

**التعرف على حدودك:**

**الانتقال، والانتقال العكسي، والضغط والإجهاد**

**Recognizing Your Limits:  
Transference, Counter transference, Stress,  
and Burnout**

الأهداف التعليمية

- ١- تعريف انتقال العميل.
- ٢- تحديد طرق الرد على الانتقال.
- ٣- تعريف الانتقال العكسي للمرشد الوراثي.
- ٤- تحديد إستراتيجيات لمعالجة الانتقال العكسي.
- ٥- تعريف الضغط والإجهاد على المرشد.
- ٦- تحديد طرق تحمل الضغط والإجهاد للمرشد.

يجب عليك الإمام بالقضايا التي تؤثر على علاقتك بالعملاء حتى تكون مرشداً وراثياً فعالاً. يناقش هذا الفصل قضيتين حاسمتين تؤثران على علاقات الإرشاد الوراثي هما: (١) الانتقال والانتقال العكسي و(٢) الضغط والإجهاد. حيث إن الانتقال

والانتقال العكسي هما قبل كل شيء (ولكن ليس دائماً) حركات غير واعية تظهر ضمن العلاقة نفسها، بينما الضغط والإجهاد هما حالات تتطور مع المرشد وتطفو على سطح علاقة الإرشاد الوراثي.

### الانتقال والانتقال العكسي

التركيز الأساسي لهذا القسم هو الانتقال العكسي، وهي ظاهرة يمكن أن تؤثر فيها حاجاتك الخاصة وتجاربك الشخصية على عمك السريري. وفي بعض الأحيان، يحدث الانتقال العكسي كرد على انتقال المريض. لهذا سنبدأ بمناقشة موجزة لانتقال العميل.

#### تعريف انتقال العميل

الانتقال هو طريقة غير واعية يرتبط فيها العميل بالمرشد الوراثي استناداً إلى ماضي ارتباطه مع الآخرين (جورجنوفك، ١٩٩٨م). وتتعلق بكيفية فهم العميل للمرشد وكيفية تصرف العميل نحو المرشد. وعلى سبيل المثال، يركز العملاء على مواقف المرشد، أدواره، وتوقعاته وذلك بناءً على لقاءاته السابقة مع الآخرين. الانتقال هو سوء فهم العميل للمرشد والذي قد يحدث في اللحظة الأولى من اللقاء وحتى في انتظار جلسة الإرشاد الوراثي. وإحدى السمات المهمة للانتقال هي أن عواطف العميل وتفاعلاته تميل إلى المبالغة في ردة الفعل لواقع الحالة. ولأنها عملية غير واعية، فإن العملاء يغفلون كونهم يواجهون الانتقال (سيرني، ١٩٨٥م). ومن الطبيعي حدوث الانتقال (مثلاً عند مواجهة جاذبية فورية أو كراهية شخص بدون سبب ظاهر). وبعد بعض التعليق، سوف تدرك أن السبب هو لأن هذا الشخص يذكرك بفرد من العائلة أو صديق. ويميل الانتقال إلى أن يكون أقوى عندما تكون علاقة الإرشاد الوراثي أعمق ولمدة أطول. وقد تكون إيجابية (الشعور بالموودة أو بالتبعية) أو سلبية (الشعور بالعداوة والعدوان).

يتطلب الانتقال عموماً تكافؤاً بين من هم في السلطة، التبعية، أو المودة. فقد يواجه العملاء انتقالاً ثقافياً متصلاً بك عن طريق نقل المشاعر الإيجابية أو السلبية من تجارب سابقة مع أفراد من مجموعتك الثقافية (بيدرسن، ١٩٩٥م). حيث قد يراك العملاء الذين لديهم تفاعلات انتقال نحوك ياحدى الطرق الخمس التالية (واتكنز، ١٩٨٣م):

- المرشد كمثالي: أنت هو الشخص المثالي. وقد تتضمن سلوكيات العميل مدحك بإفراط، و/أو موافقتك على كل شي تقوله وبشكل مستمر. وعلى سبيل المثال، قد يتمثل العملاء من نفس عمرك بحياتك المثالية ظاهرياً.

- المرشد كعراق: فأنت تمتلك جميع الأجوبة الصحيحة. وقد تتضمن سلوكيات العميل سؤالك باستمرار عن ماذا سوف تفعل. تذكر على أية حال، أن بعض العملاء تقودهم قيمهم الثقافية لوضع مقدمي الرعاية الصحية في موقع السلطة (مثل، بعض العملاء الآسيويين). وهذا لا يعد انتقالاً.

- المرشد كراعي: أنت مصدرهم للقوة. وقد تتضمن سلوكيات العميل التصرف كعاجز، البكاء المفرط والانفعال العاطفي، والطلبات المستعجلة/الملحة لإيجاد حلول لمشاكلهم.

- المرشد كمحبط: أنت مفسد لتجربتهم. قد يفرط العملاء في الدفاع، ولا يكشفون عما بأنفسهم، ويلومونك بشكل غير ملائم على الإخبار السيئة التي توصلها لهم.

- المرشد كشخص عديم الأهمية: أنت شكل غير حي بدون مشاعر، أو رغبات، أو حاجات. قد تتضمن سلوكيات العميل التنقل بين المواضيع، التكلم باستمرار وبدون توقف، ورفض/تجاهل تفسيراتك وردود أفعالك. وعلى سبيل المثال، في بعض الأحيان أثناء الإرشاد الوراثي لما قبل الولادة مع الأزواج، يقوم أحد الزوجين بقراءة صحيفة أثناء الجلسة.

تذكر بأن انتقال العميل يعتمد على عدم إدراك العميل للحقيقة ويؤدي إلى تفاعل مفرط مع واقع الحالة.

## أمثلة لانتقال العميلة

• عميلة حامل متقدمة في العمر، قامت بفحص السائل الأمينوسي الذي كشف عن الإصابة بمتلازمة داون. حيث أنهت الحمل بعملية حث الولادة. قامت المرشدة الوراثية بتحويل العميلة إلى مجموعة دعم وزودتها ببعض الإرشاد عبر الهاتف. فقامت العميلة بإجراء عدد مفرط من المكالمات الهاتفية مع المرشدة وكتبت لها العديد من الرسائل. كما طلبت العميلة جلسة متابعة ولكنها لم تحضر للمبنى، وطلبت بدلاً عن ذلك من المرشدة تناول الغداء معها. لم يفلح أي من اقتراحات المرشدة الوراثية أو تحويلها إلى مهني الصحة الآخرين. استمرت العميلة في الشعور بالعجز ولم تستجب لأي اقتراح.

• عميلة تمت رؤيتها من قبل مرشدة وراثية لأن أشعتها الصوتية كانت غير طبيعية. حيث كشف فحص السائل الأمينوسي عن ثلث الصبغي ١٨. اتصلت المرشدة الوراثية لإعطاء العميلة نتائج فحص السائل الأمينوسي، وتصرفت العميلة وكأنها لم تتذكر أنها قابلت المرشدة الوراثية من قبل. قدمت المرشدة الوراثية للعميلة بعض المعلومات عن زيارتها السابقة ومن ثم سألتها إذا كانت تتذكرها الآن. أجابت العميلة بطريقة معادية جداً "كيف أنساك!" كانت العميلة دفاعية ولم تكشف عن أي مشاعر حول نتائج الفحص.

• العميلة أم لطفل عمره سنتان ونصف تم تشخيصه حديثاً بمتلازمة أبلجلمان. لدى الطفل تاريخ من التأخر في تطورات النمو من متوسط إلى شديد، لا يتكلم أو يمتلك أي لغة، ولديه تشنجات. كانت الأم وحيدة وتدبر مهنتها وهذا الطفل بشكل جيد. ومع ذلك، كان لديها تفاعلات عاطفية حادة تجاه التشخيص بطريقة غير متوقعة، خصوصاً من الناحية العقلية. وقد أفرطت في البكاء والانفعال العاطفي وأرادت أن يكون المرشد الوراثي راعياً لهما. واتصلت به عدة مرات مع أسئلة مستعجلة وتراجع المعلومات مراراً وتكراراً. وطلبت موعداً آخر لمراجعة المعلومات مرة أخرى.

