



กรมอนามัย
DEPARTMENT OF HEALTH

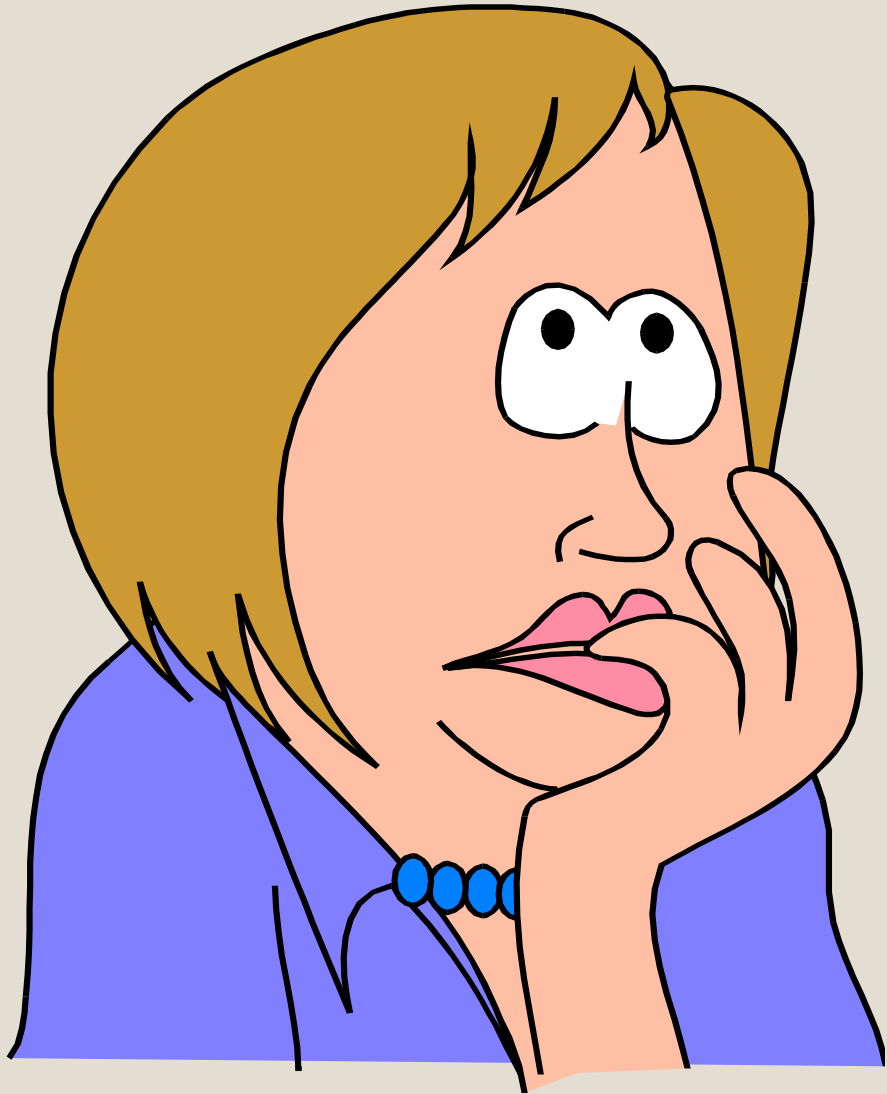
กระบวนการให้การปรึกษา กรณีพบก่อนและเป็นมะเร็งเต้านม

เรืออากาศเอกหญิงฐาปนพร สิงห์โกวินท์
รองผู้อำนวยการสำนักส่งเสริมสุขภาพ กรมอนามัย



ปัจจัยทางสังคมจิตใจ

- หมายถึง สิ่งต่าง ๆ รอบตัวบุคคลที่มีอิทธิพลต่อ
ความคิด ความรู้สึก และการกระทำเกี่ยวข้องกับ
กับความเชื่อค่านิยม ทัศนคติ ประเพณี
วัฒนธรรม แนวทางที่ปฏิบัติสืบต่อกันมา



ปฏิกิริยาต่อการรับรู้ข่าวร้าย (อลิซาเบธ คูเบอร์ รอสส์)

- ❖ ช็อก
- ❖ ปฏิเสธความจริง
- ❖ โกรธ
- ❖ ต่อรอง
- ❖ เศร้า วิตกกังวล
- ❖ ยอมรับ ปรับตัว

คุณสมบัติของผู้ให้การปรึกษา (counselor)

- มีความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) สามารถแสดง
คำพูด(verbal) และภาษากาย (nonverbal)
- มีความจริงใจ เป็นธรรมชาติ
- ไม่อคติ ไม่ตัดสินโดยใช้ประสบการณ์ หรือใช้ทัศนคติส่วนตัว
- ยอมรับความคิดและการกระทำของผู้รับการปรึกษา
อย่างไม่มีเงื่อนไข

