

PHẠM THANH BÌNH

**MODULE THCS**

**7**

**HƯỚNG DẪN, TƯ VẤN CHO  
HỌC SINH TRUNG HỌC CƠ SỞ**



## A. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN

Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học – kĩ thuật, sự bùng nổ về thông tin đã kéo theo nội dung học tập của học sinh ngày càng trở nên đa dạng, phong phú, phức tạp và nhiều chiều tác động. Tuy nhiên, thực tế cho thấy rằng nội dung, hình thức tổ chức dạy học và giáo dục học sinh còn nhiều bất cập, đặc biệt là sự quá tải của chương trình so với khả năng tâm lí, thể chất của học sinh. Từ phía học sinh, hiểu biết của các em về bản thân còn hạn chế, nên ngày càng có nhiều học sinh gặp không ít khó khăn trong học tập, tu dưỡng, trong việc tìm tòi và định hướng giá trị cho bản thân mình cũng như trong các mối quan hệ để đáp ứng được kì vọng, yêu cầu của gia đình, nhà trường và xã hội. Một bộ phận không nhỏ trong số đó đã rơi vào trạng thái dồn nén, căng thẳng, lo âu, thậm chí rối loạn tâm lí. Nếu học sinh không có kĩ năng thích ứng được với những khó khăn, vướng mắc trên sẽ ảnh hưởng không tốt đến kết quả học tập và sự hoàn thiện nhân cách của các em. Vì vậy, việc hướng dẫn, tư vấn cho học sinh nhằm trang bị cho các em những hiểu biết và kĩ năng cần thiết để ứng phó với khó khăn, vướng mắc trong nhà trường cũng như ngoài xã hội là hoạt động cần thiết trong nhà trường THCS hiện nay.

Module này sẽ làm rõ khái niệm về hướng dẫn, tư vấn; các giai đoạn trong hướng dẫn tư vấn cho học sinh; những yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động hướng dẫn, tư vấn; các lĩnh vực hướng dẫn, tư vấn và một số nguyên tắc đạo đức đối với hoạt động hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS.



## B. MỤC TIÊU

### 1. Về kiến thức

- Hiểu được các khái niệm cơ bản: hướng dẫn, tư vấn, các giai đoạn tư vấn, các khái niệm có liên quan đến khái niệm hướng dẫn, tư vấn, các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động tư vấn cho học sinh THCS; các lĩnh vực tư vấn và các nguyên tắc đạo đức cần thiết cho hoạt động hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS.

- **Nắm được các phương pháp nhận biết sự khác biệt giữa các khái niệm có liên quan đến khái niệm hướng dẫn, tư vấn...**
- **Nắm được các lĩnh vực cần tư vấn, hướng dẫn cho học sinh cũng như một số nguyên tắc cần thiết khi tham gia hoạt động tư vấn, hướng dẫn.**

## 2. Về kĩ năng

- **Vận dụng được các kiến thức về hướng dẫn, tư vấn, cho học sinh, các giai đoạn tư vấn để có thể nhận biết được các lĩnh vực mà học sinh đang gặp khó khăn và cần sự tư vấn, hướng dẫn.**
- **Vận dụng các nguyên tắc đạo đức trong tư vấn, hướng dẫn để tư vấn cho học sinh đúng phương pháp, kĩ thuật và hiệu quả.**

## 3. Về thái độ

**Có thái độ đúng đắn trong việc thực hiện công tác tư vấn, hướng dẫn cho học sinh trong nhà trường THCS. Tôn trọng các nguyên tắc đạo đức khi thực hiện hoạt động tư vấn, hướng dẫn.**



## C. NỘI DUNG

TT	Tên chủ đề	Số tiết
1	Quan niệm về hướng dẫn, tư vấn cho học sinh	8
2	Các lĩnh vực cần hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS	7
	<b>Cộng</b>	<b>15 tiết</b>

### Nội dung 1

#### QUAN NIỆM VỀ HƯỚNG DẪN, TƯ VẤN CHO HỌC SINH

#### I. MỤC TIÊU

##### 1. Về kiến thức

**Phân tích được các khái niệm cơ bản: hướng dẫn, tư vấn cho học sinh; các giai đoạn hướng dẫn, tư vấn và những yếu tố ảnh hưởng đến quá trình hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS.**

## 2. Về kĩ năng

Vận dụng được kiến thức về hướng dẫn, tư vấn để thực hiện hoạt động hướng dẫn, tư vấn với học sinh THCS gặp khó khăn ở một số lĩnh vực nhất định.

## 3. Về thái độ

Có thái độ đúng đắn đối với hoạt động hướng dẫn, tư vấn cho học sinh THCS góp phần giáo dục và hoàn thiện nhân cách cho các em.

## II. CÁC HOẠT ĐỘNG

### Hoạt động 1: Làm quen với khái niệm hướng dẫn, tư vấn cho học sinh

#### 1. Thông tin cơ bản

##### 1.1. Hướng dẫn và tư vấn cho học sinh

Hướng dẫn là hoạt động được hiểu như là chỉ dẫn cho một vấn đề nào đó để đi đến kết quả cuối cùng.

Theo Từ điển Tiếng Việt của Hoàng Phê: “*Tư vấn là góp ý kiến về một vấn đề được hỏi, nhưng không có quyền quyết định*”.

Tư vấn mang nghĩa như giảng giải, đưa ra lời khuyên, có tính chất quan hệ một chiều (tư vấn luật pháp, tư vấn xây dựng...).

Như vậy, theo một ý nghĩa nào đó, hướng dẫn hay tư vấn là hoạt động nhằm trợ giúp cho học sinh khi các em hỏi về một vấn đề nào đó. Trong tài liệu này được gọi chung là hoạt động tư vấn.

Thuật ngữ “*thân chủ*” (TC), theo nhà tâm lí học Carl Rogers, đề cập đến khía cạnh chủ động tìm ra cách giải quyết cho vấn đề của mình, chứ không đơn thuần chỉ là người bệnh bị động chờ nhà tư vấn đưa ra cách giải quyết cho mình.

Tư vấn – trong tiếng Anh là *consultation* – được xem như quá trình tư khảo về lời khuyên hay sự trao đổi quan điểm về vấn đề nào đó để đi đến một quyết định. Tư vấn trong Từ điển tiếng Việt được định nghĩa như là sự phát biểu ý kiến về những vấn đề được hỏi đến, nhưng không có quyền quyết định. Hoạt động này phần nhiều diễn ra dưới dạng hỏi và đáp.

Tác giả Trần Tuấn Lộ đã mô phỏng hoạt động tư vấn như sự tư khảo và cung cấp ý kiến giữa một bên A – có thể là một cá nhân, một tổ chức cần tìm câu trả lời cho một thắc mắc hoặc tìm giải pháp với bên B – một cá nhân, một tổ chức khác có chuyên môn, kinh nghiệm và giúp họ giải đáp những thắc mắc hay vấn đề của họ.

Tư vấn được các tác giả nước ngoài hiểu theo nhiều cách với vai trò khác nhau của người tư vấn. Tư vấn có thể được xem là mối quan hệ mà ở đó người chuyên gia đưa ra sự trợ giúp cho cá nhân hay tổ chức có nhu cầu giải quyết vấn đề khó khăn (A.M. Douherty, 1990). Tư vấn được M. Fall (1995) định nghĩa một cách rất đơn giản rằng “Tư vấn là việc tôi và anh cùng nói về người đó, điều đó nhằm mục đích để thay đổi”. Người tư vấn có thể đóng vai trò như người chịu trách nhiệm tìm ra những giải pháp (R. Schein, 1969), hay thu thập thông tin, chẩn đoán vấn đề và đề xuất giải pháp (D.J. Kurpius & J.C. Brukbaker, 1976) hoặc chỉ là người định hướng, điều phối tiến trình giải quyết vấn đề (R. Blake & J.S. Mouton, 1976). Một nghiên cứu chỉ ra rằng, các nhân viên tư vấn tại cộng đồng trung bình sử dụng 10% công việc cho công tác tư vấn (L. Stone & J. Archer, 1990). Như vậy, cũng không nên tuyệt đối hoá việc không làm tư vấn trong tư vấn. Grace M. (1998) cho rằng tư vấn là một kĩ thuật trợ giúp trong công tác xã hội và việc cho lời khuyên là một kĩ thuật của tư vấn. Tuy nhiên, bà nhấn mạnh lời khuyên đó không nên mang tính áp đặt mà cần khách quan, phù hợp với nhu cầu của đối tượng được xác định trên cơ sở thảo luận và dựa vào kiến thức chuyên môn, ví dụ như kiến thức về kế hoạch hoá gia đình. Tuy nhiên ở nước ta hiện nay, khi làm tư vấn người ta thường thiên về đưa ra lời khuyên mang tính áp đặt ý chí chủ quan khá nhiều, khiến cho hoạt động tư vấn bị lu mờ và ý nghĩa của tư vấn bị hiểu sai lệch. Trên thực tế đang tồn tại nhiều loại hình tư vấn như tư vấn hướng nghiệp, tư vấn giáo dục, tư vấn sức khỏe, tư vấn pháp luật, tư vấn kinh tế, kinh doanh. Các hoạt động tư vấn về các vấn đề tâm lí, xã hội thường thể hiện qua báo chí, qua đài hay điện thoại, thậm chí ngay tại các trung tâm tư vấn tâm lí hiện nay cũng phần lớn hoạt động theo phương thức hỏi – đáp. Hình thức hỏi và đáp, cung cấp thông tin trong các hoạt động tư vấn trên đã phần nào giải đáp được những thắc mắc cũng như quan tâm của nhiều người.

Tư vấn là một tiến trình, là sự tương tác, là nguồn tiềm năng (năng lực) và sự tự quyết.

