

บทที่ 7

การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้ริเริ่มให้คำปรึกษาตามแนวคิดการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงคือจิตแพทย์ ชาวอเมริกัน ชื่อ William Glasser เกิดในปี ค.ศ. 1925 ที่เมืองคลิฟแลนด์ รัฐโอไฮโอ ประเทศสหรัฐอเมริกา จบปริญญาตรีทางวิศวกรรมเคมี เมื่ออายุ 19 ปี ทำงานเป็นนักจิตวิทยาคลินิก เมื่ออายุ 23 ปี และได้ปริญญาแพทยศาสตรบัณฑิต เมื่ออายุ 28 ปี มีประสบการณ์ทำงานด้านจิตเวชจาก Veterans Administration Center ในสหรัฐอเมริกา ซึ่งนิยมใช้วิธีการทางจิตวิเคราะห์ เขาพบว่าไม่ได้ผล ต่อมาเขาได้ศึกษาวิธีการเพื่อช่วยเหลือยิวอาชญากร ผู้มารับการบำบัดโดยฝึกให้รู้จักความรับผิดชอบ ให้วางแผนที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาเอง และสัญญาว่าจะดำเนินการตามแผนนั้น เขาจะไม่ ยอมรับข้อแก้ตัวใดๆทั้งสิ้นของเด็กถ้าไม่ปฏิบัติตามสัญญา และพยายามหลีกเลี่ยงการลงโทษเด็ก ปรากฏว่าวิธีของเขาได้ผลดี เด็กแสดงพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบมากขึ้น (Encyclopedia 1976,936)

1. การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเป็นการผสมผสานระหว่างการให้คำปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบภวนิยม (Existential Approach) และการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบ พิจารณาเหตุผลและอารมณ์ (Ration Emotive Therapy) เน้นพฤติกรรมปัจจุบันของผู้มารับคำปรึกษาเพื่อพัฒนาพฤติกรรมที่มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการ ของผู้มารับบริการ ภายใต้บรรยากาศที่มีความอบอุ่นและการยอมรับ

ดังนั้นหลักการของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงจึงเน้นพฤติกรรมปัจจุบันของผู้มารับคำปรึกษา โดยมีเป้าหมายที่จะช่วยให้บุคคล ได้รู้จักตนเอง กล้าเผชิญความจริง และตอบสนองความต้องการของบุคคลในโลก ของความเป็นจริง โดยไม่กระทบกระเทือนสิทธิของตนเองและผู้อื่น ย้ำให้บุคคลมีความรับผิดชอบในพฤติกรรมของตน

2. ธรรมชาติของมนุษย์ตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

ธรรมชาติของมนุษย์ตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง สรุปได้ดังนี้

1. มนุษย์เป็นสิ่งมีชีวิตที่มีเหตุผล และมีความรับผิดชอบในชีวิตของตน สามารถ ที่จะตัดสินใจด้วยตัวเองมากกว่าขึ้นกับอิทธิพลของสิ่งแวดล้อม หรือสภาพการณ์ต่าง ๆ มีแรงจูงใจที่จะประสบความสำเร็จ และมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้อื่น

2. มนุษย์ต้องการมีเอกลักษณ์ของตน (Need for Identity) ต้องการที่จะรู้สึกว่ามีลักษณะบางอย่างที่แตกต่างจากคนอื่น และไม่ว่าจะไปที่แห่งใดในโลกนี้ ก็ไม่ สามารถพบบุคคลที่มีความคิด การกระทำเหมือนบุคคลนั้นไปเสียทุกอย่าง

3. แรงจูงใจที่สำคัญในการแสดงพฤติกรรมของมนุษย์ คือ การพยายามตอบสนองความต้องการของตน อันเป็นแรงจูงใจที่เกิดจากภายในของตน ไม่ใช่จากอิทธิพล ของสิ่งแวดล้อม

4. เมื่อบุคคลได้รับความรัก และมีโอกาสให้ความรัก จะรู้สึกว่าคุณค่าของตัวเองและผู้อื่น ซึ่งจะทำให้มีสุขภาพจิตดี และมีพฤติกรรมที่ถูกต้องมีศีลธรรม

5. ไม่ว่าจะได้รับความรักหรือไม่ เพื่อคงความรู้สึกว่ามีคุณค่าไว้ บุคคลต้อง พยายามคงพฤติกรรมที่จะทำให้ได้รับความพอใจไว้ด้วยการเรียนรู้ที่จะแก้ไขตนเองเมื่อทำผิด และให้รางวัลตนเองเมื่อทำดี ถูกต้อง มีการประเมินพฤติกรรมของตนเพื่อพัฒนา ตนเองให้พ้นจากสภาพที่ตนไม่ต้องการ

6. เมื่อบุคคลเกิดความคับข้องใจในการสนองความต้องการ เขาจะเริ่มหลีกเลี่ยง ความเป็นจริงรอบ ๆ ตัว ซึ่งอาจจะด้วยการ ปฏิเสธกฎของสังคม หรือทำผิดกฎหมาย เขาจะสูญเสียความสามารถในการรับรู้สิ่งต่าง ๆ ตามที่เป็นจริง

7. คนที่มีสุขภาพจิตดี คือ ผู้ที่มีความรับผิดชอบในการตอบสนองความต้องการ พื้นฐานของชีวิต มีเอกลักษณ์แห่งตน และมีจุดหมายในชีวิต

3. มโนทัศน์พื้นฐานการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง (Concepts of Reality Therapy)

1. ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ (Basic Need)

Glasser (1965 อ้างถึงในธีระ ประพฤติกิจ 2536, 578 - 579) ได้อธิบายว่าแรงจูงใจที่ทำให้บุคคลกระทำการต่าง ๆ เป็นสิ่งที่ถูกผลักดันมาจากภายในของบุคคลเอง พฤติกรรมต่าง ๆ ของบุคคลถูกผลักดันด้วยความต้องการพื้นฐาน 5 ประการ ได้แก่

1.1 การมีชีวิตอยู่รอดและการสืบพันธุ์ ไม่เพียงแค่มนุษย์เท่านั้นที่ต้องการเช่นนี้ สิ่งมีชีวิตทั่วไปก็ต้องการเช่นเดียวกัน คือความอยู่รอด แต่มนุษย์ไม่ได้ต้องการเพียงแค่นี้ มนุษย์ยังต้องเผชิญกับความว่าเหว และการฆ่าตัวตายเพราะไม่ต้องการอยู่รอดเท่านั้น สาเหตุมักเกิดจากความต้องการในขั้นต่อไปอย่างที่เราเรียกว่าความต้องการอิสระ

1.2 ความต้องการเป็นเจ้าของและถูกเป็นเจ้าของ รวมทั้งต้องการเข้าสังคม การร่วมมือและความรัก ความต้องการเหล่านี้เกิดจากวิวัฒนาการที่สูงขึ้น มนุษย์เท่านั้น มีความต้องการเหล่านี้และบุคคลที่บรรลุหรือได้รับความพึงพอใจจากความต้องการ เหล่านี้เท่านั้นที่จะอยู่ได้อย่างมีความสุข คนที่ไม่ได้รับการตอบสนองความต้องการ การเป็นเจ้าของหรือถูกเป็นเจ้าของ ถูกทิ้งขว้างยอมอยากฆ่าตัวตาย เช่นเดียวกับคนที่ว่าเหว และขาดความรัก เขาจะรู้สึกเจ็บปวด และคิดว่าตัวเองไม่มีความสามารถที่จะทำ ให้ใคร รักได้ ทางออกทางเดียวก็คือตาย

1.3 ความต้องการมีอำนาจ การแข่งขันเพื่อเอาชนะ ความต้องการให้ตัวเอง รู้สึกว่ามีค่า และได้รับการเคารพยกย่อง ความต้องการเหล่านี้อาจลดความสำคัญลงไป ขณะใดขณะหนึ่งก็ได้ เมื่อได้รับ

การตอบสนองจนพอใจหรืออยู่ในสถานการณ์ที่ต้องเห็นความสำคัญของความต้องการอื่นมากกว่า เช่น บางครั้งคนเราไม่ต้องการความมีอำนาจเลย ถ้าเราอยู่ในสถานการณ์ที่ต้องเอาชีวิตรอดไว้ก่อนและบางคน อาจต้องลงทุน ถึงขนาดเสี่ยงชีวิตแทบจะฆ่าตัวตายเพื่อรักษาอำนาจไว้

1.4 ความต้องการความสนุกสนาน คนส่วนมากอาจยอมเสี่ยงชีวิตเพื่อความต้องการ สนุกสนาน เช่น บางคนก็เสี่ยงปีนเขาหรือเล่นโลดโผน เพื่อความสนุกสนานก็มี

1.5 ความต้องการอิสรเสรีภาพ เป็นความต้องการสูงสุดของมนุษย์และมนุษย์ ยอมเสี่ยง ชีวิตเพื่อความอิสระ เช่น การหนีของขาวยิวจากค่ายนรกนาซี เป็นต้น

ความต้องการทั้ง 5 ข้อนี้ เมื่อความต้องการข้อใดลดลงหรืออ่อนแอลงไป บุคคลนั้นจะรู้สึก เจ็บปวดและคับข้องใจ ความต้องการในทุก ๆ ข้อ จะต้องได้รับการ สนับสนุนอยู่เสมอ เพื่อให้เกิดพลังใน การอยู่รอดอย่างเข้มแข็ง เหมือนสิ่งก่อสร้างทั้งหลายที่มีฐานดี

2. เอกลักษณ์ (Identity)

เอกลักษณ์ หมายถึง ลักษณะเฉพาะของบุคคล (Unique) เป็นลักษณะที่แสดง ถึงความหมายของ บุคคลที่แตกต่างไปจากบุคคลอื่น (Burl E. Gilliland 1986,297) สังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นส่วนสำคัญใน การสร้างเอกลักษณ์ของบุคคล กลาสเซอร์ (Glasser 1965 ,56) ได้อธิบายถึงเอกลักษณ์ของบุคคลไว้ 2 ลักษณะคือ

2.1 เอกลักษณ์แห่งความสำเร็จ (Success Identity) เป็นลักษณะที่บุคคลเห็น ว่า ตนเองมีความสามารถที่จะตอบสนองความต้องการของตนเอง มีคุณค่าและมีความ สำคัญต่อตนเองและ ผู้อื่น มีศักยภาพในการจัดการต่อสิ่งแวดล้อม มีความรับผิดชอบ และ เชื่อมั่นในการดำรงชีวิตของตนเอง และมีสัมพันธภาพที่ดีกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง

2.2 เอกลักษณ์แห่งความล้มเหลว (Failure Identity) บุคคลที่มีเอกลักษณ์ แห่ง ความล้มเหลว มักจะกำหนดหรือประเมินตนเองไปในทางลบ จากการที่ไม่ สามารถสร้างความสัมพันธ์ ใกล้เคียงกับบุคคลอื่นได้ รู้สึกว่าตนเองไม่เป็นที่รัก ไม่เป็นที่ต้องการ ไม่มีคุณค่า ช่วยเหลือตนเองไม่ได้ จึงไม่ มีความสามารถที่จะรับผิดชอบต่อตนเอง ปล่อยให้สภาพแวดล้อมหรือบุคคลอื่นมีอิทธิพลคอยควบคุมชีวิตตน และมองตนเองใน ทางลบ