• زوجان لديهما ردة فعل سلبية حادة مع الأخصائي الوراثي الذي قام بتشخيص متلازمة داون أثناء الحمل وذلك أثناء الجلسة الإرشادية. فكتبوا خطاباً لمدير المستشفى يشكون فيه بمرارة عن افتقاره للشفقة، بالرغم من حقيقة تصرفه بشكل ملائم وبطريقة طيبة.

• عميلة عمرها ٣٣ سنة تم تحويلها لأن مسحها الثلاثي أظهر أن نسبة خطورتها لمتلازمة داون كان ١ من ٤٤، وكانت نسبة خطورتها في حملها الأخير ١ من ١٨٠، ولكنها ذكرت بأن كل شي "يجري بشكل مثالي". وبالرغم من أنها لم تقابل المرشدة الوراثية من قبل، فقد افترضت بأن المرشدة الوراثية كانت "مفسدة" لتجربتها. لم تكن تستمع خلال الجلسة واستمرت في قول "فحوص الدم تلك دائماً وأبداً خاطئة". حتى إنها رفضت عمل أشعة صوتية لأنها لا تريد المزيد من "الأخبار السيئة المزيفة".

• تتضمن حالة الانتقال الشائعة جداً عملاء يحضرون للعيادة مستنزفين بالكامل أو ساخطين بسبب صعوبة السفر أو صعوبة إيجاد موقف للسيارة. وبالرغم من أن تجربة السفر ليست خالية من المشقة، إلا أن العملاء يحولون مخاوفهم عن معاناة الاستشارة الوراثية. قد يقولون لاحقاً بأن الوصول للمكتب لم يكن شيئاً كبيراً؛ وأنهم قلقون فقط من الزيارة.

• مرشدة وراثية لديها العديد من العملاء الذين يبدون ساخطين بخصوص فحوص الالفا فيتوبروتين. حيث لم توضح لهم أبداً حقيقة أن الفحص هو فحص مسحي وليس تشخيصي. مما جعلهم يخمنون أن أطفالهم مصابين بالأنبوب العصبي المشقوق، وبعد ذلك عندما أخبروا بوجود احتمالية كبيرة لخطأ في توقيت الحمل أو وجود حمل بتوأم، قاموا بردة فعل غاضبة نحو الشخص الذي أخبرهم (عادة مقدم الرعاية الصحية) بأن فحص الدم أظهر أن الجنين مصاب بالأنبوب العصبي المشقوق. وعند التعليق على تلك الحالات، ذكرت المرشدة الوراثية احتمالية تأثرها ببعض

الانتقال العكسي كونها أرادت حماية مقدمي الرعاية الصحية وحماية علاقتها معهم عن طريق شرح كيف أن فحص الالفافيتوبروتين تم عرضه بشكل سيء. الرد على انتقال العميل

لا توجد طريقة واحدة للرد على انتقال العميل. قد تحاول إحدى الطرق التالية اعتماداً على العميل وحالته:

- تقبل ببساطة: عامل عواطف الانتقال كما تفعل مع أي نوع من مشاعر العميل. دع العميل يظهر عواطفه فيما أن يستبعدها وإما أن يستمر في إظهارها.
- تعرف عليه: قد يساعد التعرف على حدوث الانتقال على فهمه وتجنب رد الفعل المفرط الذي يشته العميل (جورجنوفك، ١٩٩٨م). وتتضمن علامات حدوث الانتقال إحساسك بالارتباك وعدم الارتياح واعتقادك بأن سلوك العميل يحتوي على بعض التشويه وسوء الفهم (جورجنوفك، ١٩٩٨م).

- قرر هل ستعرف به أم لا. حيث يجب عليك الحرص عند جلب انتباه العميل للانتقال لأنه، "إذا تمت مواجهة الانتقال والمرشد غير ملم بالتشويه، فقد ينتزع الارتباك الناتج رداً أكثر حدة من المرشد" (جورجنوفك، ١٩٩٨م، ص ١٣٧). ومع ضيق الوقت مع الهدف الذي يجب عليك تحقيقه، فقد لا يكون الإرشاد الوراثة المكان الملائم للتعامل مع الانتقال. وعلى أية حال، قد تختار التعريف بلطف للتعبير المعتدلة للانتقال لكي تقلل من تأثيرها على الجلسة (جورجنوفك، ١٩٩٨م). وعلى سبيل المثال، تقول عميلة إنها غاضبة لأنك لا تستطيع ضمان التأكيد بأن طفلها طبيعي استناداً إلى نتائج فحص ما قبل الولادة. فقد ترد بالقول "أتساءل إذا كان جزء من غضبك هو أنك تفكرين بأنني أتهرب منك مثل الممارسين الآخرين الذين سبق لك رؤيتهم".

- اسأل أسئلة توضيحية. فعلى سبيل المثال "يبدو أنك تفرغ حملك علي، أتساءل لماذا يحدث ذلك؟". هذه مقدمة للتفسير (انظر الفصل الثامن)، ولكن أولاً اكتشف اتجاهات العميل وقدم له فرصة لينفذ تفسيره.

• اعكس مشاعر الانتقال. وعلى سبيل المثال، "لقد قلت إنك لا تريد مناقشة تاريخ عقمك لأنك تعتقدين بأن ذلك قد يضايقني؟". وقد تحث المناقشة اللاحقة العميلة للتعريف بردود الفعل السلبية من أفراد العائلة التي جعلتها تلتزم الحذر من التحدث عن هذا الموضوع مع أي شخص. ثم يمكنك طمأننتها بأنك تستطيع معالجة الموضوع متى ما رغبت في التحدث عنه.

• فسر مشاعر الانتقال مباشرة. وعلى سبيل المثال، "أحياناً عندما يشعر الناس بأنهم يخبرون عن الكثير، لا يشعرون بالراحة في علاقتهم مع ذلك الشخص. هل تفترض بأن ذلك يحدث هنا؟".

وبينما يؤمن بعض المؤلفين أن الانتقال (والانتقال العكسي) هو جزء من كل علاقة، بما فيها علاقة الإرشاد الوراثي (مثل، كيسلر، ١٩٩٢م). بينما يؤمن البعض الآخر بأن حدوثه يعتمد على عمق العلاقة التي تم تشكيلها وعلى تفاعل شخصيتي المرشد الوراثي والعميل (جورجنوفك، ١٩٩٨م). وبغض النظر عن حدوث الانتقال أو عدم حدوثه في جميع العلاقات، تذكر بأنه ليست جميع ردود أفعال العملاء تعبر عن الانتقال. فقد يرد العملاء بصورة تناسب الحالة أو تناسبك (مثل، الشعور بالانزعاج إذا تأخرت على الجلسة؛ الإحساس بالحيرة إذا كان عرضك للمعلومات معقداً جداً أو سريعاً). على أية حال، إذا لم نخطئ، أو إذا كانت ردود أفعالهم مبالغاً (مثل، أن يكون غضبان لأنك تأخرت بضع دقائق) عندها قد يحدث الانتقال.

### تعريف الانتقال العكسي للمرشد

تم وصف الانتقال العكسي بنفس وصف ظاهرة انتقال العميل، ولكن في الاتجاه المعاكس (سيرني، ١٩٨٥م). حيث يشير الانتقال العكسي للأسلوب اللاواعي للمرشد الوراثي في الارتباط بالعملاء بناءً على تاريخ المرشد في علاقاته مع الآخرين

(جورجنوفك، ١٩٩٨م). قد يتضمن الانتقال العكسي ردود فعل عاطفية وإسقاطات نحو العميل قد تكون غير ملائمة لعلاقة الإرشاد الوراثة الحالية (برامر وشوستر، ١٩٨٢م؛ سيرني، ١٩٨٥م). وعلى سبيل المثال، قد تجد نفسك تشعر بالغضب من عميلة قررت إجهاض حمل لاختيار الجنس في الوقت الذي تصارع فيه العقم. أو تقول عميلة في مثل عمرك بأنها شخصت بسرطان المبيض، فتجدين نفسك تسألينها أسئلة تعبر عن قلقك، "هل كان لديك أية أعراض؟ كيف عرفت بأنك مصابة؟". وبشكل مشابه للانتقال، كذلك يتضمن الانتقال العكسي على عدم إدراك للحقيقة (مثل، النظر إلى عميل على أنه اتكالي جداً وهو في الحقيقة ليس كذلك)، وكذلك على ردود الفعل المفرطة (مثل، الغضب من سلوك العميل والذي يمكن تحمله من قبل أكثر المرشدين الوراثة).

