संदेह, अविश्वास, गलत अवधारणा तथा मिथकों को कभी भी स्वीकार नहीं करना चाहिए तथा उनके संबंध में तर्कपूर्ण स्पष्टीकरण देने चाहिए।

लक्ष्य निर्धारित करना

भावनात्मक दबावों को कम करना, दुष्क्रियात्मक व्यवहार को रोकना, अनुकूलनशीलता को उन्नत करना, आशावादी सोच को बनाना और निर्णय लेने की क्षमता के निर्माण में सहयोग देना परामर्श के सामान्य लक्षण हैं। ग्राहक की समस्याओं और उसकी आशाओं को समझने के पश्चात चिकित्सा के लिए विशिष्ट लक्ष्यों का निर्धारण करना पड़ता है। परामर्शदाता को चाहिए कि विशिष्ट लक्ष्य निर्धारित करते समय वह ग्राहक का मार्गदर्शन करे क्योंकि हो सकता है कि ग्राहक को पता न हो कि परामर्श से क्या मिल सकता है अथवा क्या प्राप्त हो सकता है।

इस प्रकार के लक्ष्यों को स्पष्ट रूप से ग्राहक को बता देना चाहिए कि ये लक्ष्य भावनात्मक और व्यावहारिक परिवर्तन से जुड़े हैं। ये परिवर्तन ग्राहक और समाज दोनों को स्वीकार्य है। इस प्रकार परामर्श में नैतिकता का तत्व भी समाहित होता है।

सभी लक्ष्यों को उप-घटकों में विभाजित करके उनका विस्तृत विवरण प्रस्तुत करना महत्वपूर्ण होता है। पहचान के कारण इनका समाधान आसानी से किया जा सकता है।

उदाहरण के लिए, दाम्पत्य संबंधी परामर्श देते समय निम्नलिखित लक्ष्यों को ध्यान में रखा जा सकता है—

- 1) श्रीमती 'क' को चिन्ता कम करनी चाहिए।
- 2) श्री एवं श्रीमती 'क' को निम्नलिखित मुद्दों पर अपनी आपसी समझ और सहयोग में सुधार करना चाहिए:
 - क) उनके पुत्र को अनुशासित करना।
 - ख) घरेलू जिम्मेदारियों का बंटवारा।

ग) सेक्स

घ) सास-सवसुर इत्यादि से संबंध इत्यादि ।

इस प्रकार विशिष्ट तरीके से लक्ष्यों के बारे में बताने की एक लम्बी सूची हो सकती है, जिनकी संख्या बहुत अधिक हो सकती है, किंतु विशिष्ट रूप से स्पष्ट, परिभाषित, तर्कसंगत और उपयोगी लक्ष्यों की संख्या कितनी भी अधिक हो सकती है। लक्ष्य विशिष्ट रूप से निर्धारित क्यों किए गए, इसके अनेक कारण हो सकते हैं। इनका संक्षिप्त वर्णन निम्न प्रकार से हो सकता है:

विशिष्ट लक्ष्य निर्धारित करने से चिकित्सा की प्रगति के मूल्यांकन के उद्देश्य को प्राप्त करने में सहायता मिलती है। परामर्श का परिणाम कभी-कभी बहुत ही सटीक निकलता है। इससे परामर्शदाता और ग्राहक इस निश्चय पर पहुंचते हैं कि चिकित्सा असफल नहीं रही है। विशिष्ट लक्ष्यों की सूची बनाने से परामर्शदाता और ग्राहक दोनों ही अपेक्षित लक्ष्यों की पहचान कर सकते हैं। लक्ष्य चाहे पूरे प्राप्त हों या फिर अंशिक हों सभी स्थितियों में संतोष प्राप्त कर सकते हैं।

चिकित्सा का लक्ष्य एक सीमा के भीतर होना चाहिए, महत्वाकांक्षी लक्ष्य ग्राहक और चिकित्सा दोनों को ही निराश और हतोत्साहित करते हैं। ग्राहक और परामर्शदाता दोनों को इन लक्ष्यों के प्रति जागरूक रहना चाहिए। यदि इन लक्ष्यों को लिख कर रखा जाए, तो ये बहुत ही सहायक हो सकते हैं।

अनुबंध करना

औपचारिक मनोचिकित्सा के दौरान चिकित्सा और ग्राहक के बीच आपसी अनुबंध पर हस्ताक्षर होने चाहिए जहाँ परामर्श के दौरान औपचारिक अनुबंध आवश्यक होता है, वहीं ग्राहक और परामर्शदाता के बीच अनौपचारिक अनुबंध आवश्यक होता है, वहीं ग्राहक और परामर्शदाता के बीच अनौपचारिक समझ का होना भी आवश्यक होता है। इस आपसी समझ की शर्त यह होती है कि परामर्शदाता द्वारा ग्राहक को स्वीकार करना, समझने और उसकी सहायता करने के लिए तत्पर रहेगा। ग्राहक की जिम्मेदारी है कि वह स्व-प्रकटीकरण, सच्चाई एवं ईमानदारी से परामर्शदाता को अपना सहयोग देगा और परामर्शदाता को सुझावों का पालन करेगा।

