

المرجع الذاتي للمرشد:

تقديم النصيحة، وردود كشف الذات وتضمين الذات

Counselor Self-Reference:

Advice Giving, Self-Disclosure, and Self-Involving Responses

الأهداف التعليمية

- ١- تعريف مهارات تقديم النصيحة، كشف الذات، وتضمين الذات.
- ٢- تمييز ردود كشف الذات عن ردود تضمين الذات.
- ٣- تحديد تعليمات تقديم النصيحة الفعالة، وردود كشف الذات وتضمين الذات.
- ٤- تعريف أمثلة لسمات المرشد - العميل الملائمة لردود تضمين الذات.
- ٥- تطوير مهارات تقديم النصيحة، كشف الذات وتضمين الذات من خلال الممارسة والنقد.

لقد ناقشنا في الفصل الثاني كيف ساعد نموذج روجرز المرتكز على الفرد على تشكيل القاعدة النظرية للإرشاد الوراثي. وفي الفصل الحادي عشر، قمنا بتأكيد دور عدم

التوجيه في الإرشاد كجزء من التعليمات الأخلاقية للإرشاد الوراثي لكننا وصفنا أيضاً حالات يمكن أن يأخذ فيها المرشدون الوراثيون موقفاً أكثر توجهاً. وسوف نناقش في هذا الفصل ثلاث مهارات للإرشاد الوراثي تتضمن سلوكيات أكثر توجيهاً وهي: تقديم النصيحة، وردود كشف الذات، وردود تضمين الذات. وفي العادة، تشير النصيحة إلى عبارات الآراء المهنية للمرشد الوراثي، بينما ردود كشف الذات وتضمين الذات تعني بوح المرشدين الوراثيين بتجاربيهم الشخصية وردود أفعالهم لها. وبالرغم من حدوث تلك الردود بشكل نادر، إلا أنها تعتبر تدخلات قوية جداً للمرشد الوراثي. وسوف نبدأ بمناقشة النصيحة.

تقديم النصيحة

تعريف النصيحة

النصيحة هي نوع من الردود التي يحاول فيها المرشد التأثير المباشر على العملاء عن طريق عرض اقتراحات، أو توصيات، أو آراء حول ما يجب عليهم فعله. حيث تتضمن النصيحة التوصية بعمل معين، وذلك عند مقارنتها بتقديم المعلومات التي تتضمن إيصال المعرفة (انظر الفصل السابع). وعلاوة على ذلك، "مع النصيحة، يكون للناصح مصلحة، ويتوقع من مستقبلها أن يعمل وفقها [إن أمكن]، فنحن نعطي المعلومات بسخاء، وبدون شروط، ويكون للعميل كامل الحرية في الأخذ بها أو عدم الأخذ بها، واستخدامها عندما يعتقد أنها مناسبة، أو تأجيلها لوقت آخر. وفي حقيقة الأمر، تعود النصيحة للناصح؛ وتعود المعلومات للشخص الذي يلقاها" (فاين وجلاس، ١٩٩٦م، ص٦٦). ويجادل كيسلر (١٩٩٢م أ)، "عند تأدية النصيحة أو إخبار متلقي النصيحة عما يمكن أن تكون عليه اختياراته الشخصية في حالة معينة، عندها يحاول المرشد بشكل علني تشكيل سلوك العميل المتلقي والتأثير عليه"

(ص ١٠). ومن ناحية ثانية، تعطى النصيحة لغرض اقتراح التوصيات، ومساعدة الباحثين عن النصيحة على فرز الخيارات التي قرروها سابقاً، أو لمساعدتهم على تطبيق قراراتهم بنجاح (دي كابوا وفيندلي دونام، ١٩٩٣م).

أغراض تقديم النصيحة في الإرشاد الوراثي

تقديم النصيحة هي مهارة مثيرة للجدل بالنسبة للمرشدين الوراثيين. نحن نؤمن بأن حقل الإرشاد الوراثي ينحصر بين ممارسة مهنتين تشتركان في عدد من الصفات وهما: مهنة الطب ومهنة إرشاد الصحة العقلية. ففي مهنة الطب يعرض الأطباء ومقدمي الرعاية الصحية وبشكل روتيني آراءهم أو يوصون بمقرر علاجي معين، بينما في إرشاد الصحة العقلية، يتجنب الممارسون في العادة تقديم النصيحة.

ولتعقيد الأمور أكثر، قد يتوقع العملاء منك أن تزودهم بنصيحة لأنهم غالباً يعتبرون المرشدين الوراثيين كخبراء في المواضيع الطبية والوراثية، وبذلك يفترضون أن المرشد سيكون مائحاً للنصيحة، وسوف يعرف ما هو "أفضل" فعل في ظرف معين، وسيقدم التوصية التي يجب اتباعها" (بيكر، ١٩٩٨م، ص ٧٠).

ولقد حذر كيسلر (١٩٩٧م ب) من تقديم النصيحة لأنها "في الغالب تصويت بعدم الثقة في قدرة العميل الذاتية على فرز الأشياء بنفسه والوصول إلى استنتاجاته الخاصة. كما نحتاج لتذكر أن أغلب الأشخاص يرون في الإرشاد الوراثي خبراء صناعة القرار؛ ولقد سبق لهم اتخاذ قرارات متعددة خلال حياتهم بدون مساعدتنا" (ص ٣٨٣).

كذلك حذر العديد من المؤلفين في حقل الصحة العقلية من تقديم النصيحة وبنفس الطريقة. وعلى سبيل المثال، ففي إرشاد التدخل في الأزمات، توجد خطورة من أن النصيحة قد تفرض قيم المرشد وأولوياته على العملاء (جريفلي موس،

١٩٨٥م). حيث يبدأ في الغالب مقدمي النصيحة بقول "لو كنت مكانك ..."، ولكن إحدى مشاكل هذه العبارة "أن المرشدين ليسوا عملاء ولن يتمكنوا من معرفة ما هي الخيارات المناسبة لهم. فالمرشدون لا يعلمون جميع التجارب الماضية المؤثرة في أزمة العميل الحالية، أو تفكيره ومشاكله، وبذلك هم غير مؤهلين لتقديم الاقتراحات حول العديد من المشاكل والقلق" (جريفلي موس، ١٩٨٥م، ص ١٢). ويقترح جريفلي موس بأنه بدلاً من عرض النصيحة، يكتشف المرشدون مع العملاء الأوجه الإيجابية والسلبية للخيارات المختلفة باعتبار أن الهدف من التدخل هو "مساعدة العميل على تحديد القرارات التي يشعر بارتياح لها كحل للمشاكل" (ص ١٣). يبدو أن هذا الهدف مناسب جداً للإرشاد الوراثي، والذي يشترك في العديد من التشابهات مع إرشاد التدخل في الأزمات، مثل اتصال المرشد/العميل محدود - الوقت، العملاء الذين يحتاجون لاتخاذ القرارات، والعملاء الذين قد يكونون في حالة عاطفية شديدة.

ونبه هيل واوبراين (١٩٩٩م) إلى أن المرشدين المبتدئين في الصحة العقلية معرضين لتقديم نصائح أكثر من اللازم أو يعطونها بسرعة: "من المهم إدراك أن الحاجة لتقديم إجابات تنشأ في أغلب الأحيان من عدم إحساس المساعد بالأمان ورغبته في المساعدة، والتي تعتبر مشاعر طبيعية في بداية تعلم المهارات المساعدة" (ص ٧٤).