ในการสร้างเอกลักษณ์แห่งตน แต่ละคนจะพัฒนาขึ้นจากการมีสัมพันธภาพกับผู้อื่น และการมี มโนภาพแห่งตนเอง (Self - Image) ซึ่งเกิดจากการที่บุคคลรู้สึก ว่า ประสบผลสำเร็จหรือไม่ประสบ ผลสำเร็จ บุคคลอื่นจะมีบทบาทสำคัญในการช่วยให้แต่ละบุคคลเข้าใจเอกลักษณ์ของตนเองชัดเจนขึ้น ความรักและการยอมรับ มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยตรงกับการสร้างเอกลักษณ์แห่งตนของบุคคล

การพัฒนาเอกลักษณ์

เอกลักษณ์จะพัฒนาได้ต้องมีประสบการณ์ในสิ่งสำคัญ 2 ประการ (Glasser 1965,10) คือ

1) **ความรัก (Love)** หมายถึง การที่บุคคลให้ความรักแก่ตนเองและผู้อื่น และได้รับความรักจากผู้อื่น

2) **ความมีคุณค่า (Worth)** หมายถึง การที่บุคคลมีความรู้สึกกว่าตนเองมีคุณค่าต่อตนเองและต่อผู้อื่น

การพัฒนาเอกลักษณ์เริ่มต้นในช่วงต้นของชีวิต กลาสเซอร์ให้ความสำคัญกับ การพัฒนาเอกลักษณ์ในช่วง 10 ปี แรกของชีวิต ซึ่งเป็นช่วงที่เริ่มพัฒนาทักษะการเรียนรู้ การตอบสนอง ความต้องการของตนในด้านความรัก ความมีคุณค่า ความสนุกสนาน ความมีอิสรภาพ หากเด็กมีแบบอย่างที่ดีจะสามารถเปิดโอกาสให้เด็กได้ตัดสินใจและ กระทำสิ่งต่างๆ ด้วยตนเอง โดยดูแลเอาใจใส่และยอมรับความมีคุณค่าของเขา จะทำให้ เขาสามารถพัฒนาไปสู่เอกลักษณ์แห่งความสำเร็จได้ การพัฒนาเอกลักษณ์ในช่วง 10 ปี แรกนี้ สามารถพัฒนาได้ทั้งเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จและเอกลักษณ์แห่งความล้มเหลว อย่างไรก็ตามกลาสเซอร์ได้เสนอแนวคิดไว้ เอกลักษณ์แห่งความล้มเหลวสามารถแก้ไข ได้ หากบุคคลมีความรับผิดชอบมากขึ้นทั้งในด้านความคิด ความรู้สึก และการกระทำ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงเอกลักษณ์ของบุคคลสามารถกระทำได้โดยเปลี่ยนพฤติกรรมให้มี ความรับผิดชอบมากขึ้น

การเปลี่ยนแปลงเอกลักษณ์

เอกลักษณ์สามารถเปลี่ยนแปลงได้โดยการเรียนใหม่ (Relearning) และมี แรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ (Achievement) ผู้ที่มีเอกลักษณ์แห่งความล้มเหลว สามารถเปลี่ยนแปลงไปสู่ผู้ที่มีเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จได้ โดยการช่วยให้เขากล้าเผชิญกับความเป็นจริง และเข้าใจว่าเขาสามารถที่จะตอบสนองความต้องการที่ตนพึงพอใจได้ในสภาพ ความเป็นจริงที่มีอยู่โดยการแสดงพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบมากขึ้น

3. ความรับผิดชอบ (Responsibility)

พฤติกรรมความรับผิดชอบเป็นเป้าหมายของการบำบัดตามการให้คำปรึกษา แบบเผชิญความจริง กลาสเซอร์ (Glasser 1965 ,15 - 16) ได้ให้ความหมายของความรับผิดชอบไว้ว่า เป็นความสามารถที่จะตอบสนองความต้องการของบุคคล และกระทำ พฤติกรรมไปในทางที่ไม่เป็นการขัดขวางบุคคลอื่น เพื่อให้ได้ในสิ่งที่สามารถตอบสนอง ความต้องการของเขา ผู้ที่มีความรับผิดชอบจะรู้สึกกว่าตนเองมีค่าต่อตนเอง และผู้อื่น มีอิสระมีแรงสนับสนุนทางจิตใจเพียงพอในการที่จะตัดสินใจว่า เขาต้องการอะไรจากชีวิต และสามารถพัฒนาการวางแผนที่มีความรับผิดชอบ เพื่อที่จะค้นหาแนวทางไปสู่ความต้องการและเป้าหมายของเขา (Gilliand 1986,297) การที่จะพัฒนาความรับผิดชอบ ให้กับบุคคลนั้น กลาสเซอร์ (Glasser

1965,17 - 24) อธิบายว่า เด็ก ๆ จะเรียนรู้ความรับผิดชอบได้ก็โดยทางสายสัมพันธ์แห่งความรักจากพ่อแม่ พี่น้อง ครู เพื่อน และผู้ที่เกี่ยวข้องกับเขาซึ่งจะต้องเป็นต้นแบบของความรับผิดชอบให้กับเด็กและสอนความรับผิดชอบให้กับเขา โดยเชื่อมโยงระหว่างความรักและวินัยอย่างเหมาะสม เพราะเด็กจะได้รับ การนับถือตนเองโดยผ่านการสร้างวินัย และมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้อื่น โดยการ แสดงความรักโดยสรุปก็คือ คนเราเรียนรู้ที่จะมีความรับผิดชอบได้ โดยผ่านการมีความสัมพันธ์กับเพื่อนมนุษย์ที่มีความรับผิดชอบ คนที่ไม่มีความรับผิดชอบจะต้องเรียนรู้ พฤติกรรมที่ยอมรับได้อย่างเป็นจริงมากขึ้น เพื่อที่จะสนองความต้องการของพวกเขา

4. ลักษณะพฤติกรรม (Total Behavior)

ลักษณะพฤติกรรมที่ William Glasser ผู้ก่อตั้งทฤษฎีจิตวิทยาการให้คำปรึกษา แบบเผชิญความจริงนั้น สนใจในพฤติกรรม 4 ลักษณะดังต่อไปนี้

- 1) การกระทำ (Doing) เป็นการกระทำในปัจจุบัน
- 2) ความคิด (Thinkinng) เป็นความคิดและสิ่งที่มนุษย์พูดกับตัวเอง
- 3) ความรู้สึก (Feeling) เช่น ความรู้สึกโกรธ สนุกสนาน
- 4) สรีรวิทยา (Physiology) เช่น เหงื่อออก การหายใจ การอาเจียน

ถ้าส่วนใดส่วนหนึ่งเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมทั้งหมดจะเปลี่ยนแปลง ดังนั้น การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง จะสนใจพฤติกรรมทั้งหมดของมนุษย์ สามารถ เลือกที่จะเปลี่ยนแปลง เช่น เปลี่ยนแปลงการกระทำและความคิด การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงจะไม่เน้นอดีต เพราะว่าพฤติกรรมในอดีตไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ (Gilliand 1986 ,297 - 298)

โครงสร้างของพฤติกรรม ประกอบด้วย 2 ระบบ (Glasser 1981,49 - 56) คือ

- 1) ระบบการรับรู้ (Perceptual System) หรือข้อมูลที่ได้รับ (Input)
- 2) ระบบพฤติกรรม (Behavioral) หรือผลที่แสดงออกมา (Output)

ระบบการรับรู้

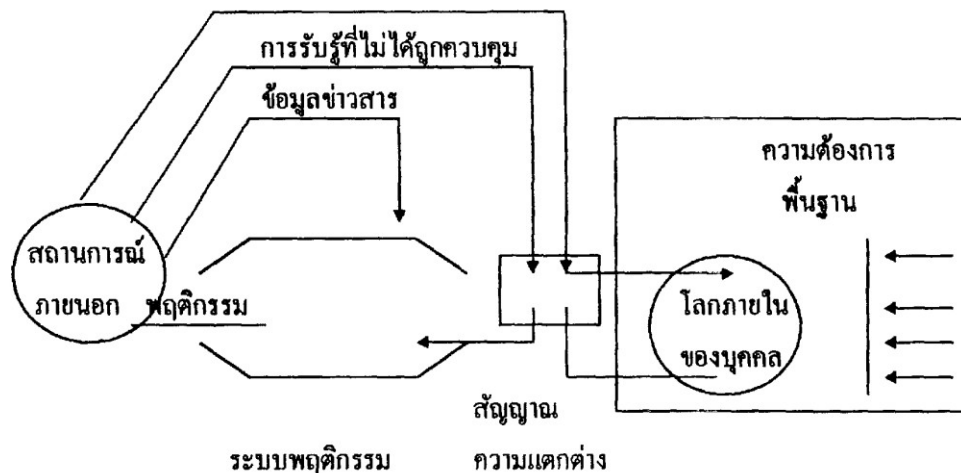
เป็นการทำงานของสมองส่วนที่เรียกว่า Cerebral Cortex ซึ่งทำหน้าที่ควบคุม ความต้องการของบุคคลอันได้แก่ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์และความต้องการทั่วไป ซึ่งบุคคลแต่ละคนได้เรียนรู้และรวบรวมข้อมูล ว่าสิ่งใดสามารถตอบสนองความต้องการเหล่านั้นสำหรับตนเองได้ ข้อมูลที่เก็บรวบรวมไว้นี้พัฒนาเป็นโลกภายในของบุคคล (Internal World) ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมขึ้นเรื่อย ๆ ไม่มีวันสิ้นสุด หรือการยุติการรับรู้สิ่งทีมาจากภายนอก (External World) มีอยู่ 3 ประเภท คือ

1. การรับรู้ที่ผ่านการควบคุม (Controlled Perception) สมองส่วนที่เรียกว่า Cerebral Cortex จะทำหน้าที่ควบคุมการรับรู้ที่มาจากสถานการณ์ภายนอก โดยการกำหนดการรับรู้จากภายใน

เกี่ยวกับสิ่งที่บุคคลต้องการหรือสิ่งที่สามารถตอบสนอง ความต้องการของบุคคลในเวลานั้น เพื่อเปรียบเทียบกับความรู้ที่มาจากภายนอกซึ่ง ตรงกับการรับรู้ที่บุคคลกำหนดขึ้นมา การรับรู้ชนิดที่เรียกว่า การรับรู้ที่ผ่านการควบคุม ซึ่งจะถูส่งกลับไปเก็บรวบรวมเป็นข้อมูลเพิ่มเติมในระบบความจำของ Cerebral Cortex อีก

2. การรับรู้ที่ไม่ได้ผ่านการควบคุม (Uncontrolled Perception) เป็นการรับรู้ จากภายนอก ซึ่งไม่ตรงกับการรับรู้ภายในที่บุคคลกำหนดขึ้นไว้แล้ว ความแตกต่างของการรับรู้ที่เกิดขึ้น จะเป็นสัญญาณ กระตุ้นระบบพฤติกรรมของบุคคล ให้ทำงานเพื่อลด ความแตกต่างนั้น

3. ข้อมูลข่าวสาร (Information Force) เป็นข้อมูลข่าวสารที่มาจากภายนอก และถูกส่งไปยังระบบพฤติกรรมโดยตรง โดยไม่ผ่านการเปรียบเทียบระหว่างการรับรู้ภายในกับภายนอก



ภาพที่ 1

ระบบพฤติกรรม

ระบบพฤติกรรมเป็นระบบที่บุคคลแสดงออกเพื่อตอบสนองความต้องการของตนเอง เพื่อเพิ่มหรือลดความแตกต่าง ประกอบด้วยกรกระทำ (Doing) ความคิด (Thinking) และความรู้สึก (Feeling) จากแผนภาพที่ 2 จะเห็นได้ว่าระบบพฤติกรรม ประกอบด้วยระบบย่อย ๆ อีก 3 ระบบ ได้แก่

