अगर कोई स्पष्ट समाधान है परंतु क्लायंट उस ओर ध्यान नहीं दे रहा है, तो परामर्शदाता को यह कहते हुए सुझाव देना चाहिए, "क्या आपने ... के बारे में सोचा है?" ऐसे समाधानों की सूची बनाते समय किसी भी समाधान को यह कहकर नहीं छोड़ देना चाहिए कि उसे व्यवहारिक रूप से लागू नहीं किया जा सकता है।

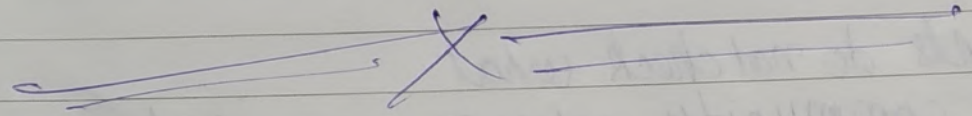
(iii) प्रस्तावित समाधान के परिणामों की खोज-बीन करना (Exploration the consequences of the suggested Solutions) :- इस चरण में संभावित प्रत्येक समाधान के प्रक्षेपित परिणाम (Projected outcome) की खोजबीन गहन रूप से की जाती है। क्लायंट, परामर्शदाता, द्वारा उत्साहित किए जाने पर तथा उनसे बीच-बीच में कुछ सुझाव पाकर, कुछ ऐसे प्रविधियों की पहचान करता है जिसकी जरूरत प्रस्तावित समाधान को कार्यरूप देने में होता है। ऐसा करने में कुछ समाधान के अधिक गंभीर परिणाम के संकेत मिल सकता है जिसपर काफी ध्यान दिया जाता है।

(iv) समाधानों को प्राथमिकता के क्रम में सजाना (Arranging the solutions in order of priority):— इस उपचरण में परामर्शदाता से प्रोत्साहन पाकर क्लायंट सभी समाधानों को सबसे उत्तम से सबसे घटिया तो जाता है, तथा सबसे उत्तम समाधान की पहचान कर ली जाती है, क्लायंट अगले चरण, अर्थात् समाधान का व्यवहारिक उपयोग की ओर बढ़ता है।

(4) समाधान, उपयोग एवं समापन की अवस्था (Phase of solution, application and termination) परामर्शन प्रक्रिया की इस अंतिम अवस्था में क्लायंट तथा परामर्शदाता दोनों की अपनी-अपनी विशेष जवाबदेहियाँ होती है। क्लायंट को निर्धारित समाधान को कार्यरूप देना होता है जबकि परामर्शदाता की मुख्य जवाबदेही उन विधियों को तय करना होता है जहाँ परामर्शन प्रक्रिया का समापन होगा। समापन के लिए क्लायंट को पहले से ही तैयार करना पड़ता है। समापन

स्पष्ट हुआ कि परामर्शन प्रक्रिया के कई अवस्थाएँ होती है जिनसे होकर परामर्शन कार्य संपन्न किया जाता है।

परामर्शन (counselling) एक अंतः क्रियात्मक प्रक्रिया होता है जिसमें परामर्शी को परामर्शदाता मदद करके उसे समस्या समाधान करने के योग्य बनाता है।



से कुछ सत्र पहले से ही अंत के लिए क्लायंट को धीरे - धीरे स्मरण कराना आरंभ कर दिया जाता है। हार्टन (Harton, 2000) के अनुसार इस समापन के समय कुछ बिंदुओं जैसे, उपलब्धियां क्या रही अर्थात और क्या उपलब्धियां किया जाना शेष है, परामर्शी को कहां लाभ/हानि हुई, आदि पर अन्वेषण किया जाता है। क्लायंट के इस अंतिम कार्य में परामर्शदाता प्रोत्साहन देता है। जब क्लायंट सक्रिय होकर समस्या समाधान को मूर्तरूप दे रहा होता है, तो परामर्शदाता उससे संपर्क बनाकर रखता है ताकि प्रोत्साहन तथा समर्थन के अलावा अनुवर्ती (Follow-up) कार्य भी ठीक ढंग से हो सके। इस अनुवर्ती प्रक्रिया के दो मुख्य उद्देश्य होते हैं-

पहला, इस बात का मूल्यांकन करना कि क्लायंट द्वारा अर्जित लाभ वास्तविक जीवन में किस प्रकार उपयोग हो रहा है तथा दूसरा, क्लायंट की समस्या की पुनरावृत्ति repetition) को रोकना होता है।