- Các vấn đề xã hội là một tiến trình, cần phải có thời gian quan sát, theo dõi, không chỉ trong quá trình tư vấn, mà cả sau khi đã làm tư vấn; là tiến trình giúp thân chủ và nhà tư vấn phát triển (nhận thức...); là quá trình hướng tới đạo lí làm người; là quá trình không được làm hộ thân chủ. “Thân chủ là chuyên gia của chính họ” (C. Rogers).
- Sự tương tác được thực hiện thông qua việc đối thoại giữa nhà tư vấn và thân chủ, qua đó thân chủ hiểu được hoàn cảnh và khó khăn của mình, thân chủ cảm nhận được vai trò của họ trong việc giải quyết vấn đề của họ. Quá trình này đòi hỏi các thân chủ phải tích cực hợp tác với nhà tư vấn và có sự trung thực từ cả hai phía (thân chủ - nhà tư vấn).
- Nguồn tiềm năng là quá trình nhà tư vấn phải khơi gợi được tiềm năng (nội lực) của thân chủ, giúp thân chủ làm chủ được các cảm xúc và thích nghi được với hoàn cảnh của mình (với chính những tiềm năng mà mình đang có). Đây là quá trình khích lệ, động viên thân chủ. Nhà tư vấn phải cùng thân chủ làm rõ những tiềm năng mà họ có, giúp thân chủ mạnh lên, dám nghĩ, dám làm, tự giải thoát khỏi các khó khăn của mình.
- Sự tự quyết là giúp cho thân chủ tự chịu trách nhiệm về cuộc đời mình, tự tìm ra cách giải quyết, nhà tư vấn chỉ giúp về mặt tinh thần hoặc soi sáng các vấn đề, khơi gợi vấn đề. Quá trình tư vấn làm cho thân chủ cảm thấy mạnh lên ở bản thân. Quá trình tự quyết là quá trình nhà tư vấn phải đi cùng với thân chủ và chịu trách nhiệm cùng thân chủ (về mặt chuyên môn). Từ đó thân chủ phải có hành động với thực tại.

Tư vấn là một tiến trình tương tác nhằm giúp thân chủ hiểu được vấn đề của mình và khơi dậy tiềm năng để thân chủ tự quyết định vấn đề của mình.

“Giúp thân chủ tự giúp chính mình”

### *1.2. Một số khái niệm có liên quan đến khái niệm tư vấn*

- *Cố vấn*
- + Về khái niệm: cố vấn là cuộc nói chuyện giữa một chuyên gia về một lĩnh vực nhất định với một hoặc nhiều người đang cần lời khuyên hay chỉ dẫn về lĩnh vực đó.

- + Mục đích của cố vấn giúp thân chủ ra quyết định bằng cách đưa ra những lời khuyên “mang tính chuyên môn” cho thân chủ.
- + Mối quan hệ giữa nhà cố vấn và thân chủ không có ý nghĩa/vai trò quyết định bằng kiến thức và sự hiểu biết của nhà cố vấn về lĩnh vực mà thân chủ đang cần.
- + Về thời gian: quá trình cố vấn chỉ có thể diễn ra trong một lần gặp gỡ giữa thân chủ và nhà cố vấn. Kết quả cố vấn không rõ rệt vấn đề sẽ lặp lại vì các nguyên nhân sâu xa của vấn đề chưa được thực sự giải quyết.
- + Nhà cố vấn nói với thân chủ về những quyết định họ cho là phù hợp nhất đối với tình huống của thân chủ thay vì tăng cường khả năng cho thân chủ.
- + Nhà cố vấn là những người có kiến thức về những lĩnh vực cụ thể và có khả năng truyền đạt những kiến thức đó đến người cần hỗ trợ hay hướng dẫn trong lĩnh vực đó.
- + Nhà cố vấn tập trung vào thế mạnh của thân chủ chứ không phải là xu hướng chung của nhà cố vấn.
- + Nhà cố vấn chỉ đưa ra những lời khuyên, họ không quan tâm đến việc thể hiện cảm xúc hay thái độ của thân chủ.
- + Nhà cố vấn làm chủ cuộc nói chuyện và đưa ra những lời khuyên.

– *Trị liệu, trị liệu tâm lý*

Trị liệu – tiếng Anh là therapy – được lấy từ gốc Hy Lạp là therapia có nghĩa là chữa trị, làm lành. Trị liệu tâm lý có nghĩa là sự xoá bỏ rắc rối những bệnh lý mang tính tâm lý. Tư vấn và trị liệu tâm lý có mối quan hệ khá mật thiết với nhau. Do có nhiều cách hiểu khác nhau về hai thuật ngữ này nên cuộc tranh luận về sự khác biệt giữa chúng đã diễn ra từ lâu, cho đến nay vẫn chưa kết thúc. Có quan niệm cho rằng trị liệu tâm lý bao hàm tư vấn.

Từ sự phân tích ở trên, cho thấy: trong tư vấn, yếu tố được xem như trọng tâm là bản thân đối tượng (thân chủ), mối quan hệ đầy tính nhân văn giữa nhà tư vấn và đối tượng, nhưng trong trị liệu tâm lý yếu tố nổi trội là nhà trị liệu cùng với những kĩ thuật trị liệu cụ thể và xu hướng sử dụng hệ thống lí thuyết trị liệu để phân tích tâm lý hay hành vi của đối tượng. Hơn thế nữa, tư vấn thường được diễn ra trong những cơ sở như trường học, cộng đồng nhiều hơn, trong khi đó tâm lý trị liệu lại thường thấy cả ở các

cơ sở y tế mang tính chữa trị. Từ việc nghiên cứu những tài liệu chuyên môn, chúng tôi cho rằng mặc dù khó có thể tách bạch tư vấn và trị liệu tâm lý song có sự khác nhau nhất định.

– *Sự khác biệt giữa tư vấn và tham vấn*

*Thứ nhất*, về mục tiêu: Tư vấn chủ yếu hướng tới giải quyết vấn đề hiện tại, còn hoạt động tham vấn hướng tới mục tiêu lâu dài hơn, đó là giúp cá nhân nâng cao khả năng giải quyết vấn đề sau khi được tham vấn.

*Thứ hai*, về tiến trình: Tư vấn thường là cung cấp thông tin hay đưa ra lời khuyên. Do vậy nó diễn ra trong một thời gian ngắn, giải quyết vấn đề tức thời, còn tham vấn có thể diễn ra trong thời gian có thể kéo dài hàng tuần, hàng tháng thậm chí hàng năm.

*Thứ ba*, về mối quan hệ: Trong tư vấn có thể là mối quan hệ trên – dưới giữa một người là được xem là “uyên bác” với những thông tin chuyên môn, còn bên kia là người “thiếu hiểu biết” về vấn đề nào đó, bên cạnh mối quan hệ ở đây không đòi hỏi sự tương tác rất tích cực từ phía đối tượng. Trong khi đó ở tình huống tham vấn, mối quan hệ mang tính ngang bằng, bình đẳng và đòi hỏi có sự tương tác rất chặt chẽ tích cực giữa hai bên, có thể nói nó đóng vai trò như một công cụ quan trọng cho sự thành công của cả tham vấn.

*Thứ tư*, về cách thức tương tác: Trong tư vấn, cách thức can thiệp chính là cung cấp thông tin và lời khuyên bổ ích từ người tham vấn với kiến thức chuyên sâu về vấn đề cần tư vấn. Trong tham vấn, sự thành công phụ thuộc vào kỹ năng tương tác của nhà tham vấn để đối tượng tự nhận thức, hiểu chính mình và hoàn cảnh của mình để chủ động tìm kiếm giải pháp phù hợp và thực hiện nó.

Như vậy, có sự khác biệt nhất định giữa tư vấn tâm lý và tham vấn tâm lý. Trong một chừng mực nào đó, thường thì tư vấn hướng tới giải quyết vấn đề, còn tham vấn không chỉ giúp cá nhân giải quyết mà còn hướng họ tới nâng cao khả năng giải quyết vấn đề, như vậy tác động mang tính lâu dài hơn. Mối quan hệ trong tư vấn thường giữa một bên được xem là người “uyên bác” với những thông tin chuyên môn, còn một bên là người “thiếu hiểu biết” cần có thông tin để giải quyết. Trong khi đó ở tham vấn, mối quan hệ đòi hỏi sự bình đẳng làm nền tảng cho sự hợp tác giữa hai



bên. Sự thành công trong tham vấn phụ thuộc nhiều vào kĩ năng tương tác của người tham vấn để giúp đối tượng tự nhận thức và chủ động tìm kiếm giải pháp.

### *1.3. Mục đích, nhiệm vụ và các hình thức tư vấn*

#### *– Mục đích của tư vấn*

- + Tư vấn để ý thức về mình, ý thức về thực tại, đặc biệt hiểu biết về cách phòng vệ – cách thức mà bản thân và người khác thường dùng để phản ứng lại với những tác động xung quanh.
- + Tư vấn để thống nhất trong con người (cảm xúc, hành vi...). Nghề tư vấn không chỉ dựa vào kĩ năng mà còn phải dựa vào tiềm năng (hệ thống thái độ...).
- + Tư vấn để thích nghi với môi trường, thích nghi với công việc.
- + Tư vấn để chấp nhận bản thân mình, con người phải biết cách sống và hoà nhập với chính bản thân mình.
- + Tư vấn để giúp cho có thể đưa ra quyết định vững vàng.
- + Tư vấn giúp giải toả các ẩn ức trong con người, xác định được đúng vấn đề đang gây khó chịu.
- + Tư vấn giúp giảm thiểu hậu quả của những sai lầm hoặc những biến cố tiêu cực.
- + Tư vấn để biết yêu mình hơn, yêu một cách đúng mức, đúng cách, biết tôn trọng bản thân.
- + Tư vấn giúp loại bỏ những “rác rưởi” trong đầu.
- + Tư vấn để tìm một hướng đi cho đời mình, làm sáng tỏ được các giá trị, mục tiêu và phát huy được tiềm năng của bản thân.
- + Tư vấn để thay đổi triết lí sống, thay đổi cách nhìn nhận về con người, tìm lại ý nghĩa cuộc sống.

#### *– Nhiệm vụ của tư vấn*

- + Giúp thân chủ dám đối diện với những vấn đề của mình, với thực tại cuộc sống, giúp đương đầu một cách có hiệu quả, tự gánh trách nhiệm. Giúp thân chủ củng cố và phát triển các thói quen tốt, hạn chế hoặc sửa được các thói quen xấu hoặc giúp điều chỉnh các suy nghĩ tiêu cực.

