

কাউন্সেলিং গাইডলাইন



মানুষের জন্য ফাউন্ডেশন

প্লট # ৩ ও ৪, হাজী রোড, এভিনিউ # ৩, রূপনগর, মিরপুর- ২, ঢাকা- ১২১৬

ফোন: +৮৮-০২-৫৮০৫৩১৯১-৯৯, ফ্যাক্স: +৮৮-০২-৫৮০৫৩১৯০

ইমেইল: info@manusher.org

ওয়েবসাইট: www.manusherjonno.org

ফেসবুক পেইজ: facebook.com/manusherjonnofoundation

কাউন্সেলিং গাইডলাইন

প্রণয়ন

মোহাম্মদ মকছুদ মালেক
থেরাপিউটিক কাউন্সেলর ও সাইকোথেরাপিস্ট
কনসালটেন্ট, ট্রেইনার, ফ্যাসিলিটের এবং
প্রাকটিশনার (মানসিক স্বাস্থ্য সেবা)

সম্পাদনা

শাহানা হুদা, সিনিয়র কোঅর্ডিনেটর
মিডিয়া এন্ড কমিউনিকেশন
মানুষের জন্য ফাউন্ডেশন

ইশরাত পারভীন ইমা
ডেপুটি প্রোগ্রাম ম্যানেজার
মানুষের জন্য ফাউন্ডেশন

কৃতজ্ঞতা স্বীকার
উইমেন'স ভয়েস অ্যান্ড লিডারশিপ - বাংলাদেশ প্রকল্প

সহযোগিতা

গ্লোবাল অ্যাফেয়ার্স কানাডা

প্রকাশক

মানুষের জন্য ফাউন্ডেশন
প্লট # ৩ ও ৪, হাজী রোড, এভিনিউ # ৩, রূপনগর, মিরপুর- ২, ঢাকা- ১২১৬
ফোন: +৮৮-০২-৫৮০৫৩১৯১-৯৯, ফ্যাক্স: +৮৮-০২-৫৮০৫৩১৯০
ইমেইল: info@manusher.org
ওয়েবসাইট: www.manusherjonno.org
ফেসবুক পেইজ: facebook.com/manusherjonnofoundation

প্রকাশকাল

জানুয়ারি ২০২২

মুখবন্ধ

মানুষের জন্য ফাউন্ডেশন (এমজেএফ) পথচলার শুরু থেকে আজ পর্যন্ত প্রায় ১৯ বছর ধরে আদিবাসী মানুষ, প্রতিবন্ধী ব্যক্তি, হিজড়া ও ট্রান্সজেন্ডার, ভূমিহীন, দলিত- হরিজন ও যৌনকর্মীসহ সকল প্রান্তিক জনগোষ্ঠী, নারী এবং মেয়ে শিশুর অধিকার, তাদের প্রতি সহিংসতা প্রতিরোধ, উদ্ধার কৌশল, সুরক্ষা, সচেতনতা সৃষ্টি এবং প্রান্তিক মানুষকে সহায়তা দেয়ার লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছে। এর পাশাপাশি কাজ করছে শ্রমিকের অধিকার, সরকারি সেবাখাতসমূহ শক্তিশালীকরণ, জলবায়ু পরিবর্তন ও শিশু অধিকার নিয়েও। ব্যাপক পরিসরে কাজ করতে গিয়ে এমজেএফ দেখেছে যে বিভিন্ন সময়ে বিপদাপন্ন মানুষের জন্য বুদ্ধি-পরামর্শ, সাহায্য-সহযোগিতা বা কাউন্সেলিং সহায়তা খুব জরুরি হয়ে ওঠে। অনেক সময় সাধারণ মানুষ বুঝতে পারেন না একটা বিশেষ পরিস্থিতিকে কিভাবে সামলাতে হয়।

নানা ধরনের চাপে ও চিন্তায় যখন মানুষ মানসিক অশান্তি বা ব্যক্তিগত জটিলতা নিয়ে দারুণভাবে অসহায়বোধ করেন, কিন্তু জানেন না ঠিক কোথায় গেলে এর থেকে পরিত্রাণ পাওয়া যাবে তখনই তার দরকার হয় অন্যের সহায়তার। বিশেষ করে নির্যাতনের শিকার নারী ও শিশু এবং প্রান্তিক জনগোষ্ঠীর জন্য এই সহযোগিতা অপরিহার্য।

আমাদের মতো সমাজে মানসিক স্বাস্থ্য বিষয়টি সবসময় অবহেলিত অবস্থায় থেকে যায়। কেউ মনে করেন না যে মানসিক দিকটির প্রতিও নজর দেয়া দরকার। বহুদিন ধরে যত্ন না পাওয়াও মানসিক স্বাস্থ্য বিষয়টি দিনে দিনে খারাপ হতে হতে ভয়াবহ অবস্থা ধারণ করতে পারে। সেজন্যই সঠিক সময়ে মানসিক স্বাস্থ্যের যত্ন নিলে ও চিকিৎসা করলে মানুষ বড় বিপদ থেকে রক্ষা পেতে পারে।

তাই এমজেএফ এবার উদ্যোগ নিয়েছে কাউন্সেলিং বিষয়টিকে সবার মধ্যে বিশেষ করে সহযোগী সংগঠনগুলোর মধ্যে কাউন্সেলিং এর প্রয়োজনীয়তা, মৌলিক দক্ষতা এবং কাউন্সেলিং প্রক্রিয়া সম্পর্কে একটা ধারণা দেয়ার। ছোট পরিসরে হলেও এমজেএফ কাউন্সেলিং ব্যবস্থাকে প্রচলিত করতে চাইছে।

এমজেএফ গ্লোবাল অ্যাফেয়ার্স কানাডার সহায়তায়, উইমেন'স ভয়েস অ্যান্ড লিডারশিপ - বাংলাদেশ প্রকল্পের মাধ্যমে উদ্যোগ নিয়েছে এমন একটি গাইডলাইন প্রণয়ন করার, যা সবার কাজে আসবে এবং উপকারে লাগবে। এই গাইডলাইনটি তৈরি করার জন্য ধন্যবাদ জানাই জনাব মোহাম্মদ মকছুদ মালেক, কনসালটেন্ট, ট্রেইনার, ফ্যাসিলিটের এবং প্রাকটিশনার (মানসিক স্বাস্থ্য সেবা) কে।

আশাকরি মানসিক ও শারীরিকভাবে বিপদাপন্ন ব্যক্তিকে একটি প্রক্রিয়ার মাধ্যমে সহায়তা ও চিকিৎসা দিয়ে, তার মতো করে উদ্দীপ্ত করার মাধ্যমে, সুস্থ করে তোলার আমাদের এই উদ্যোগ সফল হবে। সমস্যায় পর্যবেসিত ব্যক্তিকে উজ্জীবিত করে, হাসিখুশি রেখে যে সমাধান দেয়া হয়, সেটিই বেশি কার্যকর হয়ে থাকে। এই গাইডলাইনটি সবদিক থেকে কার্যকর হবে বলে মনে করছি।

শাহীন আনাম

নির্বাহী পরিচালক

মানুষের জন্য ফাউন্ডেশন

ভূমিকা

কাউন্সেলিং বিষয়টি জানার জন্য আমাদের প্রথমে জানা দরকার এর সংজ্ঞা, উদ্দেশ্য, ক্ষেত্র, কেন দরকার, কাউন্সেলিং এর মৌলিক দক্ষতা এবং কাউন্সেলিং প্রক্রিয়া। পাশাপাশি জানা প্রয়োজন কোনটা কাউন্সেলিং নয় এবং এর সীমাবদ্ধতাগুলো। খুব অল্প পরিসরে হলেও বর্তমান সময়ে আমাদের দেশে কাউন্সেলিং কথাটির প্রচলন হচ্ছে। নানা ধরনের চাপে ও তাপে যখন মানুষ মানসিক অশান্তি বা ব্যক্তিগত জটিলতা নিয়ে দারুণভাবে অসহায়বোধ করেন, কিন্তু জানেন না ঠিক কোথায় গেল এর হাত থেকে পরিত্রাণ পাওয়া যাবে। ফলে খুব কাছের মানুষের সাথে, বন্ধুর সাথে, যাকে বিশ্বাস করা যায় বা ঘনিষ্ঠ তার সাথে আলোচনা করে বিষয়গুলো হতে মুক্তি পাবার চেষ্টা করেন। এমনটাই সমাজে চলে আসছে বহুসময় ধরে। একটা সময় ছিল যখন এভাবেই মানুষ মানসিক অশান্তি থেকে মুক্তি পাওয়ার চেষ্টা করতো। এখনো অনেকেই এভাবেই শান্তি খোঁজার ও জটিলতা থেকে মুক্তি পাওয়ার চেষ্টা করেন।