परामर्श के व्यावहारिक विवरण की चर्चा और व्यावहारिक व्यवस्था करना

परामर्श के संबंध में विस्तार से व्यावहारिक चर्चा और परामर्श के लिए व्यावहारिक व्यवस्था का प्रारंभिक साक्षात्कार का अंतिम चरण होता है। जैसे कि चिकित्सा की अवधि और समय लगातार सत्रों की संख्या और भुगतान करने की बातें इत्यादि निश्चित की जानी चाहिए।

परामर्शदाता को अपने ग्राहक को बताना जरूरी होता है कि परामर्श के समय क्या करना होता है और क्या नहीं करना होता है। ग्राहक को विशेष रूप से यह समझना जरूरी होता है कि परामर्शदाता मार्गदर्शन प्रदान करता है और उसका यह कर्तव्य है कि वह मार्गदर्शन को स्वीकार करते हुए उसका पालन करे।

परामर्शदाता की सबसे बड़ी जिम्मेदारी यह बनती है कि वह ग्राहक पर अपना विश्वास स्थापित करे। इसके साथ ही उसे समझाए कि जो भी आपस में चर्चा होगी उन विषयों को अत्यन्त गोपनीय रखा जाएगा और किसी भी हालत में किसी के भी समक्ष कुछ नहीं बताया जाएगा।

प्रारंभिक साक्षात्कार की अवधि

प्रायः प्रारंभिक साक्षात्कार एक ही सत्र में पूरे हो जाते हैं, ऐसा पिछले अनुभवों से ज्ञात होता है तथा इसमें लगभग एक घंटा लगता है। कई बार इस तरह के साक्षात्कार को दूसरे सत्र में भी पूरा करने की आवश्यकता होती है। इसके कई कारण हो सकते हैं जैसे—परिवार के प्रमुख सदस्य का उपलब्ध न रहना अथवा समस्या की प्रारंभिक की स्थिति आदि की स्पष्टता का अभाव इत्यादि।

प्रारंभिक सहायता का प्रावधान

परामर्श के प्रारंभिक सत्र के दौरान अत्यधिक तनाव का वातावरण होता है। इसलिए परामर्शदाता को चाहिए कि वह प्रथम सत्र को व्यर्थ न जाने दे और न ही उसे असफल समझे। उसे चाहिए कि स्थितियों की माँग के अनुसार सभी प्रकार का सहयोग, उत्साह प्रदर्शन एवं मार्गदर्शन करे। ग्राहक को स्वीकार करने और उसकी संतुष्टि व रुचि का विशेष ध्यान रखा जाए।

2.3 मूल्यांकन

प्रारंभिक साक्षात्कार के पश्चात कुछ सत्रों के लिए परामर्शदाता को ग्राहक के मनोवैज्ञानिक स्वरूप, मानसिक संतुलन और समस्या की स्थिति का लगातार मूल्यांकन करने की आवश्यकता होती है। मूल्यांकन प्रक्रिया प्रारंभिक साक्षात्कार जैसी ही होती है तथापि इसमें अधिक से अधिक विवरण प्राप्त करने का प्रयास किया जाता है।

मूल्यांकन की इस अवस्था के दौरान परामर्शदाता ग्राहक की मनोवैज्ञानिक संरचना तथा समस्या की स्थिति के संबंध में अपनी कार्य प्रणाली में परिवर्तन करता है तथा उसे अद्यतन बनाता है। इसके साथ ही मूल्यांकन की अवधि में स्थितियों के अनुसार परामर्शदाता लगातार सहायता सेवाएँ, मार्गदर्शन तथा परामर्श के अन्य तत्व उपलब्ध कराता रहता है।

मूल्यांकन अवधि में सूचनाएँ मुख्यतः ग्राहक से एकत्रित की जाती हैं लेकिन साथ ही साथ ग्राहक के जीवन में उसके महत्वपूर्ण सगे-संबंधियों से भी परामर्शदाता आवश्यकतानुसार सूचनाएं प्राप्त कर सकता है। लेकिन इसके लिए ग्राहक की सहमति भी आवश्यक होती है।

सूचना एकत्रित करने के लिए पूछताछ के निम्नलिखित क्षेत्र हो सकते हैं—

- 1) प्राथमिक समस्या तथा ग्राहक और उसके परिवेश पर इसके प्रभाव,
- 2) सहायक या गौण समस्याएँ तथा ग्राहक और उसके परिवेश पर उनका प्रभाव,
- 3) घटक जो इन समस्याओं के जनन तथा संरक्षण से संबंधित हैं,
- 4) वे घटक जो इन समस्याओं से छुटकारा दिला सकते हैं,
- 5) इन समस्याओं के संबंध में ग्राहक की अपनी समझ, तथा
- 6) इन समस्याओं के समाधान के लिए ग्राहक द्वारा किए जाने वाले प्रयास।

ग्राहक के व्यक्तित्व और उसके जीवन के संबंध में सूचनाएं एकत्रित की जानी चाहिए। अतः पूछताछ के क्षेत्र में निम्नलिखित को शामिल किया जा सकता है—

- 1) घर, कार्य-स्थल, मित्रों, विपरीत लिंग के सदस्यों तथा समाज के लोगों के साथ ग्राहक का सामंजस्य या तारतम्य।

- 2) ग्राहक की शक्ति और दुर्बलताएँ, अच्छी-बुरी आदतें, उसकी पसंद या नापसंद।
- 3) ग्राहक अपने जीवन में किस प्रकार अपना समय व्यतीत करता है!