- + Giúp thân chủ giảm bớt các cảm xúc tiêu cực trong hoàn cảnh khó khăn, làm dịu bớt những cảm xúc căng thẳng. Nhà tư vấn phải có thái độ cảm thông, ủng hộ và chấp nhận; thực hiện hệ thống giúp đỡ nếu cần thiết.
  - + Giúp thân chủ tăng hiểu biết về bản thân và hoàn cảnh của mình. Nhà tư vấn phải sàng lọc các nguyện vọng cùng thân chủ, thu thập các thông tin có liên quan (đến thăm nhà, hội ý...), trải nghiệm trực tiếp các vấn đề của họ. Giúp thân chủ nhận thức được các nguồn lực và các hạn chế của mình. Giúp thân chủ phân mảng các vấn đề, xác định được vấn đề, việc nào nên làm trước, việc nào quan trọng nhất.
  - + Giúp thân chủ đưa ra những quyết định tích cực. Trợ giúp cho thân chủ xác định được những cái cần thay thế nếu không giải quyết được; sàng lọc được các hậu quả của mỗi phương án thay thế, lường trước được sự việc, hướng dẫn thân chủ thực hiện các quyết định.
  - + Thực hiện các quyết định bằng cách hướng dẫn thân chủ. Giúp thân chủ lập ra kế hoạch mang tính khả thi (hành vi), khuyến khích họ thực hiện theo kế hoạch do họ tự đề ra; giúp thân chủ đánh giá kết quả (trong mỗi buổi tư vấn và cả quá trình tư vấn)– đây chính là quá trình tư vấn– trị liệu.
- *Các hình thức tư vấn*
- + Tư vấn cá nhân: là quá trình trao đổi mang tính bí mật giữa các cá nhân nhằm giải quyết các vấn đề có liên quan đến xúc cảm (lo sợ, chán nản, đau khổ...), tự sát hay cải tạo phục hồi (tâm trạng), nạo thai, vấn đề hành hung, hăm dọa, cưỡng bức...
  - + Tư vấn gia đình: được hình thành dựa trên cơ sở lý luận cho rằng một thành viên trong gia đình có vấn đề, nó là kết quả của toàn bộ mối quan hệ trong gia đình; mọi vấn đề trong gia đình xuất hiện đều liên quan đến các thành viên trong gia đình.
  - + Tư vấn nhóm: là tư vấn cho các đối tượng có cùng một nhu cầu và có những quan tâm chung. Tư vấn nhóm tạo ra một sự hỗ trợ nhóm đối với mỗi cá nhân, cung cấp một sự hỗ trợ xã hội cho mỗi nhóm.
- *Những điều kiện giúp cho cuộc tư vấn thành công*
- + Quá trình tư vấn có được sự cộng tác của các thân chủ.

- + Cần có thời gian và sự kiên tâm.
- + Phải đảm bảo tính khách quan, tính rõ ràng (test).

#### 1.4. Những lí do cơ bản gây ra vấn đề ở thân chủ

- Về mặt khách quan
  - + Những xáo trộn, căng thẳng trong cuộc sống (stress);
  - + Các giai đoạn lứa tuổi;
  - + Hệ thống nhu cầu: không thoả mãn nhu cầu (vật chất, tinh thần...);
  - + Vấn đề kinh tế;
  - + Vấn đề thất bại: nghề nghiệp, tình cảm, thích nghi;
  - + Các áp lực xã hội: thường là áp lực về môi trường (làm việc, sống, văn hoá, tôn giáo...), những vấn đề giai cấp, cạnh tranh chen ép, kì thị, các vấn đề liên quan đến đời sống cộng đồng, có thể thân chủ là nạn nhân hoặc cảm nhận mình là nạn nhân.
- Về mặt chủ quan
  - + Những người thụ động, những người không làm gì cả, thiếu nghị lực trong hành động (dựa dẫm vào các quyết định của người khác, thiếu ý chí...), những người làm việc ngẫu hứng, không có mục tiêu;
  - + Những người bất lực, không có khả năng gánh trách nhiệm, người hay đổ lỗi, không cân bằng trong đời sống (lí trí, tình cảm...), luôn thay đổi ý kiến, những người rối loạn về tình cảm, lí trí, hành động.
- Tiêu chí đánh giá vấn đề của thân chủ
  - + Thân chủ thấy không hài lòng, khó chịu về một mối quan hệ nào đó (hay phàn nàn, than phiền...).
  - + Có những ứng xử gây sự bất bình đối với những người xung quanh.
  - + Xuất hiện những cá tính hiếm thấy ở bản thân.
  - + Có những lo âu, buồn chán, sợ hãi... ảnh hưởng đến hoạt động sống.
  - + Có tính phi lí trong nhận thức (người khác cho là không bình thường) khi thân chủ biểu hiện qua hành động.
  - + Không thích nghi hoặc khó thích nghi với môi trường, luôn hành động theo mục tiêu cá nhân ảnh hưởng đến mục tiêu hoạt động bình thường của mình và của những người xung quanh.

## 2. Các nhiệm vụ

### 2.1. Phân tích khái niệm hướng dẫn, tư vấn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Tìm các ví dụ và các luận cứ làm rõ khái niệm hướng dẫn, tư vấn.
- Phân tích được khái niệm hướng dẫn, tư vấn cho học sinh.

### 2.2. Phân biệt được khái niệm tư vấn và một số khái niệm khác có liên quan

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Chỉ ra những điểm giống và khác nhau giữa khái niệm tư vấn và một số khái niệm khác có liên quan...

### 2.3. Phân tích những mục đích, nhiệm vụ và hình thức tư vấn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích vào một ví dụ để làm nổi bật mục đích, nhiệm vụ và hình thức tư vấn trong nhà trường THCS.

## 3. Đánh giá

Câu 1: Hướng dẫn, tư vấn cho học sinh là gì?

Câu 2: Mục đích, nhiệm vụ của tư vấn là gì? Vì sao thân chủ lại cần đến tư vấn?

Câu 3: Hãy chia sẻ và phân tích một tình huống mà anh (chị) biết học sinh THCS đang gặp khó khăn và cần có tư vấn.

## Hoạt động 2: Phân tích các giai đoạn tư vấn cho học sinh

### 1. Thông tin cơ bản

Quá trình tư vấn có thể chia thành năm giai đoạn. Có thể có nhiều cách chia, cách gọi tên khác nhau, song nhìn chung đều giống nhau theo mô hình chung nhất là mô hình năm giai đoạn, nhằm đảm bảo mục đích, định hướng của cuộc trao đổi và xác định hiệu quả của quá trình tư vấn. Mô hình tư vấn năm giai đoạn là một mô hình thông dụng, tổng hợp tất cả các kỹ năng có thể để cấu trúc các ca tư vấn. Chúng ta có thể tập hợp

tất cả các thông tin cần thiết cho việc đánh giá tình huống qua các bước của mô hình này. Thân chủ thường có nhiều vấn đề và mối quan tâm cần trợ giúp để làm sáng tỏ. Mô hình tư vấn năm giai đoạn đặc biệt hữu ích trong việc giúp đỡ thân chủ làm rõ các vấn đề, các ý kiến và mang lại nhiều cách giải quyết khả thi khác nhau. Nó đưa ra mô hình thiết yếu để xây dựng và phát triển mối quan hệ với thân chủ,

- Giai đoạn 1: Thiết lập mối quan hệ.
- Giai đoạn 2: Tập hợp thông tin, đánh giá và xác định vấn đề.
- Giai đoạn 3: Hỗ trợ để thân chủ tìm kiếm các giải pháp và lựa chọn giải pháp phù hợp.
- Giai đoạn 4: Trợ giúp thân chủ thực hiện giải pháp.
- Giai đoạn 5: Kết thúc ca tư vấn.

Nội dung cụ thể các bước như sau:

#### *Giai đoạn 1. Thiết lập mối quan hệ*

Xây dựng mối quan hệ tốt trong tư vấn là một khâu quan trọng then chốt. Nếu không có mối quan hệ tốt, đóng vai trò như cây cầu thì thông tin và trách nhiệm giữa hai bên không thể trao đổi được. Một quan hệ tốt không tự nhiên mà có, đó phải là một quá trình kiến tạo, đòi hỏi tinh thần nghiệp vụ nghiêm túc. Mặc dù đòi hỏi những cố gắng, nhưng khi một quan hệ tốt được thành lập, nó sẽ giúp tiết kiệm được thời gian và công sức trong quá trình tư vấn.

Có thể nói, thành công trong quá trình tư vấn dựa trên nền tảng quan hệ giữa thân chủ và nhân viên tư vấn. Thiết nghĩ đầu tư vào khâu này là một quyết định quan trọng phải làm. Để đạt được những yêu cầu trên, nhân viên tư vấn nhất định phải có các kỹ năng chuyên môn, những phẩm chất đạo đức khi hành nghề, thực hiện đúng các nguyên tắc trong tư vấn cũng như phải biết cách tiếp cận với thân chủ.

Thành công trong quá trình tư vấn phần lớn dựa vào sự cộng tác từ hai phía, giữa thân chủ và nhân viên tư vấn. Nhân viên tư vấn phải nỗ lực trong khả năng nghiệp vụ của mình để mời gọi thân chủ cùng đóng góp, nhất là trong quá trình cùng nhau thiết lập mối quan hệ. Trong tư vấn, khi một quan hệ tốt giữa thân chủ và nhân viên tư vấn được thiết lập thì

bước kế tiếp là đưa quan hệ ấy vào hoạt động nhằm thúc đẩy quá trình sửa đổi, cải tiến hệ tư duy và hành vi của thân chủ. Trong quá trình tư vấn, cốt lõi chủ yếu là đạt mục tiêu đề ra trong kế hoạch.

Trong toàn bộ quá trình tư vấn, những thao tác (kĩ năng) được áp dụng với từng giai đoạn một cách thoả đáng sẽ đem lại những thành công quyết định. Nếu áp dụng có hiệu quả, quan hệ giữa thân chủ và nhân viên tư vấn sẽ trở thành một quan hệ đúng nghĩa, đây là một quan hệ lí tưởng mà mỗi nhân viên tư vấn cần quan tâm, coi đó như một mô hình tích cực để hướng đến thực hiện khi tiếp nhận một thân chủ mới.

### *Giai đoạn 2. Tập hợp thông tin, đánh giá và xác định vấn đề*

Mục đích của giai đoạn này là tìm hiểu những mối quan tâm chủ yếu của thân chủ, xác định những mặt mạnh và hạn chế sẽ ảnh hưởng đến khả năng giải quyết vấn đề của thân chủ.

Để đạt được mục đích trên, nhà tư vấn cần tìm hiểu hoàn cảnh của thân chủ, gồm cả môi trường xã hội, giáo dục, gia đình, tình cảm, thể chất, tâm lí. Sau khi tập hợp các thông tin này, nhà tư vấn và thân chủ cùng đánh giá hoàn cảnh hiện tại và hợp tác làm việc để xác định phạm vi vấn đề cụ thể cần giải quyết.

Nhà tư vấn cần phải khai thác được những sự kiện của hoàn cảnh hoặc vấn đề và xác định những cảm xúc của thân chủ về những sự việc đó. Những sự kiện được nhà tư vấn xác định để dàng thông qua việc sử dụng các kĩ năng khuyến khích, đặt câu hỏi, diễn đạt lại và phản ánh cảm xúc. Để hiểu được cách sắp xếp các sự kiện và cảm xúc của thân chủ nhà tư vấn phải sử dụng kĩ năng tóm lược nhằm làm sáng tỏ những quan điểm và ý nghĩa qua những điều thân chủ đã trình bày.