কিন্তু সময় বদলেছে, চিকিৎসাবিজ্ঞান উন্নত হচ্ছে। এখন মানুষের শারীরিক ও মানসিক অসুস্থতার বিষয়গুলোকে বৈজ্ঞানিকভাবে বিবেচনা করা হয়। সমস্যা আক্রান্ত ব্যক্তিকে একটি প্রক্রিয়ার মাধ্যমে সহায়তা দিয়ে ও চিকিৎসা দিয়ে, তার মতো করে উদ্দীপ্ত করে সুস্থ করে তোলার চেষ্টা করা হচ্ছে। সমস্যাগ্রস্থ ব্যক্তিকে উজ্জীবিত করে, হাসিখুশি রেখে যে সমাধান দেয়া হয়, সেটাই বেশি কার্যকর হয়ে থাকে। মূলত: এই পদ্ধতিকেই বলে কাউন্সেলিং।

প্রথম দিকে গতানুগতিক (Traditional) কাউন্সেলিং এর মাধ্যমে সমস্যার সমাধান করার চেষ্টা করা হতো। দ্বিতীয় বিষয়টি হচ্ছে মনোবিজ্ঞানভিত্তিক কাউন্সেলিং। যেমনঃ- স্বামী-স্ত্রী প্রায়ই ঝগড়া করেন। তারা যখন কোন অভিভাবকের বা বন্ধুর সাথে বিষয়টি নিয়ে কথা বলেন তখন সাধারণত অভিভাবক/ বন্ধু কিছু উপদেশ দেন ঝগড়া না করার জন্য অথবা পারিবারিক বা সামাজিক মূল্যবোধের বিষয় তুলে ধরেন। ফলে দেখা যায় কেউ উপদেশটি পছন্দ করছেন, কেউ করেন না। এক্ষেত্রে অবস্থার কোন পরিবর্তন হয় না বা কখনও কখনও আরও খারাপ হয়।

কিন্তু একজন প্রফেশনাল কাউন্সেলর এক্ষেত্রে খোঁজার চেষ্টা করেন কেন তারা ঝগড়া করছেন? কারণ কি? এ বিষয়গুলো সম্পর্কে তাদের কাছে বিভিন্ন পদ্ধতি প্রয়োগ করে মূল কারণটি জানতে চান। তাদের কি সুবিধা-অসুবিধা হচ্ছে তা জানার চেষ্টা করেন, তাদের কাছ থেকেই জানতে চাইবেন তারা এই অবস্থার পরিবর্তন করতে চান কিনা? চাইলে কি কি ব্যবস্থা নিবেন? না চাইলে কি করতে চান? সামগ্রিক বিষয় জানার পর তাদেরকে সিদ্ধান্ত নিতে বলবেন এবং পুরো অবস্থাটি তুলে ধরবেন।

কিছু বিষয় আছে যাকে পেশা হিসাবে গ্রহণ করতে হলে অবশ্যই সে বিষয়ে সনদ গ্রহণ করতে হয়। কাউন্সেলিং হচ্ছে সে ধরনের একটি পেশা। সনদ গ্রহণ না করে কাউন্সেলিং পেশার চর্চা করলে প্রকৃত উদ্দেশ্য সফল হবে না। একটি দীর্ঘমেয়াদি প্রক্রিয়ার মাধ্যমে এই পেশার স্বীকৃতি পাওয়া যায়। আমাদের দেশে এই পেশার জন্য এখনও একক কোন আদর্শ নির্ধারিত হয়নি বা লাইসেন্স এর ব্যবস্থা নাই। কিছু কিছু ক্ষেত্রে কিছু প্রতিষ্ঠান তাদের মতো করে বিষয়টি পরিমাপ করেন। যাতে ঝুঁকি থেকে যায়।

এ পেশার সাথে সম্পৃক্ত সকলের একত্রিত হয়ে যত দ্রুত সম্ভব একটি একক আদর্শ নির্ধারণ করে যথাযথ কর্তৃপক্ষের মাধ্যমে তা সকলের জন্য বাধ্যতামূলক করা প্রয়োজন। এটি না হওয়া পর্যন্ত বেসরকারী সংগঠনের দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মীরা যখন একজন সার্ভাইভার এর সাথে মনোসামাজিক যোগাযোগ স্থাপন করে তখন এই গাইডলাইনের বিষয়গুলো তাকে সার্ভাইভার এর সাথে ফলপ্রসূ যোগাযোগ, সমানুভূতি সম্পর্ক, সমস্যা চিহ্নিতকরণ ও সমাধানের পথ খুঁজে পেতে সহযোগিতা করবে। একই সাথে কাউন্সেলিং এর মৌলিক বিষয়গুলো সম্পর্কে তাকে ধারণা দিবে।

কাউন্সেলিং সম্পর্কে মৌলিক ধারণাঃ

আমেরিকান সাইকোলজিক্যাল এ্যাসোসিয়েশনের কাউন্সেলিং শাখার সংজ্ঞা হল- কাউন্সেলিং হচ্ছে এমন একটি পদ্ধতি, যার মাধ্যমে কোন একজনকে বাধা পার হতে সাহায্য করা হয়, যেন তার ব্যক্তিগত উৎকর্ষতা বাড়ে এবং সে নিজের সার্বিক উন্নতি করতে সমর্থ হয়।

আমেরিকান এ্যাসোসিয়েশন অব কাউন্সেলিং এর সংজ্ঞা হল- এই পদ্ধতি দ্বারা একজন প্রশিক্ষণ প্রাপ্ত, পেশাদার ব্যক্তি সহায়তা প্রার্থী ব্যক্তির সাথে বিশ্বাসযোগ্য সম্পর্ক তৈরি করেন। এই পদ্ধতির মাধ্যমে ব্যক্তিগত অভিজ্ঞতা, ব্যবহার, আচার-আচরণের দিকে নজর দেয়া হয়। একজন সুস্থ পরিবেশে নিজের ভাবনা চিন্তাকে বিচার করতে পারেন।

প্যাটারসন (Patterson) নামে খ্যাতনামা মনোবিদ বলেছেন- কাউন্সেলিং এর মাধ্যমে একজন পেশাদার কাউন্সেলর সাহায্য নিতে আসা ব্যক্তি বা কাউন্সেলর সংগে পারস্পরিক সুস্থ সম্পর্ক স্থাপন করেন এবং সাইকোলজিক্যাল পদ্ধতি দ্বারা কাউন্সেলর মানসিক উৎকর্ষতা বাড়ানোর চেষ্টা করেন।

পেপিনিঙ্কি এন্ড পেপিনিঙ্কি (Pepinsky and pepinsky) (১৯৫৪), বর্ণনা করেন যে, কাউন্সেলিং (Counseling) একটি পারস্পরিক ক্রিয়া যা-

১. দুজন ব্যক্তির মধ্যে ঘটে যার মধ্যে একজন কাউন্সেলর (Counselor) এবং অন্যজন ক্লাইন্ট (Client)
২. পেশাগত পরিবেশে ঘটে থাকে এবং
৩. ক্লাইন্ট (Client) এর আচরণ পরিবর্তন শুরুর চেষ্টা করা হয় এবং তা চালিয়ে যাওয়া হয়।

ব্লোজার (Blocher) এর মতে, এই পদ্ধতির দ্বারা একজন নিজের সম্পর্কে বুঝতে পারেন, পারিপার্শ্বিক অবস্থার সাথে তার প্রতিক্রিয়া অনুধাবন করার ক্ষমতা অর্জন করেন।

কার্ল রজার নামক এক মনোবিদ 'ব্যক্তি কেন্দ্রিক' কাউন্সেলিং এর কথা বলেন। তিনি শিকাগো বিশ্ববিদ্যালয়ে একটি কাউন্সেলিং কেন্দ্রের সূচনা করেন ১৯৪৫ সালে। দীর্ঘ ১২ বছর এ বিষয়ে গবেষণা করেন। মূলত: তিনি মানুষের স্বভাব সম্পর্কে নিজের মতবাদ ব্যক্ত করেন এবং সাইকোথেরাপির একটি নতুন পদ্ধতির কথা বলেন। এই থেরাপি 'নন ডাইরেক্টিভ বা পার্সন সেন্টারড' থেরাপি হিসাবে নতুন দিক নির্দেশনা দিয়েছিল, তার মতে-