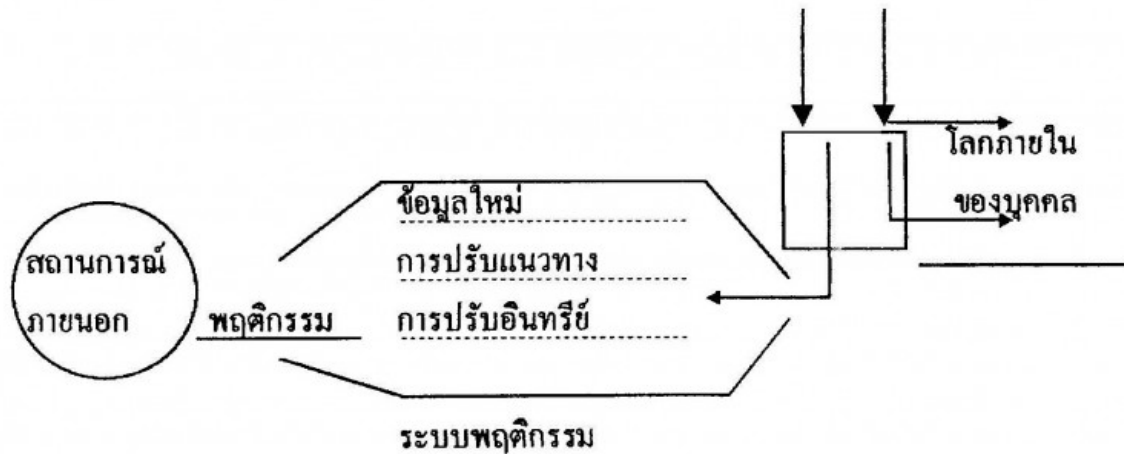
1. การปรับอินทรีย์ (Reorganization) เป็นระบบการปรับตัวของบุคคลที่ถูก กระตุ้นด้วยสัญญาณของความแตกต่าง ระหว่างการรับรู้ที่กำหนดขึ้นจากภายใน และการรับรู้ที่มาจากภายนอก ให้แสดงพฤติกรรมออกมาอย่างเดาสุ่ม (Random) เพื่อหา พฤติกรรมใดพฤติกรรมหนึ่ง หรือมากกว่านั้นที่สามารถลดความแตกต่างที่เกิดขึ้นได้ การทำงานของระบบปรับอินทรีย์จะดำเนินไปโดยไม่มีกำหนด จนกระทั่งพบพฤติกรรมที่ สามารถลดความแตกต่างนั้นได้

2. การปรับแนวทาง (Redirection) เป็นระบบการปรับตัวของบุคคลที่ได้รับการพัฒนาขึ้นเรื่อยๆ จากการเรียนรู้เมื่อบุคคลเติบโตขึ้น โดยการเลือกใช้เฉพาะพฤติกรรมที่เหมาะสม และสามารถลดความแตกต่างของการรับรู้ได้ อาจเรียกได้ว่าการปรับแนวทาง นี้เป็นการสะสมพฤติกรรมที่ผ่านการเรียนรู้และวิธีการต่าง ๆ ที่บุคคลใช้ในการลดความแตกต่างของการรับรู้สำหรับตนเอง และสามารถนำออกมาใช้ในสถานการณ์ที่เฉพาะ เจาะจงได้

ในภาวะปกติซึ่งบุคคลเผชิญกับความแตกต่างของการรับรู้เพียงเล็กน้อยเขาก็ จะใช้พฤติกรรมที่ทำอยู่เป็นประจำ หรือพฤติกรรมที่เคยใช้ได้ดีมาก่อนหน้านั้น แต่ในภาวะที่ต้องเผชิญกับความแตกต่างอย่างรุนแรง การปรับอินทรีย์จะทำหน้าที่สุมพฤติกรรมที่คิดว่าจะช่วยลดความแตกต่างนั้นได้ส่วนการปรับแนวทางก็จะทำหน้าที่ประเมินพฤติกรรมเหล่านี้และเลือกใช้พฤติกรรมที่เหมาะสมเท่านั้น

3. ข้อมูลใหม่ (New Information) เป็นระบบที่บุคคลใช้เมื่อเผชิญกับความแตกต่างของการรับรู้เพียงเล็กน้อย ซึ่งอาจจัดเป็นระบบย่อยของการปรับแนวทางข้อมูลใหม่นี้ถูกรับรู้จากภายนอกและส่งตรงไปยังระบบพฤติกรรมโดยไม่ผ่านการเปรียบเทียบ เพื่อให้บุคคลปฏิบัติตามข้อมูลใหม่ที่ได้รับมานั้น ข้อมูลใหม่อาจมีทั้งข้อมูลง่ายๆ และ ข้อมูลที่ยุ่งยากซับซ้อนเกินกว่าบุคคลจะปฏิบัติตามได้ในกรณีนี้เขาก็ จะใช้การปรับแนวทางเพื่อหาพฤติกรรมอื่นที่เหมาะสมมาทดแทน

จากโครงสร้างของพฤติกรรมดังกล่าว กลาสเซอร์ ได้สรุปว่าพฤติกรรมเป็น ความพยายามของบุคคลเพื่อควบคุมการรับรู้โลกภายนอกให้เข้ากันได้กับโลกภายในที่เป็นส่วนตัวของแต่ละบุคคล สิ่งสำคัญจึงอยู่ที่การรับรู้ของบุคคลมากกว่าสิ่งที่เป็นจริง หรืออาจเรียกว่าเป็นการตีความจากสถานการณ์ภายนอกตามความต้องการหรือการรับรู้ของตนเอง ดังนั้นการที่จะช่วยเหลือให้บุคคลเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม จึงจำเป็นต้อง สร้างโลกภายในที่เขาสร้างขึ้นจากความต้องการและการเรียนที่ผ่านมา ให้เขายุติการตีความตามการรับรู้ของตนเอง หันมาเผชิญหน้ากับความจริงและให้เขาประเมินพฤติกรรมที่ทำอยู่ ว่าสามารถตอบสนองความต้องการของตนเองได้หรือไม่ และช่วยเขาหาพฤติกรรมใหม่ขึ้นมาทดแทน



ภาพที่ 2

4. ลักษณะที่สำคัญของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง (Characteristics of Reality Therapy)

สรุปได้ดังนี้ (Gerald Corey 1985, 245 - 247)

1. มีแนวคิดแบบภวนิยม (Existential - phenomenological orientation)

การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเชื่อว่า การที่มนุษย์แสดงพฤติกรรม เกิดจากแรงผลักดันภายใน ถึงแม้ว่าแรงผลักดันภายนอกจะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ แต่พฤติกรรมที่แสดงออกมาไม่ใช่องค์ประกอบของสิ่งแวดล้อม

Glasser กล่าวว่า เรารู้จักโลกเบื้องหลังความต้องการของเรา และเราสร้างโลก ภายในด้วยตัวของเราเอง ดังนั้นเราจะต้องรับผิดชอบต่อโลกที่เราสร้างขึ้น เราไม่ใช่เหยื่อที่ช่วยเหลือตัวเองไม่ได้ แต่เราสามารถทำให้ชีวิตดีขึ้นได้ Glasser ไม่ยอมรับความเชื่อ ว่าความเจ็บปวดจะเกิดขึ้นกับเรา เขากล่าวว่าคนเก็บกดและโกรธตัวเองซึ่งเขาไม่เห็นด้วย ถ้าคนยังยึดติดกับความเชื่อที่ว่า เราเป็นเหยื่อของความเก็บกด เราจะไม่มีการเปลี่ยนแปลง การเปลี่ยนแปลงจะเกิดขึ้นเมื่อเรายอมรับและมีการกระทำบนพื้นฐานของความจริงพฤติกรรมของบุคคลเป็นผลมาจากการเลือกของเขาเอง

2. แนวคิดแบบทฤษฎีการควบคุม (Control Theory)

พื้นฐานทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เชื่อว่าเราแสดงพฤติกรรม เพื่อที่จะควบคุมโลกรอบตัวเราโลกไม่เคยควบคุมเรา ผู้ให้คำปรึกษาตามการให้คำปรึกษา แบบเผชิญความจริงสนใจในพฤติกรรมที่มาจากภายใน และเป็นพฤติกรรมที่สามารถทำได้ การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงใช้ทฤษฎีการควบคุมเป็นพื้นฐานในการดำเนินการ พฤติกรรมมีองค์ประกอบ 3 ประการ คือ ความคิด ความรู้สึก และการกระทำ การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเน้นที่การกระทำในสิ่งที่ผู้รับคำปรึกษาทำ

ได้ เนื่องจากเชื่อว่ายากที่จะควบคุมว่าเราคิดและรู้สึกอย่างไร การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเน้นที่เรากำลังทำอะไร การที่จะบังคับตัวของเราให้ทำในสิ่งที่แตกต่างไปจากเดิมนั้นง่ายกว่า การคิดและความรู้สึกที่แตกต่างไปจากเดิม

แกลสเซอร์ (Glasser 1965, 173) กล่าวว่า ไม่มีใครสามารถที่จะหยุดความต้องการของภาพในสมองของตัวเองได้แต่เราสามารถที่จะเลือกภาพที่เราพึงพอใจได้ ดังนั้นหน้าที่ของผู้ให้คำปรึกษาที่ดี คือ การช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเลือกรูปภาพหรือแนวทางเพื่อไปสู่ความต้องการที่ดีกว่า

ผู้ที่เป็นโรคเรื้อรัง เช่น วัณโรค เบาหวาน หรือโรคที่สามารถป้องกันได้ เช่น โปлио เกิดจากชีวิตที่ขาดการควบคุม การรักษาที่มีประสิทธิภาพ คือการฝึกให้ผู้รับคำปรึกษาควบคุมตนเอง (Glasser 1965, 103) ถ้าเราวางพื้นฐานของการทำงานในชีวิต ของเราได้โดยใช้การสังเกตการนำไปใช้บ่อย ๆ และการนำไปปรับปรุง การที่ผู้ให้คำปรึกษาหรือสมาชิกในกลุ่มให้ข้อมูลข่าวสารที่ดี จะมีการเปลี่ยนแปลงความคิด การกระตุ้นถามเพื่อให้เกิดความรู้สึก และความคึกคักที่ดี ผู้รับคำปรึกษาก็สามารถที่จะปรับปรุง พัฒนาและควบคุมชีวิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทฤษฎีการควบคุมจะทำให้ตัวผู้รับคำปรึกษาได้ทราบถึงสิ่งที่ควรทำ เมื่อเป็นโรคและสามารถควบคุมโรคได้ การดูแลตนเองก็จะพัฒนาขึ้น Glasser (1965, 219) นอกจากนี้ ผู้ที่มีสุขภาพที่ดี ร่างกายแข็งแรงมีความตื่นตัวอยู่เสมอ สงบ มีความคิดและมีความคล่องแคล่วว่องไว ผู้ที่มีสุขภาพดีแสดงให้เห็นถึงการควบคุมชีวิตที่ดีและสามารถรักษาการควบคุมไว้ได้ (Glasser 1965, 222)

3. การปฏิเสธรูปแบบการรักษาของแพทย์ (Rejection of the medical model)

การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงปฏิเสธการวินิจฉัยโรคทางการแพทย์ และการรักษาตามการวินิจฉัยของแพทย์ซึ่งมีพื้นฐานความเชื่อว่า ความเจ็บป่วยเหล่านี้ เกิดจากเหตุการณ์ภายนอก นักจิตบำบัดแบบการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเชื่อว่า พฤติกรรมที่เป็นโรคจิต โรคประสาท เป็นพฤติกรรมซึ่งเราเลือกวิธีการในการพยายาม ควบคุมโลกของเรา แม้ว่าพฤติกรรมเหล่านี้รวมทั้งอาการทางกายที่มีสาเหตุมาจากจิตใจ การติดยาเสพติดและการติดสุรา จะทำให้บุคคลได้รับความเจ็บปวด และขาดประสิทธิภาพ แต่เขาเลือกที่จะทำสิ่งเหล่านั้น เป็นการเลือกโดยขาดการตระหนักรู้ ความเครียดเกิดขึ้นได้เนื่องจาก บุคคลไม่สามารถควบคุมให้ตนเองพอใจ ในพฤติกรรมที่เขาเลือก กลาสเซอร์ ยืนยันว่า ความเครียดแตกต่างกันไป แต่เราสามารถควบคุมสถานการณ์ที่ทำให้ เกิดความเครียดได้

4. เอกลักษณ์แห่งความสำเร็จและการเสพติดทางบวก (Success Identity and Positive Addiction)

บุคคลที่มีเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จ จะเป็นผู้ที่สามารถให้ความแก่ผู้อื่น และรับความรักจากผู้อื่นได้ ทำให้เกิดความรู้สึกว่าตัวเองมีคุณค่า และสามารถสนอง ความต้องการของตนโดยไม่เบียดเบียนผู้อื่น ผู้ที่มีเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จจะเป็นผู้ที่เข้มแข็ง และสามารถช่วยสร้างสรรค์ชีวิตที่น่าพึงพอใจได้

การเสพติดทางบวก เป็นสิ่งสำคัญในการพัฒนาจิตใจให้เข้มแข็ง Glasser ได้พัฒนาแนวคิดนี้ขึ้นมาในปี ค.ศ. 1976 การได้มาซึ่งการเสพติดทางบวก โดยการทำกิจกรรมที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์ 6 ข้อดังนี้

- 4.1 เป็นกิจกรรมที่ไม่มีการแข่งขันและสามารถทำได้วันละ 1 ชั่วโมง
- 4.2 เป็นกิจกรรมที่สามารถทำได้ง่ายโดยไม่ต้องใช้ความพยายามมาก
- 4.3 เป็นกิจกรรมที่สามารถทำได้ตามลำพัง และทำร่วมกับผู้อื่นได้
- 4.4 เป็นกิจกรรมที่ผู้รับคำปรึกษาเชื่อว่าเป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า
- 4.5 เป็นกิจกรรมที่ผู้รับคำปรึกษาเห็นว่าถ้าทำอย่างสม่ำเสมอแล้ว จะเกิดการพัฒนา
- 4.6 ผู้รับคำปรึกษาสามารถปฏิบัติกิจกรรมได้ โดยไม่ตำหนิตนเอง ตัวอย่าง กิจกรรมที่เป็นการเสพติดทางบวกเช่น การวิ่ง การนั่งสมาธิ

5. เน้นความรับผิดชอบและความต้องการของมนุษย์ (Emphasis on Responsibility and Human Needs)

กลาสเซอร์ กล่าวว่า ความรับผิดชอบ (Responsibility) เป็นพฤติกรรมที่ บุคคลสนองความต้องการของตนเองในแนวทางที่ไม่กระทบกระเทือนต่อการสนอง ความต้องการของบุคคลอื่น ความต้องการที่สำคัญของมนุษย์ในที่นี้ หมายถึง ความ ต้องการที่จะรักและได้รับความรักจากผู้อื่น และความ ต้องการที่จะรู้สึกว่ามีคุณค่า ต่อตัวเองและผู้อื่น คนที่มีความรับผิดชอบจะรู้ว่าเขาต้องการอะไรจากชีวิต และมีการวางแผนเพื่อบรรลุจุดมุ่งหมายของตน หรืออาจกล่าวว่า คนที่มีความรับผิดชอบ หมายถึง คนที่เรียนรู้ในการควบคุมชีวิตตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ และรู้พฤติกรรมในปัจจุบันไม่สามารถทำให้เขา ได้รับสิ่งที่ต้องการเขาก็สามารถที่จะเปลี่ยนพฤติกรรมนั้น กลาสเซอร์ เน้นให้หลีกเลี่ยงการตำหนิตัวตน หรือการวิพากวิจารณ์ ทั้งจากนักจิตวิทยาการให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาเขาเชื่อว่า บุคคลสามารถเรียนรู้ในการมีชีวิต และมีความรับผิดชอบได้โดยไม่ต้องตำหนิตนเองอย่างรุนแรง บุคคลต้องยอมรับว่า ตลอดชีวิตนั้นพฤติกรรมเป็นสิ่งที่บุคคลเลือก ไม่ว่าจะดีหรือเลวก็เป็นตัวเลือกที่ดีที่สุดใเวลานั้น ๆ ของชีวิต ถ้าหากบุคคลเริ่มต้นด้วยความผิดพลาดและเขาเริ่มตำหนิตนเองแล้วเขาก็จะเพิ่มความผิดพลาดมากขึ้นเรื่อย ๆ เช่น ติดยาเสพติด จนกระทั่งเจ็บป่วยหรือมีความผิดปกติทางจิต

6. เน้นที่ปัจจุบัน (Emphasis on the Present)

การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเน้นที่พฤติกรรมปัจจุบันมากกว่าที่จะ สนใจความผิดพลาดในอดีตของผู้รับคำปรึกษา แต่ก็ไม่ปฏิเสธว่าปัญหาในปัจจุบันอาจ จะมีรากฐานจากอดีต ทุก ๆ สิ่งที่ทำให้ในปัจจุบันต้องสัมพันธ์กับสิ่งที่เกิดตั้งแต่เกิด แต่ในการแก้ไขนั้นสามารถแก้ไขได้เฉพาะเหตุการณ์ปัจจุบันหรือวางแผนสำหรับอนาคตที่ดีกว่าเท่านั้น ในการปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง จึงมีการพูดถึงอดีตเพียงเล็กน้อยเท่านั้น นักจิตวิทยาการให้คำปรึกษาจะรับฟังเหตุการณ์ในอดีต เพื่อช่วย

ในการวางแผนสำหรับปัจจุบันและอนาคตที่ดีกว่า

7. การประเมินคุณค่าของพฤติกรรม(Value Judgment)

การศึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเน้นให้ผู้รับการปรึกษาประเมินคุณค่าพฤติกรรมของตนว่าถูกหรือผิดเป็นไปในทางสร้างสรรค์หรือ ทางทำลาย นักจิตวิทยาการปรึกษาจะให้ผู้รับคำปรึกษาเผชิญกับผลของพวกเขา และให้เขาตัดสินใจว่าการกระทำของตนเป็นอย่างไร ถ้าผู้รับคำปรึกษาซื้อสัตย์ในการประเมินคุณค่าพฤติกรรมของตน เขาก็สามารถแก้ไขเอกลักษณ์แห่งความล้มเหลวของตนได้

8. ลดการถ่ายโยง (De-emphasis on Transference)

การศึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เห็นว่าการถ่ายโยง (Transference) ในแนวคิดของทฤษฎีจิตวิเคราะห์เป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้องเพราะทำให้ การมีส่วนร่วม (Involvement) ระหว่างนักจิตวิทยาการให้คำปรึกษา และผู้รับบริการเป็นไปอย่างไม่จริงจัง ในแนวคิดของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามแนวคิด การให้คำ ปรึกษาแบบเผชิญความจริงเห็นว่า การมีส่วนร่วมที่จริงจัง มีความเป็นมิตร ที่ทำที่ที่อบอุ่น เข้าใจห่วงใยและใส่ใจต่อสมาชิกกลุ่มสามารถสร้างบรรยากาศของความไว้วางใจ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญต่อการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาได้รู้จักโลกภายในของตน และยอมทำตามสัญญาเพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตนให้ดีขึ้น

5. กระบวนการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง (The Therapeutic Process)

1. เป้าหมายของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

มีเป้าหมายที่จะช่วยให้แต่ละบุคคลเข้มแข็ง เพื่อที่จะทำสิ่งที่มีความหมายกับชีวิตของพวกเขา โดยที่ผู้รับคำปรึกษาเป็นผู้เลือกทำพฤติกรรมที่จะนำไปสู่ความต้องการ (Glasser 1965, 85) และในขณะเดียวกัน ต้องให้ความอบอุ่นกับบุคคลทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับเขา นอกจากนั้นช่วยให้แต่ละคนมีอิสรภาพในการที่จะเลือกตัดสินใจทำพฤติกรรมด้วยตัวของเขาเอง จากแรงผลักดันในตัวเขา ไม่ใช่จากสิ่งแวดล้อม ช่วยให้บุคคลพิจารณาและกำหนด เป้าหมายหรือความต้องการของตนเองทั้งในปัจจุบันและในระยะยาวอย่างชัดเจน ช่วยให้มีเหตุผล มีวุฒิภาวะ ช่วยเพิ่มระดับของการตระหนักรู้ในพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา

จุดประสงค์ของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง คือการสนับสนุนในบุคคลรู้จัก เอกลักษณ์แห่งตน (Identity) มีความรับผิดชอบ (Responsibility) พิจารณาสິงต่าง ๆ ตามสภาพความเป็นจริง (Reality) และรู้จัก ประเมินสิ่งถูกผิด (Right or Wrong) ซึ่งองค์ประกอบเหล่านี้จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้รับคำปรึกษา

2. บทบาทและหน้าที่ของนักจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

เจอร์รัลด์ คอเรีย (Gerald Corey 1982 อ้างถึงในจงรักษ์ 2539, 37-38) ได้ศึกษาแนวความคิด

เกี่ยวกับการให้คำปรึกษาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง และได้เสนอว่าในฐานะของผู้นำกลุ่มของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง จะต้องมึบทบาทในการนำทางให้กลุ่มกระตือรือร้น มีความสามารถในการใช้ภาษาและจะต้องทำหน้าที่ดังต่อไปนี้

2.1 เป็นตัวแบบสำหรับพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบและเป็นแบบอย่างชีวิตที่มีพื้นฐานอยู่บนเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จ

2.2 สร้างสัมพันธภาพในการให้คำปรึกษากับสมาชิกแต่ละคนบนพื้นฐานของความเอาใจใส่และความนับถือ เพื่อส่งเสริมและก่อให้เกิดพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบ

2.3 กระตือรือร้นในการกระตุ้น การอภิปรายของกลุ่มเกี่ยวกับพฤติกรรมที่ไม่มีความรับผิดชอบ ช่วยให้สมาชิกกลุ่มสามารถสร้างความต้องการของเขาได้เอง

2.4 แนะนำและสนับสนุนกระบวนการประเมินตนเองสำหรับพฤติกรรมที่เป็นอยู่ของสมาชิก

2.5 สอนสมาชิกในการวางแผนเพื่อการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของพวกเขา และนำแผนการนั้นไปปฏิบัติ

2.6 กำหนดโครงสร้างและขอบเขตในการพบกันของกลุ่ม

2.7 ร่วมแบ่งปันกับกลุ่มเกี่ยวกับค่านิยมของตนเอง

2.8 กระตุ้นสมาชิกให้มีส่วนในการแบ่งปันประสบการณ์ซึ่งกันและกัน ช่วยเหลือกันและกันในการจัดการปัญหาด้วยท่าทีที่มีความรับผิดชอบ