لماذا يحدث الانتقال العكسي؟ قد تشابه مع عملائك، أو تختلف عنهم بعدد من الطرق مثل القيم، السلوكيات، الاتجاهات، اللغة، المظهر الجسدي، العمر، الجنس، ... إلخ. (جارتنر وفريه، ١٩٩٠م؛ واتكنز، ١٩٨٥م). يؤثر هذا التشابه والاختلاف على الأساليب التي تعرف بها العميل. قد يحدث الانتقال العكسي عندما تقوم بتحديد العميل بشكل مفرط (تتصور أن العميل "مثلك تماماً"). وقد يحدث أيضاً عندما تقوم بتحديد عكسي مفرط للعميل (تتصور أن العميل "مختلف عنك تماماً") (واتكنز، ١٩٨٥م). فعندما تحدد العميل بشكل مفرط، ستكون متلبساً بحالة العميل وسوف يكون لديك صعوبة في تمييز متى تتوقف عواطف العميل ومتى تبدأ عواطفك. وعلى سبيل المثال، قد تجد نفسك تفكر أو تشعر بأنك مرتبط بشدة مع عميل من نفس جنسك، في حوالي نفس عمرك، ولديه مرض دوشين العضلي. فكلما تصورت نفسك مشابهاً للعميل كلما زادت فرصة التحديد المفرط. وعندما لا تحدد العميل، سوف تشعر بأنك منفصل، غير مندمج، وحتى يمكن أن تصبح معادياً ورافضاً للعميل. وعلى سبيل المثال، فكر في

زوجين يريدان إنهاء الحمل لأن المرأة تحمل توأمًا، ويريدان طفلاً واحداً فقط. قد تعتقد بأن قرارهم (قانونياً) منافي للأخلاق وسوف تجد نفسك منسجماً عنهم. كلما تصورت نفسك مختلفاً عن العميل، كلما زادت فرصة عدم تحديدك له.

قد يؤدي الانتقال العكسي إلى تبعات إيجابية أو سلبية. لذا يجب عليك الحرص بصفة خاصة حيال التأثيرات السلبية. وأحد التبعات السلبية المحتملة أنها يمكن أن تتعارض مع تعاطفك مع العميل. فقد تعرف شيئاً من عميل يؤدي لإثارة تجاربك الخاصة وبعدها ستتوقف حالاً عن سماع عميلك وستكون مشغولاً في التفكير والشعور بمحالتك الخاصة (كيسلر، ١٩٩٢م). وقد تفكر بأن أفكارك ومشاعرك هي عن عميلك، ولكنها (عادة بطريقة لا شعورية) في الحقيقة عنك أنت شخصياً. إضافة إلى ذلك، قد يعيد عملاؤك فتح جروح حالية أو قديمة، ولأن ذلك مؤلم، فقد تتجنب اكتشاف مشاعر العميل، خاصة إذا كان أسلوبك للتحمل هو الابتعاد عاطفياً (كيسلر، ١٩٩٢م). أحد التبعات الإيجابية المحتملة للانتقال العكسي هو إثارة التجارب في ماضيك، وربما زادت تعاطفك مع العملاء (لدرجة شعورك بأن تجربتك مشابهة لهم). على أية حال، وكما سبق ذكره، يوجد دائماً خطر وهو أنك ستعطي العملاء انتباهاً أقل ويدلاً من ذلك ستفرض تجربتك عليهم.

وكما هو الحال مع الانتقال يجب عليك الحرص على تمييز الانتقال العكسي عن الحالات التي تكون فيها تفاعلاتك كرد فعل واقعي لعميلك ولسلوكه (سيرني، ١٩٨٥م). وعلى سبيل المثال، من الواقعية الشعور بالحزن عندما تحزن عميلة على فقد حملها. ومع ذلك، إذا أصبحت مصدوماً جداً من حالة عميلتك فقد يدل ذلك على أن لديك عواطف عالقة من فقد سابق. كذلك من الطبيعي الإحساس بالتضايق من عميلة كذبت عليك بشأن نسبة خطورتها لأنها تريد أن تحصل على فحص ما قبل الولادة، ولكن إذا أصبحت غاضباً جداً من هذه العميلة، فقد يدل ذلك على تجربة في

ماضيك شعرت فيها بالخنداع أو السيطرة من قبل الآخرين (انظر ردود الإشارة إلى الذات في الفصل العاشر، لمناقشة مستفيضة لتفاعلات المرشد الواقعية). ومن المهم أيضاً تمييز الانتقال العكسي عن ردودك الطبيعية التعاطفية للعملاء (سيرني، ١٩٨٥م). حيث يتضمن التعاطف، كما تمت مناقشته في الفصل الرابع والثامن، على القدرة على الإحساس بعواطف العميل كما لو كانت مشاعرك، وفي الوقت نفسه المحافظة على مسافة كافية لكي تتحقق من أنها ليست مشاعرك. كما تتضمن القدرة على الإنصات لقصة العميل بدون فرض نظرياتك الخاصة.

### أنواع الانتقال العكسي

يصف كيسلر (١٩٩٢م) نوعين من الانتقال العكسي في الإرشاد الوراثة:

- التعريف الإسقاطي: يحدث ذلك عندما تعتقد خاطئاً أن مشاعرك هي مشاعر عميلك. وبذلك، وعلى سبيل المثال، إذا شعرت بالكثير من الضيق، ولكنك تعتقد أن هذا ما يشعر به عميلك، فقد تشجع العميل على التركيز على أفكار وصور أقل إزعاجاً. وعندما يحدث ذلك، سوف تكون قادراً فقط على تعاطف سطحي في أحسن حالاتك لأنك لن تذهب بعمق إلى مشاعرك المحبطة جداً. كما يحدث التعريف الإسقاطي عندما يكون لديك عدم إدراك لحقيقة ما يمر به عميلك بالضبط لأنك مررت بنفس التجربة أو بتجربة مماثلة.

- الانتقال العكسي الترابطي: في الانتقال العكسي الترابطي، تدخل تجربة عميلك إلى داخل نفسك وتستبدأ في التركيز على أفكارك الشخصية الخاصة، مشاعرك، وأحاسيسك، وكما هو الحال في التعريف الإسقاطي، يثير الانتقال العكسي الترابطي المشاكل الحالية أو الماضية أو الحالات المشابهة لعملائك. وعلى أية حال، يوجد فرق كبير وهو أنك لا تؤمن بأن مشاعرك هي نفسها مشاعر عميلك. فأنت تعرف بأنها مشاعرك. عندما تشعر بالانتقال العكسي الترابطي، ستجد أنك تفقد

التركيز. وينتقل انتباهك من عميلك إلى نفسك. وقد تجد نفسك تحلم أحلام يقظة عن حالتك وتذكر بأنك لم تسمع حقاً أي شيء مما قاله العميل لبضع ثواني أو أكثر. ويمكن أن يحدث الانتقال العكسي كثيراً. وكما أشار كيسلر (١٩٩٢م)، فإن المرشدين الوراثيين يجب أن يتعاملوا مع العملاء الذين لديهم صعوبات مماثلة أو مشاكل مشابهة للمشاكل أو الصعوبات التي يواجهونها حالياً أو سبق لهم مواجهتها في الماضي. وذكر لاحقاً، "قد تحدث الأشياء السيئة للمرشدين الوراثيين. وحتى إذا لم تحدث لهم، فنحن معرضون مثل أي شخص للفقدان والألم. وكذلك الإحباط، الفقد، الإحساس بالرفض، عدم فهم الآخرين، الفشل، الإحراج، الأذى، وهكذا فهي ظواهر إنسانية موجودة في كل مكان. لا يوجد أحد معفى" (ص ٣٠٤).

حدد واتكنز (١٩٨٥م) أربعة أنواع للانتقال العكسي التي إما أن تحدث عرضياً مع بعض العملاء، أو يمكن أن تكون أكثر انتشاراً وتحدث مع العديد من العملاء.