คำสำคัญด้านทัศนคติ ของการเป็นผู้ให้การปรึกษา

- Empathic Understanding
- Non Judgemental
- Unconditioning Positive Regard

การให้การปรึกษา (Counseling)

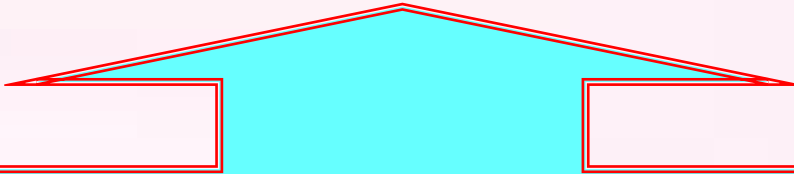
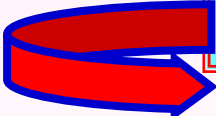
หมายถึง

กระบวนการที่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล อาศัยการสื่อสาร
สองทาง ระหว่างบุคคลหนึ่งในฐานะผู้ให้การปรึกษา
ซึ่งทำหน้าที่เอื้ออำนวยให้อีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเป็นผู้รับการปรึกษา
ได้สำรวจและทำความเข้าใจ สิ่งที่เป็นปัญหา และแสวงหาหนทาง
แก้ไขปัญหานั้นได้ด้วยตนเอง



แนวคิดและหลักการ

เป้าหมาย เพื่อให้ client เกิดการเรียนรู้ เข้าใจปัญหาตนเอง
จนสามารถตัดสินใจ และมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้ด้วยตนเอง

- 
- เป็นกระบวนการสนทนาที่เน้นการสื่อสาร 2 ทาง
 - ยึดผู้รับการปรึกษาเป็นศูนย์กลาง (client-centered)
- 
- 

Counselor มีความเข้าใจ ทักษะ และใช้เทคนิคการปรึกษา

หลักการพื้นฐานของการให้การปรึกษา

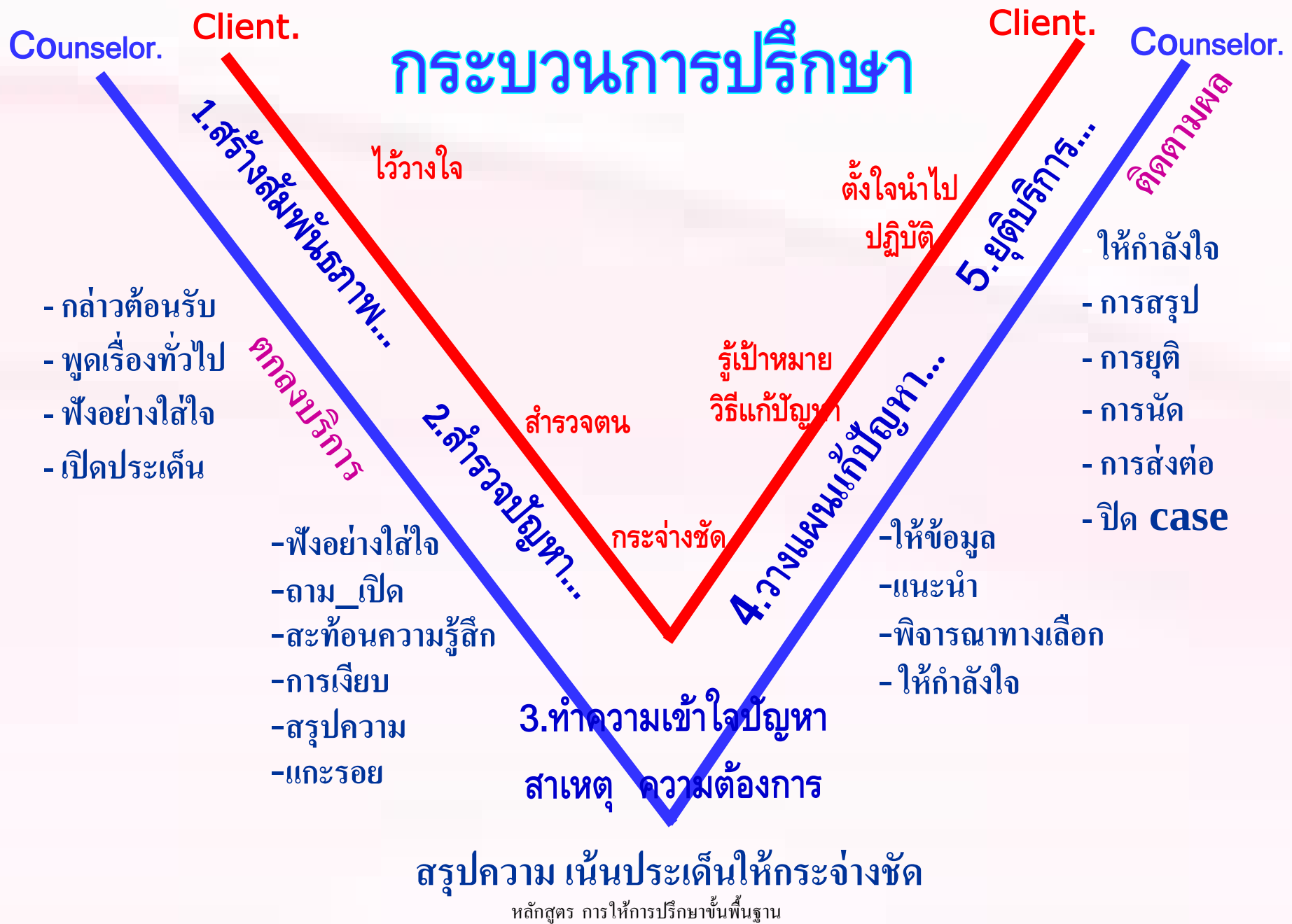
- การให้การปรึกษา มีสิ่งที่แตกต่างจากการให้บริการทั่วไป
- ผู้ให้การปรึกษา(Counselor)จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนทัศนคติ และวิธีการตอบสนองบางอย่างต่อผู้รับการปรึกษา (Client) เช่น
 - * เชื่อในศักยภาพของผู้รับการปรึกษา
 - * แสดงออกถึงความเท่าเทียมกันระหว่าง Counselor & Client
 - * วางตัวเป็นกลาง
 - * ใช้วิธีการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพในการรับรู้ทั้งเนื้อหาและอารมณ์



