

## جمع المعلومات:

### طرح الأسئلة وأخذ التاريخ الوراثي للعميل

#### Gathering Information:

#### Asking Questions and Taking Client Genetic History

##### الأهداف التعليمية

- ١- التمييز بين الأسئلة المغلقة والأسئلة المفتوحة.
- ٢- تطوير مهارات طرح الأسئلة من خلال الممارسة والنقد.
- ٣- التعرف على هيكل لأخذ التاريخ الوراثي للعميل.
- ٤- تطوير مهارات الحصول على معلومات عن التاريخ الوراثي للعميل من خلال الممارسة والنقد.

##### الحصول على معلومات من العملاء

يعد الحصول على معلومات عن حالة العميل هو المكون الأساسي للإرشاد الوراثي، وذلك لتقدير مبررات سعيهم للإرشاد الوراثي؛ وقراراتهم إن وجدت، وما يرغبون عمله؛ والعوامل الأخرى المتعلقة بحالتهم. وهذا مما يجعل من مهارة طرح الأسئلة أهم

مهارة للحصول على تلك المعلومات. ويعرف هذا الفصل في البداية مهارات طرح الأسئلة ويناقش طرق طرح الأسئلة الفعالة وغير الفعالة، ويناقش بعد ذلك نوعاً معيناً من جمع المعلومات وهو جمع المعلومات عن تاريخ العميل.

### أنواع الأسئلة

يعتبر طرح الأسئلة أكثر الطرق مباشرة لجمع المعلومات من العملاء. يوجد نوعان من الأسئلة الملائمة للإرشاد الوراثي هما الأسئلة المغلقة (المحددة) والأسئلة المفتوحة (غير المحددة):

• الأسئلة المغلقة هي الأسئلة التي يسهل على العملاء الإجابة عليها بـ "نعم" أو "لا" أو برد من كلمة أو كلمتين. وغالباً تبدأ الأسئلة المغلقة باستفهام (دانش وفريقه، ١٩٨٠م). تحتوي الأسئلة المغلقة على خيار واضح أو خيار ضمني، مثلاً: "هل ستقوم بعمل الفحص؟" (هيوز وفريقه، ١٩٩٧م)، أو السؤال عن معلومات محددة أو تفاصيل، مثل "هل لديك أطفال؟" (هيوز وفريقه، ١٩٩٧م؛ بيدرسن وإيفي، ١٩٩٣م). ولهذا فإن الأسئلة المغلقة تقيد إجابة العميل.

• الأسئلة المفتوحة وهي أسئلة لا يستطيع العميل الإجابة عليها بـ "نعم" أو "لا" أو بإجابة من كلمة أو كلمتين. تبدأ الأسئلة المفتوحة بكلمات مثل: "كيف"، "ماذا"، "أخبرني عن..."، وتثري الأسئلة المفتوحة المقابلة وتدعو العملاء للتعبير بحرية عن وجهات نظرهم وتجاربهم. كما تساعد العملاء للملئ الفجوات المتعلقة بمشاعرهم وأفكارهم (هيوز وفريقه، ١٩٩٧م؛ بيدرسن وإيفي، ١٩٩٣م؛ وييلدون، ١٩٩٦م). وعلى سبيل المثال يمكنك طرح هذا السؤال "بماذا تشعر نحو نتائج الفحص؟"، يشجع السؤال المفتوح العملاء للتعبير الكامل، وانتزاع المعلومات المحددة، كما يساعدك على فهم أفضل لحالة عميلك (جيلدارد، ١٩٨٩م).

يمكنك طرح الأمثلة التالية للأسئلة المفتوحة والمغلقة في الإرشاد الوراثي:

سؤال مغلق: هل أنت خائف؟

سؤال مفتوح: كيف تشعر؟

سؤال مغلق: هل تشعر بالقلق حيال ما ستفعل إذا كانت نتائج الفحص إيجابية؟

سؤال مفتوح: في اعتقادك، ما الذي ستفعله إذا كانت نتيجة الفحص إيجابية؟

سؤال مغلق: هل علاقتك مع زوجك جيدة؟

سؤال مفتوح: أخبريني عن علاقتك مع زوجك؟ (يعد هذا سؤالاً مع أنه لا يعتبر

سؤال من الناحية اللغوية لأنه يطلب معلومات إضافية).

تفاوتت الأسئلة في تعقيدها بالإضافة إلى كونها مفتوحة أو مغلقة. وقد حدد

ساندرس (١٩٦٦م) سبعة أنواع من الأسئلة التي تتفاوت في درجة التعقيد الإدراكي والعاطفي. واستند تصنيفه على تصنيف بلوم (١٩٥٦م) للأهداف التعليمية:

- أسئلة ذاكرة تتطلب التعرف على المعلومات وتذكرها، مثال: متى أجهضت؟

- أسئلة ترجمة تتطلب إظهار الفكرة في كلمات مختلفة، مثال: هل يمكن أن

توضح ماذا تقصد بطريقة أخرى؟

- أسئلة توضيحية تتطلب تعميم المعلومات، مثال: ماذا تعني نسبة ١ لكل ١٠

بالنسبة لك؟

- أسئلة تحليلية تتطلب حل المشكلة بواسطة التقييم الدقيق للمعلومة المتوفرة،

مثال: كيف تساعد مكابدتك في خسارتك السابقة في هذه الحالة؟

- أسئلة تأليف تتطلب حل المشكلة من خلال التفكير الإبداعي، مثال: هل يمكنك

التفكير في بعض الطرق لإقناع أفراد عائلتك عمل فحص لم تجربه أنت حتى الآن؟

- أسئلة تقييم تتطلب تقيماً للمبادئ، مثال: أي من الخيارات التي ناقشناها

تناسبك؟

## وظائف الأسئلة في الإرشاد الوراثي

أدرج ويميلدون (١٩٩٦م) أربع وظائف للأسئلة:

• الدخول في عالم العميل عن طريق سؤال العميل عن تطلعاته ورغباته وتصورات ومفاهيمه وسلوكه، ... إلخ، مثل: كيف تتعامل مع مخاوفك في احتمال حملك لمورثة سرطان الثدي؟

• جمع المعلومات، مثل: هل سبق لك الحمل؟

• تقديم المعلومات، تبلغ الأسئلة أحياناً معلومات بشكل غير واضح. مثال: أخبرني، كيف ستعامل مع التعليقات عديمة الذوق من زملائك في العمل؟ (يفترض هذا السؤال أن لدى العميل القوة لمعالجة مثل هذه التعليقات).

• مساعدة العملاء على اكتساب تحكم أكثر فعالية. مثل: إذا سمحت، أخبرني بمن ستتصل لو شعرت بأنك انغمرت بالأخبار التي قدمتها لك للتو (يساعد هذا السؤال العميل لإعداد خطة عمل).

تساعد صياغة الأسئلة في تحديد الأهداف (مثل: تحديد ما يمكن عمله لمساعدة العميل)، والإجراءات (مثل: اتخاذ العميل للقرار)، ويتم ذلك بواسطة تعريف وتوضيح مشاكل العميل واهتماماته ومشاعره ودوافعه والعوامل التي تؤثر عليه عند اتخاذ القرار (بيدرسن وايفي، ١٩٩٣م). وكلما حصلت على معلومات أكثر، كلما أصبح تقييمك لأهداف عميلك أكثر دقة، كما تصبح أكثر فعالية في مساعدة العملاء في عملية اتخاذ القرار.