- الانتقال العكسي للحماية الزائدة: وفيه تعتبر أن بعض أو أغلب العملاء كالأطفال وبمحااجة إلى رعاية وحماية كبيرة، لهذا تغلف المعلومات التي تقدمها لهم ("نسبة الخطورة هذه ليست في الواقع سيئة جداً")؛ أو تخفف تفسيراتك ("أساء هل أنت خائف من اتخاذ القرار، قد أكون أكثرت عليك بذلك، ذلك كان فقط تخمين. انسى أنني ذكرت ذلك أصلاً")؛ أو أنك لا تسمح للعملاء بإظهار مشاعرهم المؤلمة ("كل شيء سيكون بخير") (واتكنز، ١٩٨٥م). والدليل الآخر على أنك مفرط الحماية يشمل التحدث بصوت منخفض واستخدام إيماءات جسدية مثل التريت على ظهر العميل، المعانقة، أو التريت على الأيدي. حيث يتم إدراك هذه التصرفات على أنها طفولية (واتكنز، ١٩٨٥م). وهناك مظهر إضافي للانتقال العكسي للحماية الزائدة وهو القلق المفرط على العميل، حتى حد الهوس (يحلّم بالعميل، يبحث عن أسباب للاتصال به، ... إلخ).

• الانتقال العكسي اللطيف: يكون هذا النوع من الانتقال العكسي عادة نتيجة للحاجة الماسة لمحبة العملاء أو للخوف القوي من عواطف العميل القوية خاصة الغضب (واتكنز، ١٩٨٥م). وحتى تتجنب عدم المحبة أو العواطف القوية، قم بخلق بيئة مماثلة لجميع العملاء والحالات، بيئة تتميز بكشف سطحي للعواطف، وبالتفاؤل، وبالتبادلات المبهجة، وبالحد من الاهتمام بالمعلومات أو القضايا السلبية (واتكنز، ١٩٨٥م). وربما يمكنك الدردشة خارج الموضوع كمحاولة منك للظهور كصديق أكثر من مرشد وراثي.

• الانتقال العكسي الرفض: ويشكل مشابه للانتقال العكسي للحماية الزائدة، فقد تعتبر بعض أو أغلب العملاء معتمدين عليك ومحتاجين لك، ولكنك تتفاعل بشكل تآديبي معهم، تبعدهم عنك أو تعاملهم ببرود، وتتصرف بطريقة تخلق مسافة بينك وبينهم، وذلك إما بسبب خوفك من طلبات العملاء، وإما بسبب خوفك من أن تصبح مسؤولاً عن سعادتهم (واتكنز، ١٩٨٥م). وأمثلة السلوكيات المبعدة هي التوضيحات الصريحة ("تعلمين بأن نسبة خطورة إنجابك لطفل مشوه عالية لأنك شربت كحول أثناء حملك")، أو إهمال الرد على طلبات العميل ("هذا قرارك أنت، وليس قراري أنا"). ويتضمن المثالان التاليان للانتقال العكسي الرفض عبارات طالب إرشاد وراثي تحت الإشراف: "شرحني للمرض الوراثي لم يكن محيراً جداً لو أعطتني العميلة فقط فرصة للتوضيح"؛ و"لا أعرف من أين أتت بفكرة أنني أردت منها إنهاء حملها... إنها تبحث عن شخص يخبرها ماذا تفعل". في المثال الأول، من المهم ملاحظة أن العميلة أعطت المرشد فرصة للتوضيح، وفي المثال الثاني، العميلة لم تكن ترغب إخبارها بما تفعل.

• الانتقال العكسي المعادي: ويحدث هذا النوع من الانتقال العكسي عندما تكره شيئاً في عميلك (مثل، التصنع، صفات جسدية، اتجاهات، قيم)، ومحاولة منك لتكون غير مشابه للعميل بقدر الإمكان، تحاول إبعاد نفسك بطرق علنية وسرية (واتكنز، ١٩٨٥م). وقد تذهب بعيداً مع انتقال عكسي رافض، وربما تتلفظ بعبارات

قاسية (مثل، "سبق أن أخبرتك أنني لست الشخص الذي يتخذ القرارا"؛ أو، "يا إلهي، من المؤكد أنك وضعت نفسك في ورطة في حالة عدم الأبوة"). حيث يدل موقفك على أن العميل يستحق ما يحدث له (واتكنز، ١٩٨٥م). قد يحدث الانتقال العكسي المعادي بشكل أكثر للمرشدين الذين يواجهون درجة من الإجهاد. ربما لأنهم يعملون بشكل متكرر مع عدد كبير من العملاء المحتاجين والذين يوجد لهم مساحة قليلة للتغيير في النظام (مثل: مجموعة المساعدين الطيبين، مجموعة المهاجرين الجدد).

### السلوكيات التي قد تدل على الانتقال العكسي

في بعض الأحيان، يكون الانتقال العكسي للمرشدين كرد فعل لانتقال العميل. وعلى سبيل المثال، قد يتوقع بعض العملاء أن تكون راعياً لهم، وتدفعك حاجاتهم إلى الاندماج في انتقال عكسي رافض. إضافة إلى ذلك، قد يشير الانتقال العكسي نوعاً معيناً من العملاء (مثل، المصابين بمرض مميت أو المعاقين إدراكياً) و/أو بعض حالات الإرشاد الوراثي المعينة التي "تضغط على أزرارك" (مثل، اختيار الجنس؛ الفحوص التنبئية للقصّر) أو قد يكون نوعاً من رد الفعل الذي تعودت عليه نحو جميع أو أغلب عملائك (مثل، البعد عن عاطفة عميل؛ الإفراط في الحماية، ... إلخ). قد يكون الانتقال العكسي (والانتقال) معقداً جداً في تحديده وحله وخاصة لأنه يحدث أساساً في المستوى غير الواعي. قد تحتاج إلى أن تلاحظ بحرص وتستكشف سلوكياتك العلنية والسرية لاكتشاف حدوثه. قد تشير السلوكيات التالية إلى الانتقال العكسي، خاصة إذ أظهرت منهم أكثر من واحد:

- الاندماج في إعطاء نصيحة إلزامية (كوري وفريقه، ١٩٨٤م).
- امتلاك مشاعر قوية غير عادية نحو عميل معين (مارتن، ٢٠٠٠م).
- امتلاك تخيلات "المنقذ"، بمعنى اعتقادك بأنك حقاً قادر على مساعدة العميل، حتى عند فشل الآخرين (مارتن، ٢٠٠٠م)، أو عند عدم وجود حل للحالة (مثل، إصابة العميل بمرض مميت).

- الرهبة من جلسة أو التلهف بشدة لجلسة مع عميل معين (مارتن ، ٢٠٠٠م).
- الشعور بالنعاس في الجلسة (مارتن ، ٢٠٠٠م).
- تفادي مشاعر العميل ، خاصة المشاعر السلبية الموجه نحوك. حيث قد تتفادي المشاعر بإظهار الرفض (العبوس ، المقاطعة ، ... إلخ) ، استخدام ردود محدودة ، و/أو إعطاء معلومات زائدة (مارتن ، ٢٠٠٠م).

• في بعض الحالات ، قد تزودك سلوكيات عميلك بمفتاح يجعلك تواجه انتقالاً عكسياً (سيرني ، ١٩٨٥م). وعلى سبيل المثال ، يقول عميلك ، "أنت تبدين كأمي بالضبط ... ؛ أو "تبدين محبطة جداً! سأكون بخير؟" ؛ أو "أعرف بأنك تريدين مني أن أتخذ قراراً ، ولكنني لا أستطيع حتى الآن" (أحد محاذير مقاطعة تعليقات هؤلاء العملاء كعلامة لانتقالك العكسي قد يكون نتيجة لانتقال العميل!).

هذه قائمة غير شاملة لسلوكيات الانتقال العكسي. وبشكل عام ، أي سلوك ، تفكير ، شعور ، أو موقف يكون إما بعيداً عن شخصيتك وإما يتم ملاحظته من قبل الآخرين (مثل ، مشرفك ، العميل) ويكون غير فعال أو غير ملائم ، يمكن أن يشير إلى الانتقال العكسي.