এই পদ্ধতির মূল বক্তব্য হল-

১. প্রতিটি মানুষেরই নিজস্ব মর্যাদা আছে এবং তারা প্রত্যেকেই শ্রদ্ধার পাত্র।
২. যদি পর্যাপ্ত সুযোগ সুবিধা দেয়া হয় তাহলে নিজের ভালমন্দ বোঝার ক্ষমতা সকলেরই থাকে এবং নিজের যুক্তি, বিচার-বুদ্ধি প্রয়োগ করতে সক্ষম হয়।
৩. প্রত্যেকেই সুযোগ পেলে সাধ্যমত নিজের দায়িত্ব, ভাবনা চিন্তার সঠিক প্রয়োগ করতে সক্ষম হন।
৪. প্রত্যেকেই প্রয়োজনের তাগিদে নিজের ব্যক্তিত্ব গঠনে সক্রিয় হতে পারেন।
তিনি কাউন্সেলিংকে যথেষ্ট গুরুত্ব দিয়েছেন এবং বক্তব্য শ্রবণের বা অনুধাবনের দিকে জোর দিয়েছেন। শুধুমাত্র নির্দেশ বা উপদেশ দেয়া থেকে বিরত থেকেছেন।

কার্ল রজার এর মতে -

যখন এক ব্যক্তি অন্য ব্যক্তির সাথে প্রত্যক্ষ যোগাযোগ স্থাপন করে এবং নিজের দৃষ্টিভঙ্গি ও আচরণে পরিবর্তন আনে, তখন তাকে কাউন্সেলিং (Counseling) বলে।

আমরা যখন মানসিক সমস্যার মধ্যে পড়ি এবং কাউন্সেলর এর কাছে যাই, তখন আমাদের প্রত্যাশা থাকে কাউন্সেলর সব সমস্যার সমাধান করে দিবেন। কিন্তু মনে রাখা প্রয়োজন সব সমস্যার সমাধান কাউন্সেলর করে দিবেন তা মোটেও বাস্তবসম্মত নয়। মূলত: যেকোন সমস্যা বা অসুবিধার সমাধান অনেকগুলো বিষয়ের উপর নির্ভর করে। একজন কাউন্সেলর সমস্যার সমাধান সরাসরি করে না দিলেও যে সকল বিষয়ে তিনি কাজ করেন তা হলো-

- প্রথমত মানসিকভাবে অসুস্থ, মানসিক দিক থেকে বিপর্যস্ত বা হতাশাগ্রস্ত অথবা সমস্যায়ুক্ত ব্যক্তিকে তার প্রকৃত অসুবিধা বা সমস্যাকে বুঝতে ও জানতে সহায়তা করেন।
- উদভ্রান্ত বা দিশাহারা ব্যক্তিকে ধীরস্থিরভাবে বাস্তব অবস্থা অনুযায়ী পরিকল্পনা নিতে সহায়তা করে। সুষ্ঠু উপায়ে সমস্যার মোকাবিলা করতে, অহেতুক উত্তেজনা, উৎকর্ষা কমিয়ে মানসিক শান্তি বজায় রাখতে সহায়তা করা হয়।
- সমস্যা কাতর বা মানসিকভাবে বাধাগ্রস্ত ব্যক্তিকে তার অন্তর্দৃষ্টির স্বচ্ছতা বাড়াতে সহযোগিতা করেন। সমস্যার প্রকৃত রূপ, কারণ ও প্রকৃত বুঝতে পারলে মনের দিক থেকে যেমন অনেক হালকা হওয়া যায়, তেমনি সমাধানের উপায় সহজে পাওয়া যায়।
- মানসিক অসুস্থতাজনিত অথবা সমস্যাজনিত উৎকর্ষা, উদ্বেগ, হতাশা বা বিষন্নতা, আচরণগত বৈষম্য ইত্যাদি কাটিয়ে উঠতে কাউন্সেলিং সহায়তা করে। পরিবার ও সমাজে সুস্থ আচার-আচরণ করতে, পারিবারিক ও সামাজিক সম্পর্কের উন্নতি সাধনের বিষয় ফলপ্রসূ হয়।

কাউন্সেলিং এর উদ্দেশ্যঃ

রজারের মত অনুযায়ী 'সহায়তা' দেয়ার মাধ্যমে সমস্যা সমাধানের জন্য উৎকর্ষা কমানোর চেষ্টা করা হয়। সেইসাথে ব্যক্তিত্ব ও ব্যবহারের যতটুকু সম্ভব পরিবর্তন আনার জন্য প্রচেষ্টা চালানো হয়। যদিও, ব্যক্তিত্ব ও ব্যবহারে পরিবর্তন আনা সহজ নয়।

পার্লফ নামে মনোবিদ বলেছেন কাউন্সেলিং এর দু'ধরনের লক্ষ্য থাকে-

- (ক) এখনই বা অবিলম্বে কি করা দরকার।
- (খ) বিলম্বিত লক্ষ্য বা সর্বশেষ উদ্দেশ্য।

কাউন্সেলিং উদ্দেশ্যগুলির মূল লক্ষ্য হলঃ

১. **সুস্থ মানসিক স্বাস্থ্য** - কাউন্সেলিং এর মাধ্যমে 'সমস্যা' প্রতিকারের চেষ্টা হলেও সাহায্য প্রার্থীর সার্বিক মানসিক স্বাস্থ্যের উন্নতি সাধনই মূল লক্ষ্য। আবেগজনিত সমস্যা, উৎকণ্ঠা, উদ্বেগ, বিরক্তি বা হতাশা ইত্যাদি থাকলে যে কোনো সমস্যাই জটিল হয়ে পড়ে। সুতরাং কাউন্সেলরকে এ বিষয়ে দৃষ্টি রাখতে হবে। সাহায্য প্রার্থীর মানসিক শান্তি, ধৈর্য বজায় থাকলে সমস্যার মূল কারণ বুঝতে যেমন সুবিধা হবে, তেমনি সম্ভাব্য প্রতিকারের উপায় জানা সহজ হবে।

২. **সমস্যার সমাধান** - সমস্যার সমাধানের জন্য যেমন সুস্থ মানসিকতা দরকার তেমনি কোনো বিষয়ে সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা, আচার ব্যবহারের প্রয়োজনীয় পরিবর্তন করার চেষ্টা ইত্যাদি দরকার। কাউন্সেলিং এই বিষয়ে সহায়তা করে থাকে।

৩. **ব্যক্তিগত কর্মক্ষমতার উন্নতি** - ব্যক্তিগত কর্মদক্ষতা বাড়াতে কাউন্সেলিং সাহায্য করে। অলসতা, রাগ, কর্মবিমুখ মানসিকতা শুধু আর্থিক অসচ্ছলতা বা কাজের জায়গায় সমস্যারই সৃষ্টি করে না, আরো অনেক সমস্যা ডেকে আনে। কর্মদক্ষতা বাড়ানো, স্ব-নির্ভরতা ইত্যাদি কাউন্সেলিং দ্বারা সম্ভব হয়।

৪. **প্রয়োজনীয় পরিবর্তনে সহায়তা** -গ্লোজার নামে মনোবিদ কাউন্সেলিং এর দু'টি গুরুত্বপূর্ণ উদ্দেশ্যের কথা বলেছেন- (ক) কাউন্সেলিং একজনের স্বাধীন চিন্তাধারা সৃষ্টিতে সহায়তা করবে, যার দ্বারা পারিপার্শ্বিক পরিবেশ অনুযায়ী সহায়তাপ্রার্থী প্রয়োজনীয় পরিবর্তন ও নিজে থেকে তৈরি করতে পারে। (খ) কাউন্সেলিং-এর মাধ্যমে একজন নিজে থেকে পরিবেশের চাহিদা অনুযায়ী সক্রিয় ও সজাগ রাখতে সমর্থ হয়।

৫. **সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা** - কাউন্সেলিং এর মাধ্যমে প্রয়োজনীয় সঠিক সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা বাড়ে। সাহায্যপ্রার্থী এর মাধ্যমে ঠিক কখন কি করা প্রয়োজন বুঝতে পারবে এবং পারিপার্শ্বিকতার প্রয়োজনে নিজের কি ভূমিকা জানতে পারবে। একজন সহায়তাকারীর সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা বাড়ানোর জন্য প্রয়োজনীয় উপাদানগুলি বুঝতে ও জানতে সাহায্য করবে। কারণ মানসিক দ্বন্দ্ব, উৎকণ্ঠা, উদ্বেগ ইত্যাদির জন্য অনেক সময় সাহায্য প্রার্থীর সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা হারিয়ে যায়।