## طرح الأسئلة بفعالية

اعرف متى تطرح السؤال

يوجد وبصفة خاصة ثلاثة أوقات مناسبة قد يكون السؤال فيها فعالاً:

- عند وجود سبب واضح للسؤال. فالاختبار الجوهري للسؤال هو هل سيفيد هذا السؤال عميلك أم لا (هيل واوبراين، ١٩٩٩م). لذا فكر قبل طرحك لسؤال معين إذا كنت ستعرف كيف ترد على عميلك إذا سألك لماذا تريد معرفة تلك المعلومة؟
  - عند الحاجة لمعلومات إضافية أو لتوضيح مغزى العميل، فمن المحتمل أن تختلف مع عميلك في تفسير معاني الكلمات أو التجارب المعينة.
  - عند وجود قصور في فهمك. إن إحدى المشاكل الكبرى التي يمكن أن تقع فيها هي افتراض أنك فهمت العميل وبدون التأكد من هذه الفرضية (بيكر، ١٩٩٨م). لذا تساعد الأسئلة في توضيح سوء الفهم. كما يوجد خطأ نموذجي وبخاصة بين المرشدين الوراثيين المبتدئين وهو التظاهر بفهم العملاء عندما لا يكون باستطاعتهم ذلك، والذين سيعلمون بدورهم بأنك فقط تتظاهر بمتابعتهم (مارتن، ٢٠٠٠م).
- اعرف كيف تطرح سؤالاً

- استخدم الأسئلة بشكل إستراتيجي، لأن الأسئلة شديدة التوجيه. فعلى سبيل المثال، إذا قال لك عميلك: "أنا متضايق لأن عائلتي لا تفهم ما أمر به"، يمكنك القول: "أخبرني أكثر عن عائلتك؟"؛ "ماذا تعني 'بتفهم'؟"؛ "ما معنى الانزعاج بالنسبة لك؟"؛ "ما الذي يجعلك تظن أنهم لا يفهمون؟"؛ "لماذا يهمك هذا الأمر كثيراً". يوجه كل سؤال من الأسئلة السابقة الحديث إلى اتجاه مختلف تماماً. لذا تأكد من معرفة الاتجاه الذي تنوي التوجه إليه. إضافة إلى ذلك فإن الأسئلة العشوائية تؤدي إلى انسحاب أغلب العملاء (جيلدرد، ١٩٨٩م). كما يميل المرشدون المبتدئون إلى طرح أسئلة أكثر من المرشدين المتمرسين (مكارثي وفريقها، ١٩٧٧م)؛ ومع الخبرة ستقدر قيمة خلط بعض من التعاطف والصمت. وسيغريك الاستمرار في طرح الأسئلة لأنه يبدد صمت العملاء (غالباً ينزعج المرشدون المبتدئون من الصمت)، ويقتضي منهم الرد (مارتن، ٢٠٠٠م)، لذا ينبغي عليك الحذر من الاعتماد كلياً على المرشدين المبتدئين.

• كن محدداً وشاملاً. عند جمع المعلومات اسأل عن أفكار عميلك، ومشاعره وسلوكياته وأنظمتها الاجتماعية (كورمير وهاكتي، ١٩٨٧م). ويجب عليك أن تطلب أمثلة واقعية وملموسة (هيل واوبراين، ١٩٩٩م).

• كن منظماً. لا تنتقل من موضوع لآخر. تابع الموضوع من حيث توقف العميل، أو قم بإعادته لصلب الموضوع إذا خرج عنه. ودائماً، ابدأ بسؤال عام أو سؤال سهل الإجابة أو سؤال إجابته غير مخيفة بالنسبة للعميل، ثم انتقل تدريجياً لأسئلة محددة للمشاكل الأكثر تعقيداً أو تهديداً للعميل.

• حافظ على بساطة السؤال. اسأل سؤالاً واحداً في كل مرة. لا شيء يشتت العملاء أكثر من طرح عدد من الأسئلة المتتابعة في سياق واحد (كورمير وكورمير، ١٩٩١م). مثلاً "بماذا تفكرين وما هي مشاعرك نحو عمل فحص بزل السائل الأمنيوني، في اعتقادك ماذا ستفعلين، وما هو قرارك"؛ فينبغي عليك تفصيل هذه الأسئلة.

• تجنب الاستجواب. اخلط الأسئلة مع أنواع أخرى من الردود، فمثلاً اتبع السؤال برد تعاطفي يوضح أو يلخص إجابة عميلك.  
اعرف نوع السؤال الذي تود طرحه

• استخدم كلا النوعين: الأسئلة المفتوحة والأسئلة المغلقة. حيث تسمح الأسئلة المفتوحة للعملاء بالتعبير عن أنفسهم باستقلالية أكثر، ويستطيع العملاء اختيار الأشياء الأكثر أهمية لهم للتعبير عنها (جيلدرد، ١٩٨٩م). ويمكن أن تكون الأسئلة المفتوحة أكثر فعالية عند التقديم لموضوع ما (بيكر، ١٩٩٨م). وكما ذكرنا سابقاً، تساعد الأسئلة المغلقة على جمع المعلومات الدقيقة (مثلاً: تفاصيل عن التاريخ العائلي) وتحافظ على مسار الجلسة وتقلل من التشتت. (بيدرسن وإيفي، ١٩٩٣م).

• تأكد من نوع السؤال المطروح بحسب ما تريد السؤال عنه. فمن الأخطاء الشائعة طرح أسئلة مغلقة عند الحاجة إلى أجوبة طويلة، أو طرح أسئلة مفتوحة عند

الحاجة إلى أجوبة دقيقة. وبالرغم من أنه في حياتنا الشخصية، يرد علينا الناس المقربين برودد مستفيضة وآلية على أسئلتنا المغلقة إلا أن هذا لا ينطبق بالضرورة على الإرشاد الوراثي (بيكر، ١٩٩٨م). كما من الضروري إيجاد فهم واضح للاختلاف بين الأسئلة المفتوحة والمغلقة. وفي أغلب الأحيان يعتقد الطلاب أنهم طرحوا سؤالاً مفتوحاً "إذا كانوا متأكدين أن نيتهم طلب تعليق أو قصة، حتى لو كانت كلماتهم تنص على الأسلوب الضيق أو المغلق. ومع ذلك يرفض بعض العملاء التوسع في الإجابة ما لم يطلب منهم ذلك تحديداً ويسؤال مفتوح" (بيكر، ١٩٩٨م، ص ٧٢).

• استخدم أسئلة المتابعة. إذا لم يتجاوب العميل أو كانت إجابته مقتضبة، فتابع القول "أخبرني أكثر عن ذلك" (بيكر، ١٩٩٨م).

#### اتبع هذه التعليمات العامة لطرح أسئلة فعالة

- تجنب المقاطعة: أعط العملاء فرصة لإكمال حديثهم وأفكارهم، ما لم يفرطوا في التشعب والاسترسال، كذلك اطلب منهم إكمال الجمل الناقصة.
- اسمح للعملاء بمقاطعتك. فعادةً، يكون ما يريدون قوله مهماً، وبدل على اندماجهم في العملية وعلى أنهم مستعدون لمناقشتك.
- بالإمكان التراجع دائماً. إذا انحرف النقاش قبل أن تُجمع جميع المعلومات التي تحتاج إليها تذكر أنه دائماً يمكنك أن تعيد توجيه عميلك، وعلى سبيل المثال: يمكنك القول "قلت سابقاً..... هل يمكنني سؤالك عن تفاصيل أكثر عن...؟".
- جدد دعوة عملائك للمشاركة في التجربة. إذا أعطاك عميلك إجابة مقتضبة لسؤال مفتوح فعاود طرح نفس السؤال. وكما أشار بيكر (١٩٩٨م) "ستكون هذه المرة الأولى للعديد من العملاء التي يطلب منهم متخصص رواية قصصهم الخاصة، ولهذا يعتبر ترددهم مفهوماً، أو بالعكس قد يبلغونك أنهم غير مستعدين للتحدث عن

الموضوع في هذا الوقت، يمكنك في الحالة الأخيرة أن تعطيهم ملخصاً لأفكارك حتى يتمكنوا من العودة للموضوع لاحقاً" (ص ٦٠).

