

TEMEL MOTİVASYONLAR

İLK KAYGILAR



- Etkide bulunma ihtiyacı
- Başkalarına bakım verme ihtiyacı
- Kendine-yardım ihtiyacı
- İhtiyaç duyulma ihtiyacı
- Prestij, güç ve statü ihtiyacı
- Cevap sağlama ihtiyacı
- Başkalarını kontrol etme ihtiyacı

Etkide Bulunma İhtiyacı



☞ Danışanlarınızın yaşamları üzerinde anlamlı bir etki bırakma, günlük yaşamlarında olumlu bir fark yaratma isteği...

Başkalarına Bakım Verme İhtiyacı

- ☞ Ailede problemleri çözen kişi miydiniz?
Arkadaşlarınız sizinle konuşmayı kolay mı bulur?
- ☞ Ailedeki «kurtarıcı» rolü, aile üyeleri arasındaki ilişkileri stabilize etme, aracılık yapma rolleri...

Kendine-yardım İhtiyacı



«Yaralı yetenekli» profesyonellerin başkalarına yardım etme isteği, temelde kendilerini bulmak amacından kaynaklanabilir.

FAYDALARI:

- ☞ Eğer bir problemle başarılı şekilde başa çıktıysanız, benzer sorunları olan danışanlarla empati kurabilirsiniz.
- ☞ Kendi ruh sağlıklığınızı sorgulamaya açık olduğunuzda, danışanlarınıza kayıp, yas, travma ve stresli yaşam olaylarıyla başa çıkmada daha kolay rehberlik edebilirsiniz.



DİKKAT !!! Başkalarının sorunlarını çözmeleri için yardım etmeden önce, kendi yaşamınızdaki durumu değerlendirin.

İhtiyaç Duyulma İhtiyacı



- ☞ Danışanların sizin sayenizde daha iyi olduklarını söylemeleri psikolojik olarak ödüllendirici olabilir.
- ☞ **Ancak, bu dinamik sürekli ön plandaysa, danışanınızın ihtiyaçlarını gölgeleyebilir.**

Prestij, Statü ve Güç İhtiyacı



- Alanda çalışmak size her zaman aradığınız ekonomik kaynağı, prestiji ya da statüyü getirmeyebilir ancak eğitiminizi arttırmak için sürekli fırsatlar sunacaktır.
- Benlik saygınızın daha sağlam bir temele dayanmasını istiyorsanız, benlik saygınızın sözel övgülere veya ekonomik kazanca dayanmasından çok kendinize yönelmelisiniz.

Cevap Sağlama İhtiyacı



- ❧ Bazı profesyoneller, diğerlerine tavsiyede bulunma ,“doğru cevaplar” verme ve somut bir öneride bulunma ihtiyacı hissedebilirler. Aksi taktirde, kendilerini yetersiz hissedebilirler.
- ❧ Unutmayın ki cevaplarınız başkaları için en iyi yanıtlar olmayabilir. Çoęu zaman “doğru” bir cevap yoktur. Amacınız danışanın kendi cevabını bulmasına yardımcı olmaktır.

Başkalarını Kontrol Etme İhtiyacı



- ❧ İnsanlar öfkeli, depresif veya anksiyeteli hissettiklerinde, bu şekilde hissetmemeleri ve düşüncelerinin değişmesi için ellerinden gelenin en iyisini yapmaları gerektiğini söylüyor musunuz?
- ❧ Bazı zamanlar, sizi doğrudan etkilemese bile, size yakın insanların davranışlarını değiştirme ihtiyacı hissediyor musunuz?

İhtiyaçlarınız ve Motivasyonlarınız Terapiyi Nasıl Etkiler?



Eğer ihtiyaçlarınızın farkında değilseniz, ihtiyaçlarınızın, müdahalelerinizi etkileme olasılığı çok yüksektir.



SUPERVİZYON ALIN!!!

Sessizlięe tahammül etmek



- ∞ Sessizlięin pek çok anlamı olabilir.
- ∞ Danışanla sessizliğin anlamını araştırın.

Danışanın talepleriyle başa çıkmak



- ∞ Daha sık görüşmek
- ∞ Dışarda görüşmek
- ∞ Ne yapacağını söylemek
- ∞ Problemini çözmenizi istemek vb...

İlk görüşmelerde beklentilerinizi ve sınırlarınızı açık ve net anlatın.

İsteksiz gelen danışanlar



- İlişkinizin doğasını ve süreci açıkça tartışın.
- Danışanı ne düşündüğünü ve hissettiğini açıkça ifade etmesi için destekleyin.
- Onu sürece hazırlayın.

Danışan için çok fazla endişelenmek



- ☞ Vereceği kararlar için aşırı endişelenmek
- ☞ Danışanın sorunlarını ve dinamiklerini içselleştirmeyin!
- ☞ Yapacağınız en terapötik şey, görüşme sırasında tamamen orada olmanızdır!

Etkili görüřmeler için:

Kişisel psikoterapi ve bazı kişilik özellikleri

+

Yaşam deneyimleri

+

Eğitim ve kurslar yoluyla bilgiyi artırma

+

Supervizyon

+

Alanda deneyim