تبعات تقديم النصيحة

أشار بعض المؤلفين إلى أن النصيحة قد يكون لها تبعات إيجابية وسلبية ضمن العلاقات الشخصية: "يمكن أن ينظر إلى النصيحة على أنها مساعدة ورعاية أو تدخل؛ ويمكن مواجهتها على أنها إخلاص صادق أو دعم؛ كما أن البحث عن النصيحة وأخذها قد يمثل الاحترام والامتنان، ومع ذلك يحتفظ متلقيها بحقه في اتخاذ قراراته الخاصة" (جولدسميث وفيتش، ١٩٩٧م، ص ٤٥٤).

النتائج الإيجابية المحتملة للنصيحة

بناءً على أدبيات العلاج العائلي، فعندما تعطي النصيحة بنجاح، فأنت تقدم اقتراحات يفهمها العملاء على أنها مساعدة، وقد تعرض فكرة جديدة لم يسبق لهم التفكير بها، وربما تعطي نصيحتك الأذن للعميل للقيام بعمل يريد القيام به على أية حال (سيلفر، ١٩٩١م). وقد تعطي النصيحة دعماً معلوماتياً وتعليمات توجيهية، وقد تعبر عن الاهتمام وتعطي انطباعاً بأن المشكلة قابلة للحل (جولدسميث، ١٩٩٧م)

النتائج السلبية المحتملة للنصيحة

قد يكون للنصيحة نتائج سلبية أيضاً، فقد يشعر العملاء بالانتقاد لأن النصيحة تدل على وجوب فعل شيء مختلف؛ قد يشعرون أنهم مجبرون للنظر في الخيارات التي عرضتها فقط؛ قد يشعرون بالضغط لاتباع نصيحتك؛ وقد يصبحون معاكسين (بمعنى آخر، يقاومون أي شيء تقوله في بقية الجلسة) (سيلفر، ١٩٩١م). وبالإضافة إلى ذلك، قد تضع النصيحة المتلقي في موقع الظهور كتابع محدود القدرة إذا أخذ بالنصيحة، أو الظهور بمظهر عديم الاحترام أو ناكر المعروف إذا لم يبالي بها (جولدسميث وفيتش، ١٩٩٧م). وهناك خطر آخر يتمثل عند تقديم النصيحة وذلك أن عميلك قد يلومك إذا لم تجدي هذه النصيحة.

أنواع النصيحة

في الغالب، يتضمن الإرشاد الوراثي أنواع معينة من النصيحة، مثل (١) معايير الرعاية (مثال، "إذا أردت معرفة إذا ما كنت تحمل مورثة هنتجتون فيجب عليك إجراء هذا الفحص"؛ أو إذا كان العميل يحتاج لرؤية أخصائي، ولكن لا يعرف كيف يجد أحدهم، فمن الملائم إعطاؤه رأيك عن كيفية السعي للحصول على ذلك)؛ (٢) التوصيات الطبية (مثال، "أوصيك بعمل أشعة ماموغرام بانتظام لأنه لديك تاريخاً عائلياً لسرطان الثدي")؛ (٣) عملية الإرشاد الوراثي (مثال، "لمساعدتك في اتخاذ قرار

مناسب، اقترح عليك أن نتحدث سوياً عن الخيارات المختلفة")؛ (٤) سلوك العميل (مثال، "أعتقد أنه يجب عليك التفكير في ذلك لعدة أيام"؛ أو "قد تستفيد من التحدث لبعض الآباء الآخرين في مجموعة الدعم المحلية لمرض حثل دوشين العضلي"). وعلى أية حال، فنادراً ما يتضمن الإرشاد الوراثي إخبار العميل عن القرار الذي يجب عليه اتخاذه؛ مثل، "أعتقد أنه يجب عليك إجهاض الحمل".

اقتراحات لتقديم النصيحة

قم بتوضيح أن النصيحة ليست جزءاً روتينياً من الإرشاد الوراثي. فعند بداية الجلسة، وعندما تشرح عملية الإرشاد الوراثي، اذكر بأنك تميل إلى الامتناع عن إخبار العملاء عما يفعلونه لأنك تفضل اتخاذهم القرار بأنفسهم. سوف يساعد ذلك في الحد من تقديم أي نصيحة لاحقة أو طلبات النصائح من قبل عملائك.

قم بتقديم النصيحة في آخر الجلسة. ويجب أن تعرض النصيحة فقط بعدما توضح أن عندك قليل من الخبرة في الموضوع، وبعدها تأسس الوثام معهم وتظهر لهم اهتمامك، و فقط عندما يكون ذلك ملائماً للحالة. وأيضاً، يجب عليك الانتظار حتى تستمع بالكامل إلى حالة العميل وتعرض تعاطفاً صحيحاً (جولدسميث وفيتش، ١٩٩٧م).

اعرض النصيحة بشكل تدريجي، ويجب عليك تجنب الدخول في جدال مع العملاء. تراجع إذا قاومك العميل، ولا تحاول "مجادلة العميل حتى يتراجع أو يقبل بما قلته" (مارتن، ٢٠٠٠م، ص ٦٣). حيث لا تجدي المجادلة أبداً في التأثير على العملاء لاتباع مقرر مقترح من التصرفات. وبالعكس فذلك، سوف يصددهم، أو يجعلهم يتظاهرون بالموافقة، أو حتى يتركوك نهائياً،... إلخ.

اذكر قرارات اتخذها عملاء آخريين. ففي بعض الأحيان، من المفيد تقديم وصف مختصر وبشكل خفي لما فعله عملاء آخرون وخياراتهم المدروسة في حالات مشابهة.

افحص تأثير نصيحتك. اطلب من عملائك مناقشة اعتقاداتهم ومشاعرهم حول توصياتك. سوف يساعدك هذا أيضاً في ضمان أنهم فهموا نصيحتك بدقة. حاول طرح الأسئلة بدلاً من النصيحة. استخدم الأسئلة التي توصل إلى ما يعتبره العميل محاسن ومساوئ للخيارات المختلفة بدلاً من الاقتراح على العميل عملاً يجب عليه فعله (سيلفر، ١٩٩١م). وعلى سبيل المثال، يمكنك القول، "إذا اخترت إنجاب طفل، ماذا سوف يحدث؟" أو "ما هي القرارات التي تعتقد بأنها ستجعلك تشعر بالراحة أكثر أو بالسلام؟" سوف تساعد العملاء في التفكير خلال عملية اتخاذهم للقرار والوصول إلى نتيجة أفضل بدلاً من توجيههم لفعل ما تعتقد أنت أنه الأفضل.

أكد على عملية اتخاذ القرار بدلاً من النتيجة. "سألتني هل اعتقد أنه يتوجب عليك إجهاض الحمل. ومما قلت، أعتقد أن هناك بعض الأسباب التي ربما تجعلك تتخذين هذا القرار، وهناك أسباب قد لا تجعلك ... مثل هذا الرد يقدم ما يشير إليه كيسلر (١٩٩٧م ب) بالإطار الذي يمكن أن يرى من خلاله العملاء الأشياء بوضوح أكثر.