Nhà tư vấn sẵn lòng lắng nghe câu chuyện chi tiết cụ thể của thân chủ, việc này giúp nhà tư vấn làm sáng tỏ vấn đề. Và chỉ khi vấn đề đã được xác định, nhà tư vấn và thân chủ mới có thể đi đến các can thiệp, trị liệu phù hợp và có hiệu quả. Nhà tư vấn hỗ trợ thân chủ xác lập một hệ thống các vấn đề đang tồn tại theo thứ tự ưu tiên cần giải quyết, cùng thân chủ phân tích, xác định hiện trạng của từng vấn đề cụ thể và đánh giá những nguyên nhân gây ra chúng.

Đây là giai đoạn nhà tư vấn cần vận dụng linh hoạt thuần thục các kĩ năng khai thác và xử lí thông tin, trong đó lắng nghe và đặt câu hỏi là hai kĩ năng có vai trò đặc biệt quan trọng. Kết thúc bước này, nhà tư vấn và thân chủ thấy được bức tranh toàn cảnh, đầy đủ, trung thực về những vấn đề thân chủ đang gặp phải.

*Giai đoạn 3. Hỗ trợ để thân chủ tìm kiếm các giải pháp và lựa chọn giải pháp phù hợp*

Mục tiêu nổi bật của bước này là nhà tư vấn trợ giúp thân chủ xác định hướng thiết thực cho cuộc sống của họ, cùng thân chủ đưa ra hệ thống các giải pháp có thể được thực hiện và trợ giúp thân chủ lựa chọn giải pháp tối ưu nhất.

Trong giai đoạn này, nhà tư vấn và thân chủ xác định các góc độ khác nhau để từ đó giải quyết vấn đề. Cố gắng giúp thân chủ chia nhỏ những vấn đề “cò quy mô lớn” thành các bước nhỏ để xử lí hơn. Thường xuyên để trách nhiệm giải quyết cho thân chủ. Một phần vai trò của nhà tư vấn là giúp đỡ thân chủ hình thành và cải thiện kĩ năng giải quyết vấn đề mà họ có thể sử dụng trong suốt phần còn lại của cuộc đời. Nếu thân chủ bỏ qua những khả năng hoặc lựa chọn rõ rệt trong khi động não để tìm các giải pháp thì nhà tư vấn có thể gợi ý, nhưng vẫn phải luôn lắng nghe và ghi nhận giải pháp của thân chủ trước.

Trên cơ sở thực trạng vấn đề đã được làm sáng tỏ, nhà tư vấn và thân chủ cần định hướng đến các giải pháp để giải quyết vấn đề. Ở đây, nhà tư vấn cần chú ý không nên tự mình đưa ra các giải pháp cho thân chủ. Trong điều kiện tối ưu, nên tóm lược lại các vấn đề của thân chủ, trên cơ sở đó, đề nghị họ tự đưa các giải pháp để cải thiện tình trạng của mình. Trong điều kiện nhà tư vấn đã sử dụng mọi biện pháp nhưng thân chủ vẫn không thể tự đưa ra giải pháp thì nhà tư vấn có thể gợi ý cho thân chủ một số giải pháp. Tuy nhiên, chuyên gia tư vấn nên đưa ra các giải pháp dưới dạng gợi ý và nhiều đến mức tối đa trong khả năng có thể, tránh tình trạng chỉ đưa ra một giải pháp duy nhất.

*Giai đoạn 4. Trợ giúp thân chủ thực hiện giải pháp*

Cùng với giải pháp hợp lí mà thân chủ đã lựa chọn, quá trình trợ giúp của nhà tư vấn để thân chủ thực thi giải pháp có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả tư vấn. Trong tiến trình thực thi các giải pháp, nhà tư vấn cần

kiểm tra quá trình thực hiện theo định kì. Trong quá trình này, nhà tư vấn và thân chủ cần kịp thời phát hiện và xử lí những khó khăn mới nảy sinh trong tiến trình thực hiện. Quá trình trợ giúp việc thực hiện kế hoạch có thể diễn ra trong một thời gian tương đối dài, ở đây nỗ lực thực thi giải pháp của thân chủ có vai trò quyết định nhưng sự kiểm tra và trợ giúp của nhà tư vấn có vai trò quan trọng.

#### *Giai đoạn 5. Kết thúc ca tư vấn*

Giống như nhiều dịch vụ khác, khi giải pháp và điều kiện thoả thuận bởi hai bên đã đạt được, những đối tác có liên quan đến dịch vụ đó sẽ đi đến kết thúc. Tư vấn tâm lí cũng không phải là một ngoại lệ. Khi thân chủ đã tự giải quyết được vấn đề, bước kế tiếp là kết thúc dịch vụ tư vấn tâm lí.

Khi kết thúc một ca/buổi tư vấn tâm lí cũng là thời điểm một thân chủ tự điều tiết và duy trì khả năng làm chủ hành vi của mình; khẳng định khả năng tự xử lí vấn đề của thân chủ, sau khi đã được trang bị một khung tư duy mới.

Tiến trình tư vấn kết thúc nhanh hoặc chậm, bởi nhiều lí do, vì nhiều hoàn cảnh khác nhau. Đây cũng là một nét đặc trưng của nghề tư vấn. Từ tính đa dạng của vấn đề, nhà tư vấn cần có những kĩ năng và hành động thoả đáng đối với từng trường hợp cụ thể.

Trong tư vấn, kết thúc một quan hệ giữa thân chủ và nhà tư vấn luôn đặt ra những cảm xúc gai góc. Tuy nhiên, vì lợi ích của thân chủ, nhà tư vấn có trách nhiệm cẩn thận, khéo léo, nhưng cương quyết thực hiện để việc kết thúc một quá trình tư vấn tâm lí đem lại hiệu quả cao nhất cho nhà tư vấn cũng như cho cả thân chủ.

Kết thúc một ca/buổi tư vấn tâm lí có thể xảy ra bất cứ lúc nào, từ cả hai phía. Dù với hình thức nào đi chăng nữa, vì trách nhiệm nghề nghiệp, nhà tư vấn cần động viên thân chủ hãy áp dụng những kĩ năng vào đời sống. Thân chủ cần được nhắc nhở rằng, kinh nghiệm học được trong quá trình tư vấn phải là một kinh nghiệm được sử dụng bởi thân chủ cho cuộc đời sắp tới của họ.

Trên đây là năm giai đoạn cơ bản của một ca tư vấn. Các giai đoạn này có thể không nhất thiết phải diễn ra một cách tuần tự, nối tiếp nhau. Tuy nhiên xét theo một tiến trình tư vấn, thông thường việc giải quyết vấn đề được diễn ra với các giai đoạn như trên.



## 2. Các nhiệm vụ

### 2.1. Làm rõ những giai đoạn trong quá trình tư vấn cho học sinh

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Lấy một ví dụ và phân tích để làm nổi bật năm giai đoạn trong một quá trình tư vấn.

### 2.2. Nêu ra những kĩ năng tư vấn cần thiết để thực hiện từng giai đoạn trong quá trình tư vấn cho học sinh

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Nêu ra những kĩ năng tư vấn cần thiết để thực hiện từng giai đoạn trong quá trình tư vấn cho học sinh.

## 3. Đánh giá

Câu 1: Nêu các giai đoạn trong quá trình tư vấn cho học sinh.

Câu 2: Nêu những kĩ năng tư vấn cần thiết để thực hiện từng giai đoạn trong quá trình tư vấn cho học sinh.

## HOẠT ĐỘNG 3: Những yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn cho học sinh

### 1. Thông tin cơ bản

#### 1.1. Nhóm các yếu tố thuộc về chủ thể tư vấn

Nhóm các yếu tố thuộc về chủ thể tư vấn là những yếu tố thuộc về các đặc điểm tâm lí cá nhân của nhà tư vấn như: sự say mê, hứng thú với công việc; kinh nghiệm thực tiễn/thâm niên công tác; nền tảng kiến thức chuyên môn được đào tạo; đạo đức nghề nghiệp. Có thể nói, đây là một trong những yếu tố có mối quan hệ chặt chẽ với hiệu quả tư vấn. Đã có nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng, một số đặc điểm cá nhân như sự nhiệt tình, thái độ trung thực, thân thiện, chấp nhận, không giáo điều, tư duy rộng mở, trưởng thành về tâm lí, khoẻ mạnh về tinh thần, hiểu biết về chuyên môn... là điều kiện rất quan trọng cho công việc tư vấn thành công.

- \* *Sự say mê, hứng thú với công việc* là một trong những nét tâm lí cá nhân luôn được xem xét tới trong hoạt động tư vấn. Người ta cũng thường xem đây như là một đặc trưng đầu tiên của nhà tư vấn có thiên hướng. Bởi yếu tố

này có tác động không nhỏ tới kết quả hoạt động tư vấn nói chung và sự thực hiện kỹ năng tư vấn nói riêng của nhà tư vấn. Có thể nói, không phải ai cũng yêu thích công việc trợ giúp, hướng dẫn bởi đây là một loại hình hoạt động đặc biệt được diễn ra giữa một bên là người trợ giúp và một bên là thân chủ có vấn đề tâm lý – xã hội. Không ít người trong số thân chủ có những vấn đề thường bị coi là đi ngược với chuẩn mực đạo đức xã hội. Ví dụ như: những thân chủ lãng mạn, đánh giáo viên, cha mẹ hay nghiện ma túy, những thân chủ bị coi là hư hỏng, vi phạm pháp luật... Trong những trường hợp này, chỉ có những người có lòng yêu nghề mới có được sự cam đảm để vượt qua những mặc cảm, định kiến xã hội để tận tụy giúp đỡ họ. Chính vì vậy, Albert Ellis khẳng định trong nghiên cứu của mình rằng, nhà tư vấn trước hết cần tỏ ra yêu thích và thực sự nhiệt huyết trong hoạt động trợ giúp. Các nghiên cứu của Weit (1957), Snyder (1961) hay của Steffle, King, Leafgreb (1961) cũng chỉ ra, những người tư vấn thường là người yêu thích con người và họ say mê với công việc giúp đỡ. Khi bàn tới hiệu quả của tư vấn, E.D. Neukrug (1999) cũng đã đề cập tới vai trò của sự nhiệt tình hay yêu thích công việc như một khía cạnh của đặc điểm nhân cách mà người trợ giúp cần có để thực hiện công việc này có kết quả. Rõ ràng, hiệu quả của việc tư vấn luôn gắn liền với hứng thú nghề nghiệp của người trợ giúp.