ग्राहक के माहौल या परिवेश के संबंध में जानकारी प्राप्त करनी चाहिए। जानकारी के लिए निम्नलिखित क्षेत्रों को शामिल किया जा सकता है—

- 1) परिवार,
- 2) विपरीत लिंग के सदस्यों सहित मित्रगण,
- 3) कार्यस्थल, और
- 4) अन्य सामाजिक, व्यावसायिक तथा मनोरंजन के क्षेत्र।

सूचनाएँ केवल वर्तमान की नहीं होनी चाहिए अपितु उसमें बीती हुई सूचनाएँ भी शामिल होनी चाहिए। स्थितियों के अनुसार परामर्शदाता ग्राहक के बचपन, भावनात्मक विकास, शिक्षा, कार्य-रिकॉर्ड आदि से संबंधित सूचनाएँ प्राप्त कर सकता है।

अंततः सूचनाएँ मनोवैज्ञानिक जाँच के माध्यम से एकत्रित की जानी चाहिए। लेकिन इनका उपयोग और स्पष्टीकरण प्रशिक्षित व्यावसायिक द्वारा ही किया जाना चाहिए।

बोध प्रश्न I

टिप्पणी क) अपने उत्तर के लिए नीचे दिए गए स्थान का प्रयोग कीजिए

ख) इस इकाई के अन्त में दिए गए उत्तरों से अपने उत्तर का मिलान कीजिए।

- 1) परामर्श में अपनाई जाने वाली महत्वपूर्ण प्रक्रियाओं की सूची बनाइए।

.....

.....

.....

.....

.....

- 2) साक्षात्कार के प्रारंभिक चरण के कौन-कौन से घटक हैं?

.....

.....

.....

.....

.....

2.4 मध्य अवस्था

परामर्श की अवधि की मध्य अवस्था कुछ अधिक लम्बी होती है। यह वह स्थिति होती है, जब परामर्शदाता ग्राहक की अनुभूतियों और व्यवहारों का विश्लेषण करता है, ग्राहक को

सहायता और मार्गदर्शन प्रदान करता है और व्यवहार परिवर्तन में उसकी सहायता करता है।

व्यवहार परिवर्तन को लागू करने की दिशा में निम्नलिखित को शामिल करने की आवश्यकता है:

- 1) वे कौन से भावनात्मक घटक हैं, जिन्हें आचरण संबंधी दुष्क्रियाओं के समाधान के लिए ठीक करने की जरूरत होती है?
- 2) सोचने के वे कौन से गलत तरीके हैं, जिन्हें ग्राहक प्रकट करता है और जिन्हें दुष्क्रिया व्यवहार के समाधान के लिए ठीक करना आवश्यक होता है?
- 3) वे कौन से सामाजिक एवं परिवेश संबंधी घटक हैं, जिन्हें दुष्क्रिया व्यवहार के समाधान के लिए बताना आवश्यक होता है?

परामर्श की मध्य अवस्था के दौरान चिकित्सा संबंधी लाभों में निम्नलिखित को शामिल किया जाना चाहिए:

- 1) भावनात्मक कठिनाइयों का समाधान करना,
- 2) व्यवहार संबंधी समस्या का समाधान करना,
- 3) आत्मविश्वास और आत्म सम्मान में सुधार करना,
- 4) स्व-नियंत्रण और निराशा सहन करने की शक्ति में सुधार करना,
- 5) चुनौतियों की वास्तविक स्थिति का निर्धारण और उनका मूल्यांकन करना,
- 6) संचार और समस्या समाधान कौशल में सुधार करना, तथा
- 7) समस्त सामंजस्य, निर्णय, भावनात्मक स्थिरता को बेहतर बनाना।

इन लाभों को सहयोगात्मक, मनोविश्लेषणात्मक, संज्ञानात्मक समस्या समाधान और अन्य तकनीकों के प्रयोग से प्राप्त किया जा सकता है।

2.5 परामर्श का समापन

परामर्श को कभी भी एकाएक बंद नहीं करना चाहिए, बल्कि इसे औपचारिक अवस्थाओं के क्रमानुसार बंद किया जाना चाहिए और ग्राहक को धीरे-धीरे इसके बारे में बताया जाना चाहिए।

समापन की अवस्थाएँ निम्नलिखित हैं –

- 1) समापन के लिए तैयारी का मूल्यांकन,
- 2) समापन की पूर्व सूचना देने का प्रावधान,
- 3) चिकित्सा समापन की तैयारी की चर्चा,
- 4) चिकित्सा की प्रगति का पुनरीक्षण करना,
- 5) परिवर्तन को प्रभावपूर्ण ढंग से लागू करने में ग्राहक की भूमिका पर बल देना,
- 6) 'स्वास्थ्य में भ्रामक सुधार (fight into health)' के विरुद्ध चेतावनी देना,

- 7) अनुकूल कार्यों के संरक्षण के लिए निर्देश देना,
- 8) अनुवर्ती सत्रों पर चर्चा करना, और
- 9) 'मुक्त द्वार (open door)' की संकल्पना पर बल देना।

उपर्युक्त प्रत्येक घटक या समूह विशिष्ट उद्देश्य के लिए निर्धारित किए गए हैं तथापि इनका विस्तृत विवरण नीचे दिया गया है। यद्यपि उपर्युक्त क्रम सैद्धांतिक रूप से आदर्श हैं, लेकिन परामर्शदाता स्थिति की आवश्यकता के अनुसार अपने विवेक से इन विभिन्न घटकों का प्रयोग कर सकता है।