كن حساساً للثقافة، تذكر بأن العملاء يختلفون في رغبتهم في النصيحة. حيث تنتج أحياناً تلك الاختلافات بسبب الخلفية الثقافية. وعلى سبيل المثال، أوردت سيلفر (١٩٩٧م) بأبحاث من حقل الصحة العقلية والتي تشير إلى أن العملاء من الطبقات الاجتماعية والاقتصادية الدنيا يتوقعون تلقي نصيحة من معالجهم ويكونون راضين أكثر عندما يتلقونها. كما أورد جولدسميث وفينش (١٩٩٧م) بحثاً يقترح أن أفراد المجموعات الثقافية التالية ربما يرغبون في النصيحة: الألمان، الذين يقدرون النصيحة المباشرة والمتكررة، خاصة بين الأصدقاء؛ الكولومبيين، الذين يقدرون التدخل الكبير المدعم بالتصرفات المتكررة والواضحة الموجهة لسلوك الآخرين؛ وبعض العملاء من الثقافات الآسيوية، يتوقعون التوجيه والإرشاد كذلك بنفس الطريقة (آيشياما، ١٩٩٥م).

قد تحتاج للشرح بدلاً من تقديم النصيحة، سوف تقدم المعلومات وثيقة الصلة على قدر استطاعتك ويمكن أن تقترح بعض الطرق التي يستطيع أن يسلكها العميل

باستخدام هذه المعلومات للوصول إلى القرار الأفضل لهم. بهذه الطريقة سوف تساعد في الحد من سوء الفهم لأي عميل يتوقع منك التوجيه بقوة.

اقترح ديبلر (١٩٨٦م) الخطوات التالية على الأطباء لتقديم النصيحة بنجاح، والتي قمنا بتكليفها للإرشاد الوراثي:

- حدد وجهة نظر العميل للمشكلة (مثلاً، "ما الذي يقلقك؟ ماذا تعرف عن الحالة؟ هل تعرف أحداً أصيب بها؟ ماذا فكرت لتعمل؟ ما الذي يفيد؟ وما الذي لا يفيد؟ ما الذي أخبرك الآخرين لتفعله؟ ماذا تعتقد عن نصيحتهم؟").
- استخدم التعاطف الأولي لعكس فهمك لوجهة نظر عملائك للمشكلة (مثال، "يبدو أنك تشعر بالتمزق حول ما ستفعله؟").
- حدد أي مواضيع خفية أو متفجرة قبل تقديم نصيحة معينة (مثال، "ما هي الخيارات التي تظن بأنها متوفرة لك؟" قد يدفع هذا السؤال العميلة للتحدث عن أن الإجهاض مرفوض أخلاقياً بالنسبة لها وأنها لا يمكن أن تأخذه في اعتبارها).
- اعرف تناقضات العميل (مثال، وضح أن جميع الخيارات لديها خطورة وشكوك مرتبطة بها ومن ثم من الصعب اتخاذ قرار).
- قدم النصيحة بلغة متفقة مع وجهة نظر العميل للمشكلة (مثال، "لقد ذكرت عدة مرات أنك تشعر وكأنك 'ترزح' تحت ثقل هذا القرار. ما رأيك بأخذ عدة أيام لالتقاط أنفاسك؟ هل من الممكن وضع هذا الثقل بعيداً عنك قبل اتخاذك لقرارك النهائي؟").

مخاطر تقديم النصيحة

يوجد عدد من العوامل، بعضها يتعلق بالمرشد الوراثي، والبعض الآخر يتعلق بالعميل، ومنها ما يتعلق بالظروف، والتي يمكن أن تؤدي إلى تقديم نصيحة غير مؤثرة. من المهم أن تكون مدركاً بحذر للتالي:

تقديم النصيحة لإشباع حاجاتك الخاصة

ذكر كيسلر (١٩٩٢م أ) بكل فصاحة، "أن بعض المرشدين [الوراثيين] لديهم الخيال ويتمنون لو أنهم فقط يتمكنون من ممارسة سلطة قناعاتهم الشخصية، حيث أن الآخرين سوف يبدأون في رؤية العالم بالطريقة التي يعملون بها ... ربما يحتاج المرشدون الوراثيون لتعلم ما يشغل به الآخرون في الإرشاد الشخصي والعلاج النفسي لتكييف أنفسهم ومعرفة محدودية القدرة على تغيير سلوك الآخرين" (ص١٦). كذلك يشعر مقدمي النصيحة في بعض الأحيان بأنهم أقوياء، مساعدون، وأكفاء عندما يقدمون النصيحة (سيلفر، ١٩٩١م). وبما أن تلك النتائج تبدو جيدة، فأنهم ربما يحاولون تقديم النصائح أكثر من المطلوب.

تقديم النصيحة استناداً على الفرضيات الخاطئة

يطرح سيلفر (١٩٩١م) أن مرشدي الصحة العقلية الذين يقدمون النصائح قد يحملون واحداً أو أكثر من الاعتقادات التالية:

- يعرف المحترفون ما هو الأفضل.
- لا يعرف العملاء ما هو الأفضل.
- يجب على المحترفين تحمل مسؤولية اتخاذ القرارات للعملاء.
- لا يستطيع العملاء تحمل مسؤولية اتخاذ قراراتهم.
- هناك نظرة مفضلة واحدة وحل واحد، والمحترفون هم الذين يعرفونهما.
- العملاء يريدون النصيحة.
- العملاء يستفيدون من النصيحة.
- وجود طرف ثالث موضوعي هو أفضل موقع لتقديم النصيحة.

التفكير الخاطي بأن العميل يبحث عن نصيحتك

في الغالب، يكون العملاء قد اتخذوا قراراتهم مسبقاً قبل طلبهم رأيك. فهم في الواقع لا يطلبون النصيحة؛ بل يبحثون عن دعم لقراراتهم (جولدسميث وفيتش،

١٩٩٧م). على أية حال، هم نادراً ما يأتون ويسألون مباشرة عن ذلك الدعم. وبدلاً من ذلك، سوف يدعون طلب النصيحة. لذلك فإن تقديم النصيحة لهؤلاء الأشخاص وخاصة التي تختلف مع قراراتهم يمكن أن تفهم بأنها هجوم وبالتأكيد لن يأخذوها في الاعتبار (كيسلر، ١٩٩٢م أ). إضافة إلى أن ما يبدو كطلب للنصيحة قد يكون في الحقيقة طلب للمعلومات التي تسمح للعميل باتخاذ قراره (كيسلر، ١٩٩٧م ب): "عموماً هذه المعلومات تتعلق بطريقة التفكير بالمشكلة عوضاً عن حلها" (ص ٣٨٣).
وضع خبرتك على المحك قبل الآوان

كما ذكرنا سابقاً، يجب عليك الإحجام عن عرض النصيحة حتى تفهم الحالة أكثر بالكامل وتتكون لديك خبرة كافية لتكون قادراً على عرض وجهة نظر خبيرة. وكما أشار بادريسن وايضي (١٩٩٣م)، "في العديد من الثقافات، يتكرر القيام بالإرشاد من قبل أشخاص يقومون بدور المعلم، ويحكم على كفاءة المرشد من واقع الصدق والحكمة في التعليم" (ص ١٨٩).
التفكير بأن العملاء سيستمعون لنصيحتك

عادة، لن يأخذ العميل بنصيحتك. فهم قد يتظاهرون بأنهم موافقون، لكنهم يقللون من شأن اقتراحاتك في سرهم. أو يمكنهم القول، "نعم، ولكن ..." ويستمترون في توضيح لماذا لن تجدي نصيحتك. وقد أشار فاين وجلاسر (١٩٩٦م) إلى أن "ما يقوله الشخص لنفسه أكثر قيمة من أي شيء يمكنك قوله له، حتى لو كان ما قلته له هو الأفضل" (ص ٦٦).

عدم إدراك أنك قد تبدو منحازاً

يحتمل أن تقودك النصيحة إلى الظهور كفرد من العائلة أو كصديق قد أعطى اقتراحات مماثلة في السابق (سيلفر، ١٩٩١م).

