

مرحباً، أنا الدكتور تشارلز ديفيد تاوبر، الرئيس التنفيذي للتحالف من أجل العمل مع الصدمات النفسية والسلام، (CWWPP). يمكنك أن ترى ما نقوم به على موقعنا www.cwwpp.org. هناك ، يمكنك أيضاً التعليق على هذا البودكاست وتعطينا أفكاراً لبودكاست في المستقبل. نحن نرحب بسماعك. الهدف من هذا البودكاست هو إظهار كيف يمكنك الاستماع وكيف يمكنك توفير مكان للتنفيس. يمكنك أن تكون صديقاً، يمكنك أن تكون زميلاً، يمكنك أن تكون معالجاً، ولكن من المهم جداً تحديد دورك، لأنك لا يمكن أن تكون كل هؤلاء في نفس الوقت. ونحن نعلم أن العلاقة بين الطرفين هي أهم شيء في نجاح العلاج. لذا، بمعنى ما، لا يهم حقاً ما هي التقنية التي تستخدمها. المهم هو أن تقوم بتشكيل علاقة ثقة مع الشخص الآخر. عليك أن تنظر إلى مدى قربك من الشخص الآخر. إذا كنت تنوي القيام بأي شيء معقول، تحتاج إلى أن يكون على الأقل بعض الموضوعية في علاقتك. وبعبارة أخرى، عندما تحصل على علاقة وثيقة حقاً بشخص، تفقد هذه الموضوعية. لهذا السبب يذهب الناس أحياناً إلى معالج بدلاً من الذهاب إلى أقرب أصدقائهم. الأصدقاء المقربين يمكنهم أيضاً أن يساهموا عن طريق الاستماع ببساطة، ولكن أيضاً في نفس الوقت محاولة الإبقاء على الموضوعية. أهم شيء يمكنك القيام به إذا كنت تنوي مساعدة الشخص للتعبير عن نفسه هو توفير مساحة آمنة. إذا كنت تنوي الاستماع جيداً" يجب أن لا تحكم وهذا هو، و لا إدانة تصرفات شخص ويدرك أن الشخص قد فعلت هذا لأي سبب من الأسباب، وتلك الأسباب قد تكون معروفة فقط للشخص. الهدف من ما تقوم به هو توفير مساحة حيث يمكن للشخص التفكير في ما قام به أو ما حدث لهم وتوفير الوقت ، وأجواء غير حكمية ، وبيئة محايدة بشكل معقول. تلك البيئة يمكن أن تكون مكتباً، قد تكون مكاناً ما في حديقة مثلاً"، يمكن أن تكون في أي مكان. فقط لا يوجد كثير من الضوضاء، وكثير من الانقطاعات ، وأن يتمكن الشخص من التكلم بحرية، وفي وقت كافٍ للتحدث. في بعض الأحيان، قد تحتاج إلى إجراء أكثر من محادثة واحدة. عملك هو عدم تقديم المشورة، وليس أن تخبر الشخص ما يجب القيام به. ليس من واجبك أن تتحمل المسؤولية عن الشخص. من واجبك أن تستمع وتوفر تلك المساحة الآمنة. سلوكك غير اللفظي لا يقل أهمية عن سلوكك اللفظي. وبعبارة أخرى، كيف تجلس، ما هو نوع الاتصال بالعين لديك، وكيف يمكنك استخدام ذراعيك وساقيك، وكيف تتنفس، ما تقوم به عضلات الوجه الخاصة بك، كل ذلك مهم جداً. بعض الناس يقولون أن هذا النوع من السلوك غير اللفظي هو أكثر أهمية من كلماتك. الآن، نحن ذاهبون إلى ما يسمى بتقنية الاستماع النشطة، والتي تعرف أيضاً باسم المحادثة العلاجية، على الرغم من أنه ليس من الضروري أن تكون علاجية. هناك عدد من المراحل لهذا. الأول هو تقديم نفسك إذا كان الشخص لا يعرفك ، أي إعطاء اسمك ، مؤهلاتك ، كم من الوقت لديك للمحادثة ، ما إذا كان هناك إمكانية لإجراء المزيد من المحادثات ، ومن سيسمع لهذه المحادثة