৬. **আচার ব্যবহারের প্রয়োজনীয় পরিবর্তন** - 'ব্যবহার ভিত্তিক' কাউন্সেলিং এর মূল লক্ষ্য হয় আচার ব্যবহারের ও অসংলগ্ন আচরণের প্রয়োজনীয় পরিবর্তন। আচার ব্যবহারের অসুবিধা দূর না হলে কোন একজন মানুষ সুস্থ স্বাভাবিক কাজকর্ম, সামাজিকতা, অন্যের ভাব আদান-প্রদানে অসমর্থ হয়। এর জন্য অশালীন আচরণ, উদ্ধত আচরণ, ব্যবহারের অসংলগ্নতা দূর করা দরকার। এই পরিবর্তন না হলে সমস্যা থেকেই যায়।

কাউন্সেলিং এর ক্ষেত্র-

কাউন্সেলিং এর ক্ষেত্র অনেক ব্যাপক। ব্যক্তিকেন্দ্রিক থেকে দলগত সকল ক্ষেত্রেই কাউন্সেলিং করা যায়। মূলত: সমস্যার ধরন ও সমস্যার সাথে সম্পৃক্ত জনদের উপর নির্ভর করে আসলে কি ধরনের কাউন্সেলিং প্রয়োজন বা ক্ষেত্রটি কি হবে। এখানে কাউন্সেলিং এর কিছু ক্ষেত্রের কথা উল্লেখ করা হল।

যেমন-

১. একক বা ব্যক্তিকেন্দ্রিক কাউন্সেলিং, ২. গ্রুপ কাউন্সেলিং, ৩. পারিবারিক কাউন্সেলিং ও পারিবারিক গ্রুপ কাউন্সেলিং, ৪. শিশুদের কাউন্সেলিং, ৫. পিতা-মাতার সাথে কাউন্সেলিং, ৬. অপরাধপ্রবণ শিশুদের কাউন্সেলিং, ৭. চাকুরির কাউন্সেলিং, ৮. কাজে-কর্মে ধীরগতি সম্পন্নদের কাউন্সেলিং, ৯. দাম্পত্য কাউন্সেলিং, ১০. নারীদের কাউন্সেলিং, ১১. মাদকাসক্তদের কাউন্সেলিং, ১২. মানসিক স্বাস্থ্য কাউন্সেলিং, ১৩. পুনর্বাসন সম্পর্কিত কাউন্সেলিং, ১৪. বার্ষিক্যে উপনিত ব্যক্তিদের কাউন্সেলিং ইত্যাদি।

একজন কাউন্সেলর এর জ্ঞান ও দক্ষতাঃ

গুণগত মানসম্পন্ন কাউন্সেলিং দেয়ার জন্য একজন দক্ষ কাউন্সেলরের কোন বিকল্প নেই। যেহেতু এটি একটি বিশেষায়িত পেশা তাই এক্ষেত্রে জ্ঞান ও দক্ষতা খুবই জরুরী। একজন কাউন্সেলরের কি ধরনের জ্ঞান ও দক্ষতা থাকা প্রয়োজন তার কিছু বিষয় উল্লেখ করা হল।

১. কাউন্সেলিং সম্পর্কিত তত্ত্ব ও প্রক্রিয়া সম্পর্কে দক্ষতা।
২. মানুষের বিকাশ ও উন্নয়ন, মনোবিজ্ঞান, জীবনের বিভিন্ন ধাপের উন্নয়ন ও ব্যক্তিত্বের বিকাশ
৩. সমাজ ও সংস্কৃতির ভিত্তি, বিভিন্ন সংস্কৃতির ইস্যু, সমাজ ও নৃতাত্ত্বিক বিজ্ঞানের মূলনীতি এবং যৌনজীবন
৪. মানব সম্পর্ক এবং কাউন্সেলিং এর কৌশল, সেই সাথে সম্পর্ক উন্নয়নে আলোচনায় পারদর্শী।
৫. যোগাযোগ দক্ষতা, পারিবারিক, দাম্পত্যসহ কাউন্সেলিং এর বিভিন্ন ক্ষেত্রে দক্ষতা।
৬. দলগত কাউন্সেলিং এর প্রক্রিয়া, উন্নয়ন এবং ক্যারিয়ার কাউন্সেলিং এ দক্ষতা ও অভিজ্ঞতা।
৭. যাচাই করা এবং মতামত দেয়ার প্রক্রিয়া সম্পর্কে অভিজ্ঞতা।
৮. নিজস্ব উন্নয়ন এবং নিজের সম্পর্কে সচেতন।

যা কাউন্সেলিং নয়ঃ

যখন আমি একজন প্রফেশনাল কাউন্সেলর হিসাবে কাউন্সেলিং করছি তখন যদি মনে প্রশ্ন জাগে আমি কি কাউন্সেলিং করছি? বা সঠিক পথে আছি? নাকি কাউন্সেলিং থেকে বাইরে চলে এসেছি? তবে নিজেকে যাচাই করার জন্য নিচের বিষয়গুলো লক্ষ্য করুন। কারণ এ বিষয়গুলো আপনাকে উপরের প্রশ্নগুলোর উত্তর দিবে।

কাউন্সেলিং কখনই-

১. উপদেশ দেয়া না,
২. অন্যের সমস্যার সমাধান দেয়া না,
৩. অন্যের বোঝা কাঁধে নেয়া না,
৪. নিজের মূল্যবোধ, দৃষ্টিভঙ্গি, বিশ্বাস এবং শর্ত অন্যকে চাপিয়ে দেয়া না,
৫. কাউন্সেলিকে সহানুভূতি দেখানো না,
৬. কাউন্সেলির সাথে পেশাদারিত্বের বাইরে গিয়ে ব্যক্তিগত সম্পর্ক স্থাপন করা না,
৭. বিচার ও সমালোচনা করা না,
৮. আশ্বাস দেয়া না।

কাউন্সেলিং এর মৌলিক দক্ষতাঃ

কাউন্সেলিং করা একটি দক্ষতার বিষয়। এক্ষেত্রে দক্ষতার কোন বিকল্প নেই। দক্ষতা অর্জন একটি দীর্ঘমেয়াদি প্রক্রিয়া। এখানে 'স্ট-কার্ট' বলে কোন বিষয় নাই। কাউন্সেলিং এর মৌলিক যে দক্ষতাগুলো অর্জন করতে হয় তা হলো-

১. সমানুভূতি সম্পর্ক স্থাপনঃ

- শুভেচ্ছা বিনিময়
- পরিচয় পর্ব
- শারীরিক ভাষা

২. সহগামী হওয়ার দক্ষতাঃ

- আরামদায়কভাবে বসা
- মুক্ত ও সান্নিধ্যে যাওয়া
- শবণ ও হেলে এগিয়ে যাওয়া
- চোখে চোখে তাকানো - সম্মান

৩. প্রশ্ন করার দক্ষতাঃ

কাউন্সেলিং এর মৌলিক দক্ষতাগুলোর মধ্যে প্রশ্ন করা হচ্ছে একটি বিষয়। প্রশ্ন করাও একটি আর্ট বা কৌশল, যা কাউন্সেলিং প্রক্রিয়াকে ফলপ্রসূ করে।

ক. মুক্ত প্রশ্ন করাঃ কি? কখন? কে? কিভাবে? দিয়ে প্রশ্ন শুরু করা। এতে সুবিধা হলো-

১. উত্তরের ক্ষেত্রে কোন সীমাবদ্ধতা নেই।
২. সম্পর্ক তৈরিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে।
৩. দিক উন্মোচন করে।
৪. ব্যাখ্যা করার ক্ষেত্রে তৈরি করে যা পরিষ্কার ধারণা পেতে সহযোগিতা করে।

*** কখনও কখনও সমানুভূতিশীল শব্দ ব্যবহার যেমনঃ** - হুম - আহ্। এগুলো কাউন্সেলিকে বুঝতে সহায়তা করে যে আপনি তাকে গুরুত্ব সহকারে শ্রবণ করছেন।

*** সম্ভাবনামূলক বক্তব্যঃ** - আসলেই - সত্যই - আচ্ছা। এগুলো কাউন্সেলিকে বুঝতে সহায়তা করে যে আপনি তার প্রতি আগ্রহী।

* **প্রতিফলিত বক্তব্য :** - সে যা বলছে তার পেছনে ফিরে যাওয়া । এগুলো কাউসেলিকে তার সমস্যা বুঝতে সহায়তা করে ।

* **মূল শব্দের পুনরাবৃত্তি :-** সে যা বলছে তার মূল শব্দের পুনরাবৃত্তি করা । এগুলো কাউসেলিকে পরিষ্কার ধারণা পেতে সহায়তা করে ।