اعتقادك بأنك تعرف أكثر من عملائك عما يتوجب عليهم فعله

بينما قد تكون خبيراً في الإرشاد الوراثي، فأنت لست خبيراً في عميلك (كانفاغ، ١٩٩٠م). فكر للحظة عن كيف يمكن لشخص معرفتك بعد قضاء ساعة

واحدة معك. إضافة إلى ذلك، "لا يمكن لأي كم من التعاطف استبدال حقيقة أن متلقي النصيحة يجب عليه اتخاذ قراره والعيش معه" (كيسلر، ١٩٩٢م، ص ١٤). وسوف تبدأ مع اكتسابك للخبرة بالشعور بالأنواع النموذجية والطبيعية لردود أفعال العميل وقراراته. ومع ذلك، يجب عليك أن تتذكر، أن رد الفعل النموذجي قد لا ينطبق على العميل المعين الذي يجلس أمامك.

نسيان أن العملاء في النهاية مسؤولون عن اتخاذ قراراتهم الخاصة

عندما تقدم النصيحة، ستكون في مأزق تحويل مسؤولية النتائج عليك، خاصة عند العملاء الذي يبدو أنهم متلهفون للنصيحة. وبدلاً من ذلك، حاول توضيح أنك تفهم حاجتهم للنصيحة وأنت مستعد لمساعدتهم في تقدير ما هو الأفضل لهم (مارتن، ٢٠٠٠م). وعلى سبيل المثال يمكنك القول، "أعرف أنك تشعر بأنك لا تستطيع اتخاذ هذا القرار لوحده. لماذا لا نحاول سوياً تحديد أفضل طريقة للتقدم؟".

التفكير بأن سلوكك خالي من النصيحة

سوف يعتقد العملاء الذين يريدون النصيحة بأنك أعطيتهم إياها حتى عندما اعتقدت بأنك تحاول توجيههم (سيلفر، ١٩٩١م). من المهم ملاحظة التلميحات التي يحاول العملاء فيها سحب توصيات منك (مثل، عميل يقول، "قد تعتقد أنها فكرة سيئة...؛ أو "افترض أنك تفكر بأنني فعلت خطأ...") لذا فكر بحرص عن كيف سترد على هذه العبارات).

أمثلة لنصائح المرشد الوريثي

فيما يلي أمثلة لعدة أنواع من النصائح التي قدمها مرشدون وراثيون خيرون لعملاء حقيقيين:

• تقول بعض العمليات إنهن تمنين لو أنهن قضين وقتاً أطول في تقرير إنهاء الحمل. لذلك عند إرشاد عملاء في مرحلة اتخاذ القرار، يقول المرشد، "أعرف أنه من الطبيعي الرغبة في اتخاذ القرار بسرعة والمضي، ولكنني أشجعك لأخذ عدة أيام".

- "فكر في الموضوع بحرص أكثر، خذ حاجتك من الوقت".
- زوجان كانا في نزاع مع بعضهما حول إجراء فحص السائل الأمينوسي. بعد مناقشة الموضوع في جلسة الإرشاد الوراثي، يقول المرشد، "سوف أشجعكما على الاستمرار في هذا الحديث في البيت، والنظر في آرائكما، وقضاء بعض الوقت في اتخاذ القرار".
- "لماذا لا تنتظرين حتى يأتي زوجك هنا وبعدها ربما تشعرين براحة أكبر في اتخاذ القرار".
- امرأة تحمل مرض تهشش الصبغي السيني وتشعر بأنها وحيدة، ومذنبه، ومهمومة. وللتعريف بهذا، يقول المرشد: "سوف أشجعك على أن تشركي زوجك في هذا القرارات عن إنجاب أطفال آخرين وعن كيفية تدبير رعاية الطفل".
- "أعتقد أنه من المهم معرفتك بكل الخيارات المتاحة لك".
- "أعتقد بأنها ستكون فكرة جيدة لاكتشاف مؤكد عما إذا كان لدى عمك ثلث الصبغي ٢١ أو تبادل صبغي لتلازمة داون قبل أن تقرر هل سنفحص صبغياتك أم لا أو هل سنجري فحص السائل الأمينوسي".
- "يبدو لي أنك تفضلين عمل أشعة صوتية قبل مناقشة أبعاد خيار فحص السائل الأمينوسي. أعتقد أنها فكرة جيدة".
- "عند اتخاذ قرار حول فحص حمل المورثة، من المهم تقرير هل ستكون المعلومات مفيدة لك. إذا علمت أن طفلك كان لديه خطورة الإصابة بالتكيس الرئوي الليفي، هل كنت ستفعل شيئاً أو تخطط لشيء مختلف؟".
- "شيء واحد قد تفكر فيه عندما تقرر فحص السائل الأمينوسي وهو مستوى القلق من الحالات التي يمكن أن يكشفها، لذا قارنها بمستوى قلقك من خطورة الإجراء".
- "شيء واحد قد تفكر فيه وهو أخذ خزعة لمساعدتك على تقييم خطورة تكرار حدوث ذلك مرة أخرى".

- ذكرت العميلة أنها تريد عمل فحص السائل الأمينوسي لأن طبيها أخبرها أنه يجب عليها فعل ذلك. فقال المرشد، "ربما ينبغي عليك التركيز في ما هو الأفضل لك ولعائلتك وليس على ما يوصي به الطبيب".
- "وجد العديد من عملائي أنه من المفيد جداً التحدث مع الآباء الآخرين للأطفال المصابين ب...".
- "أوصي بأن تشترك في نشرة أخبار مجلة ... حتى تبقى على إطلاع على التطورات الجديدة، والمتغيرات في إدارة الرعاية الصحية، ... إلخ".
- "إذا لم تشعرى بأنه يجب عليك التخلي عن شرب الكحول بنفسك، فإنه يتوجب عليك الحصول على بعض المساعدة. من المهم جداً تفادي شرب الكحول أثناء الحمل".

ردود كشف الذات وتضمين الذات

هناك نوعان من الردود يدخلان ضمن البوح الشخصي للمرشدين الوراثيين وهما: ردود كشف الذات، وردود تضمين الذات. وهذه الردود تتفاوت في مدى توجيهها (مثال، مستوى عالي في التوجيه، إخبار عميل عمماً سوف تفعل في حالته، مقابل المستوى الأدنى في التوجيه، كالقول أنه كان لديك خبرة في العمل مع عملاء آخرين مصابين بالتكيس الرئوي الليفي). حيث يتفاوتون أيضاً في مستوى الألفة.

تعريف ردود كشف الذات وتضمين الذات

كشف الذات هو تبليغ المرشد معلومات عن نفسه/نفسها إلى العميل. ويشمل عدة مجالات من التجارب مثل المعتقدات، المواقف، وجهات النظر، الأحكام، الرغبات، والتصرفات، وكذلك العواطف تجاه الناس و/أو الحالات فيما عدا العميل. بينما ردود تضمين الذات هي تبليغات مباشرة عن مشاعر المرشد وردود أفعاله للعميل في حالة هنا - والآن.