، أي خصوصية المحادثة يجب أن تؤكد جوانب الخصوصية مع الشخص الآخر. أيضاً، تريد أن تخبر الشخص كم من الوقت سوف يكون الحديث وإذا كان سيكون هناك متابعة لهذا، وإذا كان الأمر كذلك، كم عدد الجلسات. هل على الشخص أن يدفع ثمن هذه المحادثة؟ ما هي التقنيات التي سوف تستخدمها؟ كيف ستعمل مع الشخص؟ المرحلة التالية بعد هذه المقدمة هي ما يسمى المرحلة المفتوحة أو المرحلة التي تركز على العميل. في ذلك، يمكنك استخدام ما يسمى "الأسئلة المفتوحة". هذه هي الأسئلة التي ليس لديها إجابة واحدة ولكن يمكن للشخص الإجابة بالتفصيل. قد يكون أحد الأمثلة على سؤال مفتوح: "أخبرني عن نفسك" أو "أخبرني بما يزعجك". النقطة هي أن نسأل شيئاً في اتجاه عام، وحيث يمكن للشخص التحدث طالما أنه يريد أن يخرج أي شيء. أثناء هذه المرحلة المفتوحة، لا مقاطعة. أنت تدع الشخص يتحدث وتنتظر حتى فترات توقف طويلة. حتى لو توقف الشخص لمدة 30 ثانية، أو حتى دقيقة، لا تقفز، يمكنك السماح للشخص التحدث. يمكنك ترك للشخص الراحة، لأن الشخص قد قال الأشياء التي تأخذ وقتاً له لمعالجة والشخص قد يكون التحضير للجزء التالي من المحادثة. أنت تشجع الشخص على التحدث عن كل ما يريد. يمكنك القيام بذلك بعدة طرق. أولاً وقبل كل شيء، يمكنك استخدام السلوك غير اللفظي، تهز رأسك، وتشجع الشخص، تبسم، الخ. يمكنك استخدام عبارات صغيرة، على سبيل المثال إذا كان الشخص يقول "حسناً، أنت تعرف والدي فعل ذلك لي..." ثم قد تقول شيئاً مثل "والدك؟"، أو قد تقول شيئاً مثل ، "ماذا فعل؟" في بعض النقاط، سوف تحتاج إلى تلخيص ما قال الشخص. ، ثم تكرار ملخص ما قاله الشخص. و هنالك عدد من الأشياء. أولاً وقبل كل شيء، فإنك تقول للشخص الآخر أنك قد استمعت له. ثانياً، يسمح للشخص الآخر بتصحيح أي شيء قد تكون قلته أنه كان خطأ أو أنك أسأت فهمه. كما يشجع الشخص على التحدث أكثر من ذلك. أنت تدع هذه المرحلة المفتوحة تستمر طالما لديك الوقت. إنها أهم مرحلة في المحادثة. المرحلة التالية هي المرحلة المغلقة، ما يسمى المرحلة التي تركز على المعالج والفكرة هنا هي الحصول على قطعة من المعلومات التي تحتاج إليها. لذا، على سبيل المثال قد ترغب في أن تسأل الشخص مثل "كم عمرك؟" و / أو "ما هو تعليمك؟" ، وبعبارة أخرى ، أشياء صغيرة لم تخرج خلال مرحلتها المفتوحة. قد ترغب في الانتقال ذهاباً وإياباً بين المرحلة المفتوحة والمرحلة المغلقة. لذا، على سبيل المثال، إذا تحدث الشخص في المرحلة المفتوحة عن أمه أو والدته، قد ترغب في قول شيء مثل "أخبرني المزيد عن أمك". هذا يفتح مجالاً جديداً تماماً للشخص ليتحدث ثم ندخل مرحلة التخطيط. إذاً، ماذا سيفعل الشخص من الآن وحتى الجلسة القادمة؟ من المهم جداً أن تتفقا على المرحلة التالية بعد ذلك و هي مرحلة تقييم. قد تسأل الشخص ، "هل كان هذا مفيداً لك؟" و / أو "هل يجب أن نفعل ذلك مرة أخرى؟". هذا يعطيك ملاحظات حول كيفية الاستمرار مع الشخص في المستقبل وما تقومون به الصواب وما تقومون به خطأ. المرحلة النهائية هي خاتمة. في هذه المرحلة، تريد تلخيص ما حدث خلال المحادثة ثم توديعه، أراك في المرة القادمة. هذا بطريقة ما يضع حداً لكل شيء ويجعل نوعاً ما الخاتمة

للجميع. الآن، كمستمع، لديك أيضا احتياجات. إذا كنت تستمع إلى قصص أشخاص آخرين ، فقد تعاني من صدمة ثانية ، مما يعني أنك قد تتحمل على الأقل بعض الصدمات التي يعاني منها. مرة أخرى ، والاستماع إلى أول بودكاست في هذه السلسلة ، والتي تقول كيف تتخلص من هذه المشاعر. من الجيد أن تكتبها وتتحدث مع شخص آخر وهذا ما يسمى الإشراف أو *intervision*. الإشراف ان تتحدث مع شخص آخر. هذا الشخص يمكن أن يكون صديقا آخر، يمكن أن يكون زميل آخر، يمكن أن يكون معالج مهني. هنالك أيضا تقنية تسمى *intervision*، الذي يتحدث عن كل هذا في مجموعة. المهم هو أن تتخلص من السلبية. رجاء استمعوا إلى أشخاص آخرين قد تكون الشخص الوحيد الذي لديهم. لا أعرف كم مرة قيل لي ، "لا أحد يريد أن يستمع لي ، ولكن لا أحد يريد أن يستمع لي ، وأنا لا أعرف أنت أول شخص سيستمع". هذا دور يمكنك أن تأخذه.

مع السلامة.