#### أمثلة للانتقال العكسي

- رأت المرشدة الوراثية عائلة تشترك معها في العديد من الأشياء ، وقد عرفت أنها حددت العائلة بإفراط ، وكان الإرشاد (بالنسبة لها) حاداً جداً عاطفياً. العميلة بنت عمرها ١٤ سنة بصحة جيدة ، في مثل عمر ابنة المرشدة الوراثية. أحضرتها والدتها إلى العيادة لفحص حمل نقل مورثة حثل البياض الكظري. كان للعميلة أخٌ توفي في عمر ١٠ سنوات ، والمرشدة الوراثية هي الأخرى عندها ولد عمره ١٠ سنوات. وشعرت المرشدة بصورة قوية جداً بأنه يجب عدم فحص هذه العميلة ، ولكنها حاولت عرض الفوائد والمساوئ بموضوعية. كما شعرت بحاجة ورغبة لحماية هذه البنت ذات ال ١٤

عاماً. وكان واضحاً أن والددة الفتاة لا تزال حزينة وكانت هشة جداً. وقد ظهر أن جميع أسباب الأم للفحص متعلقة بمحاجاتها الخاصة أكثر من حاجة العميلة.

● في الأيام الأولى لعمل عينات الزغابات المشيمية، غمرت المرشدة بطلبات عينات اختيار الجنس. فرفضت المرشدة، ولكن في بعض الأحيان قد يتحایل عميل على النظام ويعمل الفحص. كانت المرشدة مجهدة، وفي النهاية إذا اتضح أثناء جلسة الإرشاد أن الزوجين كانا فقط مهتمين بجنس الجنين، تصبح غضبانية جداً. ثم تختصر الجلسة بقطع المعلومات المعروضة، وتبرر تصرفها بافتراض أن الزوجين لم يكونا مهتمين بالمعلومات على أية حال.

● مرشدة وراثية لديها تاريخ عقم قابلت عميلة مرت بعلاج للعقم، فسألته المرشدة عدة أسئلة حول الإجراءات، المشاعر، وكيف أصبحت حاملاً، جميع الأسئلة غير متعلقة بالوراثة، ولكنها من اهتمامات المرشدة الوراثة.

● مرشدة وراثية أنجبت طفلاً حديثاً، قابلت عميلة لديها طفل عمره ستة أشهر وحامل مرة أخرى. علقت المرشدة الوراثة بأنها لا بد أنها صدمت لأنها حملت مرة أخرى، وأن تلك العميلة لا بد أن تكون متعبة جداً، وقد أخبرت العميلة المرشدة بأن هذا الحمل مخطط له وأنها لم تصدم.

● مرشدة سبق لها أن أجهضت عندما كانت مراهقة (ونادمة على هذا القرار)، رأت عميلة مترددة ترغب بأن يخبرها أحد ما بآنة من الجيد أن تحتفظ بالجنين وتربيه لوحدها. وبدون قصد التأثير على قرار العميلة، شرحت المرشدة أن المشاكل المرثية بالأشعة الصوتية ليست سيئة جداً، وأن الجنين على الأغلب لا تزال لديه فرصة جيدة جداً للحياة. لم ترغب المرشدة من العميلة "أن ترتكب نفس الخطأ الذي فعلته".

● مرشدة وراثية عانت لمدة ١٨ شهراً مع علاج عقم نشيط تؤمن بأن موقف عميلتها نحو الحمل كان خاطئاً كله. كانت العميلة شابة ساذجة وتخاف من الإبر، ولهذا

رفضت أياً من الخيارات المتاحة للمسح/الفحص والتي يمكن أن تساعد على تحديد وجود مشكلة وراثية في الحمل (تشوهات شوهدت في الأشعة الصوتية). حاولت المرشدة الوراثية الاتصال بوالدة العميلة، لأن العميلة لم تكن منطقية معها. بفعلها هذا أهملت استقلالية عميلتها وحاولت التأثير على عائلة العميلة لكي تحقق هدفها الشخصي.

• في المرات القليلة التي رفض فيها هؤلاء العملاء حضور طالب لجلسة الإرشاد، قامت المرشدة الوراثية بالشك في حدوث قضية انتقال. وعلى سبيل المثال، فقد يرغب العميل في إظهار السيطرة على الجلسة، كرد فعل لاحتمال شعوره بالضعف في التبادل. في هذه الحالات الانتقال العكسي يكون في بعض الأحيان تحايلي بهدف تقييم العملاء، مع أنها لم تكتشف أسبابهم لتقييد حضور الطالب. فرمما لديهم تجربة سيئة مع الطلاب في الماضي، أو لأنهم ببساطة أشخاص متحفظين، أو أي نوع من التفسيرات الأخرى.

• المرشدة الوراثية لديها مشكلة صغيرة مع السلطة، لذلك كان طلب استشارة محامي الإرشاد والقضاة تحدي بالنسبة لها. أتت لتلك الجلسات مع بعض من عدم الارتياح. كان لديها عرض واحد من أحد القضاة ليفحص نموذج موافقة وكالتها خارج الجلسة، وكتب تقريراً من ثلاثة صفحات عن مزايا وقيود النموذج. وهذا ببساطة أكد عدم ارتياحها في تلك الجلسات.

• وجدت مرشدة وراثية نفسها تواجه انتقالاً عكسياً مع عملاء يعملون كإحصائيين. حيث كانت تلك المجموعة بصفة خاصة صعبة التعامل عند مناقشة مسح الالفافيتويروتين. تم تحليل خوارزمية حساب القيمة، وأصبحت القضية هي العملية، وليس تبعات الفحص. بدا وكأنه لم يكن يوجد طفل في المعادلة، بل فقط مشكلة تقدير الخطورة. وجدت المرشدة الوراثية نفسها خائفة من هذه الجلسات وعرفت أنها يمكن أن تغضب بسهولة مع العملاء الذين يتجاهلون الطفل.

## حلول لمشاعر الانتقال العكسي

- يمكنك محاولة عدة إستراتيجيات للتعرف على ومعالجة الانتقال العكسي:
- تقبل حتمية الانتقال العكسي: يمكن أن تحدث لأي شخص أحياناً. وهي لا تعني أنك مرشد وراثي سيء أو شخص سيء. حيث إن المواقف المقبولة، وغير الدفاعية ضرورية.
- حدد مصدر المشاعر: اسأل نفسك، "أتساءل لما يكون ذلك. لماذا قمت بهذا الرد بالذات على ملاحظة هذا الشخص؟ ما وراء هذا الرد؟ لماذا قمت بردة الفعل هذه عندما طرح تلك الملاحظة؟ لماذا طرحت هذا السؤال؟ هل كان حقاً لمساعدة عميلي؟".
- ابحث عن مساعدة إشرافية.
- ناقش ردود فعلك مع عميلك (انظر الفصل العاشر عن سلوكيات الإشارة إلى الذات). احرص على عدم نقل تركيز الجلسة إليك، ولا تكشف أي مشاعر حادة للانتقال عكسي.
- حلل الجلسات مع مشرفك (استخدام التسجيل الصوتي والمرئي قد يكون مفيداً جداً).
- اندمج في انعكاس ذاتي واطلب نقداً. بما أن الانتقال العكسي في الغالب غير واعٍ، فلن يمكن اكتشافه إلى أن يتم حدوثه (سيرني، ١٩٨٥م). ولهذا السبب جاءت أهمية الإشراف والانعكاس الشخصي. قد تدرك بعد جلسة إرشاد وراثي بأنك كنت تمثل شخصية ما، أو مشرفك، أو زميلاً آخر قد علق على حدة مشاعرك حول عميل أو حالة (إما مودة شديدة وإما كرهاً شديداً، أو دفاعياً بشدة،... إلخ). هذه تلميحات للانتقال العكسي. حيث إنه بعد جلسة إرشاد وراثي صعبة، سيفيدك سؤال نفسك ما الذي، إذا كان هناك، كان بعيداً عن صفاتك أنت (سيرني، ١٩٨٥م).
- اطلب إرشاد شخصي/علاج نفسي إذا كان انتقالك العكسي متغلغلاً ولم تتمكن من معالجته بالطرق السابقة.