الكشف عن الذات

كشفت المرشد عن نفسه هو سلوك مثير للجدل. في الإرشاد الوراثي، اقترح بعض المؤلفين (مثل، كيسلر، ١٩٩٢م ب) الحذر عند استخدامه، ويجادل بأن الكشف عن الذات سلوك مفرط في التوجيه (مثل، إخبار العميل بما تفعله لو كنت مكانه)، وبما أنه يوجد القليل جداً من الأبحاث المتعلقة بتأثير هذا النوع من التوجيه، يجب تحذير المرشدين الوراثيين عند استخدامه. كذلك حذر بعض المؤلفين في حقل الصحة العقلية (مثل، سيمون وفريقه، ١٩٩٨م)، من أن كشف الذات قد يعكس احتياجات المعالج غير الواعية (مثلاً، للألفة)، وقد يشوه حدود العلاقة (فأنت مرشد، ولست صديقاً). من وجهة نظرنا أنه دائماً ما يظهر كمّ معين من كشف الذات، وبذلك القضية ليست هل تكشف، ولكن بالأحرى كم تكشف، وما هي الطرق لإشراك نفسك مباشرة في علاقة الإرشاد الوراثي.

عندما نقول إنه يوجد دائماً قدرًا من كشف الذات، فإننا نعني أنه من المستحيل عدم كشف بعض المعلومات عن نفسك. حيث يكشف كل سلوك تندمج فيه مع العميل (تعاير وجهك، وفتك، نغمة صوتك، ... إلخ) شيئاً ما عنك. علاوة على ذلك، فقد يقرأ العملاء سلوكياتك، وقد يحددون (وليس دائماً بدقة) موافقتك على سلوكياتهم من عدمها، سواء اتخذت نفس القرار أم لا، ... إلخ.

كما تُبلغ خصائصك الشخصية معلومات يمكن أن يفسرها العملاء بسرعة:

- الجنس (مثال، تعتقد عميلة إرشاد ما قبل الولادة أنك ستتمكن من فهمها لو كنت امرأة مثلها، وقد تشك في قدرتك على فهمها إذا كنت رجلاً).
- العمر (مثلاً، تبدو صغيراً لمعرفة كيف تكون مواجهة العقم لعدة سنوات).
- العرق (مثلاً، قد يشعر العميل ببعده المسافة إذا كنت من مجموعة عرقية مختلفة).
- الحالة الاجتماعية (مثلاً، إذا كنت تلبس خاتم زواج، قد يفهم البعض بأنك ستفهم النزاعات الزوجية التي يواجهونها).

- المظهر الجسدي (مثلاً، إذا كانت خصائصك الجسدية تدل على أنك مصاب بحالة وراثية، قد يؤدي ذلك إلى تردد بعض العملاء في مناقشة إنهاء حمل مصاب).
- ديكورات المكتب (مثلاً، صور أطفالك قد تؤدي إلى تصور العملاء بأنك تفهم الحمل، ولكن ليس فقدان الحمل).

هذا النوع من الكشف غير الموجه ليس بالشيء الذي يمكنك أو يتوجب عليك محاولة التحكم فيه أو تعديله. ولكن من المهم التفكير حول خصائصك وتصرفاتك التي قد توصلها للعملاء.

بينما النوع الآخر من كشف الذات هو كشف موجه. سنركز في هذا الفصل على هذا النوع من كشف الذات. فالكشف المباشر هي تلميحات متعمدة عن نفسك. في بعض الأحيان، قد تختار بمرص الكشف عن معلومات حول نفسك، وأحياناً سيكون كشفك كإجابة على أسئلة العميل (مثلاً، "هل سبق لك العمل مع عملاء لديهم مرض وراثي مثل مرضي؟").

تفاوت عمليات الكشف الموجهة بموازاة سلسلة من الألفة المتدنية، والمتوسطة، والعالية. سنصف في الجدول رقم (١٠،١) ونوضح المستويات المختلفة لألفة كشف الذات.

الجدول رقم (١٠،١). مستويات الألفة عند كشف الذات.

كشف الذات	مثال
الألفة المتدنية	
تطلبه الظروف	أنا طالب في السنة الثانية من الماجستير.
المعتقدات، الآراء	أعتقد أنه من المهم أن تأخذ وقتك في اتخاذ قرار مثل هذا.
حقائق عن نفسك	أنا متزوج
عواطف وتصورات الشخصية ليست وليدة العلاقة الحالية.	أشعر بالانزعاج عندما تكون النتيجة غير أكيدة.
إظهار العواطف التي واجهتها في الماضي للعميل	كنت قلقاً بعد التحدث معك الأسبوع الماضي.
الألفة العالية	

وظائف كشف الذات

حددت مكارثي وأوكس (١٩٩٨م) عدة أسباب تجعل مرشدي الصحة العقلية ومهنيي الخدمات الصحية الأخرى يكشفون أنفسهم للآخرين. بعض هذه الأسباب لها علاقة بالإرشاد الوراثي :

تحسين التأثير الاجتماعي

يظهر المرشدون أكثر إنسانية عندما يكشفون عن أنفسهم؛ قد يُعتبرون متقبلين أكثر، دافئين، متمكنين، وجديرين بالثقة (مكارثي ١٩٧٩م، ١٩٨٢م). والأمثلة على ذلك تشمل :

- "تبدو قلقاً/غير مرتاح. أنا اشعر بذلك أيضاً عندما أذهب للعيادة".
- "لدي تاريخ عائلي قوي لأمراض القلب أيضاً، أنا أعمل على تغيير غذائي وممارسة التمارين الرياضية، لكنني متأكد بأن هذا ليس أمراً سهلاً".
- عادة يسأل العملاء عن الصور الموضوعية على مكتب المرشد. "هل لديك أطفال؟" أو "هؤلاء أطفالك؟" ويقر المرشد بذلك ويكشف معلومات قليلة مثل أعمارهم.
- العميل: "أنا قلق حول ما الذي ستفعله نتائج هذا الفحص لأطفالي المرشد: "لدي أطفال وأستطيع فهم شعورك بأن قرارك سيؤثر عليهم أيضاً".
- "أعمل في هذه العيادة لأكثر من ١٠ سنوات".

بناء العلاقة

يمكن أن يُبلغ كشف الذات عن اهتمامك وحرصك. ويقترح أنك أصيل، ويشير ضمناً إلى أنك تثق في العميل بكشفك عن معلوماتك الشخصية. والأمثلة على ذلك تشمل :

- "عندما كنت حاملاً، كنت قلقة طوال الوقت".
- "إذن أنت من هيوستن. لقد نشأت هناك. أنا حقيقة أفتقد ...".

• التعريف بنفسك كوالد مثل عميلك: "نعتقد أنه من الطبيعي لنا كأباء أن نناضل عندما نقرر ما هو الأفضل لعائلتنا".

• العميل: "هذا الحمل مهم جداً لي. أمضينا خمس سنوات للحصول على الحمل واضطررنا لعمل إخصاب صناعي". المرشد: "يمكن أن يكون العقم قد غطى على تصورك، ويجعل أي نوع من الخطر على الحمل يبدو غير مقبول. أنا شعرت بتلك الطريقة عندما كنت أقرر عمل فحص الأمينوسي".
تعزيز كشف العميل عن نفسه

يوجد خذ وهات حيث إن كلاكما أنت والعميل تخاطران في الانفتاح.

• العميل: "من الصعب شرح ما يدور في ذهني الآن".

المرشد: "في بعض الأحيان أواجه صعوبة في توضيح نفسي عندما تكون مشاعري مختلطة. أتساءل هل هذا الذي ما تشعر به؟".
طمأنة العميل بأنه ليس وحيداً

يميل هذا النوع من الكشف إلى تطبيع أو تصديق مشاعر العميل ويقلل من توتر العميل وانعزاليته.

• العميل: "أشعر أنني مرتبك الآن؛ يجب أن أكون قادراً على اتخاذ هذا القرار".

المرشد: "سيكون وقتي عصياً لو كنت في محلك".