समापन के लिए तैयारी का मूल्यांकन

परामर्श हमेशा ही पूर्व-निर्धारित लक्ष्यों को ध्यान में रख कर दिया जाता है, जिनका निर्धारण ग्राहक के साथ परामर्श के बाद किया जाता है और इनमें चिकित्सा के दौरान संशोधन किया जाता है। परामर्शदाता प्रत्येक उपचार के लिए निर्धारित नियोजन के अनुसार अपना कार्य करता है। तदनुसार जैसे-जैसे चिकित्सा आगे बढ़ती जाती है और चिकित्सा के लिए निर्धारित किए गए लक्ष्यों को प्राप्त किया जाता है, परामर्शदाता को निम्नलिखित प्रश्न पूछ कर उपचार समाप्त करने के लिए मूल्यांकन करना चाहिए:

- क्या चिकित्सा योजना अपनी योजना के अनुसार चल रही है?
- क्या ग्राहक ने उसकी चिकित्सा के सिद्धांतों को समझ लिया है?
- क्या चिकित्सा के लक्ष्य प्राप्त किए जा रहे हैं?
- क्या ग्राहक चिकित्सा के समापन के लिए मानसिक रूप से तैयार है?
- क्या ग्राहक कार्यात्मक संतुलन को बनाए रखने में सक्षम है?

अंतिम प्रश्न विशेष रूप से महत्वपूर्ण है क्योंकि ग्राहक आशा से चिकित्सा के लिए आता है और प्रायः अपने आंतरिक सामंजस्य से भी बढ़-चढ़ कर वह सक्रिय चिकित्सा के दौरान अनुकूलनशीलता दिखाता है। इसलिए यदि यह मान कर चिकित्सा को बीच में ही समाप्त कर दिया जाए कि ग्राहक ने कार्यात्मक संतुलन प्राप्त कर लिया है, तो ऐसा करने से शीघ्र ही असंतुलन और विघटित स्वरूप फिर से उत्पन्न हो जाएंगे। यदि उपर्युक्त सभी प्रश्नों का उत्तर 'हाँ' में दिया जाता है, तो यह समझ लेना चाहिए कि परामर्श का कार्य समापन की स्थिति में पहुंच चुका है।

अनेक बार चिकित्सा समापन का कार्य अंतर-चिकित्सा घटकों (जैसे कि उपर्युक्त प्रश्नों का आकलन करना) पर निर्भर नहीं करता, परंतु बाहरी प्रभावों पर आधारित होता है, जैसे कि समय का दबाव या कमी अथवा असंभावित आकस्मिकताएं आदि। जहाँ कहीं भी ऐसी संभावना हो, परामर्शदाता इस प्रकार की सीमाओं या दबावों को ध्यान में रखेगा और तदनुसार समापन की योजना बनाएगा। फिर भी, यदि चिकित्सा का समापन अनियोजित है तो समापन का कदम उठाने के लिए सबसे अच्छा तरीका है यथासंभव समापन की स्थितियों के अनुसार चिकित्सा का समापन करना।

चिकित्सा का समापन इस आधार पर किया जा सकता है कि ग्राहक चिकित्सा को अधिक दिन जारी नहीं रखना चाहता है अथवा दोनों यह स्वीकार कर लें कि चिकित्सा निर्धारित लक्ष्य तक पहुँचने में असफल रही है। इसके अतिरिक्त ग्राहक द्वारा चिकित्सा को बीच में छोड़ देने से समापन बाधित नहीं होना चाहिए अपितु स्थितियों को ध्यान में रखते हुए परामर्शदाता को फिर से यथासंभव चिकित्सा समापन के चरणों को अपनाते हुए समापन के कदम उठाने चाहिए।

समापन की पूर्व सूचना देने का प्रावधान

अनेक परामर्शदाता यह समझाने में असमर्थ रहते हैं कि वे चिकित्सा में विशेष प्रकार की योजनाओं को अपनाते हुए कार्य कर रहे हैं, लेकिन ग्राहक केवल परामर्शदाता के निर्देशों का सामान्य रूप से पालन करता है। ग्राहक को चिकित्सा की प्रारंभिक अवस्था, समापन अवस्था की संकल्पना का ज्ञान नहीं होता है। ग्राहक यह भी नहीं जानता कि उसे आगे क्या करना है या परामर्शदाता उससे आगे क्या करवाना चाहता है अथवा परामर्शदाता चिकित्सा में किन तकनीकों को अपनाना चाहता है। इसलिए, जब तक परामर्शदाता समुचित रूप से परामर्श समापन की अग्रिम सूचना नहीं देता है, तब तक ग्राहक समापन के वास्तविक तथ्यों को समझने के लिए तैयार नहीं रहेगा।

परामर्श समापन की अग्रिम सूचना समुचित समय के अंदर देनी चाहिए ताकि ग्राहक मानसिक रूप से अपने आप स्वतंत्र रूप से कार्य करने के लिए तैयार हो सके अर्थात् परामर्श की निगरानी के बिना वह अपना कार्य कर सके। यह मानसिक अभिविन्यास केवल स्वतंत्र रूप से अपना कार्य करने की अपरिचित तैयारी ही नहीं बल्कि समापन के बाद की आकस्मिकताओं से निपटने के लिए परिचित तैयारी से संबंधित भी होता है।