## الضغط والإجهاد

الضغط، الإجهاد، والاهتمام بنفسك

يتطلب الإرشاد الوراثي ارتباطاً قوياً مع العملاء على مستوى شخصي عالي. حيث تكون الخبرة التقنية والصحة العقلية الظاهرة من الأهمية بمكان لتلبية مطالب المهنة. وحيث إن ممارسة الإرشاد الوراثي يمكن أن تكون مرهقة جداً. ففي أغلب الأحيان يكون لدى العملاء أمراض وراثية وحالات لا يوجد لها علاج. هل يمكن أن تتخيل الجلوس ساعة تلو الساعة، يوماً بعد يوم، تستمع لقصص عملاء وتتعاطف معهم؟ في مثل هذه الحالة، وقد تجد نفسك تبدأ في الإحساس بعواطف عملائك الحادة من غضب، حزن، يأس، وخوف، وقد تجد صعوبة في التخلص من هذه العواطف. إضافة إلى ذلك، ستواجه التحدي المستمر في البقاء والرضا عن عملك، سواء أكنت في بداية المهنة أو عملت في مهنة الإرشاد الوراثي لسنوات عديدة. ولذلك يمكن أن يكون هذا صعباً لأن الضغط والإجهاد شائع في المهن المساعدة (فاين وجلاسز، ١٩٩٦م؛ جيلدارد، ١٩٨٩م؛ سكوفهلت، ٢٠٠٠م).

ما هو الضغط والإجهاد؟ هي ردود أفعال جسدية، عاطفية، وإدراكية بسبب زيادة الحمل. حيث توجد العديد من العلامات والأعراض، منها العاطفية كالشعور بالجفاف العاطفي، الغمر، أو عدم السيطرة؛ والجسدية مثل الإعياء، والتعب الجسدي، والذهني؛ والشعور بالمانعة مثل التردد عند الذهاب للعمل ورؤية العملاء؛ والتفاعلات الجسدية مثل صداع الرأس، أعراض المعدة، وألم الظهر؛ وامتلاك مواقف تهكمية نحو العملاء و/أو الشعور بالانفصال الشديد عنهم؛ والافتقار إلى الرضا؛ والتساؤل عن مدى فائدتك أو هل تعمل أي شيء له مغزى (جيلدارد، ١٩٨٩م).

يوجد عامل واحد يؤدي إلى الضغط والإجهاد وهو أخذ الكثير من الالتزامات حتى تصل لنقطة تشعر فيها بأنك دائماً تعمل ودائماً تتخلف إلى الوراء (فولز،

٢٠٠٠م). والعامل الآخر الشائع والخطير هو العمل وحيداً أو منعزلاً عن الآخرين (جيلدارد، ١٩٨٩م؛ فولز، ٢٠٠٠م). فكلما قل الوقت الذي تقضيه مع نفسك، كلما أصبحت منعزلاً أكثر في تعاملك مع ردود أفعالك في عملك، وكلما زادت فرصتك في تطور أعراض الضغط والإجهاد (فاين وجلاس، ١٩٩٦م؛ جيلدارد، ١٩٨٩م؛ فولز، ٢٠٠٠م). وهناك عامل آخر يتضمن المحافظة على حدود مناسبة للصعوبات في عملك الإرشادي. وبالرغم من أنه يجب أن تطور روابط تعاطفية مع العملاء حتى تكون فعالاً، إلا أنه يجب عليك الحذر من الإفراط في الارتباط: "سوف تتعلم مع الخبرة كيف ستسير بجانب العميل مع التعاطف وأيضاً كيف تحمي نفسك من زيادة الألم العاطفي بالرجوع قليلاً إلى الوراء، وإبعاد نفسك، وبعد ذلك الانضمام للعميل مرة أخرى" (جيلدارد، ١٩٨٩م، ص ١٧٧).

حيث إن المهنيين أياً كانوا قد يشعرون بالضغط والإجهاد في أي وقت في مهنتهم (جيلدارد، ١٩٨٩م)، مما يجعل من الواجب عليك تطوير طرق لتخفيف الأعراض وكذلك تخفيف الأسباب الضمنية أو إزالتها. لذا يوصي جيلدارد (١٩٨٩م) بعدة طرق وهي:

- التعرف والتعريف بما تقوم بمواجهته (هذه الطريقة لوحدها قد تخفف بعض الأعراض).

- تحدث مع شخص ما (مشرف، زميل، صديق ثقة) عن مشاعرك، حتى تكسب وجهة نظر.

- قم بإعادة جدولة عملك لإعطاء نفسك شعوراً بالتحكم.

- قلل من أعبائك في العمل.

- خذ إجازة.

- مارس تمارين الاسترخاء والتأمل.

- استخدام الكلام الذاتي الإيجابي.

- قلل توقعاتك عن نفسك، عملائك، نظرائك، ورئيسك في العمل (ستدخل في صعوبات إذا كانت مقاييسك مثالية).
  - تمتع بالحياة، نمي علاقاتك واستخدم حس الدعابة.
  - لا تأخذ مشاكلك معك إلى البيت. استخدم تقنيات وقف الأفكار لتتوقف من القلق حول العملاء عندما تكون خارج العمل. وعلى سبيل المثال، إذا وجدت نفسك قلقاً، حاول صرف انتباهك، أو أخبر نفسك بأنك ستعامل مع القلق غداً في العمل في وقت معين، وبعد ذلك ركز على ما تعمله هنا والآن.
  - استخدم دينك أو نظاماً فلسفياً للدعم.
  - حاول معرفة أن الحياة المتوازنة تتضمن الراحة والعلاقات إلى جانب العمل.
  - جدول الدقائق الثلاثين الأولى من كل يوم لجمع أفكارك والاستعداد للأحداث التي أمامك.
- وتتضمن الطرق الإضافية التالية:
- المشاركة في مجموعة إشراف. قد يقوم الإشراف الجماعي كحاجز ضد الضغط والإجهاد، وقد يساعدك لمعالجة حالاتك في الإرشاد الوراثي، كما يمكن أن يقوي مهاراتك السريرية. (كيندي، ٢٠٠٠م).
  - اطلب استشارة شخصية أو معالجة نفسية للتعامل مع الأزمات التي تواجهها في العمل (فولز، ٢٠٠٠م).
  - اعقد صداقات مع أشخاص من خارج حقل الإرشاد الوراثي (فولز، ٢٠٠٠م).
  - قدم لنفسك بعض الوقت من التوقف الحقيقي حيث تطفئ الحاسوب، الفاكس، وتضع جانباً العمل الكتابي (فولز، ٢٠٠٠م).
  - جدّول لك وقتاً أثناء اليوم (منتصف الصباح، منتصف العصر) وخصصه فقط للمشي، لإرخاء عضلاتك، للتأمل، ... إلخ (فاين وجلاس، ١٩٩٦م).

• فكر بأساليب معقولة (فاين وجلاسر، ١٩٩٦م). يأتي الضغط، وبنسبة كبيرة، من حديث النفس عملاً نواجهه وليس من المواجهة نفسها. وعلى سبيل المثال: "يجب أن أكون مساعداً حقيقياً لكل عميل أراه"؛ "لا أستطيع فعل أي خطأ وإلا سيعتقد كل الناس بأنني غير كفؤ"؛ "لو كنت مرشداً جيداً، لما شعرت بأنني مغمور"؛ "لو كنت مرشداً جيداً، لكانت جميع المعلومات في رأسي". حاول استبدال هذه الأفكار غير العقلانية بأخرى أكثر عقلانية.

### الضغط كمبتدئ

على الرغم من أن الضغط والإجهاد يمكن أن يحدثا في أي وقت كان في مهنتك، فقد تواجه ضغوطات فريدة من نوعها لأنك تتعلم أن تصبح مساعداً فعالاً. وقد حللت إحدى الدراسات (نت ويليامز وفريقه، ١٩٩٧م) التفاعلات الشخصية والمخاوف لتدريين في الإرشاد النفسي أثناء تحضيرهم لممارسة العمل السريري. وكانت التفاعلات السلبية العادية في الجلسات الإرشادية المبكرة قد تضمنت القلق؛ عدم الراحة؛ الشعور بصرف الانتباه، عدم الاندماج، أو التركيز على الذات؛ الإحباط/الغضب؛ والشعور بالنقص أو عدم التأكد من النفس. وقد كان لدى المتدريين أربعة مخاوف رئيسية: (١) مهاراتهم العلاجية (مثل، القلق على الأداء)؛ (٢) دورهم في العلاج (معرفة الدور وحدوده؛ وعلى سبيل المثال، أراد بعض المتدريين القفز وحل مشاكل العميل، شعر البعض أنهم مسؤولين عن مشاعر العميل،... إلخ)؛ (٣) العملاء الصعبين والمتنازعين في الجلسة (مثل، مقاومة العميل، مسافة العميل)؛ و(٤) التفاعل مع محتوى معين (مثل، الشعور بالحزن حيال علاقة العميل السيئة مع فرد من العائلة).