* **ছেদ টানা বা নিরব থাকাঃ** - কখনও কখনও কথার ছেদ টানলে বা নিরব থাকলে কাউসেলার ও কাউসেলি দুজনেই বিষয়টি আত্মস্থ করার সময় পান ।

খ. বন্ধ প্রশ্ন করাঃ বন্ধ প্রশ্ন যে করা যায় না তা নয়, তবে প্রথম দিকে তা না করাই ভাল । এতে কাউসেলি বিরক্ত হতে পারে বা নিজেকে গুটিয়ে নিতে পারে । দক্ষতাও এখানে একটি বিষয় যা আমাকে বুঝতে সহায়তা করবে কখন আমি বন্ধ প্রশ্ন করবো ।

৪. মনোযোগ সহকারে শ্রবণ করার দক্ষতাঃ

কাউসেলিং এর মৌলিক দক্ষতাগুলোর মধ্যে মনোযোগ দিয়ে শোনা হচ্ছে উল্লেখযোগ্য একটি বিষয় । অভিজ্ঞতা থেকে একথা বলা যায় যে এই দক্ষতা অর্জন করতে পারলে কাউসেলিং এর অন্যান্য বিষয়গুলো খুবই ফলপ্রসূ হয় । কেননা আপনি যদি কারো কথা মনোযোগ দিয়ে শোনার কৌশল রপ্ত করতে পারেন, তবে অবশ্যই আপনি একজন দক্ষ কাউসেলার হতে পারবেন । মনোযোগ সহকারে শোনার কিছু কৌশল আলোচনা করা হলো ।

মনোযোগ সহকারে শোনা হলো-

- * কথা বলার জন্য এমন একটি জায়গা খুঁজে নিতে হবে, যেখানে কথা বলতে গিয়ে কোন বাধার মুখে পড়তে হবেনা
- * কথা শেষ না হওয়া পর্যন্ত শুনতে হবে
- * পূর্ণ মনোযোগ, উৎফুল্ল এবং সার্বক্ষণিক চোখে দৃষ্টি রাখা
- * সাড়া এবং কর্মোদ্যোগ উভয়ের ক্ষেত্রে সহযোগি হওয়া
- * যিনি কথা বলছেন, তিনি কি বলছেন তা নিশ্চিতভাবে বোঝা যাচ্ছে কিনা, তা চেক করা
- * প্রয়োজনে যিনি কথা বলছেন তার ধারণাকে গঠনমূলক করতে সহযোগিতা করা
- * সারমর্ম তৈরি করা এবং মূল বিষয়ে একমত হয়ে ভিন্ন দিকে যাওয়া
- * নিজের ধারণা না চাপিয়ে যিনি বলছেন তার ধারণাকে প্রতিষ্ঠা করা
- * তার অবস্থাকে বুঝতে পারা
- * কখনও কখনও তারা যা বলতে চাচ্ছে না তাকেও গুরুত্ব দেয়া
- * শ্রবণকে নিজের ব্যক্তিগত মতামত দিয়ে বাধাগ্রস্ত না করা
- * রিলাক্স হওয়া - রিলাক্স হলে ভালভাবে শ্রবণ করা যায় ।

কাউসেলিং এর ক্ষেত্রে ফলপ্রসূ প্রক্রিয়াঃ

কাউসেলিং করার ক্ষেত্রে দেখা যায় বিপরীত চিন্তা বা কথা সবসময় কাউসেলিং প্রক্রিয়াকে বাধাগ্রস্ত করে । সেই বিপরীত বিষয়গুলো বুঝতে পারলে সহজেই কাউসেলিং প্রক্রিয়া চালিয়ে

নেয়া সম্ভব হয়। কেননা বিপরীত চিন্তাগুলো চিহ্নিত করতে না পারলে কাউন্সেলিং প্রক্রিয়া বাধাগ্রস্ত হবে। যেমনঃ

- শ্রবণের পরিবর্তে আমরা শুনতে শুরু করি
- মনোযোগি হওয়ার পরিবর্তে আমরা পর্যবেক্ষণ করতে শুরু করি
- সমানুভূতির পরিবর্তে আমরা সহানুভূতি দেখাতে শুরু করি
- ক্ষমতায়নের পরিবর্তে আমরা উপদেশ প্রদান শুরু করি
- বিনয়ের পরিবর্তে আমরা কর্তৃত্বপরায়ণ হয়ে যাই
- শিক্ষণীয় প্রক্রিয়ার পরিবর্তে আমরা শিক্ষা দেয়া শুরু করি
- স্বাধীন / স্বনির্ভর করার পরিবর্তে আমরা পরনির্ভর করে ফেলি
- পর্যাণ্ডতার পরিবর্তে আমরা দুর্বলতাকে ফোকাস করি

মনোযোগ সহকারে শ্রবণ/ সহগামী হওয়ার দক্ষতা (শব্দবিহীন যোগাযোগের বিষয়সমূহ)ঃ

মনোযোগ দিয়ে শোনার ক্ষেত্রে শব্দহীন কিছু বিষয় খুবই গুরুত্বপূর্ণ, যা ফলপ্রসূ যোগাযোগের ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে। বিষয়গুলো নিচে উল্লেখ করা হলো। আপনি যখন কাউন্সেলিং প্রক্রিয়া শুরু করছেন তখন অবশ্যই বিষয়গুলোকে গুরুত্ব দিতে হবে।

ফলপ্রসূ নয়	বিষয়	ফলপ্রসূ
নিচের যে কোনটি যোগাযোগ বন্ধ বা ধীর করার কারণ হতে পারে	-	নিচের যে কোনটি যোগাযোগ ফলপ্রসূ এবং উৎসাহ যোগাতে সহায়তা করবে
দূরত্ব খুব কাছাকাছি হলে	বসার দূরত্ব	প্রয়োজনীয় দূরত্ব বজায় রাখলে
দূরে সরে গেলে	শরীরের গতিময়তা	একই দিকে হলে
অলস মনোভাব	মনোভাব	কর্মচঞ্চল কিন্তু মনোযোগী
অনুপস্থিত, অবজ্ঞাপূর্ণ, নাভাস	চোখের দৃষ্টি	নিয়মিত
তাড়াহুড়া	সময়	ধীরস্থির
দৃষ্টিসীমার বাহিরে	বসা অবস্থায় পায়ের অবস্থান	দৃষ্টিসীমার মধ্যে
বাধায়ুক্ত হলে	আসবাবপত্র	বাধামুক্ত হলে
শূণ্য দৃষ্টি এবং অনুভূতির সাথে অমিল	মুখভঙ্গী	অনুভূতির সাথে মিল
বক্তব্যের সাথে অসামঞ্জস্য	অঙ্গভঙ্গী	বক্তব্যের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ
অভদ্র আচরণ	ভদ্রতা	যথাযথ
অধৈর্য বা খুব ধীর	কথা বলার ভঙ্গী	যথাযথ / ধীরস্থির
নিথর / ঘুমঘুম	প্রাণশক্তি	স্বতঃস্ফূর্ত

কাউন্সেলিং প্রক্রিয়া

যে কোন বিষয়ের সঠিক প্রক্রিয়া জানতে পারলে তা হতে সাফল্য অর্জন করা সম্ভব। কেননা সঠিক প্রক্রিয়া সাফল্যের পথ বাতলে দেয়। কাউন্সেলিং এর প্রক্রিয়া সম্পর্কে অনেকেই অনেক ধরনের মতামত দিয়েছেন। এখানে একটি মৌলিক প্রক্রিয়া সম্পর্কে বলা হলো। এই প্রক্রিয়ার ধাপগুলো অনুসরণ করতে পারলে অবশ্যই ভাল ফলাফল পাওয়া সম্ভব।

প্রস্তুতি ধাপ (মনোনিবেশ):

দৃষ্টিভঙ্গী : - সম্মান - অকৃত্রিমতা - সমানুভূতি

দক্ষতা : - সামাজিক দক্ষতা - বাস্তবতার সাথে গ্রহণ - পর্যবেক্ষণ - শ্রবণ

প্রথম ধাপ (সাড়া):

দৃষ্টিভঙ্গী : - সম্মান - অকৃত্রিমতা - সমানুভূতি - অনুভবযোগ্য - নিজেকে উন্মোচন

দক্ষতা : - বিষয়ভিত্তিক সাড়া - বিষয় ও অনুভূতিভিত্তিক সাড়া - প্রশ্নসহ সাড়া - সারমর্মসহ সাড়া - পরিষ্কার সারমর্মসহ শেষ করা - কাউন্সেলিং নিকট থেকে জানা

দ্বিতীয় ধাপ (সমস্যাকে ব্যক্তিগতভাবে চিহ্নিত করা):