समापन की समुचित पूर्व सूचना देना इसलिए भी आवश्यक है ताकि ग्राहक को परामर्शदाता के समक्ष कुछ मुद्दे रखने का समय मिल सके, जो अब तक छूट गए थे या वह गलत अवधारणाओं एवं शंकाओं का समाधान कर सके। समापन की समुचित पूर्व सूचना न दिए जाने से विषय पर चर्चा करते समय कार्यों को पूरा करने में अनेक कठिनाइयाँ सामने आ सकती हैं। कमजोर आत्मविश्वास के परिणामस्वरूप अनेक कठिनाई आती हैं, जो कि समापन के लिए अपरिचित और परिचित तैयारी न होने के कारण पैदा होती हैं। जिसके परिणामस्वरूप लाभ कम और हानियाँ अधिक होती हैं।

कमजोर आत्मविश्वास के परिणामस्वरूप कठिनाइयाँ आना सामान्य बात है। यह चिकित्सा में विभिन्न प्रकार से सामने आती हैं, विशेष रूप से उस स्थिति में जब समापन की घोषणा कर दी जाती है, उस समय इस प्रकार की झकझोरने वाली कठिनाइयाँ सामने आती हैं। इस प्रकार चिकित्सा समाप्ति को ध्यान में रखने के परिणामस्वरूप फिर से दबाव पड़ने लगता है अथवा अनकहे या असंचारित मुद्दे अचानक उठने लगते हैं और चिकित्सा के समापन के आरंभ में ही महत्वपूर्ण नए आयाम सामने आने लगते हैं।

चिकित्सा समापन की तैयारी की चर्चा

परामर्शदाता को हमेशा यह याद रखना चाहिए कि चिकित्सा समाप्ति के समय भी ग्राहक की अनेक आंतरिक समस्याओं का समाधान शेष रह सकता है। इसलिए औपचारिक रूप से चिकित्सा समापन की घोषणा करने से पहले परामर्शदाता को चाहिए कि वह ग्राहक को इसके बारे में बता कर उसकी सहमति प्राप्त कर ले।

चिकित्सा समापन की तैयारी की चर्चा में चिकित्सा के दौरान क्या घटित हुआ, एक-दूसरे को उसकी समझ, ग्राहक की शंकाएँ और धारणाएँ और भविष्य में अपने आप सभी स्थितियों का सामना करने के लिए उसमें आत्मविश्वास आदि पर ग्राहक से व्यापक विचार-विमर्श कर लेना चाहिए।

यदि परामर्शदाता चिकित्सा अवधि को लम्बे समय तक चलाना चाहता है, तो उसे ग्राहक के निर्णय को स्वीकार कर लेना चाहिए। यह उस स्थिति में विशेष रूप से लागू होता है, जब कुछ अतिरिक्त मुद्दों के समाधान की आवश्यकता हो, जिन पर इससे पहले चर्चा न हुई हो। तथापि लम्बी चिकित्सा की इच्छा को देखते हुए परामर्शदाता को निर्भरता (परामर्शदाता तथा परामर्श लेने वाले व्यक्ति की निर्भरता) के विरुद्ध सतर्क रहना चाहिए।

चिकित्सा की प्रगति का पुनरीक्षण

मान लीजिए कि चिकित्सा कार्यात्मक संतुलन स्थापित करने में सफल रही है। इसलिए यह आवश्यक है कि ग्राहक पुनः संतुलन के विभिन्न आयामों को समझे। इस प्रकार की समझ ग्राहक के लिए परामर्श के पश्चात् कार्यात्मक संतुलन बनाए रखने में महत्वपूर्ण साधन सिद्ध होता है।

अतः परामर्शदाता को ग्राहक का ध्यान उन समस्याओं की ओर ध्यान दिलाना चाहिए जिन्हें उसने आरंभ में प्रस्तुत किया था। इसके साथ ही चिकित्सा के लिए स्थापित लक्ष्य, अपनाई गई तकनीकों, जिन्हें लक्ष्य प्राप्ति के लिए उपयोग में लाया गया, वह कार्य जिसे पूरा करने के लिए दिया गया, परिणामों का स्पष्टीकरण और उनके आंतरिक परिणाम एवं चिकित्सा के कार्य में कमियों एवं चिकित्सा की प्रगति से संबंधित मुद्दों की व्याख्या एवं पुनरीक्षण करना आवश्यक है।

इस प्रकार ग्राहक को अपनी चिकित्सा के बारे में विहंगम दृष्टि प्राप्त हो जाती है अथवा सरसरी तौर पर ज्ञान प्राप्त हो जाता है। वह अपने को सकारात्मक दृष्टि से देखने लगता है जैसा कि वह बाहर से दिखाई देता है। यहाँ पर यह बताने की आवश्यकता नहीं है कि परामर्शदाता को स्वयं चिकित्सा के बारे में संक्षेप में बताने की बजाय ग्राहक के समुचित प्रश्नों की ओर ज्यादा ध्यान देना चाहिए।