كيف تستطيع التعامل مع ضغوط كونك مبتدئاً؟ قد تكون الطرق التالية فعالة:

- ناقش كيف تسير الأمور مع نظائرك وأصدقائك.
- تحدث مع مشرفيك.
- ركز على النقد الإيجابي لعملك ولا تركز فقط للنقد السلبي.

- اندمج في حديث نفس إيجابي (مثل ، "هذا ما عملته بشكل جيد. أنا عملت هذا الخطأ ، ولكنه خطأ شائع للمبتدئين").
- حافظ على حس الدعابة.
- حاول التركيز أكثر على العميل وأقل على نفسك أثناء الجلسة (نت وليامز وفريقه ، ١٩٩٧م).
- حاول أن تثق في مشاعرك الخاصة وغرائذك حول الطريق الصحيح للرد على العملاء (نت وليامز وفريقه ، ١٩٩٧م).
- راقب الآخرين عند تقديمهم الإرشاد الوراثي حتى يكون لديك عدة نماذج تستطيع منها تطوير أسلوبك الخاص (هندركسن وفريقه ، ٢٠٠١م).
- قم بالمخاطرة: تطوع لتمثيل الأدوار ، اكشف عن مخاوفك في الإشراف وفي المناقشات الصفية ، ... إلخ.
- حافظ على دفتر يوميات لتسجيل أفكارك ومشاعرك. راجع بشكل دوري المداخلات السابقة حتى تتمكن من رؤية تطورك كمرشد وراثي.
- مارس جلسات وراثية مقلدة مع زميل أو صديق وسجل جلساتك. أعد تشغيلهم وناقش عملك (ما الذي جرى بنجاح وما الذي لم ينجح).
- اطلب استشارة شخصية إذا كان لقلقك تأثير سلبي على عملك السريري و/أو حماسك في الإشراف.
- ضع أولوياتك للإرشاد الوراثي. قرر ما هي أهم الأشياء التي تريد تحقيقها خلال جلسة وما هي الأشياء الأقل أهمية.

### تأثير الاستشارة الشخصية على ممارسة الإرشاد الوراثي

قد تكون الاستشارة الشخصية طريقة فعالة للتعامل بشكل عام مع الضغط أو الإجهاد ولتحمل ضغوطات فريدة كونك مبتدئاً. بالإضافة إلى مساعدتك في حل تلك

الحالات، يمكن أن يكون للاستشارة الشخصية أو العلاج النفسي تأثيرات إيجابية أخرى. حيث تقترح بعض الأبحاث (مثل، ماكران وشايبورو، ١٩٩٨م؛ ماكران وفريقه، ١٩٩٩م؛ بيبليز، ١٩٨٠م) أن العلاج الشخصي يمتلك واحداً أو أكثر من هذه المنافع للعملاء الذين هم أنفسهم مرشدين/معالجين:

- يقود إلى تعاطف أكبر، تقبل، وأصالة، وهذا بسبب احتمال أن العلاج يزيد قدرة الفرد على إدراك مشاعره ويجعل الفرد أكثر ارتياحاً لمناقشة عاطفته.
- يسمح للمعالج على معرفة كيفية شعوره كعميل.
- يقدم مثلاً أعلى لكيفية الإرشاد في القضايا النفسية الاجتماعية (مثل، استخدام الإشارات، التعابير، والتقنيات التي يستخدمها المعالجين معهم).
- يسمح للمعالجين على التعلم ليجدوا أنفسهم.
- يساعد المعالجين على تعلم حدودهم الشخصية والحواجز.
- يساعد المعالجين على تعلم ما الذي يجب ألا يعمل (بمعنى آخر، سلوكيات المعالج غير المساعدة لهم).
- يساعد المعالجين على تعلم كيفية فصل مشاعرهم الخاصة عن مشاعر عملائهم.
- يساعد المعالجين على التعرف على القضايا على مستوى أعمق مع عملائهم.
- على الرغم من أن هذه الدراسات استندت على مرشدي الصحة العقلية إلى الحد الذي شاركت بعض العناصر العامة مع الاستشارة الشخصية، ومع ذلك فنحن مقتنعون بأن الاستشارة الشخصية والعلاج النفسي قد يكونا مفيدتين للمرشدين الوراثةيين.

#### التعليقات الختامية

لجميع القضايا التي ناقشناها في هذا الفصل، فإنه من المهم التذكر أنها شائعة الحدوث. فأنت لست الوحيد الذي تملك ردود فعل انتقال عكسي، أو تشعر بالضغط

والإجهاد؛ ولست غريباً أو عاجزاً بسبب تلك التجارب. وأسوأ شيء يمكنك عمله هو أن تتظاهر بأن تلك الأشياء لا تحدث لك. فعدم التعريف بها، سوف يؤدي فقط إلى الأسوأ. بينما أفضل شيء يمكنك فعله هو التعريف العلني لما يحدث والتعامل معه عن طريق استشارة مشرف، أستاذ جامعي، مرشد وراثي، أو نظراء في الإرشاد.

### أنشطة صفية

النشاط ١: مناقشة الانتقال: فكر وشارك كثنائي

يناقش الطلاب الحالة التالية: تعبر عميلتك عن توقعات غير واقعية عما يجب أن تفعله من أجلها. وتقول إنه يجب عليك أن تكون قادراً على حساب نسبة الخطورة المطلقة لحملها، وأن تكون أيضاً قادراً على عمل فحص وراثي لضمان أن جنينها سيكون بخير، وأنتك لو أعطيت حالتها اهتماماً أكثر ستخبرها ما الذي يجب عليها فعله إذا ظهرت النتائج غير طبيعية\*.

- كيف ستعامل مع توقعاتها غير الواقعية؟
- هل ستحاول إقناعها بأن طلباتها غير واقعية؟ كيف ستفعل ذلك؟
- هل سوف تميل لإعطائها نصيحة بإخبارها ما الذي تعتقد أنه يتوجب عليها عمله إذا استلمت النتائج غير الطبيعية للفحص؟

### العملية

تناقش المجموعة بكاملها ردودهم على الحالة.

الوقت المتوقع: ٣٠ إلى ٤٥ دقيقة.

## النشاط ٢: الانتقال

## تمثيل أدوار

باستخدام الحالة في النشاط ١، اندمج في تمثيل أدوار لمدة ٥ إلى ١٠ دقائق بحيث يحاول المرشد الوراثي الرد على توقعات العميل. يمكن أن يعمل هذا كثنائي أو في مجموعة صغيرة.

## العملية

ناقش في ثلاثيات أو في المجموعة بكاملها تفاعلات المرشد وردوده على العميل، وتفاعلات العميل مع مداخلات المرشد، وكيفية معالجة الانتقال في جلسات الإرشاد الوراثي. الوقت المتوقع: ٦٠ إلى ٧٥ دقيقة.

## النشاط ٣: مناقشة الانتقال العكسي:

## فكر وشارك كثنائي

يناقش الطلاب مع شريك السؤال المكتوب في التمرين ٢. يمكنهم عمل ذلك قبل أو بعد إنهاء النشاط.

الوقت المتوقع: ٢٠ إلى ٣٠ دقيقة.

## النشاط ٤: الانتقال العكسي

## تمثيل الأدوار

في ثلاثيات، يختار الطالب الذي سيكون المرشد أحد الأنواع الأربعة للانتقال العكسي لواتكنز ويمثل الدور في ١٠ إلى ١٥ دقيقة. ويجب على الطالب ألا يجبر الأفراد الآخرين في الثلاثي عن نوع الانتقال العكسي الذي سوف يعرضه، كما يجب أن يكون دقيقاً في عرض الانتقال العكسي.