দৃষ্টিভঙ্গী : - উপরের সবগুলো সেই সাথে - বাস্তবতার মুখোমুখি দাঁড় করানো - তাৎক্ষণিক/বাস্তবতা

দক্ষতা : - সমস্যাকে চিহ্নিতকরণ - সমস্যা হতে উত্তরণের লক্ষ্য নির্ধারণ

তৃতীয় ধাপ (পদক্ষেপ গ্রহণ):

দৃষ্টিভঙ্গী : - উপরের সবগুলো

দক্ষতা : - লক্ষ্যকে পরিষ্কারভাবে নির্ধারণ - লক্ষ্যে পৌঁছানোর যথাযথ ধাপ নির্ধারণ - প্রথম পদক্ষেপ গ্রহণ করা

পরবর্তী ধাপ (মূল্যায়ন):

দৃষ্টিভঙ্গী : - উপরের সবগুলো

দক্ষতা : - প্রথম পদক্ষেপ মূল্যায়ন - প্রয়োজনে পদক্ষেপে পরিবর্তন (কাউন্সেলিং ফিডব্যাকের উপর নির্ভরশীল) - রিইনফোর্সমেন্ট

কাউন্সেলিং এর সীমাবদ্ধতা:

পেশাদারী যে কোন বিষয়ের কিছু সীমাবদ্ধতা থাকে। কাউন্সেলিং একটি পেশাদার বিষয় হওয়ার ফলে এরও কিছু সীমাবদ্ধতা থাকবে তাতে কোন সন্দেহ নেই। সীমাবদ্ধতাগুলোকে দূর করার ক্ষেত্রে সবসময় একজন কাউন্সেলিং চেষ্টা করেন। তারপরও ১০০% সীমাবদ্ধতা দূর করা কখনও সম্ভব হয় না। কাউন্সেলিং এর সীমাবদ্ধতার কথা উল্লেখ করা হলো।

- মানসিক অসুস্থতার প্রয়োগ প্রকট হলে, হ্যালুসিনেশন (ভ্রমবাতুলতা), ডিলিউসন (ভুল চিন্তা) বা প্যারানয়েড (মাত্রাতিরিক্ত সন্দেহপ্রবণতা) ইত্যাদি কাউন্সেলিং থাকলে কাউন্সেলিং করা সহজ নয়। গভীরভাবে অবসাদগ্রস্ত ব্যক্তি, স্কিজোফ্রিনিয়া আক্রান্ত ব্যক্তির কাউন্সেলিং করা হলেও এক্ষেত্রে মনোবিদ, মনোরোগ বিশেষজ্ঞের প্রয়োজন হয়। কখনও কখনও তার

ওষধের প্রয়োজন হয়। যা কাউন্সেলর দিতে পারেন না।

- অনিচ্ছুক ব্যক্তি বা সমস্যা তৈরি করে তা থেকে সুবিধা আদায়ের উদ্দেশ্য যদি থাকে তবে তাদের কাউন্সেলিং করা যায় না।
- মাত্রাতিরিক্ত উৎকর্ষা, উত্তেজনা, সমস্যা বেশি থাকার জন্য কাউন্সেলিং করতে অসুবিধা হয়।
- ব্যক্তিত্ব সংক্রান্ত সমস্যা বিশেষ করে অসামাজিক ব্যক্তিত্ব সম্পন্নদের (এন্টি সোস্যাল পার্সোনালিটি ডিসঅর্ডার) কাউন্সেলিং সব সময় সম্ভব বা ফলপ্রসূ নয়।
- কাউন্সেলিং যখন ব্যক্তিকেন্দ্রিক হয় তখন পরিবার বা অভিভাবকরা যদি সমানুভূতি শীল না হন বা তাদের যদি ব্যক্তিগত স্বার্থ বা অভিসন্ধি থাকে তাহলে কাউন্সেলিং করে ফলপ্রসূতা আসে না।

কাউন্সেলিং কার প্রয়োজন?

আমাদের দেশের প্রেক্ষাপটে এটি একটি অতি গুরুত্বপূর্ণ প্রশ্ন। বিষয়টি যেহেতু আমাদের কাছে নতুন তাই এই প্রশ্নটি খুবই স্বাভাবিক। অনেকেই মনে করেন যারা মানসিকভাবে অসুস্থ তাদেরই কাউন্সেলিং প্রয়োজন। এছাড়া যারা কাউন্সেলিং নেন বা কাউন্সেলর এর কাছে যায় তাদের একটু বাঁকা দৃষ্টিতে দেখা হয়। এই দৃষ্টিভঙ্গী পরিবর্তন খুবই জরুরী। কেননা যেকোন ব্যক্তি যেকোন সময় কাউন্সেলর এর কাছে যেতে পারেন।

অতএব বলা চলে-

১. সার্ভাইভার
২. মানসিকভাবে আঘাতপ্রাপ্ত বা অসুবিধাগ্রস্ত
৩. নিজের সম্পর্কে সচেতন প্রায় সকলেরই কাউন্সেলিং প্রয়োজন। বিশেষ করে ব্যক্তিত্বের বিকাশের জন্য।
৪. যেকোন ব্যক্তি যার চিন্তা সম্পর্কে স্বচ্ছ ধারণা প্রয়োজন।
৫. যে নিজের এবং অনুভূতি প্রকাশে উন্নয়ন চায়।
৬. যে স্বতঃস্ফূর্ততা চায়।
৭. যে মানসিক বুদ্ধিমত্তার বহিঃপ্রকাশ চায়।
৮. যে স্থিতিশীল গুণগত মানসম্পন্ন জীবন চায়।

কে কাউন্সেলিং করেন?

১. প্রথাগতভাবে ধর্মীয় গুরু/ গাইড
২. বন্ধু
৩. পেশাদার কাউন্সেলর
৪. থেরাপিস্ট
৫. শিক্ষক
৬. দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মী

আমাদের দেশে কাউন্সেলিং পেশার সীমাবদ্ধতাঃ

পূর্বেই বলেছি কাউন্সেলিং পেশাটি আমাদের দেশে নতুন। তাই আমাদের দেশে এই পেশার সীমাবদ্ধতা থাকা খুবই স্বাভাবিক। আমাদের দেশে এই পেশার কিছু সীমাবদ্ধতার কথা নিচে দেয়া হলো-

১. কাউন্সেলিং সেবার অপ্রতুলতা।
১. গোপনীয়তা রক্ষা করা।
২. কাউন্সেলর হিসাবে সুবিধাসমূহ।
৩. কাউন্সেলিং প্রশিক্ষণ এবং চর্চার ইনিস্টিটিউট এর অভাব।
৪. সীমিত দক্ষ কাউন্সেলর এবং স্বীকৃত সুপারভাইজারের অভাব।
৫. ছোট ছোট কাউন্সেলিং প্রশিক্ষণ।
৬. কাউন্সেলিং এর পেশাদারিত্বের ক্ষেত্রে দ্বন্দ্ব।
৭. গতানুগতিক এ্যাপ্রোচ/ ধরনের সাথে পেশাদার কাউন্সেলিং এ্যাপ্রোচ/ ধরনের দ্বন্দ্ব।
৮. কাউন্সেলিং সম্পর্কে সচেতনতার অভাব।

বিশ্বাস রক্ষা বা গোপনীয়তাঃ

বিশ্বাস রক্ষা বা গোপনীয়তা বজায় রাখা কাউন্সেলিং এর একটি মূলনীতি। এ নীতি রক্ষা করতে না পারলে সার্টিফিকেশন বাতিল করা হয়। অর্থাৎ যদি বলি এটি কাউন্সেলিং এর প্রাণ তবে তা অযাচিত হবে না। শিক্ষার শুরু থেকে শেষ পর্যন্ত শুধুমাত্র এই একটি বিষয়ে একজন কাউন্সেলরকে বার বার সতর্ক করা হয়। যদি কাউন্সেলি নিজের ক্ষতি করতে চায় যেমন- আত্মহত্যা তবে এক্ষেত্রে গোপনীয়তা ভঙ্গ করা যায়। আবার সে যদি অন্য কাউকে আঘাত বা হত্যা করতে চায় তবে সে ক্ষেত্রেও গোপনীয়তা ভঙ্গ করা যায়। তবে মনে রাখা প্রয়োজন দুটি ক্ষেত্র জীবন রক্ষার সাথে সম্পৃক্ত। এছাড়া অন্য সকল ক্ষেত্রে গোপনীয়তা রক্ষা বাধ্যতামূলক।