تقديم اختبار للحقيقة

يمكن أن يشير الكشف إلى أن القرارات ليست دائماً واضحة.

• العميل: "لا أستطيع تصديق أنني أتقلب في هذا! أعني، ذكرت لك قبل فحص السائل الأمينوسي أنني لن أفكر مطلقاً في إنهاء الحمل! يبدو أن ذلك كان خطأ. ولكنني الآن لا أعرف".

المرشد: "كانت لي تجربة مماثلة مع العديد من الناس في حالات مشابهة وشعروا بالتضارب مثلك".

توليد تصورات جديدة

قد تكون قادراً على مساعدة العملاء في اتخاذ القرار عن طريق تزويدهم بوجهات نظر مختلفة أو إستراتيجيات.

• العميل: "ماذا ستفعل لو كنت مكاني؟".

المرشد: "لست متأكداً، أنا أفكر لمدة طويلة وأتحدث مع عائلتي. وأحاول عدم التعجل في القرار قبل أن أشعر بأنني مستعد".

إثارة عواطف قوية

قد يصبح العملاء حزينين، غاضبين، و/أو خائفين أثناء الجلسة. قد تحتاج إلى إعطائهم الإذن للتعبير عن هذه العواطف. وإحدى الطرق لفعل ذلك باستخدام كشف الذات. والأمثلة تشمل:

• المرشد: "أعلم بأنه لو كنت في حالتك، لشعرت بالحزن الشديد الآن. هل هذا ما تشعر به؟".

• المرشد: "يبدو أنك تريد البكاء وأنت تمسك نفسك. ربما لأنك محرج؟ في بعض الأحيان أشعر أنني غير مرتاح للبكاء، ولكنني أعلم أن ذلك يساعدني في التنفيس".

تعليمات لاستخدام كشف الذات

عرضت مكارثي وأوكس (١٩٩٨م) التعليمات التالية لاستخدام كشف الذات:

افحص أسبابك للكشف. يجب أن يساعد كشف الذات العملاء على إنجاز أهدافهم من الإرشاد الوراثي. وأسأل نفسك قبل الكشف: هل يساعد كسفي العميل على الانفتاح، رؤية وجهات نظر مختلفة، أو التقدم نحو قرار؟ فكر هل كشفك يهدف "لتبني تعليم العميل أو لاستجداء التقدير، الإعجاب، أو العطف لك شخصياً؟ (فونتين وهموند، ١٩٩٤م، ص ٢٢٤).

كن متعمداً، حافظ على أن يكون كشفك مختصراً ومركزاً. وكتقنية مفيدة يمكن أن تعمل كشفاً وتتبعه مباشرة بسؤال، "هل هذا هو الحال معك؟" أو "ماذا تعتقد (أو كيف تشعر) حول الذي قلته لك للتو؟". سوف يعيد ذلك التركيز على عميلك ويساعده على استخدام المعلومات في حالته.

قم باختيار مستوى الألفة الملائم. حيث إن الكشوفات تتفاوت في تسلسلها من الديموغرافية إلى التجارب الشخصية جداً، يجب عليك أن تكون حساساً بدرجة كافية لاختيار مستوى لا يرهق عميلك أو يعزله. وأحدى الطرق التي قد تقيس بها ألفة الكشف هي أن تسأل نفسك كم عدد الأشخاص الذين أخبرتهم بتلك المعلومة في الماضي.

اختر الوقت المناسب. فإذا تم الكشف عن الذات مبكراً، ستسمح للعملاء بتفادي العمل المؤلم في اتخاذ القرارات لأنفسهم. وقد تخاطر في تمسكهم بحلول توصلت إليها أنت أو عملائك السابقين. والتي لم يعملوا للوصول إليها، ويخاطرون في اتخاذهم لخيار ليس الأفضل لهم. أيضاً، كن حذراً حيال الكشف قبل بدئك في فهم مرجعية عميلك، وعموماً يجب عليك ادخار بعض الكشوفات الأكثر عمقاً لنهاية الجلسة.

كن محافظاً. فالكشوفات المتكررة جداً، والحادة جداً، و/أو الطويلة جداً يمكن أن تنقل التركيز إليك، ويمكن أن ترهق عميلك بمشاكلك، ويمكن أن تشتت انتباههم.

حافظ على بقاء عمليات الكشف الأكثر شخصية غير مباشرة. حيث تقترح بعض الأبحاث أن الكشف عن أزمة حالة يقود بعض العملاء إلى تصور مرشدي الصحة العقلية أقل تأقلاً ومساعدة (نوكس وفريقه، ١٩٩٧م). وفي العموم، كشفك لمعلومات من خبرتك الماضية أقل خطورة مقارنة مع كشفك لتجاربك الحالية. وكمثال، قد يتضايق العملاء عندما يعملون أنك الآن تجري فحصاً لمرض هنتجتون، ولكنهم قد يستفيدون من علمهم أنك قمت بإجراء الفحص قبل خمس سنوات مضت.

اعرف ردود أفعالك الخاصة. يجب عليك توقع كيف ستشعر عندما تكشف عن معلومات معينة وتتفادى المواضيع التي قد تجعلك عاطفياً جداً. فكر قبل أن تبدأ برؤية

عملائك في المعلومات التي قد تكشف عنها والمواضيع التي لن تكشف عنها مطلقاً. يجب أن تتفادى الكشف عن معلومات قد تضايقك بشدة، أو توترك، أو تغضبك، ... إلخ. وملاحظة متعلقة، من المهم تذكرك أن بالرغم من أنه مطلوب منك المحافظة على خصوصية العميل، إلا أن عملاءك ليسوا تحت نفس الأمر. يستطيع العملاء الكشف عن أي شيء يهمهم ولأي شخص. لهذا عند التفكير في المواضيع التي يحتمل أن تكشفها، يجب أن تفكر كيف ستشعر لو مرر العملاء تلك المعلومات إلى الآخرين. علاوة على ذلك، يتفاوت العملاء في تحسهم وعدم حكمهم على حالتك. توقع ردود أفعال العميل. قبل الكشف، اسأل نفسك كيف تظن بأن هذه المعلومات سوف تؤثر على هذا العميل. اكشف فقط إذا كنت تؤمن بأن ذلك سيساعد عميلك في تحقيق أهدافه للإرشاد الوراثي. عندما يطلب العميل الكشف، أولاً حاول تحديد الدافع وراء هذا الطلب. هل يريد عميلك المعلومات حقاً؟ هل يتمنى عميلك إجابة معينة؟ هل يقول عميلك أنه لا يثق في حكمه الشخصي؟ اعتماداً على الدوافع، قد تكون إحدى الأجوبة التالية ملائمة:

• "سأكون سعيداً بإخبارك كيف كانت تجربتي، لكن أولاً، أتساءل، ما الذي دفعك للسؤال؟"

• "ماذا تتمنى أن أقول لك؟"

• "أتساءل إذا كنت تتمنى أن أكون قادراً على إعطائك الجواب الصحيح. ما الذي سأفعله في حالتك قد يكون غير ملائم لك. دعنا نحاول سوية اكتشاف أفضل الخيارات لك."