• استخدم الصمت. يوفر الصمت بعضاً من الوقت والمساحة للنظر في السؤال ولصياغة ردود مدروسة، وكما ذكر في الفصل الرابع، يصعب علينا قياس الصمت، لذا حاول العد بصمت حتى ١٠ أو ١٥ لإعطاء وقت كاف.

• جرب طرقاً أخرى للحصول على المعلومة. تذكر أن التعاطف الجيد المنعكس يقود العملاء للكشف عن كثير من المعلومات (مارتن، ٢٠٠٠م). قد تكون المعلومات التي يتم الحصول عليها بهذه الطريقة غير منظمة مقارنة بطريقة الإجابة عن الأسئلة، إلا أن العملاء تكون لديهم استقلالية أكثر وتحكم في المواضيع التي يريدون مناقشتها في حالة استخدام ردود أقل توجيهياً مثل التعاطف. راقب سلوكك في طرح الأسئلة وانظر هل تقوم بطرح أسئلة لأنك لا تعلم ما يمكنك فعله عدا ذلك، أو لأنك تحاول تفادي عواطف العميل (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). إذا كنت كذلك حاول استخدام الأنواع الأخرى من الردود.

• كيف طرح الأسئلة مع حاجة العميل وخلفيته الثقافية. قد تعتبر بعض الأسئلة تدخلاً أو وقاحة عند عملاء بعض الخلفيات الثقافية (بيدرسن وإيفي، ١٩٩٣م). لذا وضح في بداية الجلسة حاجتك للحصول على معلومات معينة وما سبب الحاجة لهذه المعلومات. واستخدم كلمات وتركيبة جمل مألوفة لعملائك (بيدرسن وإيفي، ١٩٩٣م؛ سيجال، ١٩٨٦م). ويقدم فيشر (١٩٩٦م) الأمثلة التالية:

تعتقد بعض القبائل الأمريكية الأصلية الجنوبية الغربية أن التحدث عن التشوهات يعطيها القوة على الظهور على شكل إنسان (ص ٧٨). وقد لا يجيب بعض أفراد قبيلة نفاجو Navajo وغيرهم على الأسئلة فور طرحها (ص ٨٣). ويجيب بعض العملاء من جنوب شرق آسيا على الأسئلة بسهولة أكثر إذا كنت من نفس الجنس مثل السؤال عن تاريخ آخر دورة شهرية (ص ١١٨).

- اتبع الأسئلة بتعاطف أولي. لخص إجابة عميلك على أسئلتك (انظر الفصل الرابع لمناقشة التعاطف الأولي).
- تذكر أنه ليست جميع الأسئلة أسئلة. الردود التي تقال بنغمة أسئلة ليست بالضرورة أسئلة. فالهدف الأساسي من السؤال هو جمع المعلومات، وردود التعاطف عادة تكون على هيئة أسئلة ولكن الغاية منها هو الرد على ما يواجه العميل وليس بهدف جمع معلومات جديدة.

#### الحد من استخدام الأسئلة المفتوحة والمغلقة

حذرنا في السابق من الاستعمال العشوائي للأسئلة، وأكدنا على أهمية عدم استجواب العملاء. وسوف نتوسع هنا في هذه النقاط وذلك لإيماننا بالأهمية القصوى لمعرفة المنافع المحتملة والقيود على الأسئلة من قبل المرشدين الوراثيين المبتدئين. في الغالب يوجد سببان أساسيان لطرح الأسئلة هما: التعرف على العملاء، والتلميح لهم عن أنواع المعلومات التي يحتاجها المرشد. ويكون السؤال المفتوح أكثر فعالية عندما تريد من عميلك الاسترسال في الحديث (مثلاً هذا السؤال: ما هي الخيارات التي تتراح لها؟)، وإذا أردت جمع معلومات محددة بدقة، فتكون الأسئلة المغلقة أكثر فعالية (هويز وفريقه، ١٩٩٧م). وتفيد الأسئلة المغلقة بصفة خاصة عند جمع التواريخ العائلية والطبية (مثلاً: كم عدد اشقاؤك؟).

يختلف تأثير الأسئلة المغلقة والمفتوحة على العملاء وعلى عملية الإرشاد، لذا فكر في التأثير المحتمل للأسئلة قبل طرحها. ففي إرشاد الصحة العقلية، تساعد الأسئلة المفتوحة أكثر وتشجع العملاء على الكشف عن مكوناتهم (إليوت، ١٩٨٥م؛ إرلش وفريقه، ١٩٧٩م؛ هيل وفريقه، ١٩٨٨م)، بينما تقيد الأسئلة المغلقة وتحد من ذلك (إرلش وفريقه، ١٩٧٩م؛ هويز وفريقه، ١٩٩٧م).

تجنب استخدام الأسئلة الكثيرة قبل الآوان، لأن كلا النوعين سواء الأسئلة المفتوحة أو المغلقة توجه الردود، وعند استخدامهما، فأنتك توجه العملاء نحو مناقشة مواضيع محددة (دانش وفريقه، ١٩٨٠م). فغالباً عند طرحك للأسئلة فأنتك تفترض أنك تعرف ما يحتاج العميل مناقشته أكثر منه. وبالرغم من صحة ذلك إلى حد ما، إلا أنه لن يمكنك معرفة كل شيء يحتاج عميلك لقلوه أو متى أو كيف يقوله. ويجب أن تحذر استعمال الأسئلة الكثيرة قبل تأسيس الوثام الكافي لانتزاع ردود صادقة وصرحة من عميلك وكذلك قبل الكشف الكافي عن اهتمامات ومخاوف عميلك والتأكد من أن الأسئلة ستوجه الحديث إلى اتجاهات ذات صلة بالموضوع بدلاً من التشتت والبعد عن النقاط المهمة.

تؤدي كثرة الأسئلة إلى الاستجواب وبذلك تصبح مسيطراً على العملية ويقلل تواصلك مع العميل (جيلدارد، ١٩٨٩م). وجد بيرتاكس وزملاؤه (١٩٩١م) أن رضا المرضى وصل إلى قمته عندما أبلغهم الأطباء بطريق ودية باهتمامهم بهم وتفادوا السلوكيات المسيطرة عليهم مثل الاستجواب الزائد. كما وجد أن الاعتماد على الأسئلة المغلقة يؤدي إلى تقليل رضا العميل في الإرشاد المدرسي (هيوز وفريقه، ١٩٩٧م)، وفي أثناء مواعيد الأطباء (بيرتاكس وفريقه، ١٩٩١م)، وفي جلسات إرشاد الصحة العقلية (إرلش وفريقه، ١٩٧٩م؛ هيل وفريقه، ١٩٨٨م).

يتوجب عليك التأكد من تركيز أسئلتك على احتياجات عميلك وعلى سبب بحثه للإرشاد الوراثي، وليس تبعاً لفضولك (كورمير وكورمير، ١٩٩١م). فمثلاً هذا السؤال "إذاً، ما هو الحال مع إنجاب طفل مصاب بعيب خلقي" قد يرضي فضولك الشخصي. قارن ذلك السؤال مع السؤال التالي: "رجاء، أخبرني كيف ستعامل مع تربية طفل مصاب بالتكيس الليفي الرئوي؟". فالسؤال الأخير أكثر ملاءمة لأنه يركز على حالة واحتياج العميل.