কাউন্সেলিং প্রক্রিয়া

অনুগ্রহ করে নীচের ধাপসমূহ লক্ষ্য করুন এবং পাশে উল্লিখিত ০, ১, ২ বা ৩ সংখ্যাগুলোর যেটি কাউন্সেলর এর ক্ষেত্রে প্রযোজ্য বলে মনে হয় সেটি চিহ্নিত করুন।

এখানে,

০ মানে- একেবারেই ভাল নয়। ১ মানে- কিছুটা ভাল। ২ মানে- ভাল। ৩ মানে- খুবই ভাল।

ক্রমিক নং	ধাপসমূহ	কাউন্সেলর এর জন্য কতখানি প্রযোজ্য			
১	প্রস্তুতি ধাপ (মনোনিবেশ):	-	-	-	-
ক	দৃষ্টিভঙ্গী	০	১	২	৩
খ	দক্ষতা	০	১	২	৩
২	প্রথম ধাপ (সাড়া):	-	-	-	-
ক	দৃষ্টিভঙ্গী	০	১	২	৩
খ	দক্ষতা	০	১	২	৩
৩	দ্বিতীয় ধাপ (সমস্যাকে ব্যক্তিগতভাবে চিহ্নিত করা):	-	-	-	-
ক	দৃষ্টিভঙ্গী	০	১	২	৩
খ	দক্ষতা	০	১	২	৩
৪	তৃতীয় ধাপ (পদক্ষেপ গ্রহণ):	-	-	-	-
ক	দৃষ্টিভঙ্গী	০	১	২	৩
খ	দক্ষতা	০	১	২	৩
৫	পরবর্তী ধাপ (মূল্যায়ন):	-	-	-	-
ক	দৃষ্টিভঙ্গী	০	১	২	৩
খ	দক্ষতা	০	১	২	৩
		মোট			

মন্তব্যঃ

কাউন্সেলিং এর মৌলিক দক্ষতার ব্যবহার ছিল কি না?

* প্রয়োজনীয় স্থানে \checkmark চিহ্ন দিন

বিষয়	কেমন ছিল	ভাল	ভাল না
সমানুভূতি সম্পর্ক স্থাপন	শুভেচ্ছা বিনিময়		
	পরিচয় পর্ব		
	শারীরিক ভাষা		
সহগামী হওয়ার দক্ষতা	আরামদায়কভাবে বসা		
	সান্নিধ্যে যাওয়া		
	শ্রবণ করা		
	চোখে চোখে তাকানো		
	সম্মান		
প্রশ্ন করা	মুক্ত প্রশ্ন		
	বদ্ধ প্রশ্ন		
শ্রবণ	মনোযোগ সহকারে		

মন্তব্যঃ

মনোযোগ সহকারে শ্রবণ করা হয়েছে কি না?

* প্রয়োজনীয় স্থানে \checkmark চিহ্ন দিন

বিষয়	কেমন ছিল	হ্যাঁ	না
বসার দূরত্ব	প্রয়োজনীয় দূরত্ব বজায় ছিল		
	দূরত্ব খুব কাছাকাছি ছিল		
মনোভাব	কর্মচঞ্চল কিন্তু মনোযোগী ছিল		
	অলস মনোভাব ছিল		
চোখের দৃষ্টি	নিয়মিত ছিল		
	অনুপস্থিত, অবজ্ঞাপূর্ণ, নাভাস ছিল		
সময়	ধীরস্থির ছিল		
	তাড়াহুড়া ছিল		
আসবাবপত্র	বাধামুক্ত ছিল		
	বাধায়ুক্ত ছিল		
মুখভঙ্গী	অনুভূতির সাথে মিল ছিল		
	শূন্য দৃষ্টি এবং অনুভূতির সাথে অমিল ছিল		
অঙ্গভঙ্গী	কথাবলার সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ ছিল		
	অসামঞ্জস্য ছিল		
ভদ্রতা	যথাযথ ছিল		
	বাধা তৈরিমূলক ছিল		
কথাবলার ভঙ্গী	যথাযথ/ ধীরস্থির ছিল		
	অদৈর্ঘ্য বা খুব ধীর ছিল		
প্রাণশক্তি	স্বতঃস্ফূর্ত ছিল		
	নিখরতা/ ঘুমঘুম ছিল		

মন্তব্যঃ

ফলপ্রসূ কাউন্সেলিং

অনুগ্রহ করে নীচের বিবৃতিসমূহ লক্ষ্য করুন এবং পাশে উল্লিখিত ০, ১, ২ বা ৩ সংখ্যাগুলোর যেটি আপনার ক্ষেত্রে প্রযোজ্য বলে মনে হয় সেটি চিহ্নিত করুন।

এখানে,

০ মানে- একেবারেই প্রযোজ্য নয়। ১ মানে- কিছুটা বা কখনও কখনও প্রযোজ্য।

২ মানে- বেশী বা প্রায় প্রযোজ্য। ৩ মানে- পুরোটাই প্রযোজ্য।

ক্রমিক নং	বিবৃতি	কাউন্সেলর এর জন্য কতখানি প্রযোজ্য			
১.	আমি উপদেশ দিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
২.	আমি সমস্যার সমাধান দিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
৩.	আমি সার্ভাইভার এর বোঝা কাঁধে নিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
৪.	আমি নিজের দৃষ্টিভঙ্গী সার্ভাইভার এর উপর চাপিয়ে দিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
৫.	আমি নিজের মূল্যবোধ সার্ভাইভার এর উপর চাপিয়ে দিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
৬.	আমি নিজের বিশ্বাস সার্ভাইভার এর উপর চাপিয়ে দিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
৭.	আমি সার্ভাইভারকে সহানুভূতি দেখাচ্ছিলাম।	০	১	২	৩
৮.	আমি সার্ভাইভার এর সাথে পেশাদার সম্পর্ক বজায় রাখিনি।	০	১	২	৩
৯.	আমি সার্ভাইভারকে বিচার ও সমালোচনা করছিলাম।	০	১	২	৩
১০.	আমি সার্ভাইভারকে আশ্বাস দিচ্ছিলাম।	০	১	২	৩

মন্তব্যঃ

ক্লায়েন্ট/ সাভহিভার কাউন্সেলিং সেশনের সংক্ষিপ্ত গাইডলাইন

প্রশ্ন	মন্তব্য
ক্লায়েন্ট কাউন্সেলিং এর প্রয়োজনীয়তা কি?	ক্লায়েন্ট এর সুস্থ মানসিক স্বাস্থ্য, সমস্যার সমাধান, ব্যক্তিগত কর্মকুশলতার উন্নতি, প্রয়োজনীয় পরিবর্তনে সহায়তা, সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা ও আচার ব্যবহারের প্রয়োজনীয় পরিবর্তন এর জন্য কাউন্সেলিং এর প্রয়োজন। মূলত: সুস্থ মানসিক স্বাস্থ্য ও সিদ্ধান্ত নেবার ক্ষমতা বৃদ্ধির জন্য ক্লায়েন্ট কাউন্সেলিং এর প্রয়োজন। কেননা অধিকাংশ ক্ষেত্রে ক্লায়েন্ট মানসিক/ শারীরিক/ যৌন নির্যাতনের শিকার হয়ে আমাদের কাছে আসে। তাই প্রাথমিক পর্যায়ে অন্যান্য সহযোগিতার সাথে সাথে কাউন্সেলিং সেবার প্রয়োজনীয়তা রয়েছে।
কোন কোন ক্ষেত্রে ক্লায়েন্ট কাউন্সেলিং প্রয়োজনীয়?	ক্লায়েন্ট এর কাউন্সেলিং এর প্রয়োজনীয়তা মূলত: তার মানসিক অবস্থার উপর নির্ভর করে। পারিবারিক নির্যাতনের ঘটনা/ মামলাগুলোর ক্ষেত্রে নির্যাতনের বিষয়গুলো বাহির হতে বোঝা যায় না। অর্থাৎ ক্লায়েন্ট শারীরিক নির্যাতনের পাশাপাশি মারাত্মক মানসিক নির্যাতনের শিকার হয়। যা আমরা গুরুত্ব সহকারে বিবেচনা করি না। কিন্তু এ জন্য অন্যান্য সহযোগিতার সাথে সাথে কাউন্সেলিং সেবার প্রয়োজনীয়তা অপরিসীম।
কাউন্সেলিং এর সময় কর্মী কোন কোন বিষয়ে লক্ষ্য রাখবেন ?	কাউন্সেলিং এর সময় কর্মী যে সকল বিষয়ে লক্ষ্য রাখবেন তা হলো- ১. ক্লায়েন্ট এর মানসিক অবস্থা ২. ক্লায়েন্ট এর প্রত্যাশা ৩. ক্লায়েন্ট এর সম্মান ৪. কোনভাবেই বিচার না করা ৫. সমানুভূতিশীল হওয়া ৬. নিজে সিদ্ধান্ত চাপিয়ে না দেয়া ৭. ক্লায়েন্ট এর বোঝা কাঁধে না নেয়া ৮. পেশাগত সম্পর্কের বাইরে অন্য সম্পর্ক না গড়া ৯. উপদেশ না দেয়া ১০. সমস্যার সমাধান নিজে না দেয়া ১১. নিজের মূল্যবোধ, দৃষ্টিভঙ্গি, বিশ্বাস এবং শর্ত চাপিয়ে না দেয়া ১২. আশ্বাস না দেয়া