- \* *Kinh nghiệm thực tiễn/thâm niên công tác* cũng có ảnh hưởng khá nhiều tới hiệu quả của hoạt động tư vấn. Những kinh nghiệm sống hay kinh nghiệm nghề nghiệp đã tạo cho nhà tư vấn một nền tảng tri thức để họ vận dụng vào công việc trợ giúp. Những kinh nghiệm tích lũy trong cuộc sống và trong công việc là những bài học được đúc rút từ thực tiễn đã giúp cho nhà tư vấn xử lý một cách linh hoạt và khéo léo những tình huống tư vấn và cung cấp cho đối tượng nhiều thông tin hay kinh nghiệm quý báu. Không những thế, kinh nghiệm còn là yếu tố giúp cho thân chủ tìm thấy sự tin tưởng vào nhà tư vấn để họ chia sẻ vấn đề của mình. Chắc chắn một người có vấn đề liên quan tới vấn đề hôn nhân gia đình hay giáo dục con cái sẽ cảm thấy tin tưởng hơn vào nhà tư vấn đã có tuổi và có gia đình hơn là với người còn trẻ, chưa lập gia đình. Thực tiễn cho thấy, những người có bề dày về thời gian làm tư vấn thường sử dụng kỹ năng thành thực và linh hoạt hơn khi tư vấn. Không những thế họ còn

biết cách tự kiểm soát bản thân trong những tình huống dễ xúc động (Wicas & Mahan, 1966). C. Rogers (1962) cũng cho rằng, những người tư vấn càng có kinh nghiệm thì họ càng có khả năng chân thành và thấu hiểu. Như vậy, kinh nghiệm sống và làm việc được xem như một trong những yếu tố quan trọng giúp cho nhà tư vấn thực hiện các kĩ năng tư vấn một cách có hiệu quả.

- \* *Nền tảng kiến thức chuyên môn được đào tạo*: Kết quả thực hiện tư vấn chịu sự chi phối khá nhiều của các nét tâm lí cá nhân, đặc biệt là hứng thú nghề nghiệp và kinh nghiệm thực tiễn của nhà tư vấn. Tuy nhiên, các yếu tố đó không thể quyết định tay nghề của nhà tư vấn, nếu họ không có nền tảng kiến thức chuyên môn về tư vấn. Y. Anthony cho rằng, những người thực hiện tư vấn cần được trang bị kiến thức về tư vấn một cách bài bản, hệ thống. Những kiến thức nền tảng mà người trợ giúp cần có là kiến thức về xã hội, đặc biệt là kiến thức về hành vi con người, về tâm lí phát triển người nói chung và những đối tượng mà họ trợ giúp nói riêng, những hiểu biết về sự định hướng nghề nghiệp (lịch sử, quy định đạo đức tư vấn). Đào tạo tư vấn là dạng đào tạo tay nghề, cho nên cần được chú trọng tới khía cạnh thực hành, đặc biệt là thực hành dưới sự hướng dẫn của người có chuyên môn. Nội dung chương trình đào tạo phải khoa học, cân đối giữa lí thuyết và thực hành kĩ năng, bám sát thực tiễn học đường là điều kiện để nhà tư vấn tích lũy được các kĩ năng tư vấn cơ bản, có hiểu biết đầy đủ về các kĩ năng và cơ sở để thực hiện kĩ năng một cách thành thạo và linh hoạt. Nội dung chương trình đào tạo cũng cần lưu ý tới việc cung cấp cho người học những phương pháp tiếp cận khác nhau trong tư vấn. Tuy nhiên cần có sự sử dụng phối hợp linh hoạt trong những tình huống khác nhau. Theo Y. Anthony (1999), nhà tư vấn không nên định khuôn trong một cách tiếp cận nào, bởi không có cách tiếp cận nào đưa ra một hướng đi đúng đắn nhất cho một tập hợp các vấn đề phức tạp của con người. Tuy nhiên trong bối cảnh Việt Nam hiện nay chưa có một chương trình đào tạo chính thức và đầy đủ cho ngành tư vấn học đường, chưa có các tổ chức nghề nghiệp của những người làm tư vấn học đường và chưa có những chính sách cũng như tiêu chuẩn của quốc gia cho hoạt động tư vấn học đường, chính vì vậy trình độ của nhà tư vấn có những hạn chế nhất định.

- \* *Giá trị, thái độ đạo đức của nhà tư vấn:* Trong tư vấn giá trị, thái độ đạo đức của nhà tư vấn luôn được xem như một yếu tố ảnh hưởng khá lớn tới hành vi giúp đỡ, cách thức ứng xử của họ với thân chủ. John Dewey cho rằng giá trị đóng vai trò như sự định hướng của cá nhân trong việc lựa chọn những hành vi được họ cho là tốt và mong muốn có. Theo H. Goldstein (1987), thái độ đạo đức của cá nhân không chỉ nói tới là những hành động hay suy nghĩ mà nó còn ám chỉ kiểu tương tác của họ với người khác. Việc tự nhận thức về bản thân, về giá trị, đạo đức cá nhân của nhà tư vấn được Y. Anthony xem là một trong những yêu cầu đối với nhà tư vấn. Trước đây, người ta thường chỉ nhấn mạnh yếu tố kĩ thuật khi đề cập tới kĩ năng trong hoạt động nào đó. Gần đây, nhiều nhà khoa học đã nhận định đặc điểm nhân cách cá nhân (trong đó có giá trị thái độ) có vai trò quan trọng trong hình thành hành vi có kĩ năng, đặc biệt đối với kĩ năng nghề nghiệp. Do vậy, người ta khuyến cáo rằng, việc hình thành kĩ năng làm việc cần đi cùng với định hướng thái độ nghề nghiệp.

### 1.2. Nhóm các yếu tố bên ngoài

Các yếu tố bên ngoài là những yếu tố không thuộc chủ thể tư vấn tác động đến quá trình tư vấn như: nhận thức của cha mẹ học sinh, nhà trường và xã hội về tư vấn học đường; cơ chế chính sách đối với cán bộ tư vấn; cơ hội được tập huấn, bồi dưỡng về tư vấn tâm lí, tư vấn học đường; sự phát triển nghề tư vấn ở Việt Nam.

- \* *Nhận thức của cha mẹ học sinh, nhà trường và xã hội về tư vấn:* Trong tư vấn, đây là yếu tố rất quan trọng trong việc giúp nhà tư vấn thực hiện hiệu quả công việc và rèn luyện kĩ năng. Nếu giáo viên, nhà trường, cha mẹ học sinh nhận thức rõ được tầm quan trọng của tư vấn học đường sẽ sẵn sàng hợp tác với nhà tư vấn trong việc trợ giúp học sinh như: cung cấp thông tin, đưa ra các chương trình phòng ngừa mà nhà tư vấn đề xuất, cùng theo dõi, giám sát, hỗ trợ và đánh giá hiệu quả can thiệp; giúp nhà tư vấn tiếp cận với học sinh, kịp thời phát hiện những nhu cầu và những vấn đề cần sự can thiệp của nhà tư vấn. Ngược lại nếu giáo viên, nhà trường, cha mẹ học sinh thờ ơ, không thấy được sự quan trọng và cần thiết của tư vấn sẽ không kích thích, thúc đẩy nhà tư vấn tích cực rèn luyện kĩ năng nghề nghiệp của mình.

- \* *Cơ chế chính sách đối với nhà tư vấn:* Đây là yếu tố động lực thúc đẩy nhà tư vấn làm việc hiệu quả và nâng cao tay nghề. Cơ chế chính sách phù hợp, đảm bảo cuộc sống và cơ hội phát triển nghề nghiệp sẽ làm cho nhà tư vấn yên tâm và chuyên tâm với hoạt động trợ giúp đem lại nhiều lợi ích hơn cho học sinh, thúc đẩy nhà tư vấn học tập, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn để đáp ứng yêu cầu của công việc.
- \* *Cơ hội được tập huấn, bồi dưỡng về tư vấn, hướng dẫn cho học sinh:* Đây là yếu tố quan trọng quyết định đến trình độ, kỹ năng tư vấn của nhà tư vấn. Tư vấn là một lĩnh vực gắn liền với các vấn đề của cuộc sống nên nó thường có nhiều chuyển biến theo xu hướng thay đổi của xã hội. Điều này đòi hỏi nhà tư vấn cần phải luôn cập nhật kiến thức cho hoạt động thực tiễn của mình. Thường xuyên được tập huấn, bồi dưỡng về tư vấn tâm lý, tư vấn học đường là cơ hội rất hữu ích giúp nhà tư vấn rèn luyện và nâng cao kỹ năng. Trong tập huấn, bồi dưỡng, theo Y. Anthony cần chú ý việc sử dụng những phương pháp có tác dụng rèn luyện kỹ năng cho người học như các phương pháp: sắm vai, quan sát trực tiếp, sử dụng băng hình hay thảo luận, chia sẻ kinh nghiệm thực tiễn trong nhóm. Tại những quốc gia có nền tảng tư vấn phát triển như ở Bắc Mỹ, Bắc Âu, những người thực hiện tư vấn chuyên nghiệp thường không chỉ có bằng đào tạo từ cử nhân, thạc sĩ trở lên mà họ còn cần có chứng chỉ để hành nghề. Bằng cấp cử nhân, thạc sĩ hay tiến sĩ về tư vấn chủ yếu nói lên trình độ học thuật, hàn lâm của cá nhân trong lĩnh vực này. Chứng chỉ hành nghề là bằng chứng về kỹ năng tay nghề căn bản hay chuyên sâu cho tư vấn thực tiễn. Chính vì vậy, tại các nước này sau khi hoàn thành các chương trình đại học, thạc sĩ, nhà tư vấn còn thường xuyên tham dự các khóa tập huấn để cập nhật, nâng cao về kiến thức, kỹ năng tư vấn. Đó là cơ sở để nhà tư vấn có thể đi sâu vào một lĩnh vực tư vấn nào đó như tư vấn học đường, tư vấn hôn nhân và gia đình, tư vấn sức khỏe tâm thần và tư vấn người già...
- \* *Sự phát triển nghề tư vấn ở Việt Nam:* Đây là yếu tố góp phần thúc đẩy nâng cao trình độ kỹ năng tư vấn của nhà tư vấn, tạo cơ hội cho họ được bồi dưỡng, phát triển kỹ năng, được hỗ trợ, đánh giá và giám sát chuyên môn. Tuy nhiên ở Việt Nam, hoạt động tư vấn học đường nói riêng đang

trên bước đường phát triển và khẳng định vị trí, vai trò của mình. Để có thể có sự phát triển vững chắc, yêu cầu đặt ra với hoạt động tư vấn là phải xây dựng được một hệ thống pháp lí và một quy chuẩn về đạo đức nghề nghiệp, phải thành lập hiệp hội tư vấn chuyên nghiệp. Khi hiệp hội này đi vào hoạt động, nghề tư vấn ở Việt Nam sẽ có một bước tiến lớn và những người làm tư vấn sẽ có chỗ dựa vững chắc để yên tâm hành nghề.