يؤدي انهمار سبيل من الأسئلة على العملاء إلى وضعهم في موقف الدفاع، خاصة إذا أظهرت تلك الأسئلة تحدياً لما سبق لهم قوله (ويميلدون، ١٩٩٦م). يمكنك اعتبار الحوار التالي مثلاً للأسئلة المفرطة والصعبة:

العميلة: لا أريد أن أنجب طفلاً مصاباً بمتلازمة داون.

المرشد: ماذا تقصدين؟

العميلة: لا اعتقد أنني أستطيع التعامل معه.

المرشد: هل تودين إخباري بأنك تريدين إجهاض الطفل؟

العميلة: حسناً، لست متأكدة...

المرشد: من أين أتاك هذا الإحساس "لا أستطيع التعامل معه"؟

العميلة: لا أعرف ماذا تعني.

المرشد: حسناً، هل أتى ذلك منك أو من عائلتك؟

العميلة: حسناً، اعتقد منهم.

المرشد: من يجب عليه التعايش مع نتائج هذا القرار، هم أم أنت؟

العميلة: حسناً، سيتأثرون هم أيضاً.

المرشد: ولكن، هل يمكنهم فعلاً إخبارك بما ستفعلين؟

العميلة: لا، لا أظن ذلك.

المرشد: إذًا، دعيني أسألك، ماذا تريدين أن تفعلي؟

في المثال السابق، غمر المرشد العميلة بسبيل من الأسئلة الافتراضية وبدأ مطالباً إياها

إعطاؤه جواباً مؤكداً. كما وضعت هذه الأسئلة حاجزاً بين المرشد والعميلة أدى إلى

تزايد حال العميلة الدفاعي والكثيب.

قارن المثال السابق مع هذا الحوار الأكثر ملاءمة:

العميلة: لا أريد أن يولد لي طفلاً مصاباً بمتلازمة داون.

المرشد: أخبريني أكثر عن ذلك.

العميلة : لا اعتقد أنني أستطيع التعامل معه.  
 المرشد : إذاً، تخافين من عدم قدرتك على التعامل معه.  
 العميلة : صحيح. . . أعمل في دوام كامل ولا يوجد لدي أحدٌ لرعاية الطفل. وأنا شخصياً أشك في قدرتي على إعطاؤه العناية الخاصة التي يحتاج إليها.  
 المرشد : ما هو انطباعك عن الطفل المصاب بمتلازمة داون؟  
 العميلة : أتصف له تصورهما.]

المرشد : ليؤكد لها أو يصحح لها تصورهما مع مناقشة المستويات المختلفة للإصابة ثم يقول :] ما هي الخيارات المقبولة لديك إذا أكدت نتائج الفحص الإصابة بمتلازمة داون؟

حذر ويميلدون (١٩٩٦م) من مغبة استخدام الأسئلة التي تخفي وراءها آراء المرشدين فعلى سبيل المثال :

هل تعتقدين بأنه يتوجب عليك وحدك اتخاذ القرار؟  
 هل تعتقدين بوجود انتظار نتائج بزل السائل الأمنيوني لتأكيد نتائج الأشعة الصوتية؟

هل تعتقدين بوجود التحدث مع والدتك للحصول على تفاصيل أكثر عن تاريخها الصحي قبل إجراء هذا الفحص؟  
 بالرغم من أنه يجب عليك الحرص على إبداء رأيك في الأوقات المناسبة، إلا أنه يتعين عليك أيضاً عدم وضع أقنعة على آرائك بهدف الحصول على مزيد من المعلومات.

### الأسئلة التي يجب عليك طرحها أو عدم طرحها

بالرغم من اختلاف العملاء واختلاف جلسات الإرشاد الوراثي، يوجد سؤال خرج يجب طرحه مبكراً في بداية الجلسة على أغلب العملاء على اختلافهم وهو:

"كيف يمكنني مساعدتك؟" أو "هل تستطيع إخباري عما تتمنى الحصول عليه من الإرشاد الوراثي؟". تعبر إجابة العميل عن هذه الأسئلة عن أهدافه الأساسية من جلسة الإرشاد الوراثي، وكذلك تقدم فكره عن فهمه للإرشاد الوراثي. ومع ذلك يعتبر طرح مثل هذا السؤال مخاطرة. فمثلاً، قد يرتبك بعض العملاء إذا طرح عليهم هذا السؤال مباشرة، لأنهم غير متأكدين مما يريدون أو لعدم معرفتهم لسبب طلب الإرشاد الوراثي خاصة إذا كانوا محولين من عيادة أخرى. لذا فإن هذه الأسئلة ليست بطريقة سحرية لجعل العملاء يفتحون إليك. وقد تحتاج إلى تغيير هذه النظرة وقضاء بعض الوقت في بداية الجلسة لوصف ما هية الإرشاد الوراثي والمكاسب المتوقعة من الجلسة.

هناك نوع من الأسئلة يجب تفاديه بشكل عام، وهي أسئلة "لماذا؟". حيث تقترح الأسئلة المبتدئة بـ "لماذا؟" أن الشخص يتصرف بطريقة واعية على الرغم من أن الكثير من السلوكيات البشرية واقعياً تستند على قوى لاعقلانية وغير واعية أو تلك الناتجة عن العادات والطقوس. وفي الغالب سيخلق عميلك سبباً عندما لا يجد سبباً عقلانياً حقيقياً (كريجر، ١٩٩٤م). بالإضافة إلى أن الأسئلة المبتدئة بـ "لماذا؟" تتضمن إصداراً للأحكام (مثال: "لماذا لم تتحدثين مع طبيبتك بخصوص إجراء الفحص لك؟") وعندما قد يصبح العميل مدافعاً، أو يشعر بالذنب أو الإهانة (إيجان، ١٩٩٤م؛ جيلدارد، ١٩٨٩م؛ هيل واوبراين، ١٩٩٩م؛ بادريسون وإيفي، ١٩٩٣م). وستكون أي إجابة على هذا النوع من الأسئلة تبريراً أو اعتذاراً (مثال على ذلك: "حسناً، لم يكن لدي وقت للاتصال بها أو تحديد موعد معها") (جيلدارد، ١٩٨٩م). عندما تسأل عميلك "لماذا تشعر بهذه الطريقة؟"، لن يكون هنالك إجابة، ولن ينقلك هذا السؤال إلى أي مكان، وربما سيضطر عميلك للدفاع عن نفسه.... إذا كنت مضطراً إلى السؤال بـ "لماذا"، فإنه من الأفضل لعميلك إخباره عن سبب السؤال بـ "لماذا؟" (فاين وجلاس، ١٩٩٦م، ص ٦٩). وكمثال إذا سألت: "لماذا لم تجري فحص السائل الأمنيوني والذي يرتبط بقرارك حول هذا الحمل؟"، حاول إعادة صياغته إلى: "ما

الذي دعاك تقررین عدم التحدث مع طبيبتك عن إجراء الفحص؟". على أية حال كن مدركاً بأن إعادة صياغة تلك الأسئلة لا ينفي عنها صفة إصدار الأحكام.

### أخذ التاريخ العائلي: بناء الشجرة

لقد حذرنا سابقاً من تبعات استخدامك للأسئلة. وعلى الرغم من كونها أداة قيمة لجمع المعلومات، فإنها مهارة واحدة من بين المهارات المتعددة والمهمة في الإرشاد الوراثي الفعال. وتفيد الأسئلة كما ذكرنا سابقاً عند استخدامها بشكل إستراتيجي وعند وضوح الغرض منها سواء لك أو لعميلك.