2.9 ช่วยสมาชิกในการกำหนดการปฏิบัติตามแผนการ ภายใต้ข้อจำกัดของเวลาและขอบเขตของการปรึกษาเชิงจิตวิทยา

2.10 สอนสมาชิกในการนำสิ่งเรียนรู้ในกลุ่มไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน

3. เทคนิคและวิธีการในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

คอเรย์ (Corey 1985 อ้างถึงในจรงค์ 2539, 38-42) ได้สรุปสิ่งที่ต้องดำเนินการเป้าหมายบทบาทของผู้นำกลุ่มและบทบาทของสมาชิกกลุ่ม ตลอดจนเทคนิคที่ใช้ในการดำเนินการขั้นตอนต่าง ๆ ของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง ไว้ดังนี้

1. งานที่ต้องกระทำและเป้าหมาย (Key developmental tasks and goals)

ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)	ขั้นดำเนินการ (Working Stage)	ขั้นสุดท้าย (Final Stage)
งานแรกที่ต้องการกระทำคือการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกับสมาชิกด้วยกัน รวมทั้งผู้นำกลุ่ม โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานความไว้วางใจกันอย่างแท้จริง ให้มีความรู้สึกผูกพันกันในกลุ่มเป้าหมายหลักของขั้นนี้คือให้สมาชิกได้พิจารณาถึงพฤติกรรมในชีวิตประจำวันของสมาชิกเพื่อพิจารณาว่าพฤติกรรมของตนเองสามารถตอบสนองความต้องการของตนได้หรือไม่	เน้นพฤติกรรมปัจจุบันมากกว่าความรู้สึก อดีต เป็นเพียงสิ่งสำคัญสำหรับบอกผลกระทบที่มีต่อปัจจุบันเท่านั้น เป้าหมายใหญ่ในขั้นนี้คือการพัฒนาบรรยากาศการเรียนรู้ของสมาชิกเพื่อให้เข้าใจว่าการกระทำที่ขาดความรับผิดชอบและการเลือกที่ไม่เหมาะสมของเขาทำให้เกิดปัญหาในปัจจุบันอย่างไร ด้วยวิธีนี้จะทำให้สมาชิกกลุ่มสามารถสร้างเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จได้	ต้องมีการวางแผนที่เฉพาะเจาะจงเพื่อให้มีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและต้องการสร้างบรรยากาศแห่งการศึกษาโดยไม่มีการวิพากษ์วิจารณ์กันเพื่อเป็นการส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มได้ดำเนินการตามแผนของพวกเขาต่อไป

ภาพที่ 3 บทบาทของผู้นำกลุ่มและงานที่ต้องกระทำ (Role of group leader and tasks)

ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)	ขั้นดำเนินการ (Working Stage)	ขั้นสุดท้าย (Final Stage)
ผู้นำกลุ่มต้องสนับสนุนให้มีการสร้างควมมีส่วนร่วมในหมู่สมาชิก ผู้นำกลุ่มต้องส่งเสริมให้เกิดการติดต่อสื่อสารในกลุ่ม ด้วยการทำให้สมาชิกมีชีวิตชีวาและสร้างการมีส่วนร่วมกับสมาชิกทุกคน ด้วยการถามหรือขอให้สมาชิกคนอื่นออกความคิดเห็นและอื่นๆ เพื่อให้มีการปฏิสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิก ผู้นำกลุ่มต้องเป็นตัวแบบในการให้สมาชิกกลุ่มเน้นที่พฤติกรรม ปัจจุบัน ผู้นำกลุ่มจะมุ่งความสนใจที่พฤติกรรมประจำวัน และให้สมาชิกเริ่มต้นหาว่าเขาได้รับประโยชน์อะไรจากพฤติกรรมประจำวันของพวกเขา	ผู้นำกลุ่มต้องส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มประเมินพฤติกรรมของพวกเขาและขอให้สมาชิกพิจารณาว่าพฤติกรรมประจำวันเหล่านั้นช่วยให้เขาได้ตอบสนองความต้องการของเขาหรือไม่ ผู้นำกลุ่มต้องปฏิเสธการหาเหตุผลเพื่อป้องกันตัวเองของสมาชิกอย่างเด็ดขาดและชมเชยเมื่อสมาชิกมีพฤติกรรมที่รับผิดชอบ ตลอดจนหลีกเลี่ยงการตราหน้าว่าสมาชิกเป็นคนอย่างไรหรือประเภทใด	ผู้นำกลุ่มต้องช่วยสมาชิกในการวางแผนเพื่อการเปลี่ยนแปลง โดยตั้งอยู่บนความเป็นจริงและสร้างบรรยากาศของการไม่ตำหนิกัน ซึ่งช่วยให้สมาชิกมีความเชื่อมั่นว่าเขาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ ผู้นำกลุ่มต้องไม่ยอมแพ้ไม่ยอมล้มเลิกความตั้งใจ แม้ว่าสมาชิกจะล้มเหลวในการดำเนินการตามแผนก็ตาม ผู้นำกลุ่มต้องช่วยสมาชิกผู้ันวางแผนระยะสั้น เพื่อที่สามารถนำไปสู่ความสำเร็จในการวางแผนระยะยาวต่อไป

ภาพที่ 4 บทบาทของสมาชิกกลุ่ม (Role of group members)

ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)	ขั้นดำเนินการ (Working Stage)	ขั้นสุดท้าย (Final Stage)
สมาชิกกลุ่มจะมีความสนใจที่พฤติกรรมประจำวัน และปัญหาที่เกิดขึ้น ความสนใจนี้อาจจะเกี่ยวกับเรื่องที่ว่าสมาชิกจะทำอย่างไร เพื่อให้ตนเองได้รับความรักและรู้สึกว่าคุณค่าสมาชิกกลุ่มถูกคาดหวังว่าจะสามารถเผชิญกับปัญหา และวางแผนเพื่อแก้ไข ปัญหาของตนได้	สมาชิกจะประเมินและให้คุณค่ากับพฤติกรรมของตนเองสมาชิกต้องเข้าใจว่าเขากำลังทำอะไรและเขาจะได้รับอะไรจากพฤติกรรมเหล่านั้น สมาชิกต้องตัดสินใจเพื่อตัวเองถ้าเขาต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของตน ในขั้นนี้เริ่มมีการวางแผนเพื่อสร้างพฤติกรรมที่มีความรับผิดชอบเกิดขึ้นในกลุ่ม	สมาชิกกลุ่มต้องวางแผนเพื่อการเปลี่ยนแปลง โดยตั้งอยู่บนความเป็นจริงที่สามารถปฏิบัติได้ และต้องดำเนินการตามแผนที่วางไว้ถ้าสมาชิกยังไม่สามารถปฏิบัติได้เขาจะต้องแจ้งให้ทราบว่าจะดำเนินการได้เมื่อใด ซึ่งเขาจะต้องมีความรับผิดชอบในสิ่งที่เขากระทำ

ภาพที่ 5 บทบาทของสมาชิกกลุ่ม (Role of group members)

4. เทคนิค (Techniques) เทคนิคที่ใช้ได้แก่ (ดังรูป)

ในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม (Glasser 196, 63 - 64) ผู้ให้คำปรึกษาจะมีบทบาทน้อยกว่า การให้คำปรึกษาแบบรายบุคคล แต่ในการบำบัดแบบกลุ่มมีแนวโน้มที่จะรักษาได้รวดเร็วกว่า จากการที่สมาชิกในกลุ่มสามารถที่จะแนะนำการเผชิญปัญหาให้กับสมาชิกในกลุ่มได้

ขั้นเริ่มต้น (Initial Stage)	ขั้นดำเนินการ (Working Stage)	ขั้นสุดท้าย (Final Stage)
เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของ การสร้างสัมพันธภาพ ผู้นำ กลุ่มจะส่งเสริมให้สมาชิก พูดถึงสิ่งที่เขาสนใจ และ พยายามค้นหาว่าสมาชิก ต้องการอะไรจากกลุ่มผู้นำ กลุ่มจะใช้ทักษะในการตั้ง คำถามเพื่อให้สมาชิก ประเมินความต้องการของ ตนเองและให้ความสนใจที่ พฤติกรรมปัจจุบันของตน	1. เทคนิคการเผชิญหน้า (Confrontation) 2. การประเมินและการให้ คุณค่าแก่พฤติกรรม 3. การตัดสินใจ 4. การไม่ยอมรับข้อแก้ตัว 5. หลีกเลี่ยงการลงโทษ	1. การให้คำมั่นสัญญา 2. เทคนิคทางด้านพฤติกรรม กรรมนิยมเช่น การแสดง บทบาทสมมติ (Role playing) การลองทำ (behavior rehearsal) การมอบหมายงาน (homework assignments) 3. การส่งเสริมและ สนับสนุน (encouragement and support)

ภาพที่ 6 เทคนิค (Techniques) ที่ใช้ในการให้คำปรึกษาแบบกลุ่ม
ขั้นตอนในการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง

เจอร์ล โคเรย์ (Gerald Corey 1968, 254) กล่าวว่า การให้คำปรึกษาแบบกลุ่มตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เป็นขบวนการที่มีประสิทธิภาพขบวนการกลุ่มสามารถที่จะสร้างพลังให้แก่สมาชิก ในการวางแผนสมาชิกของกลุ่มเขียน สัญญา และอ่านให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่มฟัง แรงสนับสนุนที่เกิดขึ้นในกลุ่มเป็นเครื่องมือ ที่จะช่วยให้สมาชิกเกิดความผูกพัน ความร่วมมือในการวางแผน สมาชิกกลุ่มมีการอภิปรายร่วมกันเกี่ยวกับวิธีการและเทคนิคในการดำเนินชีวิตที่มีประสิทธิภาพ และวางแผนการปฏิบัติ เพื่อปรับปรุงพฤติกรรมที่เป็นระบบ และสามารถวัดผลได้ โดยอาศัยหลักการสำคัญ 8 ประการ ที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และจะต้องปฏิบัติร่วมกันไป ตลอดจนกระบวนการตามลำดับขั้นดังนี้

4.1 การสร้างความสัมพันธ์ (Create a relationship)

ขั้นแรกของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง คือการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน โดยการ

สร้างความอบอุ่น ความเข้าใจ เอาใจใส่ เป็นมิตร ยอมรับและนับถือในตัวสมาชิกแต่ละคนมีการเปิดเผย และเต็มใจแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และค่านิยมร่วมกัน จึงเป็นการตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานของสมาชิก และนำสมาชิกไปสู่การเผชิญหน้ากับความเป็นจริง และพฤติกรรมที่เป็นอยู่ ปฏิสัมพันธ์ภายในกลุ่มบุคคลที่มีปัญหาเฉพาะ และนำกลุ่มไปสู่ การมีเอกลักษณ์ ความล้มเหลว โดยเฉพาะในกลุ่มบุคคลที่มีปัญหาเฉพาะ และนำกลุ่มไปสู่การมีเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จ และคงรักษาเอกลักษณ์นี้ไว้ ผู้นำกลุ่มหรือนักจิตวิทยาการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง จะต้องสร้างความเชื่อถือให้สมาชิกเห็นโดยการแสดงความจริงใจและห่วงใยต่อพวกเขา มองเขาในทศนะที่พวกเขาไม่เคยมองตนเองมาก่อนว่าพวกเขาจะสามารถที่จะเปลี่ยนแปลง เป็นบุคคลที่ประสบความสำเร็จและมีความรับผิดชอบได้