## 2. Các nhiệm vụ

### 2.1. Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn xuất phát từ phía chủ quan nhà tư vấn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn xuất phát từ phía chủ quan nhà tư vấn.

### 2.2. Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn xuất phát từ bên ngoài

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn xuất phát từ bên ngoài.

## 3. Đánh giá

Câu 1: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn xuất phát từ phía chủ quan nhà tư vấn.

Câu 2: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn xuất phát từ bên ngoài.

## III. THÔNG TIN PHẢN HỒI

### 1. Tư vấn là một tiến trình, là sự tương tác, là nguồn tiềm năng (năng lực) và sự tự quyết

- Các vấn đề xã hội là một tiến trình, cần phải có thời gian quan sát, theo dõi, không chỉ trong quá trình tư vấn, mà cả sau khi đã làm tư vấn; là tiến trình giúp thân chủ và nhà tư vấn phát triển (nhận thức...); là quá trình hướng tới đạo lí làm người; là quá trình không được làm hộ thân chủ. “Thân chủ là chuyên gia của chính họ” (C. Rogers).

- Sự tương tác được thực hiện thông qua việc đối thoại giữa nhà tư vấn và thân chủ, qua đó thân chủ hiểu được hoàn cảnh và khó khăn của mình, thân chủ cảm nhận được vai trò của họ trong việc giải quyết vấn đề của họ. Quá trình này đòi hỏi các thân chủ phải tích cực hợp tác với nhà tư vấn, phải có sự trung thực từ cả hai phía (thân chủ - nhà tư vấn).
- Nguồn tiềm năng là quá trình nhà tư vấn phải khơi gợi được tiềm năng (nội lực) của thân chủ, giúp thân chủ làm chủ được các cảm xúc và thích nghi được với hoàn cảnh của mình (với chính những tiềm năng mà mình đang có). Đây là quá trình khích lệ, động viên các thân chủ, nhà tư vấn phải cùng thân chủ làm rõ những tiềm năng mà họ có, giúp thân chủ mạnh lên, dám nghĩ, dám làm, tự giải thoát khỏi các khó khăn của mình.
- Sự tự quyết là giúp cho thân chủ tự chịu trách nhiệm về cuộc đời mình, tự tìm ra cách giải quyết, nhà tư vấn chỉ giúp về mặt tinh thần hoặc soi sáng các vấn đề, khơi gợi vấn đề. Quá trình tư vấn làm cho thân chủ cảm thấy mạnh lên ở bản thân. Quá trình tự quyết là quá trình nhà tư vấn phải đi cùng với thân chủ và chịu trách nhiệm cùng thân chủ (về mặt chuyên môn). Từ đó thân chủ phải có hành động với thực tại.

Tư vấn là một tiến trình tương tác nhằm giúp thân chủ hiểu được vấn đề của mình và khơi dậy tiềm năng để thân chủ tự quyết định vấn đề của mình *"Giúp thân chủ tự giúp chính mình"*

## 2. Quá trình tư vấn

Mô hình tư vấn năm giai đoạn là một mô hình thông dụng, tổng hợp tất cả các kỹ năng có thể để cấu trúc các ca tư vấn. Mô hình tư vấn năm giai đoạn đặc biệt hữu ích trong việc giúp đỡ thân chủ làm rõ các vấn đề, các ý kiến và mang lại nhiều cách giải quyết khả thi khác nhau. Nó đưa ra mô hình thiết yếu để xây dựng và phát triển mối quan hệ với thân chủ:

- Giai đoạn 1: Thiết lập mối quan hệ.
- Giai đoạn 2: Tập hợp thông tin, đánh giá và xác định vấn đề.
- Giai đoạn 3: Hỗ trợ để thân chủ tìm kiếm các giải pháp và lựa chọn giải pháp phù hợp.
- Giai đoạn 4: Trợ giúp thân chủ thực hiện giải pháp.
- Giai đoạn 5: Kết thúc ca tư vấn.

### 3. Các yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn

#### 3.1. Nhóm các yếu tố thuộc về chủ thể tư vấn

- \* *Sự say mê, hứng thú với công việc* là một trong những nét tâm lý cá nhân luôn được xem xét tới trong hoạt động tư vấn. Người ta cũng thường xem đây như là một đặc trưng đầu tiên của nhà tư vấn có thiên hướng.
- \* *Kinh nghiệm thực tiễn/thâm niên công tác* cũng có ảnh hưởng khá nhiều tới hiệu quả của hoạt động tư vấn. Những kinh nghiệm sống hay kinh nghiệm nghề nghiệp đã tạo cho nhà tư vấn một nền tảng tri thức để họ vận dụng vào công việc trợ giúp.
- \* *Nền tảng kiến thức chuyên môn được đào tạo*: Kết quả của sự thực hiện tư vấn chịu sự chi phối khá nhiều nét tâm lý cá nhân, đặc biệt là hứng thú nghề nghiệp và kinh nghiệm thực tiễn của nhà tư vấn.
- \* *Giá trị, thái độ đạo đức của nhà tư vấn*: Trong tư vấn, giá trị, thái độ đạo đức của nhà tư vấn luôn được xem như một yếu tố ảnh hưởng khá lớn tới hành vi giúp đỡ, cách thức ứng xử của họ với thân chủ.

#### 3.2. Nhóm các yếu tố bên ngoài

- \* *Nhận thức của cha mẹ học sinh, nhà trường và xã hội về tư vấn*: Trong tư vấn, đây là yếu tố rất quan trọng trong việc giúp nhà tư vấn thực hiện hiệu quả công việc và rèn luyện kỹ năng.
- \* *Cơ chế chính sách đối với nhà tư vấn*: Đây là yếu tố động lực thúc đẩy nhà tư vấn làm việc hiệu quả và nâng cao tay nghề.
- \* *Cơ hội được tập huấn, bồi dưỡng về tư vấn, hướng dẫn cho học sinh*: Đây là yếu tố quan trọng quyết định đến trình độ kỹ năng tư vấn của nhà tư vấn. Tư vấn là một lĩnh vực gắn liền với các vấn đề của cuộc sống nên nó thường có nhiều chuyển biến theo xu hướng thay đổi của xã hội.
- \* *Sự phát triển nghề tư vấn ở Việt Nam*: Đây là yếu tố góp phần thúc đẩy nâng cao trình độ kỹ năng tư vấn của nhà tư vấn, tạo cơ hội cho họ được bồi dưỡng, phát triển kỹ năng, được hỗ trợ, đánh giá và giám sát chuyên môn.

## IV. BÀI TẬP ĐÁNH GIÁ

Bài tập 1: T được ba mẹ quan tâm chăm sóc rất chu đáo, thường xuyên giám sát mọi hoạt động học tập, vui chơi cũng như các mối quan hệ bạn



bè của em, nhắc nhở và tạo hết mọi điều kiện để T học tập. Thế nhưng ngay từ nhỏ, T đã không có hứng thú học hành, việc học đối với em là cả một sự tra tấn đến khổ sở, T nói: “*Cứ về nhà là em lại phải nghe lời nhắc nhở học – học – học của ba mẹ khiến em chán ngán. Có vẻ như sự kỳ vọng của ba mẹ dành cho em quá lớn (vì em là con lớn, phải làm gương cho em) nên sự đáp ứng của em cho kỳ vọng này biết bao giờ đủ. Mỗi sáng khi em bị tiếng chuông đồng hồ đánh thức, em như muốn phát điên lên được, em muốn xé hết tất cả sách vở, em không muốn đến trường*”. Em không thi đỗ vào trường công lập mà chỉ đậu vào học trường bán công, điều này dường như không làm cho T buồn mà trái lại T càng thích thú vì được “*xa bố mẹ một chút*” để được tự do tự tập, đàn đúm cùng với bạn bè. Khác với những tuyên bố hùng hồn của các bạn, T phải cố gắng thực hiện “*lời hứa tuổi 18*” của mình với ba mẹ như một đứa trẻ lớp 1: Thứ nhất, đến trường đúng giờ; thứ hai, hoàn thành bài tập đúng hẹn; thứ ba, không trốn học. Theo T, để thực hiện lời hứa này là cả một sự đấu tranh về mặt tâm lý trong tâm hồn em. Với em, sự kỳ vọng quá cao của ba mẹ, sự đơn điệu trong cuộc sống, học tập, sự đeo đuổi điểm số, căng thẳng trước các kì thi cùng với nhiệm vụ học tập quá lớn đã tạo nên một thứ áp lực khiến em ngột ngạt, xem việc học tập như là cực hình, coi trường học như một nhà tù, từ đó dẫn đến những hành động bột phát như là trốn học, ghét học. Học lực vì thế càng sa sút hơn, nhiều lúc T cũng cảm thấy xấu hổ, kém cỏi, bị cười nhạo và bị cô lập.

Phân tích về tình huống trên và xác định hướng tư vấn cho khó khăn mà T đang gặp phải.

Bài tập 2: Hãy đưa ra một ví dụ về một ca tư vấn để học viên trong lớp cùng:

- Nhận diện về những khó khăn, vướng mắc cần tư vấn trong ví dụ đó.
- Phân tích năm giai đoạn tư vấn cho ví dụ đó.
- Hình dung ra các cách giải quyết vấn đề để có thể tư vấn cho học sinh ứng phó trong ví dụ.

Bài tập 3: Phân tích những yếu tố ảnh hưởng đến quá trình tư vấn cho học sinh.

## Nội dung 2

---

### CÁC LĨNH VỰC CẦN TƯ VẤN, HƯỚNG DẪN CHO HỌC SINH TRUNG HỌC CƠ SỞ

#### I. MỤC TIÊU

##### 1. Về kiến thức

Phân tích được một số lĩnh vực cần tư vấn, hướng dẫn cho học sinh THCS và những nguyên tắc đạo đức nghề tư vấn.

##### 2. Về kĩ năng

Vận dụng được các kiến thức về tư vấn, hướng dẫn để phân tích vào những lĩnh vực khó khăn, vướng mắc mà học sinh THCS cần tư vấn. Những nguyên tắc, đạo đức của người làm công tác tư vấn.