وغالبا يتوافق وبشكل خاص التوجيه الإستراتيجي للأسئلة مع مرحلة أخذ التاريخ العائلي وأثناء تركيب أو بناء شجرة العائلة، فهذه المرحلة من الجلسة منظمة إلى حد كبير بحيث تستخدم الأسئلة لجمع معلومات دقيقة ومحددة من عملائك. ومن أجل تأكيد تطلعات عملائك، ينبغي عليك إخبارهم وبشكل واضح أنك ستوجه سلسلة من الأسئلة بغرض فهم تاريخهم العائلي.

### تعريف الشجرة

الشجرة هي رسم أو تخطيط تسجل فيه معلومات التاريخ العائلي، وأداة لتحويل المعلومات المستقاة من العميل و/أو من السجل الطبي إلى صيغة موحدة. وهي أداة تعرض العلاقات البيولوجية للعميل مع أفراد عائلته من خلال استخدام رموز وخطوط عمودية وأفقية واختصارات. وعندما تكتمل الشجرة فإنها تصبح سجلاً مرئياً سريعاً ودقيقاً يساعد في تقديم الإرشاد الوراثي. (سشويت وبينت، ١٩٩٨م، ص ٢٧)

وصف بابادويلوس وفريقه (١٩٩٧م) الشجرة بأنها "أداة سريرية تستخدم لاقتباس وتخزين ومعالجة المعلومات عن التاريخ العائلي والتراكيب والعلاقات" (ص ١٧). تعرف الشجرة أيضاً بـ "الرسم الوراثي genogram". وسوف نستخدم في هذا

الفصل صيغة "شجرة" لأنها الصيغة الأكثر استخداماً في الإرشاد الوراثي ولكونها تركز على المعلومات الطبية أكثر من العلاقات.

يعتبر أخذ التاريخ العائلي عنصراً أساسياً وضرورياً في الإرشاد الوراثي لأنه يقدم "قاعدة للتشخيص، وتقدير نسبة الخطورة، وتقييم حاجة المريض للدعم التعليمي والنفسي" (سشويت وبينت، ١٩٩٨م، ص ٢٧). وتعتبر أيضاً وسيلة جيدة لتأسيس الوثام مع العميل.

#### وظائف بناء الشجرة

قد تخدم الشجرة عدة وظائف تؤثر على عملية الإرشاد الوراثي ونتائجها:

#### الوظائف العملية للشجرة

- تعزز تعاطف المرشد وتؤدي إلى وثام أكثر بين المرشد وعملائه (بينت، ١٩٩٩م؛ ارلنجر، ١٩٩٠م؛ ماك جولدريك وجيرسون، ١٩٨٥م؛ روجرز وديكن، ١٩٨٤م؛ سشويت وبينت، ١٩٩٨م).
- تضع العميل في دور الخبير والمرشد في موقع أدنى؛ وهذا مهم خاصة إذا كان العملاء يشعرون بعدم السيطرة على حالاتهم أو عدم الثقة في الممارسين الصحيين (ارلنجر، ١٩٩٠م). وعلى الأرجح يرى العملاء أنفسهم كمشاركين نشطين في مسيات وعلاج حالاتهم (ستانيون وفريقه، ١٩٩٧م).
- أشارت بعض الأبحاث إلى أن العملاء يتفحصون بناء الشجرة بإيجابية. لذا يرتاح أكثر العملاء عند تقديم المعلومات، فهي تشعرهم بأنهم مسموعون، وتخفف هذه العملية من قلقهم (ارلنجر، ١٩٩٠م؛ روجرز وديكن، ١٩٨٤م؛ روز وفريقها، ١٩٩٩م).
- تساعد العملاء الذين ينزعجون من الإجابة على الأسئلة المفتوحة، لأن الأسئلة هنا تطرح بطريقة منظمة وواقعية جداً (بابادوبلوس وفريقه، ١٩٩٧م).

- تقدم آلية لدراسة المعلومات عن حساب درجة خطورة الإصابة للمريض، وتخدم كمحفز لمناقشة الأخطار الوراثية، والفحوص الملائمة، والإجراءات الأخرى (بينت، ١٩٩٩م؛ روز وفريقها، ١٩٩٩م؛ سشويت وبينت، ١٩٩٨م).
- تقدم إيضاحاً فورياً للتاريخ الطبي العائلي الذي يمكن تحديثه بكل يسر، كما يمكن إضافة معلومات مهمة لاحقاً بسهولة أكبر مقارنة بالتقارير النصية (بابادوبلوس وفريقه، ١٩٩٧م؛ روجرز ودريكن، ١٩٨٤م؛ ستانيون وفريقه، ١٩٩٧م).

### النتائج الوظيفية للشجرة

- تسمح بتقييم فهم العميل.
- تقدم إطاراً منظماً لرؤية أشمل لسياق العائلة ككل، وبذلك يجرى العميل من الشعور بأن ما حدث ليس بسبب عيب فيه أو خطأ (ارلنجر، ١٩٩٠م؛ ماك جولدريك وجيرسن، ١٩٨٥م).
- تساعد في تثقيف العميل، مثل تقديم معلومات عن أفراد العائلة المعرضين للخطورة، أو عن تفاوت حالات ظهور المرض (مثل اختلاف عمر الإصابة بالمرض)، كما تبين الأخطاء في فهم المريض (بينت، ١٩٩٩م).
- تقديم فكرة للمرشد الوراثي عن النظرة العالمية للعميل، قيمه، مفاهيمه وتصورات، نمط حياته، دياناته، خلفيته العرقية والثقافية، والحركة العائلية (بينت، ١٩٩٩م؛ ارلنجر، ١٩٩٠م؛ سشويت وبينت، ١٩٩٨م).
- يمكن أن تستخرج أكبر قدر من المعلومات في وقت وجيز (ارلنجر، ١٩٩٠م؛ روجرز ودريكن، ١٩٨٤م). ودلت بعض الأبحاث على أن أخذ التاريخ العائلي رسمياً وبناء الشجرة ينتج عنه أربعة أضعاف معلومات المقابلة غير الرسمية (روجرز ودريكن، ١٩٨٤م).
- تقديم قاعدة بيانات قيمة للتشخيص والتدخل (بينت، ١٩٩٩م؛ ارلنجر، ١٩٩٠م). ويمكن أن يستقي المرشد الوراثي منها معلومات عن الأسباب والتأثيرات المحتملة للأمراض وراثية معينة (بابادوبلوس وفريقه، ١٩٩٧م؛ سشويت وبينت، ١٩٩٨م).

- تخير الشجرة عن القرارات العلاجية الطيبة (بينت، ١٩٩٩م).
- يمكن أن توضح الأنماط المتوارثة (بينت، ١٩٩٩م).
- تساعد على التعرف على خيارات الإنجاب (بينت، ١٩٩٩م).
- تمييز عوامل الخطر الوراثي عن العوامل الأخرى (بينت، ١٩٩٩م).
- تقدم الشجرة، إضافة إلى المعلومات الطيبة، معلومات عن العلاقات الاجتماعية، الأزمات العائلية وفقدان الأقارب، الاعتقادات العائلية وسوء الفهم (سشويت وبينت، ١٩٩٨م).
- قد تساعد في منع الظهور السريري لبعض الحالات الوراثية إذا أدت إلى التشخيص المبكر والتدخل المبكر، مثل جراحة الأوعية الدموية لطفل مصاب بمتلازمة مارفان (بابادوبلوس وفريقه، ١٩٩٧م)، أو التشخيص المبكر لحالات اللحيمات المخاطية الزائدة العائلية.