ความอบอุ่นและความเข้าใจเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับคน 2 คน ที่เริ่มมีความสัมพันธ์ต่อกัน ผู้รับคำปรึกษาต้องเข้าใจว่าชีวิตของเขายังมีอะไรอีกมากมายที่จะจมอยู่กับความทุกข์ การย่ำคิดย่ำทำ หรือพฤติกรรมที่ขาดความรับผิดชอบเขาต้องเห็นว่ายังมี คนอื่นอีกที่เอาใจใส่เขาและมีความตั้งใจที่จะคุยกับเขาในเรื่องของเขา หรือเรื่องบางอย่าง ที่มีคุณค่าและน่าสนใจซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นเสมือนสะพานสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้น

4.2 การเน้นที่พฤติกรรมปัจจุบัน (Focus on current behavior)

นักจิตวิทยาการให้คำปรึกษาหรือผู้นำกลุ่มจะชักชวนให้สมาชิกพิจารณาพฤติกรรมปัจจุบันที่เป็นสาเหตุหรือส่งเสริมความรู้สึกที่ไม่ดีของตน ช่วยพวกเขาให้เรียนรู้ว่าพวกเขามีความสามารถในการควบคุมพฤติกรรมของตนเอง สามารถตัดสินใจเลือกแนวทางเพื่อที่จะ เปลี่ยนแปลงชีวิตของตนเองให้ดีขึ้นได้ นักจิตวิทยาการให้คำปรึกษาจะต้องรู้ว่าเขาไม่สามารถช่วยผู้รับคำปรึกษาได้เลย ถ้าเขาไม่ให้ความสำคัญกับพฤติกรรมปัจจุบัน เพราะ ว่าเป็นไปไม่ได้เลยที่บุคคลจะเปลี่ยนแปลงความรู้สึกโดยปราศจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาเสียก่อน ผู้ให้คำปรึกษาต้องช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาเปลี่ยนจากการหมกมุ่นอยู่กับตนเองมาเป็นการสร้างสัมพันธ์ภาพผู้อื่น ซึ่งเป็นขั้นแรกที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ ในการเปลี่ยนพฤติกรรม นักจิตวิทยาอาจใช้คำถามต่าง ๆ เช่น "คุณกำลังทำอะไร" จะไม่ถามว่า "คุณได้ทำอะไรไปแล้ว" หรือ "คุณเคยทำอะไรบ้าง" การรับรู้ต่อพฤติกรรมที่ตนเองกำลังทำอยู่เป็นวิธีการที่บุคคลจะพัฒนาเอกลักษณ์แห่งความสำเร็จของตน

4.3 การให้ผู้รับคำปรึกษาประเมินพฤติกรรมตนเอง (Invite Clients to evaluate their behavior)

หน้าที่หลักของผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง คือการให้ ความสนับสนุนให้ผู้รับคำปรึกษาประเมินพฤติกรรมของพวกเขาด้วยตัวของเขาเองและตัดสินใจที่จะทำอย่างไรเพื่อแก้ปัญหาของพวกเขา ถ้าผู้รับคำปรึกษาทราบว่า สิ่งที่เขา กำลังปฏิบัติอยู่ไม่สามารถนำไปสู่ความต้องการของเขาได้ก็จะสามารถ

ช่วยให้เขาเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นได้ ผู้ให้คำปรึกษาสามารถช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาตัดสินใจแสดงพฤติกรรมที่เป็นประโยชน์โดยการถามคำถามเหล่านี้ ผู้รับคำปรึกษาจะสนใจเฉพาะพฤติกรรมของพวกเขาและดูว่า พฤติกรรมที่เขากำลังดำเนินอยู่สามารถนำไปสู่ความต้องการได้หรือไม่

4.4 การช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษาในการพัฒนาการวางแผน (Help Clients develop an action plan)

ในขั้นนี้ผู้รับคำปรึกษาต้องพร้อมที่จะสำรวจพฤติกรรมที่เป็น ไปได้หลาย ๆ ทาง และวางแผนเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ การวางแผนเป็นสิ่งที่จะต้องทำใน การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง แผนจะต้องยืดหยุ่นได้และสามารถพัฒนาได้ใน ขบวนการบำบัดประกอบด้วยการช่วยให้ผู้รับคำปรึกษา ทราบถึงเอกลักษณ์ของตนเอง วิธีเฉพาะในการสร้างเอกลักษณ์ของผู้รับคำปรึกษาเพื่อเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ล้มเหลวไปสู่พฤติกรรมที่ประสบความสำเร็จ โดยการให้ข้อมูลข่าวสารใหม่ให้กับผู้รับคำปรึกษาและช่วยเหลือให้ผู้รับคำปรึกษาค้นพบวิธีที่มีประสิทธิภาพที่สามารถนำไปพบความต้องการของเขา การวางแผนควรจะขึ้นอยู่กับข้อจำกัดของแรงจูงใจ และความสามารถของแต่ละคน และควรจะมีทางเลือกหลาย ๆ ทาง ในการแก้ปัญหาการวางแผนที่มีประโยชน์ควรจะต้องมีสัญญาด้วยการวางแผนที่ดีจะต้อง

- 4.4.1 แผนนั้นจะต้องเป็นแผนที่ง่ายและชัดเจน
- 4.4.2 แผนนั้นสามารถทำให้สำเร็จได้ในระยะเวลาสั้น ๆ
- 4.4.3 ผู้รับคำปรึกษาสามารถทำแผนนั้นได้
- 4.4.4 มีลักษณะเฉพาะ ทำอะไร เมื่อไร ที่ไหน และบ่อยเพียงใด
- 4.4.5 มีการทำซ้ำ ๆ และสามารถทำในชีวิตประจำวันได้
- 4.4.6 ปฏิบัติตามแผนทันที

ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องกระตุ้นให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดความรับผิดชอบใน การที่จะเลือกทำพฤติกรรมด้วยตัวของเขาเอง

4.5 ข้อผูกมัด (Commitment)

หลังจากที่ผู้รับคำปรึกษาได้ตัดสินใจวางแผนแล้ว ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องทำสัญญาเพื่อช่วยให้สมาชิกแต่ละคนประกาศให้กลุ่มทราบถึงแผนสัญญาของตนเองเพื่อช่วยให้ตนเองและสมาชิกอื่น ๆ ร่วมกันปฏิบัติตามแผนการนั้น กลาสเซอร์ให้ความเห็นว่าแต่ละบุคคลจะมีเอกลักษณ์แห่งความล้มเหลวนั้นก็คือ ผู้ที่ไม่เต็มใจที่จะทำตามแผนที่วางไว้ ถ้าผู้ให้คำปรึกษาสามารถปฏิบัติตามแผนได้ เขาจะได้รับสิ่งที่มีคุณค่า นอกจากนั้นเวลาก็มีความสำคัญซึ่งสามารถช่วยให้บุคคลรู้ว่า เขาจะต้องรับผิดชอบต่อตัวเองต่อผู้ให้คำปรึกษาและต่อบุคคลอื่นที่ดูแลเขานั้นหมายถึงว่า ผู้รับคำปรึกษาไม่โดดเดี่ยว

ข้อผูกมัดจะทำให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดความรับผิดชอบ ถ้าผู้รับคำปรึกษายังพูดว่าเขาต้องการที่จะ

เปลี่ยนแปลง โดยไม่ทำตามแผนของเขา ผู้ให้คำปรึกษาอาจถามว่า "คุณจะทำ, และคุณจะเริ่มทำเมื่อไร" อันตรายของข้อผูกมัดคือการวางแผนจะนำไปสู่ ความคับข้องใจและเพิ่มความล้มเหลวให้แก่เขา ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องหลีกเลี่ยงปัญหานี้ โดยไม่ถามข้อผูกมัดอื่น ๆ ซึ่งไม่มีเหตุผลเพียงพอและข้อผูกมัดที่เป็นไปไม่ได้

4.6 การไม่ยอมรับข้อแก้ตัว (Refuse to accept excuses)

ผู้ให้คำปรึกษา แบบเผชิญความจริงจะไม่ยอมรับข้อแก้ตัวหลังจากที่ได้มีการวางแผน เมื่อผู้รับคำปรึกษา ไม่สามารถทำตามแผนได้เขาจะต้องตอบคำถามต่าง ๆ ดังนี้ "เกิดอะไรขึ้น" "แผนของ คุณเป็นแผนที่สามารถเป็นจริงได้ไหม" "คุณพยายามทำตามแผนมากพอหรือยัง" การ ไม่สามารถทำตามแผนได้นี้เกิดขึ้นเมื่อไร กลาสเซอร์กล่าวว่า การแก้ตัวเป็นการหลอก ลวงตนเองเพื่อระบายความรู้สึก และในที่สุดก็จะพบกับความล้มเหลวและเป็นการแสดง ให้เห็นว่าผู้รับคำปรึกษาไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้น การไม่รับฟังข้อแก้ตัวและดำเนินการตามข้อผูกมัดจะเพิ่มโอกาสให้ผู้รับคำปรึกษาที่มีความรับผิดชอบ และพัฒนาไป สู่การเปลี่ยนแปลงได้

4.7 การไม่ใช้การลงโทษ (Refuse to use punishment)

กลาสเซอร์กล่าวว่า การลงโทษจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมที่ไม่มีประสิทธิภาพ และการลงโทษจะทำให้เกิดความล้มเหลวในการดำเนินการตามแผน และทำให้ผู้รับคำปรึกษาเกิดเอกลักษณ์แห่งความล้มเหลวนอกจากนั้นยังทำลายสัมพันธภาพระหว่างผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาดังนั้นจึงควรหลีกเลี่ยงการลงโทษ

ผู้ให้คำปรึกษา ควรใช้การท้าทายแทนการลงโทษ ท้าทายให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นและยอมรับเหตุผล ซึ่งเกิดจากพฤติกรรมของเขา ผู้ให้คำปรึกษาควรถามผู้รับคำปรึกษาว่า ยังสนใจที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือไม่ ถ้าผู้รับคำปรึกษาต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมอยู่ ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องช่วยให้ผู้รับคำปรึกษาประเมินพฤติกรรมของตนเองใหม่ ต่อจากนั้นจึงสร้างสัญญา

4.8 ไม่ล้มเลิกความตั้งใจ (Refuse to give up)

ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเชื่อมั่น ในตัวผู้รับคำปรึกษาว่าเขาสามารถเปลี่ยนแปลงและพัฒนาได้ ไม่ว่าพวกเขาจะพูดหรือ กระทำอย่างไรก็ตาม จะต้องไม่สิ้นหวังในตัวพวกเขาแม้ว่าบางคนจะต้องใช้เวลามากในการพัฒนาพฤติกรรมใหม่ เพราะบุคคลที่มีเอกลักษณ์ของความล้มเหลวมักจะคิดว่าคนอื่น ๆ สิ้นหวังในตัวพวกเขาแล้ว และไม่เชื่อว่าพวกเขามีความสามารถที่จะปรับปรุงงานเองได้ ผู้ให้คำปรึกษาจะต้องเป็นตัวอย่างของการไม่ยอมล้มเลิกความตั้งใจและมุ่งมั่นที่จะช่วยพวกเขาและกระตุ้นความรู้สึกมั่นใจในตนเอง เมื่อผู้รับคำปรึกษาเชื่อมั่นว่าผู้ให้คำปรึกษาและสมาชิกคนอื่นไม่รู้สึกสิ้นหวังในตัวเขาแล้ว เขาจะรู้สึกเป็นหนึ่งของกลุ่มไม่รู้สึกโดดเดี่ยว สามารถพัฒนาความเชื่อมั่นในตนเอง และรู้ว่าเขามีความสามารถที่จะแก้ไข