##### 3. Về thái độ

Có thái độ đúng đắn đối với hoạt động tư vấn, hướng dẫn cho học sinh THCS ở các lĩnh vực khác nhau, đặc biệt là lĩnh vực nhạy cảm, tế nhị. Có thái độ tôn trọng và thấm nhuần các nguyên tắc đạo đức khi thực hiện hoạt động tư vấn, hướng dẫn cho học sinh THCS.

#### II. CÁC HOẠT ĐỘNG

##### Hoạt động 1: Phân tích các lĩnh vực mà học sinh THCS cần tư vấn

###### 1. Thông tin cơ bản

Những lĩnh vực mà học sinh THCS cần tư vấn xuất phát từ những khó khăn tâm lí (KKTL) mà các em phải đối mặt ở học đường hoặc mang tính học đường. Những KKTL của học sinh THCS là những KKTL đặc trưng cho lứa tuổi THCS. Với những đặc điểm tâm lí lứa tuổi học sinh THCS thì những KKTL mà học sinh THCS phải đối mặt là những khó khăn liên quan đến sự phát triển không đồng đều về mặt sinh lí lứa tuổi; những khó khăn trong quan hệ giao tiếp, ứng xử học đường (ứng xử bạn bè, ứng xử với thầy cô, ứng xử với cha mẹ, ứng xử với cộng đồng); khó khăn trong học tập.

Nhà tư vấn thông qua quá trình tư vấn cho học sinh THCS để các em nhận ra tiềm năng, thế mạnh của mình. Những tiềm năng thế mạnh

này phải phù hợp với đặc điểm tâm lý và hoạt động của lứa tuổi: Hoạt động giao tiếp, đặc biệt giao tiếp với bạn bè phát triển mạnh; tự ý thức của lứa tuổi này phát triển mạnh từ đó các em rất muốn khẳng định cái tôi; sự phát triển mạnh mẽ về mặt thể chất... Bên cạnh đó, nhà tư vấn cũng cần chú ý đến những đặc điểm tâm lý đặc trưng của lứa tuổi học sinh THCS khác như có thể có mâu thuẫn tạm thời trong quan hệ của các em với người lớn; có sự phát triển mạnh mẽ mọi mặt nhưng không đồng đều; đây là giai đoạn tuổi có hiện tượng dậy thì... Việc chú ý đến những đặc điểm tâm lý lứa tuổi học sinh THCS sẽ có ý nghĩa nhất định trong việc định hướng, trợ giúp các em tìm kiếm giải pháp giải quyết KKTL của mình được phù hợp hơn.

Tâm lý học lứa tuổi đã khẳng định, lứa tuổi học sinh THCS là lứa tuổi khủng hoảng, “nổi loạn” với sự phát triển về tâm – sinh lý. Vì vậy, đây là lứa tuổi có thể xảy ra rất nhiều các vấn đề khác nhau xuất phát từ đặc trưng phát triển lứa tuổi. Vì vậy, nếu được giải quyết các KKTL thì các em sẽ lấy lại sự cân bằng tâm lý nhất định. Sự cân bằng ấy tạo ra sự thăng bằng tâm lý và phù hợp với xu hướng phát triển tâm lý chung của lứa tuổi này.

*Tóm lại:* Với đặc trưng phát triển lứa tuổi và đời sống nhà trường THCS làm cho nội dung những KKTL của học sinh THCS rất đa dạng, phong phú, phức tạp. Điều này tạo cơ sở để xuất hiện nhu cầu được tư vấn tương ứng với việc tìm kiếm các giải pháp phù hợp với lứa tuổi để giải quyết những KKTL đó.

Trong nhà trường THCS, học sinh có thể gặp những KKTL đặc trưng trong sự phát triển lứa tuổi học sinh THCS: những KKTL trong quá trình học tập; những KKTL trong sự phát triển về mặt sinh lý (hiện tượng dậy thì, hiện tượng “giả vờ”, hiện tượng “lóng ngóng, vụng về”...); những KKTL trong quan hệ giao tiếp ứng xử với bạn bè, quan hệ ứng xử với giáo viên, với cha mẹ, với cộng đồng... Điều này có thể làm ảnh hưởng đến kết quả học tập và tu dưỡng của các em. Hiện nay, những KKTL cần giải quyết cho học sinh THCS bao gồm:

*Khó khăn trong hoạt động học tập*

- Xác định mục đích, động cơ học tập.
- Hiểu và thực hiện đúng nội quy, yêu cầu trong học tập.

- Xác định điểm mạnh, điểm yếu trong cách học của mình.
- Lập kế hoạch định hướng cho quá trình học tập.
- Thích ứng với phương pháp, nội dung giảng dạy và học tập mới.
- Sắp xếp, phân phối thời gian học tập hợp lí.
- Tìm kiếm và xử lí nguồn thông tin cho bài học.
- Chuẩn bị bài trước khi lên lớp.
- Tập trung chú ý trong học tập.
- Phối hợp giữa quan sát, nghe và ghi chép bài học.
- Ghi nhớ nội dung bài học.
- Phát biểu xây dựng bài.
- Tham gia vào các hoạt động học tập, hoạt động ngoại khoá.
- Hợp tác nhóm khi học nhóm.
- Ứng dụng công nghệ thông tin khi học tập.
- Vận dụng tri thức học tập vào việc giải quyết các bài tập và thực tiễn.
- Tự kiểm tra, đánh giá quá trình học tập của bản thân.

*Khô khăn trong quan hệ ứng xử với thầy cô giáo:*

- Giao tiếp với thầy cô (trạng thái tâm lí khi giao tiếp).
- Sử dụng các phương tiện giao tiếp.
- Tạo dựng mối quan hệ với thầy cô.
- Ứng xử phù hợp với vị trí, vai trò của mình.

*Khô khăn trong quan hệ ứng xử với bạn bè:*

- Làm chủ bản thân khi giao tiếp với bạn.
- Hoà đồng, thân thiện với bạn.
- Giúp đỡ bạn cho đúng cách.
- Khẳng định vị trí trong nhóm bạn.
- Sử dụng các phương tiện giao tiếp.
- Tạo hứng thú khi nói chuyện với bạn.
- Tạo thiện cảm từ bạn.

- Cư xử phù hợp.
- Tôn trọng, tin tưởng khi giao tiếp với bạn.
- Trung thành với bạn.
- Sẵn sàng chia sẻ khó khăn với bạn.
- Đồng cảm với bạn.
- Giữ mối quan hệ đúng mực với bạn khác giới.
- Biểu lộ tình cảm với bạn khác giới.
- Quan tâm đến bạn khác giới.
- Cân đối giữa chuyện tình bạn khác giới và học tập.
- Xây dựng tình bạn khác giới đúng mực.

*Khó khăn trong quan hệ ứng xử với các thành viên trong gia đình:*

- Đáp ứng yêu cầu, kì vọng của bố mẹ.
- Vui vẻ, hoà đồng với mọi người trong gia đình.
- Cư xử phù hợp với vị trí của mình.
- Quan tâm, chăm sóc đến mọi người.
- Có trách nhiệm với mọi người trong gia đình.

*Khó khăn trong giao tiếp với cộng đồng:*

- Đúng mực trong giao tiếp với những người xung quanh.
- Biết cách sử dụng tốt các phương tiện giao tiếp (ngôn ngữ và phi ngôn ngữ).
- Hoà nhã với những người xung quanh.
- Kính trên, nhường dưới.
- Ngoan ngoãn, lễ phép với những người xung quanh.
- Chào hỏi mọi người theo đúng vị trí của mình trong cộng đồng.
- Giúp đỡ mọi người khi họ gặp khó khăn (trẻ nhỏ, người già...).
- Hành vi đúng mực và cô văn hoá khi tham gia các dịch vụ công cộng.

*Khó khăn trong vấn đề hướng nghiệp:*

- Thông tin về các nghề trong xã hội.
- Thông tin về thị trường lao động.
- Đánh giá được năng lực, hứng thú, tính cách của bản thân.

- Kiểm tra sự phù hợp những đặc điểm của bản thân với yêu cầu của nghề.

*Khó khăn trong những công việc được tập thể giao phó:*

Lớp trưởng và ban cán sự lớp không tạo được uy tín trong lớp, không giải quyết được mâu thuẫn giữa các nhóm trong lớp có thể là nguyên nhân dẫn đến hiện tượng bạo lực học đường, khó khăn trong việc ứng xử công bằng với các thành viên trong lớp, khó khăn giữa quan hệ của ban cán sự lớp với các bạn và với giáo viên (không dám báo cáo với giáo viên chủ nhiệm lớp về lỗi của các bạn trong lớp vì sợ bị tẩy chay, cô lập)...

Những khó khăn trong các vấn đề về giới tính: sự phát triển của cơ thể, những vấn đề thầm kín của bản thân, những hiện tượng đồng tính luyến ái...

Khó khăn trong việc chấp hành những nội quy của nhà trường, của lớp: Đi học tuyệt đối đúng giờ, mặc đồng phục đúng quy định, ngồi đúng vị trí/sơ đồ mà giáo viên bố trí khi học...

## 2. Các nhiệm vụ

### 2.1. Phân tích được những lĩnh vực mà học sinh THCS cần tư vấn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích được những lĩnh vực mà học sinh THCS cần tư vấn.

### 2.1. Phân tích cụ thể về những khó khăn trong vấn đề học tập và nhu cầu muốn được tư vấn trong vấn đề này của học sinh THCS

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích cụ thể về những khó khăn trong vấn đề học tập và nhu cầu muốn được tư vấn trong vấn đề này của học sinh THCS.

## 3. Đánh giá

Câu 1: Phân tích những lĩnh vực mà học sinh THCS cần tư vấn.

Câu 2: Phân tích cụ thể về những khó khăn trong vấn đề học tập và nhu cầu muốn được tư vấn trong vấn đề này của học sinh THCS.