หลักการพื้นฐานของการให้การปรึกษา

- สร้างความไว้วางใจ
- เอาใจเขามาใส่ใจเรา มีความเห็นอกเห็นใจ จริงใจ
- เน้นการรักษาความลับ
- ศูนย์กลางความคิด ความรู้สึก และการตัดสินใจ
อยู่ที่ผู้รับการปรึกษา (client centered)





Key word : การให้การปรึกษา

- กระบวนการที่มีปฏิสัมพันธ์
- บุคคลสองฝ่าย (Counselor & Client)
- มีการสื่อสารสองทาง
- ผู้ให้การปรึกษาเอื้ออำนวย
- ให้ผู้รับการปรึกษา สำรวจ เข้าใจและแก้ไข
ปัญหาด้วยตนเอง

5 ขั้นตอน ในกระบวนการให้การปรึกษา

- สร้างสัมพันธภาพ-ตกลงบริการ
- สำรวจปัญหา
- ทำความเข้าใจปัญหา สาเหตุ ความต้องการ
- วางแผนการแก้ไขปัญหา
- ยุติกระบวนการ

คุณสมบัติของผู้ให้การปรึกษา (counselor)

- มีความเห็นอกเห็นใจ (Empathy) สามารถแสดง
คำพูด(verbal) และภาษากาย (nonverbal)
- มีความจริงใจ เป็นธรรมชาติ
- ไม่อคติ ไม่ตัดสินโดยใช้ประสบการณ์ หรือใช้ทัศนคติส่วนตัว
- ยอมรับความคิดและการกระทำของผู้รับการปรึกษา
อย่างไม่มีเงื่อนไข



ภาษาท่าทางเพื่อสัมพันธภาพ SOLER

Squarely

นั่งเป็นมุมฉาก

Open

ท่าที่เปิดเผย

Lean

โน้มตัวมาด้านหน้า

Eye contact

สบตาขณะพูด

Relax

ท่าที่ผ่อนคลาย

ความสำคัญของการใช้เทคนิคต่างๆในกระบวนการปรึกษา

การปรึกษาที่ใช้เทคนิคต่างๆ อย่างเหมาะสม
ช่วยให้ผู้รับการปรึกษา(**Client**) **สามารถ**

- เปิดเผยเรื่องราวและอารมณ์ความรู้สึกของตนเองได้อย่างต่อเนื่อง
- ลดปฏิกิริยาทางจิตใจที่เกิดขึ้นให้สงบลง
- เพิ่มศักยภาพของตนเองในการแก้ไขปัญหาด้วยตนเองได้

เทคนิคสำคัญที่ใช้ในกระบวนการให้การปรึกษา

- การฟังอย่างใส่ใจ (Active Listening)
- การถาม : คำถามเปิด และคำถามปิด
- การเจียบ : การเจียบทางบวก และ การเจียบทางลบ
- การสะท้อนความรู้สึก
- การสรุปความ
- การพิจารณาทางเลือก
- การให้ข้อมูล
- การให้กำลังใจ