प्रभावी परिवर्तन में ग्राहक की भूमिका का महत्व

ग्राहक विशेष रूप से भारतीय ग्राहक फिर से कार्य करने में समर्थ बनाने के लिए या ठीक प्रकार से उपचार करने के लिए परामर्शदाता की बहुत प्रशंसा करते हैं। इससे परामर्शदाता के अहम को संतुष्टि मिलती है। लेकिन ग्राहक के लिए यह जानना महत्वपूर्ण है कि चिकित्सा के दौरान उसकी भूमिका कैसी थी। किसी भी प्रकार के परिवर्तन को अपनाना मुश्किल होता है। इसलिए ग्राहक द्वारा अपने में किए गए सकारात्मक परिवर्तनों के लिए उसकी प्रशंसा की जानी चाहिए।

इस प्रकार की प्रशंसा ग्राहक के कार्यात्मक आचरण (दुष्क्रियात्मक व्यवहार की अपेक्षा) पर सकारात्मक प्रभाव डालते हैं तथा उसमें आत्मविश्वास जगाते हैं कि वह भाविष्य में आने वाली कठिनाइयों का सामना असंतुलन की चिंता के बिना कर सकता है। परामर्शदाता को चाहिए कि वह ग्राहक को अपनी भूमिका के बारे में स्पष्ट रूप से बता दे कि उसकी भूमिका ग्राहक को केवल कार्यात्मक स्वास्थ्य प्राप्त करने के लिए मार्गदर्शन देने तक सीमित है।

‘स्वास्थ्य में भ्रामक सुधार’ के विरुद्ध चेतावनी (fight into health)

स्वास्थ्य में भ्रामक सुधार का अर्थ है चिकित्सा से कुछ समय के लिए नाटकीय सुधार की घटना होना। परंतु यह सब गैर विशिष्ट घटकों के कारण होता है, जैसे कि आशान्वित होना, चिकित्सा के नवीन उत्तेजक क्षणिक लाभों के कारण भ्रम होना, विश्वास होना कि संपूर्ण समस्या के ऊपरी या बाहरी मुद्दे हल हो गए हैं, थोड़ा सुख बोध होना या अस्थायी क्षणिक लाभ दिखाई देना इत्यादि हो सकते हैं। चिकित्सा के आरंभ में इस प्रकार की प्रतिक्रियाएं हो सकती हैं, जो प्रायः सामान्य होती हैं।

तथापि कुछ चिकित्सा लम्बी अवधि की होती हैं, जिनमें निश्चित रूप में यह संभावना बनी रहती है कि चिकित्सा के लक्ष्य प्राप्त कर लिए गए हैं, किंतु ये लंबे समय तक स्थिर नहीं रहते। इस प्रकार की स्थिति में हो सकता है ग्राहक बिना निगरानी वाले वातावरण के कारण फिर उसी स्थिति में आ जाए जिसमें वह पहले था। प्रायः ऐसा चिकित्सा के आरम्भ होने के थोड़े समय के बाद अधूरे इलाज की घटनाएं हो सकती हैं।

भ्रामक क्षणिक लाभ के विरुद्ध ग्राहक को सावधान करने से वह वास्तविक स्थिति पर पैनी नजर रखता है और क्षणिक सुख के प्रति सजग रहता है। यह ग्राहक को हतोत्साहित होने से बचाने में महत्वपूर्ण होता है और सामंजस्य स्थापित करने में उसकी मदद करता है। इस प्रकार की कठिनाइयों प्रायः सामान्य होती हैं।

अनुकूल कार्यों के संरक्षण के लिए निर्देश देना

परामर्श समाप्त होने के पश्चात् अस्थायी अथवा अन्य प्रकार की समस्याएँ उत्पन्न होने का खतरा अधिक रहता है। इसलिए ग्राहक को संभावित समस्याओं और परिस्थितियों से निपटने के लिए समुचित परामर्श प्राप्त कर लेना चाहिए। इस तरह के परामर्श में रोकथाम के सभी स्तरों को शामिल किया जाना चाहिए, जैसे कि प्राथमिक रोकथाम, संकट या समस्या को बढ़ने से रोकना, द्वितीयक रोकथाम, अस्थिरीकरण की समय पर पहचान करना और कम से कम बाधाओं के साथ उनका निवारण करना, और तृतीयक रोकथाम—यदि कुछ हानि हो चुकी है, तो उसके प्रभावों को कम करना और सुधार के लिए आवश्यक कदम उठाना।

परिस्थितियों के प्रकार और उनका आदर्श रूप में समाधान किस प्रकार किया जा सकता है, इसके बारे में विशिष्ट उदाहरणों और संदर्भों के साथ चर्चा की जा चुकी है। पहले की तरह, यह ज्यादा उचित है कि परामर्शदाता को चाहिए कि वह शिक्षात्मक सलाह न दे, और ऐसे उदाहरण प्रस्तुत करे जिन्हें ग्राहक समझ सके और जो उसके जीवन से संबंधित हों और वह उन्हें बताने के लिए पूर्णरूप से तैयार हो।

हमेशा ही ग्राहक द्वारा दिए गए उदाहरण या कथन सर्वोत्तम होते हैं क्योंकि इससे चिकित्सा के संबंध में ग्राहक की समझ तथा रुचि का पता चलता है। इसके साथ ही ग्राहक चर्चा के दौरान कही गई अपनी बातों को याद रखता है और चर्चा के समय सर्वाधिक तर्कसंगत विचार ही प्रकट करता है।