## Hoạt động 2: Một số nguyên tắc đạo đức khi thực hiện hoạt động tư vấn, hướng dẫn

### 1. Thông tin cơ bản

#### *Một số nguyên tắc trong quá trình tư vấn*

- Nguyên tắc giữ bí mật: Dựa trên việc mỗi cá nhân có quyền sở hữu những vấn đề có liên quan đến mình, vì vậy thông tin của thân chủ nói ra cho nhà tư vấn phải được đảm bảo giữ bí mật; tuy nhiên, không cần phải giữ bí mật khi thân chủ cho phép tiết lộ, hoặc vấn đề đó đe dọa đến tính mạng của thân chủ hoặc những người khác, hoặc khi nhà tư vấn bị gọi ra tòa chất vấn và có phương hại đến uy tín của nhà tư vấn.
- Nguyên tắc tôn trọng thân chủ vô điều kiện: là có một thái độ nhiệt tình đối với thân chủ, chấp nhận họ như một con người có giá trị bất kể địa vị, đạo đức, hành vi, tình cảm tích cực hay tiêu cực ở thân chủ, kính trọng thân chủ về mặt nhân phẩm với các cốt cách riêng của họ; là một sự ân cần không chiếm hữu, không có một đòi hỏi riêng tư nào; sự tôn trọng đòi hỏi nhà tư vấn phải chấp nhận cả sự bày tỏ những xúc cảm tiêu cực (xấu xa, sợ hãi...) cũng như tích cực (vui sướng, cởi mở...) của thân chủ. Tôn trọng không có nghĩa là tán thành, chấp nhận hoặc không tán thành (nhà tư vấn có thể không tán thành nhưng vẫn tôn trọng họ). Tôn trọng ở sự đối thoại không phê phán, đánh giá, phòng vệ, là sự thẳng thắn ở cả hai bên.

#### *Các thành tố của sự tôn trọng*

- Quyền được thừa nhận: trong mỗi cá nhân đều có những giá trị nhất định và có quyền phát triển theo cách mà họ cho là đúng, vì vậy họ cũng không được vi phạm giá trị này ở những người khác.
- Tôn trọng năng lực và giá trị: mỗi cá nhân đều có những năng lực, những khả năng riêng biệt và tương ứng với những giá trị nhất định, vì vậy chúng ta cần được tôn trọng.
- Có trách nhiệm với những lựa chọn của mình: mỗi người phải chịu trách nhiệm về sự lựa chọn hoặc những quyết định của riêng mình.
- Nguyên tắc tin tưởng vào khả năng giải quyết của thân chủ: xuất phát từ quan điểm cho rằng “thân chủ là chuyên gia giỏi nhất về lĩnh vực

của mình”, các cá nhân luôn tin tưởng vào những gì mình nói và hành động, còn những gì khác với mình thì thường đưa ra xem xét lại. Do mỗi thân chủ có hoàn cảnh riêng biệt, không lặp lại ở người khác, vì vậy để quá trình tư vấn khám phá ra những cái đơn lẻ, riêng biệt đó thì nhà tư vấn phải tin tưởng hoàn toàn vào thân chủ, vào khả năng giải quyết vấn đề của anh ta.

Nhà tư vấn giúp đỡ bằng cách đặt ra những câu hỏi về cảm nghĩ của thân chủ trong việc giải quyết vấn đề. Cách hỏi này đã đặt thân chủ vào một hoàn cảnh cụ thể và thân chủ phải tự lập trong cách hành động giải quyết vấn đề. Về nguyên tắc, nhà tư vấn không đưa ra lời khuyên mang tính áp đặt đối với thân chủ, tuy nhiên nếu thân chủ bị rối loạn tâm thần, suy nhược... thì nhà tư vấn vẫn có thể chủ động đưa ra một vài hướng để giải quyết cùng với thân chủ.

- Nguyên tắc thân chủ trọng tâm: đây là nguyên tắc được đặt lên hàng đầu trong mối quan hệ tư vấn, thân chủ trọng tâm còn thể hiện nhà tư vấn không thể công thức hoá vấn đề của bất kì thân chủ nào (có thể công thức hoá sự kiện, chứ không công thức hoá nhân cách của thân chủ). Không thể có một cách thức chung, kĩ thuật chung cho các con người khi đến làm tư vấn, vì mỗi một thân chủ là một trường hợp đặc biệt. Tiến trình thực hiện phụ thuộc vào mức độ ý thức về cảm xúc của thân chủ. Trong quá trình tư vấn, nhà tư vấn không để các cảm xúc của mình bị cuốn theo sự kiện của thân chủ. Nhà tư vấn phải đủ mạnh để biệt lập được với thân chủ, với các cảm xúc, tư tưởng của thân chủ, nhưng cũng đủ làm cho thân chủ an tâm để biệt lập được với sự lệ thuộc vào nhà tư vấn.
- Nguyên tắc mềm dẻo, thích nghi cùng thân chủ: vấn đề của thân chủ giải quyết nhanh hay chậm phụ thuộc vào tiến trình nhanh hay chậm trong công việc thay đổi trong thân chủ. Nhà tư vấn phải có thời gian dành cho thân chủ. Nhà tư vấn phải biết lắng nghe, biết khuyến khích trấn an để thân chủ nói ra vấn đề của mình, biết phản hồi để hiểu chính xác những ý nghĩa của thông tin, biết thông đạt để trải nghiệm những gì thân chủ nói ra, biết kết hợp giữa quan sát hành vi cử chỉ phi ngôn ngữ với lời nói của thân chủ, để lôi lên từ tầng bậc vô thức của cảm xúc bản năng đến những tình cảm lí trí và những hành vi làm chủ được.



## 2. Các nhiệm vụ

### 2.1. Liệt kê các nguyên tắc trong quá trình tư vấn

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Liệt kê các nguyên tắc trong quá trình tư vấn.

### 2.2. Phân tích cụ thể về các nguyên tắc trong quá trình tư vấn và ý nghĩa của việc thấm nhuần các nguyên tắc này khi tư vấn cho học sinh THCS

- Đọc và tiếp nhận các thông tin cho hoạt động.
- Phân tích cụ thể về các nguyên tắc trong quá trình tư vấn và ý nghĩa của việc thấm nhuần các nguyên tắc này khi tư vấn cho học sinh THCS.

## 3. Đánh giá

Câu 1: Liệt kê các nguyên tắc trong quá trình tư vấn.

Câu 2: Phân tích cụ thể về các nguyên tắc trong quá trình tư vấn và ý nghĩa của việc thấm nhuần các nguyên tắc này khi tư vấn cho học sinh THCS.

## III. THÔNG TIN PHẢN HỒI

- Những lĩnh vực mà học sinh THCS cần tư vấn xuất phát từ những KCTL bao gồm những lĩnh vực KCTL sau:
  - Khó khăn trong quan hệ ứng xử với thầy cô giáo:
  - Giao tiếp với thầy cô (trạng thái tâm lí khi giao tiếp).
  - Sử dụng các phương tiện giao tiếp.
  - Tạo dựng mối quan hệ với thầy cô.
  - Ứng xử phù hợp với vị trí, vai trò của mình.
  - Khó khăn trong quan hệ ứng xử với bạn bè:
  - Khó khăn trong quan hệ ứng xử với các thành viên trong gia đình:
  - Khó khăn trong giao tiếp với cộng đồng:
  - Khó khăn trong vấn đề hướng nghiệp:
  - Khó khăn trong những công việc được tập thể giao phó:

Những khó khăn trong các vấn đề về giới tính: sự phát triển của cơ thể, những vấn đề thầm kín của bản thân, những hiện tượng đồng tính luyến ái...

**Khó khăn trong việc chấp hành những nội quy của nhà trường, của lớp:  
Đi học tuyệt đối đúng giờ, mặc đồng phục đúng quy định, ngồi đúng vị  
trí/sơ đồ mà giáo viên bố trí khi học...**

- **Một số nguyên tắc trong quá trình tư vấn**
  - Nguyên tắc tôn trọng thân chủ trong quá trình tư vấn.
  - Nguyên tắc không phán xét đối tượng.
  - Nguyên tắc dành quyền tự quyết cho thân chủ.
  - Nguyên tắc đảm bảo tính bí mật thông tin cho thân chủ.

#### **IV. BÀI TẬP ĐÁNH GIÁ**

**Bài tập 1: Phân tích các lĩnh vực mà học sinh THCS ngày nay cần tư vấn,  
hướng dẫn. Chia sẻ các ví dụ có thể minh họa.**

**Bài tập 2: Nêu các nguyên tắc cần thiết trong tư vấn và ý nghĩa của nó  
đối với bản thân với tư cách là người tư vấn cho học sinh THCS.**



## D. TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Dương Thị Diệu Hoa – Vũ Khánh Linh – Trần Văn Thức, *Khó khăn tâm lí và nhu cầu tư vấn của học sinh trung học phổ thông*, Tạp chí Tâm lí học, số 2, tháng 2/2007.
2. Đặng Phương Kiệt, *Cơ sở tâm lí học ứng dụng*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội, 2001.
3. Phạm Thanh Bình, *Stress trong học tập của học sinh THPT*, Luận văn thạc sĩ Tâm lí học – ĐHSP Hà Nội, 2005.
4. Vũ Ngọc Hà, *Một số trở ngại của trẻ khi vào học lớp 1*, Tạp chí Tâm lí học số 4/2003.
5. Bùi Thị Xuân Mai, *Bàn về thuật ngữ: Tư vấn, tu vấn, cố vấn*, Tạp chí Tâm lí học, số 4, 2003.
6. Bùi Thị Xuân Mai, *Tư vấn – Một dịch vụ xã hội cần được phát triển ở Việt Nam*, Tạp chí Tâm lí học, số 2, 2005.
7. Bùi Thị Xuân Mai, *Một số kĩ năng tư vấn cơ bản của cán bộ xã hội*, Luận án tiến sĩ Tâm lí học, Viện Tâm lí học, Hà Nội, 2007.
8. Bùi Thị Xuân Mai, *Có nên đồng nhất tư vấn với tu vấn, trị liệu tâm lí*, Tạp chí Tâm lí học, số 4, 2007.
9. Nguyễn Thị Mùi và cộng sự, *Hoạt động của phòng tư vấn học đường trường Trung học phổ thông ở Hà Nội*, Hội thảo Xây dựng và phát triển mạng lưới tư vấn trong trường học, Bộ Giáo dục và Đào tạo, 2006.
10. Hoàng Anh Phước, *Kĩ năng tham vấn của cán bộ tham vấn học đường*, Luận án tiến sĩ Tâm lí học, 2012.
11. Nguyễn Thơ Sinh, *Tư vấn tâm lí căn bản*, NXB Lao động, 2001.
12. Kiến Văn – Lý Chú Hưng, *Tư vấn tâm lí học đường*, NXB Phụ nữ, 2007.
13. Nguyễn Khắc Viện, *Từ điển Tâm lí học*, NXB Văn hoá thông tin, 2001.

14. Viện Tâm lý học, *Kỹ yếu hội thảo Quốc tế: Nhu cầu định hướng và đào tạo tâm lý học đường tại Việt Nam*, Hà Nội, 2009.
15. Hệ thống các bài tập thực hành, các tình huống, các ví dụ cụ thể cho từng nội dung của module.
16. Các sơ đồ, tranh vẽ, hệ thống hoá kiến thức một số phần trong từng nội dung của module.