ปัญหาและเปลี่ยนแปลงสิ่งที่เขาคิดสิ่งที่เขารู้สึก และสิ่งที่เขากระทำได้

6. กลวิธีในการช่วยเหลือผู้รับคำปรึกษา (Burl E. Gilliland 1986, 303-306)

การมองโลกแง่ดี (Positiveness)

ผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงสนใจการให้แรงเสริมทางบวกและการวางแผนที่สร้างสรรค์ในการนำไปสู่ความต้องการของผู้รับคำปรึกษา ผู้รับคำปรึกษาเชื่อว่าผู้ให้คำปรึกษาต้องการที่จะได้ยืนเกี่ยวกับความเจ็บปวด ปัญหา ความล้มเหลว ความผิดพลาดของพวกเขาอีกครั้ง การให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเชื่อว่า การพูดถึงความเก้บกดและสิ่งที่เป็นไปในทางลบนำไปสู่ความเก้บกดมากขึ้นและไม่สามารถทำให้ผู้รับคำปรึกษาปรับปรุงความคิด หรือพฤติกรรมของเขา กลวิธีในการช่วยเหลือ คือการยอมรับว่าผู้รับคำปรึกษารู้สึกเจ็บปวด สนับสนุนให้เขาทำลายรูปแบบที่เป็นไปในทางลบ และให้ผู้รับคำปรึกษาหันกลับมาสนใจปัจจุบันในทางสร้างสรรค์ตัวอย่างเช่นผู้รับคำปรึกษาอาจจะพูดว่า "ฉันรู้สึกผิดหวังที่เขานัดกับฉันเมื่อวานนี้" แทนที่จะพูดว่า "เขาทำให้ฉันรู้สึกผิดหวังและเก้บกด" ผู้ให้คำปรึกษาที่ดีควรจะพูดว่า "คุณกำลังทำอะไรเมื่อคุณเกิดความรู้สึกผิดหวัง" สนใจในการเปลี่ยนความคิดของผู้รับคำปรึกษาเกี่ยวกับความรู้สึกผิดหวังและความรับผิดชอบต่อความรู้สึกนั้น

การควบคุมการรับรู้ (Controlling Perceptions)

ในทฤษฎีการควบคุมพฤติกรรมเป็นความพยายามที่จะควบคุมการรับรู้ นั่นคือ มนุษย์แสดงพฤติกรรมเพื่อลดความขัดแย้งที่เกิดขึ้นระหว่างสิ่งที่เขาต้องการกับสิ่งที่เขาได้รับพฤติกรรมการเสพยาติทางบวกเช่นการฝึกสมาธิ กลาสเซอร์กล่าวว่ามนุษย์สามารถลดความขัดแย้งที่เกิดขึ้นได้และรู้สึกถึงการควบคุมชีวิตของพวกเขา การขี่จักรยาน การว่ายน้ำ การทำสวน การเขียน และการเย็บผ้า เป็นตัวอย่างของการฝึก สมาธิ กลาสเซอร์เชื่อว่าสิ่งที่สำคัญในการพัฒนาพฤติกรรมดังกล่าว คือ สมาธิ ซึ่งขบวนการของการฝึกสมาธินั้นมีคุณค่าสามารถนำพวกเขาไปสู่สิ่งที่เป็นประโยชน์สูงสุดนั้น ผู้รับคำปรึกษาต้องทำพฤติกรรมนั้น ๆ 1 ชั่วโมงต่อวัน จนกระทั่งเกิดเป็นความเคยชิน และจะรู้สึกไม่สบายเมื่อไม่ทำพฤติกรรมนั้น ๆ การเสพยาติทางบวกสามารถเอาชนะการเสพยาติทางลบได้และนำไปสู่ชีวิตที่สร้างสรรค์สมบูรณ์ได้ กลวิธีในการให้คำปรึกษาคือ การกำหนดการวางแผนพฤติกรรมที่ทำให้เกิดสมาธิ ซึ่งจะทำให้เกิดศักยภาพในการเปลี่ยนแปลงจากประสบการณ์

การเผชิญหน้า (Confrontation)

เมื่อการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงให้ความสำคัญกับความรับผิดชอบของผู้รับคำปรึกษาและการไม่มีข้อแก้ตัว เป็นธรรมชาติของการเผชิญหน้า ซึ่งเป็นกลวิธีที่มีประสิทธิภาพและมีความจำเป็น การเผชิญหน้าไม่ใช่สิ่งที่ทำกันได้ง่ายและบ่อยครั้งต้องขึ้นอยู่กับโอกาสจังหวะและความเข้มข้นของกระบวนการในบางโอกาส ผู้รับคำปรึกษาจะต้องเข้าไปขัดคอเพื่อตั้งผู้รับคำปรึกษาให้มาอยู่ในโลกของ

ความเป็นจริง เช่น กำลังทำอะไรอยู่และเขามีแผนอะไรผู้ให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง จะต้องกระตุ้นให้คนใช้ทดสอบและประเมินสิ่งเหล่านี้ แล้วแก้ไขวางแผนใหม่ และนำไปทดลองปฏิบัติ

การวางแผนและการทำสัญญา (Plans and Contracts)

การกำหนดการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเป็นการกำหนดเวลาในการ บำบัดและราคา ความรับผิดชอบของผู้ให้คำปรึกษาและผู้รับคำปรึกษาเป้าหมายการ บำบัดระยะสั้น ระยะยาว และการวางแผนเฉพาะสำหรับเป้าหมายในการก่อสร้าง เอกลักษณ์แห่งความสำเร็จ สิ่งที่สำคัญในการวางแผนคือการเขียนสัญญา การวางแผนที่เขียนขึ้นเพื่อเป็นขั้นตอนนำผู้รับคำปรึกษาไปสู่ความสำเร็จ

การจับจุดหรือการใช้คำถามเฉพาะ (Specifying and Pinning down)

วิธีนี้สัมพันธ์กับการเผชิญหน้า เป็นการป้องกันผู้รับคำปรึกษาในการที่จะแก้ตัวต่อความล้มเหลว การเริ่มให้คำปรึกษาผู้ให้คำปรึกษาเน้นไปที่ความต้องการของผู้รับคำปรึกษา เช่น ผู้รับคำปรึกษาต้องการที่จะเริ่มต้นครั้งต่อไปในสัปดาห์หน้า ผู้รับคำปรึกษา ต้องบังคับให้ผู้รับคำปรึกษาตัดสินใจโดยถามคำถามเหล่านี้ "สัปดาห์หน้าวันไหนที่คุณจะเริ่มทำ" "เวลาไหน" "โทรศัพท์ไปนัดก่อนหรือไม่" "คุณจะทำอะไรถ้าคุณสอบสัมภาษณ์ไม่ผ่าน" สิ่งสำคัญที่สุดในการถามคำถามเหล่านี้ คือ การให้ผู้รับคำปรึกษามีความผูกพันในการทำพฤติกรรมทางบวก เพื่อไปสู่เป้าหมายที่เขาต้องการ ดังนั้นผู้ให้คำปรึกษาสามารถให้แรงเสริมในแต่ละคำถามโดยพูดว่า "ตกลงว่าเป็นวันพุธเวลา 9 โมง เช้า โดยคุณจะนัดไปก่อนคุณวางแผนที่จะใส่เสื้อกีฬา, ผูกไทด์, สวมกระโปรง, คุณต้องขึ้นรถสาย 16 และออกจากบ้าน 8 โมงเช้า คุณจึงจะมาถึงที่นัดก่อน 9 โมง ถูกไหม"

การแก้ปัญหาความคับข้องใจ (Resolving Conflict)

ความคับข้องใจมี 2 ชนิด คือความคับข้องใจที่แท้จริงกับความคับข้องใจที่ไม่จริง ความคับข้องใจที่แท้จริงที่เกิดจากความพยายามที่จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมจากผู้ซึ่งไม่ต้องการจะเปลี่ยนแปลง เพราะว่าเงื่อนไขของการควบคุมไม่ได้ทำให้เขาปลอดภัย ไม่มีการแก้ไขอย่างอื่น และเป็นส่วนที่ทำให้เกิดความเครียดอย่างมาก เมื่อพยายามที่จะแก้ไขปัญหาก็กลาสเซอร์แนะนำให้ลดความเครียดโดยไม่ต้องทำอะไรเลยปล่อยเวลาให้ผ่านไป ซึ่งหมายความว่าเมื่อเวลาผ่านไปความคับข้องใจอาจจะเกิดการเปลี่ยนแปลง โดยที่เราไม่ต้องทำอะไร กลาสเซอร์กล่าวว่า สถานการณ์ที่สำคัญที่สุดคือ การที่มนุษย์อยู่บนความคับข้องใจที่ไม่จริงในสถานการณ์เหล่านี้ มีพฤติกรรมซึ่งมนุษย์สามารถทำเพื่อแก้ปัญหาได้ แต่มนุษย์ไม่ได้สนใจที่จะทำพฤติกรรมนั้นตัวอย่างเช่น คนอ้วนต้องการที่จะผอมไม่อยากคุมอาหาร การออกกำลังกายในแต่ละวันเพื่อลดแคลอรีก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง การทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งในสถานการณ์นี้ เป็นสิ่งจำเป็นและการบ่น ไม่ใช่พฤติกรรมที่มีประสิทธิภาพในการลดน้ำหนัก

การใช้อารมณ์ขัน

อารมณ์ขันเป็นสิ่งจำเป็น หรือต้องมีในกระบวนการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงตลอดกระบวนการ การรู้จักหัวเราะหรือยิ้มอย่างอิสระ แสดงถึงการมีบูรณาการของ อัตมโนทัศน์และชีวิต โดยเฉพาะการหัวเราะได้ต่อความผิดพลาดโดยบังเอิญ หรือแม้แต่การทำคามผิดได้ก็ยิ่งแสดงให้เห็นถึงความสมบูรณ์ของสุขภาพจิตเรามากจะพบเสมอว่า เมื่อคนเราถูกพายุชีวิตทำให้เสียอารมณ์สิ่งที่ทำได้ยากที่สุดก็คือการมีอารมณ์ขัน บางคนทำได้อย่างดีก็แค่หัวเราะแบบฝืนๆ หรือหัวเราะคนอื่น ดังนั้น อารมณ์ขันและการหัวเราะ อย่างอิสระโดยไม่มีสิ่งใดเคลือบแฝงจึงเป็นการแสดงให้เห็นถึงความสนุกและความสุข ผู้ให้คำปรึกษาที่สุขภาพจิตสมบูรณ์หรือมองภาพชีวิตตัวเองอย่างผู้สำเร็จจะต้องให้ความช่วยเหลือแก่ผู้รับคำปรึกษาด้วยความสนุกและเป็นสุขแสดงให้ผู้รับคำปรึกษาเห็นความสำคัญของสิ่งเหล่านี้สำหรับชีวิตด้วย

7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง มีจุดมุ่งหมายที่จะช่วยเหลือให้ บุคคลได้รู้จักบังคับควบคุมชีวิตของตนเอง และฝึกให้บุคคลมีความรับผิดชอบใน สภาวะของความเป็นจริง ซึ่งผู้พัฒนาทฤษฎีนี้ได้้นำแนวคิดของทฤษฎีไปใช้กับผู้ป่วยหลายประเภท ตั้งแต่ผู้มีความวิตกกังวล ผู้ป่วยโรคเรื้อรัง ผู้ติดยาเสพติด ตลอดจนถึงผู้ป่วยโรคจิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงทำให้มีผู้สนใจศึกษาแนวคิดจากทฤษฎีนี้มาใช้ในงานวิจัยมากขึ้น ซึ่งจะยกตัวอย่างดังต่อไปนี้