### الجوانب النفسية والثقافية التي يجب تذكرها

#### عند جمع التاريخ العائلي الوراثي

- مهد للعملية على أنها أخذ للتاريخ العائلي أو الشجرة العائلية بدلاً من التعبير التقني "شجرة" والذي قد يخيف أحياناً (ستانون وفريقه، ١٩٩٧م).
- قم بتوضيح هدف بناء هذا الرسم للتاريخ العائلي، مثلاً لمساعدتك على فهم وتقديم خدمات ملائمة للعميل، وقدم وصفاً للعملية (سلسلة من الأسئلة ورسم وتخطيط) (ستانون وفريقه، ١٩٩٧م).
- حافظ على الأسلوب المنفتح الحنون والذي لا يحكم على العميل وذلك أثناء جمع المعلومات (ستانون وفريقه، ١٩٩٧م).
- ابدأ بأسئلة سهلة والواقعية لتيسير العملية على عميلك (ستانون وفريقه، ١٩٩٧م).

• استمع بحس مرهف عند تردد العملاء في الاعتراف ببعض الحالات بسبب إحساسهم بالذنب، أو لخوفهم من العار أو لكونهم محرجين (بينت، ١٩٩٩م). وانتبه للتأثير العاطفي والإدراكي للمعلومات المستقاة من العملاء وخفف من سرعتك إذا كان ذلك ضرورياً (ستانون وفريقه، ١٩٩٧م).

• انتبه لمصطلحاتك وكن حساساً للعميل، فقد تخيفهم بعض الكلمات أو تكون هجومية (مثل، "عيب خلقي"، "غير طبيعي"، أو "تاريخ سلبي" عند الإشارة للتاريخ العائلي الخالي من الأمراض الوراثية حيث يعتبر ذلك سلبياً في مصطلحنا إلا أنه إيجابي للعميل (بينت، ١٩٩٩م)، كذلك تجنب المصطلحات الطيبة التي لن يفهمها العملاء.

• تعاطف مع العميل عندما يكشف لك عن تجربة مؤلمة، فمثلاً، إذا كشفت العميلة عند أخذ تاريخ الحمل أن أحد أطفالها توفي نتيجة لحثل دوشين العضلي، يمكنك القول "أسف جداً لخسارتك" (بينت، ١٩٩٩م).

• تذكر أن تكون ملماً وواعياً بالاختلافات الثقافية، فعادة تختلف تفسيرات مسببات الأمراض الوراثية باختلاف خلفية الأفراد، كما تختلف توقعاتهم حول تأثير الأمراض الوراثية عليهم أو على شبكتهم العائلية والثقافية (مثلاً، أبناء العمومة من الدرجة الأولى في عائلة من مجتمع شرق أوسطي).

• قم بأخذ التاريخ ورسم التخطيط في بداية الجلسة وقبل الانتقال إلى الجوانب الأخرى في الإرشاد والتقييم (سشويت وبينت، ١٩٩٨م).

• اجعل عملية جمع التاريخ منفصلة عن بقية أجزاء الإرشاد. "إذا طرحت أسئلة معلوماتية في البداية، احرص على جعل عميلك يعرف بأن المزاج سوف يتغير عندما يكتمل هذا العمل. وقم بوضع الملف والقلم جانباً وأدر كرسيك قليلاً وغير وضعيتك" (فاين وجلاسر، ١٩٨٦م، ص ٦٩).

## الظروف الإرشادية الخاصة التي يجب اعتبارها

### عند جمع التاريخ العائلي الوراثي

• لدى بعض العملاء معتقدات قديمة حول سبب حدوث مرض وراثي في عائلاتهم (مثلاً: المصير المحتوم، عقاب على خطيئة، ... إلخ)، ولا يريدون أن يخبرهم أحداً غير ذلك. وكذلك تؤدي الاختلافات الثقافية إلى وصول العملاء لاستنتاجات مختلفة جداً عن المسببات (سشويت وبينت، ١٩٩٨م). وعلى سبيل المثال: وجدنا أن المهاجرين المكسيكيين يعتقدون أحياناً أن الممارسين الصحيين يمنحون أطفالهم أمراضاً وراثية، وأن رؤية الحوامل للكسوف القمري يؤدي إلى إصابة الأجنة بالعيوب الخلقية (مكارثي فيتش وفريقها، ٢٠٠١م).

• يصاب بعض العملاء بالكآبة أثناء إدلائهم بالمعلومات المطلوبة (بابادولوس وفريقه، ١٩٩٧م)، لذا ينبغي عليك ملاحظة الجوانب المزعجة والعودة إليها بعد بناء الشجرة (مثال: مريضة جبلية متأثرة سلباً من إجهاض سابق قد تصاب بردود فعل قوية عند مناقشة ذلك الحمل).

• يصاب بعض العملاء بما يسميه بابادولوس وفريقه (١٩٩٧م) بتأثير رشمون Rashomon (بمعنى آخر، اختلاف رؤية أفراد العائلة لنفس الحدث)، وينبغي عليك محاولة التأكد من تحديد المفهوم الأكثر صحة عند الخلاف، أو عند الإشارة إلى أن المشكلة ليست مؤكدة في شجرة العائلة إذا لم تصل العائلة إلى وجهة نظر مشتركة.

• قد يكون لدى بعض العملاء أوهام في فهمهم للوراثة مما يؤثر على ما يسمونه أثناء الجلسة. لذا من المهم أن تكون مدركاً لذلك وموجهاً لهم أثناء الجلسة. ويجب تصحيح المعلومات المغلوطة بعناية وفهم تأثيرها. وقد يعيش العملاء لسنوات عديدة معتقدين أنهم ليسوا معرضين لخطورة الإصابة بمرض عائلي نتيجة لمعلومات وهمية نقلها لهم أفراد العائلة. وسوف نناقش بعض المفاهيم الخاطئة والشائعة عن

الوراثة على نحو الأمثلة التالية والتي تم مناقشتها بتفصيل أكثر في كتاب بينت المعنون "الدليل العملي لتاريخ العائلة الوراثي":

- عند وجود إصابة واحدة فقط في العائلة فذلك لا يعني أن المرض وراثي.
- إذا كان هناك أكثر من إصابة في العائلة، فحتماً المرض وراثي.
- لا بد أن تكون الأم قد تعرضت لشيء ما أثناء حملها مما سبب المرض لطفلها.
- يرث المريض المرض العائلي لأنه يشبه الشخص المصاب في عائلته.
- إذا كان الأشخاص المصابون في العائلة من نفس الجنس، فإنه لا يمكن إصابة الجنس الآخر؛ أي أن المرض مرتبط بنوع الجنس.
- أن الأمراض تتخطى الأجيال، كما يؤثر ترتيب الولادة على درجة الخطورة.

#### تعليقات ختامية

يمكن أن تكون الأسئلة عظيمة النفع خصوصاً عند تجميع المعلومات المتعلقة بالتاريخ العائلي والطبي. وبما أن التاريخ العائلي عادة هو من أولى النشاطات التي تتم في جلسة الإرشاد الوراثي، فهي تقدم فرصة ممتازة للتعرف على اهتمامات ومخاوف العميل، ومفاهيمه، والعلاقات العائلية، والأنظمة التي تدعمه، وهي أيضاً وسيلة رائعة لتأسيس علاقة تآلف مع العميل. ويعتبر عامل الوقت، في جلسة الإرشاد الوراثي النموذجية، عاملاً مهماً، مما يحتم أن تكون أغلب الأسئلة في هذه المرحلة أسئلة مغلقة، ويمكنك العودة إلى الردود الملقطة للعملاء في هذه المرحلة في وقت لاحق من الجلسة واستخدامها لتعزيز عملية الإرشاد. وبالرغم من روتينية عملية جمع معلومات التاريخ العائلي، إلا إنها عملية تحدد مسار وإطار عمل للجلسة، كما تتطلب عملية جمع المعلومات قدراً كبيراً من المهارة للتمكن من طرح الأسئلة المناسبة والاستماع الفعال لحديث العملاء عن أنفسهم وعائلاتهم.