وصفتنا في الفصل السابع المقررين الذين يعتمدون على الآخرين في اتخاذ قراراتهم. كن متيقظاً لهذا الدافع إذا سألك عميل ماذا ستفعل. إذا قررت عدم الكشف، فيجب عليك محاولة الطريقة التي أوصى بها كيسلر (١٩٩٢ م ب). حيث أقترح أن على المرشدين الوراثيين تفادي إجابة أسئلة حول ماذا سيفعلون بإعادة توجيه الانتباه لمعالجة

المواضيع (مثال، ردت مرشدة وراثية يافعة على سؤال حول هل لديها أطفال أم لا، بالقول بأنه ربما يتساءل العميل عن قدرتها على الفهم). إذا قررت أن تكشف، فكر بأنك لن تتحدث فقط عما ستفعله إذا سألت، ولكن أيضاً قم بوصف عملية اتخاذك للقرار حتى يستطيع العميل فهم هذه العملية (أو ربما استخدامها) (بيل، ١٩٩٠م).

فكر في خصائص العميل. يدعو بعض الخبراء في الثقافات المتعددة للكشف عن الذات مع العملاء الذين من ثقافات تهتم بمن أنت أكثر من ماذا تفعل (فونترس، ١٩٨٨م). ولذلك، على سبيل المثال، قد يسألك عملاء من بورتوريكو أسئلة مباشرة عن حالتك الاجتماعية وهل لديك أطفال. يجب عليك إجابة بعض الأسئلة المباشرة حتى تستطيع بناء علاقة ثقة. وبالمقابل، قد يكون الكشف عن الذات يناقض القيم الأساسية في بعض المجموعات الثقافية. وعلى سبيل المثال، يوجد في الغالب معدلات أقل للكشف عن الذات في الثقافات الشرقية مقارنة بالثقافات الغربية. لذا حاول أن تكون مطلعاً على المعدلات الطبيعية لكشف الذات في الثقافات المختلفة.

أمثلة لكشف المرشد الوراثي عن نفسه

فيما يلي عدة أمثلة لأنواع الكشف عن الذات والتي سبق لمرشدين وراثيين خبراء تطبيقها مع عملائهم:

• "أوه، لديك مرض البهاق. أختي مصابة به أيضاً. وكانت بئسة. كيف تتعايش معه؟"

• "أعتقد ذلك أيضاً. في بعض الأحيان كل هذه التقنيات التي لدينا اليوم تصعب الأمور. من المؤكد أن الحمل قبل ١٠٠ سنة كان أسهل."

• "أعتقد بأنه سيكون أيضاً عندي وقت صعب لتقرير ما العمل؟"

• "أنا أيضاً شخص موجه للحقائق يبحث عن المعلومات، ولهذا أستطيع فهم

حاجتك لمعرفة كل شيء ممكن لاتخاذ القرار."

- "ليس لدي أطفال حتى الآن، لذا لا أعرف كيف يكون اتخاذ قرار الحمل. ولكنني مررت بتجارب مشابهة مع عملائي في الماضي".
- "أعرف صعوبة التعامل مع شركات التأمين. أيضاً مررت بعوائق معهم. قد أساعدك لعمل بعض التقدم في تغطية هذا الفحص/الإجراء".
- "أمي لديها سرطان في الثدي، وأنا أتذكر كيف كان صعباً عليها العيش مع الحيرة كيف هو الحال بالنسبة لك؟".
- "أنا متدين أيضاً، وأفهم أن اعتبار المعتقدات الدينية جزءاً مهم جداً لك في هذه العملية. لذلك، أخبرني أكثر عما تفكر فيه؟"

ردود تضمين الذات

كما ذكرنا سابقاً، تعتبر ردود تضمين الذات تليغات مباشرة عن مشاعر المرشد ووردود أفعاله للعميل في حالة هنا - والآن. حيث تتعامل ردود تضمين الذات مع علاقة المرشد/العميل المباشرة؛ فهي نوع من التغذية الراجعة عن كيفية تأثير العلاقة بشكل شخصي لكل من المرشد والعميل. وقد تكون ردود عميقة جداً بحد ذاتها. وبصفة خاصة، يمكن أن تساعد ردود تضمين الذات عندما يوجد قضايا تمنع العميل من كشف مشاعره وأفكاره العميقة؛ فهي طريقة فعالة لتعزز أصالتك، محبتك، جدارتك بالثقة، كما بإمكانها أن تخفف من قلق العميل (إيجان، ١٩٩٤م؛ مكارثي، ١٩٨٢م).

حالات المرشد - العميل التي قد تحفز ردود تضمين الذات

قامت مكارثي وأوكس (١٩٩٨م) بإدراج قائمة بعدد من القضايا التي تظهر في إرشاد الصحة العقلية وكانت ردود تضمين الذات فيها فعالة. ونحن نعتبر المواضيع التالية أكثر ارتباطاً بالإرشاد الوراثي:

فقد الجلسة للاتجاه. "أشعر وكأننا نتخطى المسار هنا. هل نتوقف لدقيقة وننظر هل يمكن أن نفهم ما الذي يجري؟".

وجود توتر بين المرشد والعميل. حيث إن التوتر عاطفة معدية جداً؛ بمعنى أنه من السهل أن تصبح متوتراً عندما يكون عميلك متوتراً. ولذلك في البداية، تعرف على مصدر التوتر، بعد ذلك، أبق هادئاً، ثم تحدث بأسلوب رصين ومتقبل. وعلى سبيل المثال، يمكنك القول، "أشعر بأنني متوتر بعض الشيء، وأتساءل هل تشعر بهذه الطريقة أيضاً؟ هل يمكننا أن نتحدث عما يجري ويسبب هذا الضيق؟. وبالإضافة إلى ذلك، هناك بعض العلامات التي تدل على توتر العميل وتشمل: التصرف بتبعية، البحث عن تطمين مستمر منك، تكرار طرح نفس الأسئلة، تغيير الموضوع عند إثارة قضايا حساسة، إطلاق النكات، والمقاطعة الكثيرة.

عدم تطوير الثقة. "أنا قلق لأنك متردد في الحديث معي".

وجود اختلافات ثقافية. "أنا قلق لأننا من ثقافات مختلفة، وقد أقول شيئاً هجومياً بدون قصد. رجاء أخبرني لو حصل ذلك أو إذا كان هناك أشياء أخرى أستطيع مساعدتك فيها".

الصراع على جدول الأعمال. "أشعر بعدم الراحة عن إخبارك عما سوف أفعله لو كنت في مكانك، لأنه يبدو أنك تريد أذن مني لاتخاذ هذا القرار".

وجود قضايا تبعية معاكسة. "يبدو لي أننا نعمل لغايات متعارضة. أريد منك سماع كل هذه المعلومات، كما أريد منك أن تنهيا".

إعطاء العميل أخبار سيئة للتو. "أنا آسف، أعرف أن هذا ليس ما أردت سماعه". هذا وقت لا يوجد ما يمكنك قوله. لذا دع عميلك يستعيد بعض الهدوء ومن ثم اسأل، "هل يوجد ما يمكنني عمله لك الآن؟".

الشعور بأن العميل تحت ضغط اتخاذ القرار. "أنا قلق بأنك قد تكون مستعجلاً في القرار قبل أن تكون جاهزاً".

ظهور العميل وكأنه غاضباً. "أشعر بأنك قد تكون غاضباً وأنا قلق من وقوف ذلك في طريق حديثنا الآن".

بعض التحذيرات حول استعمال ردود تضمين الذات

تعتبر ردود تضمين الذات خطرة لأنك تضع مشاعرك على الخط. ويتطلب ذلك أن تكون مدركاً في البداية لمشاعرك، بعد ذلك يجب عليك إدراك أنك مرتاح بما فيه الكفاية مع ردود أفعالك تمهيداً لمناقشتها مع عملائك. قد يتفاعل العملاء سلبياً مع مشاعرك، أو قد يهملونها لأنهم غير مرتاحين لمناقشة العواطف. وقد تحتاج إلى إعادة توجيه العملاء إلى عبارتك في تضمين الذات إذا انتقلوا بدون تعليق (مثال، "أتساءل هل يمكنني سؤالك عن مشاعرك حول ما قلته للتو").