अनुवर्ती सत्रों की चर्चा

यह कभी भी सलाह नहीं दी जा सकती कि चिकित्सा को अचानक समाप्त कर दिया जाए। ग्राहक जितनी अच्छी तरह से प्रेरित होगा, परामर्शदाता को उतना ही अधिक परिश्रम करना पड़ेगा और चिकित्सा भी उतनी ही अच्छी होगी। अनेक ग्राहक परामर्श के समापन के बाद भी समस्याओं से घिरे रहते हैं। ये समस्याएँ कुछ कारणों से हो सकती हैं, जैसे कि कोई मुद्दा नए सिरे से उठ सकता है अथवा कुछ साधारण मुद्दे भी हो सकते हैं, जो चिकित्सा के दौरान एक या अन्य कारणों से बिना समाधान के रह गए हों।

इसलिए ग्राहक के लिए यह अत्यंत आवश्यक है कि वह कार्यात्मक संतुलन को बनाए रखने के लिए लगातार अपने परामर्शदाता की सहायता ले और उसके संपर्क में रहे। इस प्रकार के अनुवर्ती सत्रों के लिए व्यक्तिगत स्थिति और माहौल के आधार पर संपर्क का समय तय करना चाहिए, सत्रों की संख्या आवश्यकतानुसार घटाई और बढ़ाई जा सकती है।

'मुक्त द्वार' की आवश्यकता

मुक्त द्वार (open door) या खुले दरवाजे का अर्थ है परामर्शदाता द्वारा ग्राहक से लगातार बिना कठिनाई के सीधा संपर्क बनाए रखना। ग्राहक को स्पष्ट रूप से समझ लेना चाहिए कि यदि वे फिर बीमार हो जाते हैं, तो इससे वे किसी प्रकार की शर्म महसूस न करें न ही वे यह समझें कि उन्होंने परामर्शदाता के मार्गदर्शन का पालन नहीं किया है। इसके स्थान पर उन्हें यह समझना चाहिए कि परामर्शदाता उनके लिए हमेशा ही उपलब्ध है और वह बिना किसी कठिनाई के चिकित्सा सुविधा और सहायता उपलब्ध

कराएगा। इससे ग्राहक में यह विश्वास पैदा होगा कि यदि वे फिर से बीमार हो जाते हैं, तो उन्हें निराश नहीं होना चाहिए क्योंकि उनका सारा इलाज व्यर्थ नहीं गया है।

जब उपर्युक्त दी गई स्थितियाँ एवं शर्तें परामर्शदाता एवं ग्राहक की पूरी संतुष्टि कर लेती हैं, तो संतुष्टि के पश्चात् चिकित्सा को औपचारिक रूप से समाप्त कर देना चाहिए।

बोध प्रश्न II

टिप्पणी क) अपने उत्तर के लिए नीचे दिए गए स्थान का प्रयोग कीजिए

ख) इस इकाई के अन्त में दिए गए उत्तरों से अपने उत्तर का मिलान कीजिए।

1) वे कौन से चिकित्सकीय लाभ हैं, जो चिकित्सा की मध्य अवस्था के दौरान प्राप्त होते हैं?

.....
.....
.....
.....
.....

2) स्वास्थ्य में भ्रामक सुधार के विरुद्ध चेतावनी से आप क्या समझते हैं?

.....
.....
.....
.....
.....

2.6 सारांश

इस इकाई में हमने शुरु से अंत तक परामर्श से जुड़ी प्रक्रिया के संबंध में चर्चा की है। प्रथम सत्र में हमने प्रारंभिक साक्षात्कार को शामिल किया है, जिसमें परामर्श के लिए ग्राहक को चुना जाता है। प्रारंभिक साक्षात्कार के दौरान परामर्शदाता अनेक प्रक्रियाओं को पूरा करता है, जिसमें परामर्श के लिए ग्राहक की उपयुक्तता तथा चिकित्सा के लिए व्यावहारिक व्यवस्था करना शामिल हैं। प्रारंभिक साक्षात्कार के पश्चात् मूल्यांकन का सत्र आता है। इस अवधि में परामर्शदाता ग्राहक को व्यापक रूप से समझने का प्रयास करता है तथा उसकी समस्याओं को ध्यान में रखते हुए अपने दृष्टिकोण के अनुसार चिकित्सा की योजना बनाता है। इसके बाद अगला चरण आता है, जिसे मध्य अवस्था कहते हैं। यह परामर्श का सबसे बड़ा हिस्सा होता है तथा इस अवधि में महत्वपूर्ण चिकित्सकीय रोकथाम करने का कार्य किया जाता है। अंतिम अवस्था परामर्श के समापन की आती है। इस अवधि में परामर्शदाता परामर्श के समापन के लिए ग्राहक का मूल्यांकन करता है और उसे समापन के लिए तैयार करता है।