### أنشطة صفية

#### النشاط ١: فكر وشارك كثنائي

ينظر الطلاب في المسائل التالية بشكل منفرد ومن ثم يناقشونها مع زميل:

- ما هو دور طرح الأسئلة في عملية الإرشاد الوراثي؟
- ما هي الفوائد المحتملة لطرح الأسئلة؟
- ما هي التكلفة المتوقعة لطرح الأسئلة؟
- هل يوجد أنواع من العملاء يجب الحرص معهم عند طرح الأسئلة؟
- اذكر بعض الأسباب التي تجعل العملاء لا يجيبون على أسئلتك؟

الوقت المتوقع: ١٠ دقائق.

#### العملية

يقدم الثنائي تقريراً لمناقشتهم. يلخص المدرب المواضيع الرئيسة ويقدم أي أفكار

لم يتم التطرق إليها من قبل الثنائي.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

#### النشاط ٢: العصف الذهني للأسئلة

اعرض على الطلاب وصفاً أو بياناً مختصراً لعميل إرشاد وراثي ثم اطلب منهم

إعداد جميع الأسئلة التي يمكن طرحها على هذا العميل. يمكن تكرار هذا النشاط عدة

مرات مع وصف مختلف للعميل.

#### عبارات العميل

- أنا أخشى الإصابة بسرطان الثدي.
- كنت أتمنى أن تجربني عن نسبة احتمال حدوث إجهاض آخر.
- لدى أختي طفل مصاب بالتكيس الليفى، وأنا لا أريد حدوث ذلك لي.
- أريد عمل جميع الفحوص الممكنة للتأكد أن طفلي بخير.

• ابن عمي مصاب بالتليف العصبي وعندني بعض البقع. يعتقد طيبي بأني مصاب أيضاً.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

النشاط ٣ أ: نموذج لمستوى متدني

يندمج المدرب مع عميل إرشاد متطوع في تمثيل أدوار بحيث يمثل المرشد مهارات طرح أسئلة ضعيفة (مثلاً: أسئلة مغلقة، الأسئلة المبتدئة بلماذا، سلسلة من الأسئلة المتعددة في جملة واحدة، أسئلة تفرض رأياً ما ... "ألا تعتقد أنه.."). يجب على الطلاب ملاحظة وتدوين أمثلة عن الأسئلة الضعيفة.

الوقت المتوقع: ١٠ دقائق.

العملية

يناقش الطلاب أمثلتهم عن الأسئلة الضعيفة، ثم يناقشون تأثير المهارات الضعيفة على العميل.

الوقت المتوقع: ١٠ - ١٥ دقيقة.

النشاط ٣ ب: نموذج لمستوى عالي

يعيد المدرب مع عميل إرشاد متطوع تمثيل نفس الأدوار ولكن في هذه المرة يظهر المرشد مهارات طرح أسئلة جيدة إضافة إلى حضور وتعاطف جيد. يجب على الطلاب ملاحظة وتدوين أمثلة جيدة للأسئلة والحضور والتعاطف.

الوقت المتوقع: ١٠ - ١٥ دقيقة.

العملية

يناقش الطلاب أمثلتهم للمهارات الإرشادية الجيدة مع التركيز بصفة خاصة على طرح الأسئلة. ثم يناقش الطلاب تأثير المهارات الجيدة للمرشد على العميل.

الوقت المتوقع: ١٠ - ١٥ دقيقة.

#### النشاط ٤: تمرين ثلاثي

يمارس ثلاثة طلاب تمثيل أدوار باستخدام مهارات طرح الأسئلة، التعاطف الأولي، ومهارات الحضور لمدة ١٠-١٥ دقيقة مع تبديل الأدوار كمرشد وعميل ومراقب. اسمح بالتعليق على كل دور تمثيلي لمدة ١٠ دقائق.

معايير لتقييم أسئلة المرشد

أكيدة ومحددة (يسأل عن أمثلة)

منظمة (الأسئلة منظمة وفق خطة)

شاملة (تغطي الأفكار، المشاعر، السلوكيات)

استخدام الصمت

تجنب المقاطعة

تفادي الأسئلة المبتدئة بـ"لماذا"

اتباع الأسئلة بتعاطف أولي

استخدام الأسئلة المفتوحة عند الإمكان

#### العملية

في المجموعات الكبيرة، ناقش مع الطلاب عما تعلموه أثناء تمثيل الأدوار، وما تبقى لديهم من مخاوف عن مهارات طرح الأسئلة، وعن ماذا يعتقدون عن منافع مهارات طرح الأسئلة في الإرشاد الوراثي.

الوقت المتوقع: ٧٥-٩٠ دقيقة.

#### النشاط ٥: العصف الذهني لمجالات محتوى التاريخ العائلي

يؤلف الطلاب مجالات للأسئلة بحيث يطرحها المرشد الوراثي على العميل للحصول على تاريخ عائلي وبناء شجرة. يسجل المدرب أفكار الطلاب على السبورة ويملاً الجوانب الناقصة.

الوقت المتوقع: ١٥-٢٠ دقيقة.

## النشاط ٦: بناء الشجرة

يطرح المدرب أسئلة على متطوع من الصف (أو من خارج الصف) لتجميع معلومات عن تاريخه العائلي ويقوم استناداً عليها برسم الشجرة على السبورة أو على جهاز عرض أمام الطلاب، كما يشرح المدرب لما استخدم رموزاً أو تراقيم معينة أو الخطوط ... إلخ.

الوقت المتوقع: ٤٥ - ٦٠ دقيقة.

## النشاط ٧: نموذج لأخذ التاريخ العائلي

يندمج المدرب مع متطوع من خارج الصف في جلسة إرشاد وراثي يحاكي فيها عملية جمع التاريخ العائلي. يراقب الطلاب العملية ويدونون ملاحظاتهم عن التاريخ العائلي، كما يدونون المقاطع التي استخدم فيها المرشد مهارات جيدة في طرح الأسئلة، أو تعاطف، أو حضور جيد. ويجب تسجيل هذه الجلسة للطلاب لاستخدامها لاحقاً مع التمرين الكتابي رقم ٥.

الوقت المتوقع: ٣٠ دقيقة.

## العملية ١

يلخص الطلاب في مجموعات صغيرة معلومات التاريخ العائلي تبعاً للتصنيف الأساسي (المستخرج من النشاط ٥ أعلاه)، أو استخدام تصنيف مقدم من قبل المدرب والذي يمكن أن يتضمن:

- العلاقات البيولوجية.
- أحداث الحياة الهامة (الولادات، الوفيات، الزيجات، الطلاق، ... إلخ).
- دور أعضاء العائلة الكبيرة (قريب ويدعم، بعيد ولا يتدخل).
- الخبرة مع الرعاية الصحية (أفراد عائلة قريبون مصابون بأمراض مزمنة أو عدم وجود مشاكل صحية لأفراد العائلة القريبين).

• الخبرة مع الأمراض.

• مستوى التعليم.

الوقت المتوقع: ٢٠ دقيقة.

العملية ٢

في المجموعة الكبيرة، يطلب المدرب من الطلاب تقديم ملخص مجموعتهم لكل صنف (يمكن لمجموعة صغيرة مختلفة تقديم معلومات لكل جانب، ويمكن للمجموعات الصغيرة الأخرى التعديل أو الإضافة).

الوقت المتوقع: ٢٠ دقيقة.