## العملية

يناقش الثلاثي نوع الانتقال العكسي الذي يعتقدون أن المرشد قام بعرضه وسلوكيات المرشد التي دلت على الانتقال العكسي. بعد ذلك، يجب عليهم مناقشة

تفاعلات العميل مع سلوكيات المرشد. يمكنهم أيضاً مناقشة ما يمكن أن يقوله المرشد أو يفعله لمعالجة الانتقال العكسي بشكل مختلف، أو القيام بالإرشاد بفعالية أكبر.  
الوقت المتوقع: ٧٥ إلى ٩٠ دقيقة.  
ملاحظة للمدرب

• يستطيع المدرب إجراء مناقشة في المجموعة الكبيرة لردود أفعال الطلاب للأدوار في الانتقال أو الانتقال العكسي، بالإضافة إلى أفكارهم عن ديناميكية المرشد-العميل.  
النشاط ٥: مناقشة الضغوط والإجهاد  
فكر وشارك كثنائي

يقوم الطلاب بالدور في التحدث عن حالة من الماضي شعروا فيها بالضغط والإجهاد وما الذي فعلوه لتحمل تلك التجربة. بعد ذلك، يقومون بمناقشة أوجه العمل في الإرشاد الوراثي التي قد تجعلهم عرضة للإجهاد والضغط.  
العملية

تقوم المجموعة بكاملها بتقديم إستراتيجيات للتعامل مع الضغط والإجهاد. تستطيع المجموعة أيضاً مناقشة أوجه الإرشاد الوراثي التي تجعلهم بشكل شخصي عرضة للضغط والإجهاد.  
الوقت المتوقع: ٤٥ دقيقة.  
ملاحظة للمدرب

• يمكن أن يحول هذا النشاط إلى تمرين كتابي أيضاً إما كمتابعة للنشاط وإما كبديل عن النشاط.

### تمارين كتابية

#### التمرين ٩: المعتقدات غير العقلانية

اكتب قائمة بكل المعتقدات غير العقلانية التي لديك في عمليكم كمرشد وراثي، كمشرف، وكمحترف في حقل الإرشاد الوراثي. ثم عارض كل اعتقاد بكتابة فكرة أكثر عقلانية.

## مثال

معتقد غير عقلاني: "يجب أن أكون مساعداً حقيقياً مع جميع عملائي أو لن أكون مرشداً وراثياً جيداً". عارض المعتقد: "يجب أن أحاول أن أكون مفيداً لعملائي بينما أعرف أن بعضهم سوف يجد ما أقوله مفيداً أكثر من غيرهم".

التمرين ٢: قضايا انتقال عكسي

صنف أنواع العملاء (مثل، المصابين بمرض مميت، العاطفين، ... إلخ)، وكذلك حالات الإرشاد الوراثي (مثل، اختيار الجنس، العملاء الذين يرفضون كشف معلوماتهم لأقاربهم الذين هم في خطر) تلك التي "تضغط على أزرارك" أو التي تجد أنها صعبة بصفة خاصة في عملك كمرشد وراثي. ناقش ما الذي جعل من هذه الحالات/العملاء تحديات قوية، ومن ثم قم بوصف نوع الانتقال العكسي الذي يحدث أن تستخدمه كرد على هؤلاء العملاء والحالات.

التمرين ٣: قائمة تدقيق انتقال عكسي\*

ضع علامة صح في الفراغ للإشارة إذا لديك هذا الميل أو تعتقد بأنك من المحتمل أن يكون لديك هذا الميل في عمل الإرشاد الوراثي في المستقبل:

\_\_\_ من المحتمل أن أصبح مغموراً جداً على المستوى العاطفي مع عملاء معينين.

تعليق:

\_\_\_ من المحتمل أن أجد عدة طرق لتفادي العملاء الذين يثيرون لدي مشاعر سلبية.

تعليق:

\_\_\_ أنا قلق كوني قد أملك حاجة قوية لإعطاء الكثير من النصائح، وسوف أتجاهل

على العملاء حتى يفكروا ويتصرفوا بالطريقة التي أريدها.

\* نقل من كوري وفريقها، ١٩٨٤م.

تعليق:

\_\_\_ من المحتمل أن أُلجأ إلى إعطاء كمية كبيرة من المعلومات للعملاء لكي أحافظ على الجلسة منظمة وآمنة عاطفياً.

تعليق:

\_\_\_ أنا قلق لأنني قد أحضر بعض مشاكل العملاء معي للمنزل، وسوف أقوم بالتحدي المفرط مع بعض عملائي.

تعليق:

\_\_\_ أستطيع تخيل نفسي غاضباً و متضايقاً مع العملاء الذين لا يقدروني.

تعليق:

\_\_\_ أنا أميل نحو الرد بشكل دفاعي جداً عند أنواع معينة من الأشخاص أو أنواع معينة من الملاحظات.

تعليق:

\_\_\_ يوجد بعض المواضيع التي أشعر بعدم الراحة عند استكشافها مع العملاء، ويحتمل أنني سوف أوجه دفة الحديث بعيداً عنها.

تعليق:

\_\_\_ أخشى من أنني سوف أشعر بالمسؤولية إذا لم يستوعب العميل، أو عندما لا يستطيع اتخاذ قرار، أو يتخذ قرار سيء.

تعليق:

\_\_\_ أقلق من أنني سوف أشفق على عملائي الذين لديهم أمراض مقعدة أو مميتة.

تعليق:

\_\_\_ أخشى من أنني سوف أنهار وأبكي مع بعض العملاء.

تعليق:

\_\_\_ عادة أفعل ما يمكنني لتفادي المواجهات السلبية أو الغاضبة.

## المراجع

- Ball, S. (1988). Coping with burnout in genetic counseling. In: Ball, S., ed. *Strategies in genetic counseling: the challenge of the future*, vol. 1. National Society of Genetic Counselors Series. New York: Human Sciences Press, 109-116.  
[Describes a burnout model and discusses stresses in genetic counseling and counselor personal reactions.]
- Dalenberg, C. (2000). *Countertransference and the treatment of trauma*. Washington, DC: American Psychological Association.  
[Provides useful strategies for responding to client trauma and offers examples of countertransference experiences from experienced psychotherapists.]
- Djurdjinovic, L. (1998). Psychosocial counseling. In: Baker, D. L., Schuette, J. L., Uhlmann, W. R., eds. *A guide to genetic counseling*. New York: John Wiley and Sons.  
[Discusses transference and countertransference as examples of disruptions in the genetic counseling relationship.]
- Guy, J. (1987). *The personal life of the psychotherapist*. New York: John Wiley and Sons.  
[Provides a personalized account of the reciprocal impact of one's life experiences and one's experiences as a psychotherapy practitioner.]
- Journal of Genetic Counseling* (2000) Special issue: supervision for practicing genetic counselors.9: 375-434.  
[Discusses the role of supervision for genetic counselors. Members of a leader-led supervision group describe its impact on their professional development and practice.]
- Kessler, S. (1992). Psychological aspects of genetic counseling. VIII. Suffering and countertransference.  
*Journal of Genetic Counseling*, 1, 303-308.261  
[Discusses countertransference within genetic counseling and gives examples of client issues that may trigger it.]
- Skovholt, T. S. (2000). *The resilient practitioner: burnout prevention and self-care strategies for counselors, therapists, teachers and health professionals*. Boston: Allyn and Bacon.  
[Describes sources and symptoms of burnout and suggests techniques for addressing burnout.]
- Watkins, C. E., Jr. (1983). Transference phenomena in the counseling situation. *Personnel and Guidance Journal*, 64, 206-210.  
[Defines client transference and gives specific examples.]
- Watkins, C. E., Jr. (1985). Countertransference: its impact on the counseling situation. *Journal of Counseling and Development*, 63, 356-359.  
[Proposes four major types of counselor countertransference and discusses implications for clinical work.]
- Weil, J., and Mittman, I. (1993). A teaching framework for cross-cultural genetic counseling. *Journal of Genetic Counseling*, 2, 159-169.  
[Discusses the importance of genetic counselor cultural self-awareness to prevent cultural countertransference and recommends ways that training programs can increase student cultural knowledge and sensitivity.]