1. งานวิจัยในต่างประเทศ

Silverberg and Robert A. (1984) ได้ศึกษาการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยในระยะสุดท้าย โดยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง เป็นการศึกษารายบุคคลเพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยให้สามารถตัดสินใจ และจัดการในการเปลี่ยนแปลงต่อการตอบสนองในการดำเนินชีวิตโดยการเน้นที่ความรับผิดชอบต่อตนเอง การอยู่กับความเป็นจริง จากการศึกษาพบว่า ผู้ป่วยสามารถควบคุมตนเองได้

Parish (1988) ได้ศึกษาการช่วยเหลือนักเรียนในวิทยาลัยให้ควบคุมชีวิตของพวกเขาได้โดยใช้การปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง กลุ่มตัวอย่างเป็นนักเรียนในวิทยาลัยที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีจำนวน 35 คน ได้รับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาตามการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงเพื่อเพิ่มข้อผูกมัดส่วนบุคคล และหลีกเลี่ยงการให้สิ่งกดดันภายนอกมาช่วยเหลือพวกเขาเพิ่มความรับผิดชอบต่อตนเองและให้การรับรู้อำนาจภายในในการควบคุมตนเองเพิ่มขึ้นผลการวิจัยพบว่ากลุ่มตัวอย่างมีระดับของการควบคุมภายในเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกเขาได้รับเกรด A ในวิชาเรียน รวมทั้งมีการเพิ่ม การรับรู้อำนาจภายใน ในการควบคุมตนเองมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างยังมีการให้คะแนนด้านสุขภาพเพิ่มขึ้น และลดสิ่งที่ให้เครียดลงในชีวิตของพวกเขา

Copeland and Arthur R. (1991) ศึกษาพฤติกรรมการสุขภาพเกี่ยวกับการควบคุมอาหาร โดยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง โดยเน้นที่ความต้องการพื้นฐาน 4 ข้อ ของ William Glasser ได้แก่ ความต้องการด้านความรัก ความต้องการอิสรภาพ ความต้องการความสนุกสนาน และ ความต้องการมีอำนาจ การเปลี่ยนแปลงจะเป็นไปอย่างช้า ๆ และการเรียนรู้ความสำคัญของความพอใจ ในความต้องการพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง เป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จในการควบคุมอาหาร

ladeluca - Myrianthis and Carol (1992) ได้ศึกษาการฟื้นฟูสภาพในผู้ป่วย ปวดหลังโดยใช้ทฤษฎีการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงในการแนะนำการดูแลตนเองแก่ผู้ป่วยที่ปวดหลัง การสร้างพฤติกรรมที่ถูกต้องจะสำเร็จได้โดยการกระทำภายใต้ การควบคุมของผู้ป่วยเอง และผู้ป่วยต้องรู้ว่าเขาสามารถควบคุมความเจ็บปวดของเขาได้ เมื่อเขามีพฤติกรรมการยืน การนั่ง และการนอนในท่าที่ถูกต้อง

2. งานวิจัยในประเทศ

สุดฤทัย มุขยวงศา (2532) ศึกษาผลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ตามแนวคิดแบบพิจารณาความเป็นจริงที่มีต่อนิสัยและทัศนคติในการเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 กลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 10 คน และกลุ่มควบคุม 10 คน กลุ่มทดลองได้รับการศึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มตามแนวคิดพิจารณาความเป็นจริงเป็นเวลา 8 สัปดาห์ ๆ ละ 2 ชั่วโมง รวม 16 ชั่วโมง ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการปรึกษาใดๆ และให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 แบบ ทำแบบสำรวจนิสัยและทัศนคติในทางการเรียน พบว่า คะแนนเฉลี่ยของกลุ่มทดลองสูงขึ้นกว่าคะแนนเฉลี่ยก่อนการทดลอง และมีคะแนนสูงกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับ .01

จันทร์เพ็ญ อินทรไชยา (2536) ศึกษาผลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบ กลุ่มตามแนวคิดพิจารณาตามความเป็นจริงต่อการลดความเครียดในขณะฝึกปฏิบัติงานของนักศึกษาพยาบาลชั้นปีที่ 2 มหาวิทยาลัยขอนแก่น จำนวน 16 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 8 คน กลุ่มควบคุม 8 คน กลุ่มทดลองได้เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มตามแนวคิดพิจารณาเป็นจริงสัปดาห์ละ 2 ครั้งๆ ละ 2 ชั่วโมงเป็นเวลา 5 สัปดาห์ รวม 20 ชั่วโมง ส่วนกลุ่มควบคุมไม่ได้รับการปรึกษาใด ๆ และให้กลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม ทำแบบสอบถามความเครียดในการฝึกปฏิบัติงานของ Pagana ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มทดลองมีคะแนนความเครียดในด้านคุกคามต่ำกว่าก่อนเข้ารับการศึกษาเชิงจิตวิทยา แบบกลุ่มและต่ำกว่ากลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จันทร์ ยี่รัฐศิริ (2536) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงที่มี ต่อพฤติกรรมไม่ตั้งใจเรียนของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนรัตนานาถเบศร์ จังหวัดนนทบุรี กลุ่มตัวอย่าง 16 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 8 คน กลุ่มควบคุม 8 คน กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง และกลุ่มควบคุมได้รับข้อเสนอแนะเป็นเวลา 7 สัปดาห์ ๆ ละ 1 ครั้ง ๆ ละ 50 บาท รวม 35 ชั่วโมง ทั้ง 2

กลุ่ม ผลการทดลองพบว่า นักเรียนทั้ง 2 กลุ่ม มีพฤติกรรมไม่ตั้งใจเรียนลดลงแต่นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษา แบบเผชิญความจริงมีพฤติกรรมไม่ตั้งใจเรียนลดลงมากกว่านักเรียนที่ได้รับข้อเสนอแนะ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

พรทิพย์ อินทรโชติ (2536) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงที่มีพฤติกรรมรังแกเพื่อนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนชุมชนบ้านพุเตย อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 14 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 7 คน กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงและกลุ่มควบคุมได้รับการสอนแบบปกติ ประเมินผลโดยใช้แบบบันทึกพฤติกรรมรังแกเพื่อน ผลการทดลองพบว่า นักเรียนทั้ง 2 กลุ่มมีพฤติกรรมรังแกเพื่อนลดลง แต่มักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง มีพฤติกรรมรังแกเพื่อนลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จิราภรณ์ กลิ่นมสุข (2537) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงที่มีต่อพฤติกรรมการสูบบุหรี่ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนบางปะกอกวิทยาคม กรุงเทพมหานคร ที่มีการสูบบุหรี่เป็นเวลา 6 เดือน ถึง 1 ปี และปริมาณการสูบบุหรี่ไม่เกิน 5 ถึง 10 มวนต่อวันจำนวน 14 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 7 คน กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงและกลุ่มควบคุมได้รับการให้ข้อเสนอแนะหลังการทดลองให้ทั้ง 2 กลุ่ม ทำแบบสอบถามพฤติกรรมสูบบุหรี่ ผลการวิจัยพบว่านักเรียนทั้ง 2 กลุ่มมีพฤติกรรมการสูบบุหรี่ลดลง แต่มักเรียนที่เข้ากลุ่มการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงมีพฤติกรรมการสูบบุหรี่ลดลงมากกว่านักเรียนที่ได้รับข้อเสนอแนะอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จรงค์ อินทรเสวก (2539) ศึกษาผลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ตามแนวคิดพิจารณาความเป็นจริงต่อการเพิ่มระดับการควบคุมตนเองและการลดการติดยาเสพติดซ้ำของผู้ติดยาที่เข้ารับการรักษาในระยะถอนพิษยาเสพติดอย่างจำนวน 20 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 10 คน กลุ่มควบคุม 10 คน โดยการสุ่มตัวอย่าง อย่างง่าย กลุ่มทดลองได้เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาเชิงจิตวิทยา และกลุ่มตามแนวคิดพิจารณาความเป็นจริงทั้งหมด 10 ครั้ง ๆ ละประมาณ 2 ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น 20 ชั่วโมง กลุ่มทดลอง เป็นกลุ่มที่รับการรักษาตามปกติ ผลการทดลอง พบว่า ผู้ติดยาเสพติดที่ได้รับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มตามแนวคิดพิจารณาความเป็นจริงมีระดับการควบคุมตนเองสูงกว่า กลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

พรทิพย์ อินทรโชติ (2536) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงที่มีพฤติกรรมรังแกเพื่อนของนักเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่ 5 โรงเรียนชุมชนบ้านพุเตย อำเภอวิเชียรบุรี จังหวัดเพชรบูรณ์ จำนวน 14 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุม กลุ่มละ 7 คน กลุ่มทดลองได้รับการให้

คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงและกลุ่มควบคุมได้รับการสอนแบบปกติ ประเมินผลโดยใช้แบบบันทึก พฤติกรรมรังแกเพื่อน ผลการทดลองพบว่า นักเรียนทั้ง 2 กลุ่มมีพฤติกรรมรังแกเพื่อนลดลง แต่นักเรียนที่ได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริง มีพฤติกรรมรังแกเพื่อนลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01

จิราภรณ์ กลิ่นมสุข (2537) ศึกษาผลของการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงที่มีต่อ พฤติกรรมการสูบบุหรี่ของนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 2 โรงเรียนบางปะกอกวิทยาคม กรุงเทพมหานคร ที่มีการสูบบุหรี่เป็นเวลา 6 เดือน ถึง 1 ปี และปริมาณการสูบบุหรี่ไม่เกิน 5 ถึง 10 มวนต่อวันจำนวน 14 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลองและกลุ่มควบคุมกลุ่มละ 7 คน กลุ่มทดลองได้รับการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงและกลุ่มควบคุมได้รับการให้ข้อเสนอแนะหลังการทดลองให้ทั้ง 2 กลุ่ม ทำแบบสอบถามพฤติกรรมการสูบบุหรี่ ผลการวิจัยพบว่านักเรียนทั้ง 2 กลุ่มมีพฤติกรรมการสูบบุหรี่ลดลง แต่นักเรียนที่เข้ากลุ่มการให้คำปรึกษาแบบเผชิญความจริงมีพฤติกรรมการสูบบุหรี่ลดลงมากกว่านักเรียนที่ได้รับข้อเสนอแนะอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จรงค์ อินทรเสวก (2539) ศึกษาผลของการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่ม ตามแนวคิด พิจารณาความเป็นจริงต่อการเพิ่มระดับการควบคุมตนเองและการลดการติดยาเสพติดซ้ำของผู้ติดยาที่เข้ารับการรักษาในระยะถอนพิษยากลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 คน แบ่งเป็นกลุ่มทดลอง 10 คน กลุ่มควบคุม 10 คน โดยการสุ่มตัวอย่าง ง่าย ๆ กลุ่มทดลองได้เข้าร่วมโปรแกรมการปรึกษาเชิงจิตวิทยา และกลุ่มตามแนวคิดพิจารณาความเป็นจริงทั้งหมด 10 ครั้ง ๆ ละประมาณ 2 ชั่วโมง รวมทั้งสิ้น 20 ชั่วโมง กลุ่มทดลอง เป็นกลุ่มที่รับการรักษาตามปกติ ผลการทดลอง พบว่า ผู้ติดยาเสพติดที่ได้รับการปรึกษาเชิงจิตวิทยาแบบกลุ่มตามแนวคิดพิจารณาความเป็นจริงมีระดับการควบคุมตนเองสูงกว่า กลุ่มควบคุมอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01