العملية ٣

في المجموعة الكبيرة، ناقش ملاحظات الطلاب عن الاستخدام الجيد لطرح الأسئلة، التعاطف، والحضور لدى المرشد الوراثي.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

النشاط ٨: ثنائي: بناء الشجرة

يقوم ثنائي من الطلاب ببناء شجرة لبعضهم بعض.

العملية

في المجموعة الكبيرة، ناقش أي التباس لدى الطلاب، ووضح عملية بناء الشجرة، ... إلخ. تحدث عملاً لمسوه من مزايا لبناء الشجرة.

الوقت المتوقع: ٧٥ دقيقة.

ملاحظة للمدرب

يمكن التوسع في هذا النشاط بحيث يأخذ كل طالب شجرة من عدة طلاب آخرين. وعند ضيق الوقت يمكن عمل ذلك كنشاط خارجي بدلاً من الصف.

## النشاط ٩: ثنائي: بناء وتفسير الشجرة

يركب الطلاب شجرتهم العائلية. ثم يتبادل الثنائي الشجرة في الصف. بعد ذلك، يكتب كل طالب تقريراً عن تاريخ العائلة استناداً على الشجرة. يناقش الثنائي التقارير والشجرات حتى يكتمل الوضوح والدقة. الوقت المتوقع: ٦٠ دقيقة.

ملاحظة للمدرّب

يمكن عمل هذا الجزء من النشاط خارج الصف.

## النشاط ١٠: ثنائي: تصحيح المعلومات الخاطئة

يناقش ثنائي من الطلاب طرق تصحيح بعض المعلومات الخاطئة والشائعة عند العملاء:

- ١- عند وجود إصابة واحدة فقط في العائلة فذلك لا يعني أن المرض وراثي.
- ٢- إذا كان هناك أكثر من إصابة في العائلة، فحتماً المرض وراثي.
- ٣- لا بد أن تكون الأم قد تعرضت لشيء ما أثناء حملها مما سبب المرض لطفلها.
- ٤- يرث المريض المرض العائلي لأنه يشبه الشخص المصاب في عائلته.
- ٥- إذا كان الأشخاص المصابون في العائلة من نفس الجنس، فإن لا يمكن إصابة الجنس الآخر؛ أي أن المرض مرتبط بنوع الجنس.
- ٦- أن الأمراض تتخطى الأجيال.
- ٧- يؤثر ترتيب الولادة على درجة الخطورة.

العملية

في المجموعة الكبيرة، يتناقش الأفراد وينقدون ردودهم.

الوقت المتوقع: ٦٠ دقيقة.

### ملاحظة للمدرب

يمكن عمل هذا النشاط في العيادة مع مشرف سريري لتقديم نقد للردود، أو بتمارين كتابية.

### تمارين كتابية

#### التمرين ١

أعد كتابة الأسئلة المغلقة التالية للمرشد، وحولها إلى أسئلة مفتوحة.

- هل فهمت هذه المعلومة؟
- هل لديك أية أسئلة؟
- هل أنت متضايق؟
- هل أنت على ما يرام مع إصابة طفلك بمتلازمة داون؟
- هل أنت مقتنع بهذا الفحص؟
- هل كلاكما موافق على إجراء هذا الفحص؟
- هل يعلم خطيبك عن وجود هذا المرض في عائلتك؟
- هل تريد إنجاب المزيد من الأطفال؟

#### التمرين ٢

ارجع للحوار الذي دار بين المرشد والعميل والذي أدى فيه استخدام المرشد المفرط للأسئلة إلى وضع العميل في موقع دفاعي. أنشئ حواراً مماثلاً بين مرشد وراثي و عميل. أولاً، اكتب حواراً يسأل فيه المرشد أسئلة مفرطة وصعبة ومصدرة للأحكام. ثم أعد كتابة الحوار باستخدام مزيج متلائم من الأسئلة والتعاطف الأولي والردود والصمت. (بالطبع يتوقع أن تتغير ردود العميل مع تدخلات المرشد الأكثر فعالية).

## التمرين ٣\*

اكتب سؤالاً واحداً لكل نوع من الأنواع السبعة للأسئلة لساندرس (١٩٦٦م).

اكتب الأسئلة وكأنك تسألها في جلسة إرشاد وراثي واقعي:

سؤال ذاكرة:

سؤال ترجمة:

سؤال تطبيق:

سؤال بناء:

سؤال تحليل:

سؤال تقييم:

## التمرين ٤

يسجل الطلاب مقابلة صوتية لتجميع تاريخ عائلي من متطوع، ثم ينشئون شجرة استناداً على المعلومات المستقاة من المقابلة. يسلم الطلاب أشراطهم ورسومهم لتقييمها.

## التمرين ٥

ينشئ الطلاب شجرة بناء على تسجيل صوتي ومذكرة مدونة، والتي قام بها المدرب في جلسة محاكاة لأخذ التاريخ العائلي (انظر النشاط ٧).

## المراجع

Baker, D. (1998). Interviewing techniques. In: Baker, D. L., Schuette, J. L., Uhlmann, W. R., eds. A guide to genetic counseling. New York: Wiley-Liss, 55-74.

[Provides a detailed discussion of basic helping skills relevant to genetic counseling. Describes the different types of genetic counselor questions and their functions in genetic counseling.]

Bennett, R. L. (1999). The practical guide to the genetic family history. New York: Wiley-Liss.

- [A comprehensive examination of the use of pedigrees for genetic issues. Includes specific content areas for different types of genetic conditions and describes methods and techniques for family history taking and pedigree construction.]
- Dillon, J. T. (1990). *The practice of questioning*. New York: Routledge.
- [Discusses the purposes of using questions in counseling and therapy interviews.]
- Fisher, N. L., ed. (1996). *Cultural and ethnic diversity, a guide for genetics professionals*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- [Discusses possible negative reactions of Southeast Asians to genetic information that is couched in terms of "bad news." This book provides additional information about the impact of diversity on genetic service provision.]
- McGoldrick, M., Gerson, R. (1985). *Genograms in family assessment*. New York: W. W. Norton.
- [A classic book on the nature and use of genograms. These authors are credited with introducing genograms into counseling settings.]
- Putnam, S. M., Stiles, W. B. (1993). Verbal exchanges in medical interviews: implications and innovations. *Social Science and Medicine*, 36, 1597-1604.
- [The authors analyzed medical interviews and determined that physician question asking occurs throughout the interview, but it is predominant in the history-taking session. Discusses the role of closed question in diagnosis and clinical hypothesis formation.]
- Rogers, J., Durkin, M. (1984). The semi-structured genogram interview: I. Protocol, II. Evaluation. *Family Systems Medicine*, 2, 176-187.
- [Contains examples of questions that could be asked to elicit information about family health and psychosocial functioning.]
- Sanders, N. M. (1966). *Classroom questions: what kind?* New York: Harper and Row.
- [Describes seven types of questions that range in complexity. These include questions that require recall or recognition and questions that require evaluations or judgments.]
- Schuette, J. L., Bennett, R. L. (1998). Lessons in history: obtaining the family history and constructing a pedigree. In: Baker, D. L., Schuette, J. L., Uhlmann, W. R., eds. *A guide to genetic counseling*. New York: Wiley-Liss, 27-54.
- [A thorough description of family history taking and pedigree construction in genetic counseling. Contains several useful diagrams of the types of symbols and notations that genetic counselors would use with different types of genetic clients and genetic conditions. Offers practical tips on history taking and pedigree construction.]
- Segall, M. H. (1986). Culture and behavior: psychology in global perspective. *Annual Review of Psychology*, 37, 523-564.
- [Discusses how to modify questions so that they are more culturally appropriate.]