2.7 शब्दावली

- प्रारंभिक साक्षात्कार (the initial interview)** : इसमें परामर्शदाता और ग्राहक के मध्य पहली बैठक होती है, जिसमें परामर्शदाता ग्राहक की उपयुक्तता का मूल्यांकन करता है तथा चिकित्सा के लिए व्यावहारिक व्यवस्था का प्रबंध करता है।
- मूल्यांकन अवस्था** : यह सत्रा आरंभिक साक्षात्कार के पश्चात् आता है। इस अवधि में परामर्शदाता ग्राहक और उसकी समस्या को बेहतर ढंग से समझने का प्रयास करता है, जिससे वह चिकित्सा व्यवस्था की योजना तैयार कर सके।
- मध्य अवस्था** : परामर्श की यह अवस्था मूल्यांकन के पश्चात् आती है। यह वह अवस्था होती है, जिसमें अधिकांश इलाज कार्य किया जाता है।
- समापन अवस्था** : परामर्श की वह अवधि, जिसमें परामर्शदाता ग्राहक का मूल्यांकन करता है तथा उसे परामर्श समापन के लिए तैयार करता है।
- प्रेरणा या प्रोत्साहन चिकित्सा** : चिकित्सा के लिए ग्राहक की सहमति और चिकित्सा के लिए आवश्यक व्यवहार संबंधी परिवर्तन करना।
- परिसंचारी (circularity)** : ग्राहक के जीवन की समस्याएँ और परिस्थितियाँ, जिनके कारण एक से दूसरा रोग पैदा होता है तथा वे निरंतर बने रहते हैं।
- अनुबंध (contract)** : ऐसे नियम एवं शर्तें तय करना जिनके अंतर्गत परामर्श का कार्य पूरा किया जाता है।
- स्वास्थ्य में भ्रामक सुधार** : मनः स्थिति और व्यवहार में त्वरित प्रारंभिक सुधार होना, जो बिना किन्हीं सटीक कारणों से होता है, जैसे— आशावादिता। यह वास्तव में सच नहीं होता और केवल उस वातावरण की स्थिति के दौरान क्षणिक ही होता है।
- मुक्त द्वारा (open door) (flight into health)** : भविष्य में परामर्शदाता द्वारा ग्राहक को लगातार देखने की प्रतिबद्धता, चाहे ग्राहक कितनी ही बुरी स्थिति में क्यों न हो और कैसी भी समस्या से ग्रसित क्यों न हो।

2.8 कुछ उपयोगी पुस्तकें

- मेकलियाड जे., इंटरोडक्शन टु काउंसलिंग, पोर्टलैंड: ओपन यूनिवर्सिटी प्रेस, (1998)
- ट्रोवर पी. कॉगनिटिव-बिहेवियरल काउंसलिंग इन एक्शन, लंदन: ओपन यूनिवर्सिटी प्रेस, (1999)

- 3) सिडेन जे., काउंसलिंग स्किल्स इन सोशल वर्क प्रैक्टिस, पोर्टलैंड: ओपन यूनिवर्सिटी प्रेस, (1999)
- 4) जेलडार्ड के., जेलडार्ड डी., काउंसलिंग एडालसेंट्स, लंदन: सेज पब्लिकेशन, (1999)
- 5) ट्यूडर के. ग्रुप काउंसलिंग, लंदन: सेज पब्लिकेशन।

2.9 बोध प्रश्नों के उत्तर

बोध प्रश्न I

- 1) परामर्श की प्रक्रिया में निम्नलिखित शामिल होते हैं –

प्रारंभिक साक्षात्कार,

मूल्यांकन अवस्था,

मध्य अवस्था,

समापन अवस्था।

- 2) प्रारंभिक साक्षात्कार निम्नलिखित आधार पर पूरा किया जाता है:

- 1) समस्या के कारणों और प्रभावों के साथ व्यवस्थित रूप से मूल्यांकन करना।

- 2) परिसंचारी की पहचान करना।

- 3) ग्राहक के आधार तैयार करना।

- 4) परामर्श के लिए ग्राहक की सहमति और जिज्ञासा का मूल्यांकन करना।

- 5) आशा और उम्मीदों का स्पष्टीकरण।

- 6) लक्ष्य निर्धारित करना।

- 7) सम्पर्क स्थापित करना।

- 8) परामर्श के लिए व्यावहारिक व्यवस्था का निर्माण करना।

बोध प्रश्न II

- 1) चिकित्सा की मध्य अवस्था के दौरान प्राप्त होने वाले चिकित्सा लाभों में शामिल हैं

- 1) भावनात्मक समस्या का समाधान करना,

- 2) व्यवहार संबंधी समस्या का समाधान करना,

- 3) आत्मविश्वास और आत्म सम्मान में सुधार करना,

- 4) स्व-नियंत्रण और निराशा सहन करने की शक्ति में सुधार करना,

- 5) चुनौतियों की वास्तविक स्थिति का निर्धारण और उनका मूल्यांकन करना,

- 6) संचार और समस्या समाधान तथा कौशल में सुधार करना, तथा

- 7) समस्त सामंजस्य, निर्णय, भावनात्मक स्थिरता को बेहतर बनाना है।

2) स्वास्थ्य में भ्रामक सुधार का अर्थ है चिकित्सा से कुछ समय के लिए नाटकीय सुधार की घटना का होना। परंतु यह सब गैर विशिष्ट घटकों के कारण होता है जैसे कि आशान्वित होना, चिकित्सा के नवीन उत्तेजक क्षणिक लाभों के कारण भ्रम होना, विश्वास होना कि संपूर्ण समस्या के ऊपरी या बाहरी मुद्दे हल हो गए हैं, थोड़ा सुख बोध होना या अस्थायी क्षणिक लाभ दिखाई देना इत्यादि हो सकता है। चिकित्सा के आरंभ में इस प्रकार की प्रतिक्रियाएँ हो सकती हैं, जो प्रायः सामान्य होती हैं।

परामर्श में शामिल
प्रक्रियाएँ



ignou
THE PEOPLE'S
UNIVERSITY