প্রশ্ন	মন্তব্য
নারী, শিশু ও পুরুষের জন্য কি পৃথক কাউন্সেলিং টেকনিক অবলম্বন করতে হবে?	মূলত : নারী, শিশু ও পুরুষের জন্য একই ধরনের মৌলিক কাউন্সেলিং টেকনিক অবলম্বন করা হয়। তবে জেড্ডার সংবেদনশীলতার বিষয়টি অবশ্যই মাথায় রাখতে হবে। আমাদের দেশের প্রেক্ষাপটে কালচারাল কিছু ইস্যু আছে যেমন- স্পর্শ করা, হ্যাডসেক করা, রুমের দরজা সম্পূর্ণ বন্ধ না করা ইত্যাদি বিষয়ে অবশ্যই সর্তক থাকতে হবে। এছাড়া নারী ক্লায়েন্ট যাতে নিরাপদ বোধ করে সে পরিবেশ নিশ্চিত করতে হবে। আলোচনার এমন পরিবেশ তৈরি করতে হবে যেখানে সে সব কথা নির্ভয়ে প্রকাশ করতে পারবে।
কর্মীরা কাউন্সেলিং এর পূর্বে ক্লায়েন্টের সাথে কি ধরনের আচরণ-বিধি মেনে চলবেন?	মূলত: কর্মীরা কাউন্সেলিং এর পূর্বে ক্লায়েন্টের সাথে সমানুভূতিশীল আচরণ করবে। এছাড়া অফিসের জন্য নির্ধারিত আচরণ-বিধি মেনে চলবেন। একই সাথে কাউন্সেলিং এর যে মূলনীতি তা তাদের অবহিত করতে হবে। যা তারা মেনে চলবে।
কিভাবে কর্মী ক্লায়েন্টকে কাউন্সেলিং প্রদানের বিষয়ে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করবেন?	ক্লায়েন্টকে কাউন্সেলিং প্রদানের পূর্বে এ বিষয়টি তাদের ভাষায় উপস্থাপন করবেন এবং এর প্রয়োজনীয়তার কথাটিও তাদেরকে সহজ ভাষায় বলবেন। এছাড়া প্রাথমিক তথ্য নেয়ার সময় বিষয়টি বোঝার চেষ্টা করবেন যে ক্লায়েন্ট এর কাউন্সেলিং এর প্রয়োজনীয়তা আছে কি না?
কর্মী কোন ধরনের ক্লায়েন্টকে কাউন্সেলিং এর জন্য রেফার করবেন?	যে সকল ক্লায়েন্ট অধিকতর দৈহিক, মানসিক, যৌন নির্যাতনের শিকার, সিদ্ধান্ত নিতে পারছেন না, নিজেকে শেষ বলে ভাবছেন, নিজেকে দিয়ে কিছুই হবে না বলে মনে করছেন তাদের কাউন্সেলিং এর জন্য রেফার করবেন।
কাউন্সেলিং এ ক্লায়েন্টকে কোন ধরনের প্রশ্ন করা বাঞ্ছনীয়?	যে সকল প্রশ্ন তাকে কথা বলতে/ নিরবতা ভাঙতে উৎসাহিত করবে, সমানুভূতিশীল সম্পর্ক তৈরিতে সহায়তা করবে, সিদ্ধান্ত নিতে সহায়তা করবে, সম্মানিত বোধে সহায়তা করবে সে ধরনের প্রশ্ন করা বাঞ্ছনীয়।

প্রশ্ন	মন্তব্য
কাউন্সেলিং এর সময় ক্লায়েন্টকে কোন ধরনের প্রশ্ন করা বাঞ্ছনীয় নয়?	যে সকল প্রশ্ন তাকে গুটিয়ে নিতে, তার সম্মানহানী ঘটাতে পারে, সে কোনভাবে অপমানিত বোধ করতে পারে, নিজেকে খারাপ ভাবতে পারে সে ধরনের প্রশ্ন করা বাঞ্ছনীয় নয়।
কাউন্সেলিং করার ক্ষেত্রে কর্মীর কোন গুণাবলী থাকা বাঞ্ছনীয়?	কাউন্সেলিং করার ক্ষেত্রে কর্মীর যে সকল গুণাবলী থাকলে কাউন্সেলিং প্রক্রিয়াকে ফলপ্রসূ করবে তা হলো- * উন্মুক্ত এবং নিজের অনুভূতি ও অভিজ্ঞতাকে গ্রহণকারী * নিজেকে ভাল করে জানা * নিজের মূল্যবোধ ও বিশ্বাস সম্পর্কে সচেতন * মুক্ত মনের অধিকারী * উষ্ণ সম্পর্ক গড়ে তোলার ক্ষেত্রে দক্ষ * অন্যকে তার অবস্থান থেকে বিবেচনা করে দেখার মত ক্ষমতাবান * নিজের ব্যবহারের দায়িত্ব নেয়ার অধিকারী * রসবোধ সম্পন্ন * ব্যক্তিত্ব এবং মানুষের ব্যবহারের প্রতি কৌতুহলী * অন্যকে সম্মান করা।
ক্লায়েন্টের কোন ধরনের আচরণের বিষয়ে কর্মীকে নমনীয় হতে হবে?	* ক্লায়েন্টের এ্যাগ্রেসিভ (রাগসুলভ) আচরণ, প্যাসিভ (চুপচাপ থাকা) আচরণ, সমালোচনামূলক আচরণ, শিশুসুলভ আচরণ, ধংসাত্মক আচরণ এর ক্ষেত্রে কর্মীকে নমনীয় হতে হবে।
ক্লায়েন্টকে প্রদত্ত কাউন্সেলিং, আইনি পরামর্শ ও সাধারণ আলোচনার মধ্যে পার্থক্য কি?	একটা সময় ছিল যখন মানুষ মানসিক অশান্তি বা ব্যক্তিগত জটিলতা নিয়ে প্রচণ্ডভাবে ভুগেছেন কিন্তু কোথায় গেল এটি হতে পরিত্রাণ পাবেন তা বুঝতে পারতেন না। ফলে খুব কাছের মানুষের সাথে, যাকে বিশ্বাস করা যায় বা ঘনিষ্ঠ তার সাথে আলোচনা করে বিষয়গুলো হতে মুক্তি পাবার চেষ্টা করতেন। যখন এভাবে বিষয়গুলোর সমাধান হতো তখন আরাম বোধ হতো। অন্যথায় জটিলতা বৃদ্ধি পেতো। কিন্তু এসকল বিষয়গুলোকে বৈজ্ঞানিকভাবে বা একটি প্রক্রিয়ার মাধ্যমে সমস্যাহ্রস্ত ব্যক্তিকে তার মতো করে তাকে উজ্জীবিত করে বিষয়গুলোর সমাধান তার মাধ্যমেই করা হয় তখন তা অধিক ফলপ্রসূ হয়। মূলত: এটিই কাউন্সেলিং এর প্রতিপাদ্য বিষয়। প্রথম যে বিষয়টির কথা বলেছি তা হচ্ছে গতানুগতিক আলোচনা। দ্বিতীয় যে বিষয়টির কথা বলেছি তা কাউন্সেলিং। এর বাইরে যখন কেউ আইনের সংস্পর্শে আসে এবং পরামর্শ চায় তখন তাকে প্রচলিত আইন সম্পর্কে যে ধারণা দেয়া হয় তাকে আইনি পরামর্শ বলে।

প্রশ্ন	মন্তব্য
কাউন্সেলিং এর জন্য ক্লায়েন্ট পিছু কত সময় বরাদ্দ করা উচিত?	প্রাপ্ত বয়স্ক ক্লায়েন্ট এর জন্য কমপক্ষে ১ ঘন্টা এবং শিশুদের জন্য ৪৫ মিনিট সময় বরাদ্দ করা প্রয়োজন। তবে এটি চূড়ান্ত বলে ধরে নিতে হবে এমন নয়। প্রয়োজনে কম বেশী হতে পারে।