تحتاج أيضاً أن تتذكر أن بعض الأعضاء من مجموعات ثقافية معينة (مثل، العملاء الصينيين) قد لا يرتاحون لمناقشة مشاعرهم مباشرة. وفي هذه الحالة، قد تحاول مناقشة مشاعرهم بطريقة غير مباشرة (مثلاً، "قد يشعر بعض الأشخاص بالتردد عند التحدث مع مرشدة وراثية لأنهم لا يثقون بها").

أمثلة لردود تضمين الذات للمرشد الوراثة

فيما يلي عدة أمثلة لأنواع ردود الذات والتي سبق لمرشدين وراثيين خبراء تطبيقها مع عملائهم:

- "أنا أشعر بأنك غاضب من شيء ما. هل يوجد ما أستطيع عمله لمساعدتك؟".
- "لدي شعور بأن هناك شيء لم أفهمه. هل تستطيع إخباري ما الذي يضايقك؟".
- "أتمنى أنك وجدت هذه المعلومات مفيدة".
- "أنا آسف لأننا لا يمكن أن نتأكد أكثر عن نسبة خطورتك".

- "أنا قلق بشأنك".
- "أستطيع القول أن هذه المحادثة ليست مريحة لك. اعرف بأنه تم إعطاؤك معلومات كثيرة مرة واحدة".
- "يمكنني الآن رؤية أن إنهاءك للحمل ليس خياراً بالنسبة لك، وأعتذر إذا كان قولِي يسبب لك الإزعاج. أردت فقط التأكد من أنك مدركة لجميع خياراتك".
- "أنا آسفة للغاية لسماحي أن ابنك الكبير توفي" (هذا لم يكن يتعلق بالاستشارة؛ هو لم يتوفى بسبب مرض وراثي. يجب عليك أن تعلق على المواضيع التي تهتم العميل بشدة وليست المواضيع غير المرتبطة بالموضوع المتناول).
- عميلة وزوجها قدما لمتابعة الإرشاد الوراثي ومناقشة صبغي معلم دل عليه فحص السائل الأمينوسي. كما كشفت الدراسات اللاحقة على الأبوين أن الصبغي مورث من الأم. كان الأب غاضباً، ويسأل عن مؤهلات المرشد الوراثي، ولم يرغب في سماع المعلومات التي يود المرشد إعطاءها إياها. قال المرشد، "أدرك بأنك غاضب ولا تريد سماع المعلومات التي تريد تقديمها لك".
- عميلة وزوجها قدما لجلسة إرشاد وراثي في عيادة ما قبل الولادة. وقد كشفت الأشعة الصوتية عن أنبوب عصبي مشقوق. كان زوجها عدائياً جداً ومرتاباً. فقال المرشد، "أدرك أن لديك صعوبة في تصديق المعلومات التي أعطيتها لك".
- تم رؤية عميلة وزوجها في الإرشاد الوراثي لمناقشة حمل الأم المتقدمة في العمر. كان زوجها يقرأ مجلة أثناء الجلسة. فقال المرشد، "أشعر بأني غير مرتاح بعض الشيء مع قراءتك للمجلة. مساهمتك للمجلة مهمة في هذا النقاش".
- "أنا قلق لأنك تلوم نفسك على إصابة طفلك".
- "أنا محبط جداً هنا أنني أريد ميرري أن تأخذ أفضل فرصة ممكنة في الحياة، وأعرف أنك تريد نفس الشيء لها. لن يكون لديها تلك الفرصة إذا لم تبقى على الحمية الموصى بها".

التعليقات الختامية

تعتمد النصيحة، وردود كشف الذات، وردود تضمين الذات مهارات قوية لا يتكرر حدوثها بقدر العديد من مهارات الإرشاد الأخرى التي ناقشناها في هذا الدليل. وبسبب كونها توجيهية إلى حد كبير، فنحن نوصيك بأن تسأل نفسك سؤالين قبل عمل ردود تشير إلى نفسك فيها، هما: "احتياجات من التي يخدمها ردي؟" و"هل يمكن تحقيق نفس النتائج مع تدخلات أقل توجيهياً؟".

تعتبر ردود الإشارة إلى الذات من مهارات المساعدة المتقدمة. بحيث تتوقع أن تصبح مرتاحاً وفعالاً بشكل أكبر عند استخدام تلك المهارات وذلك بعد بناء مهارات صلبة في الحضور، التعاطف الأولي، وطرح الأسئلة. إضافة إلى ذلك، تتحسن مهارات الإشارة للذات مع رؤية المزيد من عملاء الإرشاد الوراثي.

أنشطة صفية

النشاط ١: فكر وشارك كثنائي

يفكر الطلاب في وقت قدم لهم أحدهم نصيحة لم تكن فعالة. كيف كان ذلك؟ كيف عرض الشخص نصيحته؟ والآن، يفكرون في وقت استلموا فيه نصيحة فعالة جداً. كيف كان ذلك؟ كيف عرض الشخص نصيحته؟ اطلب من الطلاب أن يناقشوا تجربتهم مع شريك. ثم يناقش الصف التالي: ما هي الطرق غير الفعالة لإسداء النصيحة؟ ما هي الطرق الفعالة لإسداء النصيحة؟ يلخص المدرب ردودهم على السبورة أو على شفافيات عرض. الوقت المتوقع: ١٥ إلى ٢٠ دقيقة.

النشاط ٢: مناقشة في مجموعة صغيرة

يناقش الطلاب في ثنائيات أو مجموعات صغيرة الأسئلة التالية: ماذا تعتقد، هل يجب علينا أحياناً، أبداً، أو دائماً كشف أنفسنا لعملائنا؟ يلخص المدرب إجاباتهم على ثلاثة أعمدة على السبورة أو على شفافيات عرض:

أبدأ أحياناً دائماً

الوقت المتوقع: ١٠ إلى ١٥ دقيقة.

النشاط ٣: مناقشة في الصف

يتحدث الطلاب عما يعتقدون أنه ردود كشف الذات أو تضمين الذات وأوجه الشبه والاختلاف بين هاتين المهارتين. يجيب الطلاب على تلك الأسئلة في ثنائيات ثم يبدأون في النقاش.

الوقت المتوقع: ١٠ إلى ١٥ دقيقة.

النشاط ٤: مناقشة في مجموعة صغيرة

يناقش الطلاب الأسئلة التالية: هل يمكن أن تتحايل على الحقيقة أو تضلل عميل لكي تبني علاقة؟ وكمثال: حصلت على نتائج مبدئية، وهي لا تبدو جيدة، وطلب منك المختبر عدم قول أي شيء إلى حينه.

• هل هناك أي فوائد؟

• مساوي؟

هل يمكن أن تقول إن لديك خبرة عمل مع عملاء عانوا أمراض وراثية مشابهة

بينما خبرتك هي حالة واحدة فقط؟

• هل يوجد أي فوائد؟

• مساوي؟

الوقت المتوقع: ١٠ إلى ١٥ دقيقة.

ملاحظات للمدرّب

• حاول التوسع في النقاط التالية أثناء المناقشة: (١) ماذا يفعل ذلك للثقة؟ (٢) ماذا لو أمسك بك متلبساً بالكذب؟ (٣) سوف يقوم العميل بجميع أنواع الفرضيات عما فهمته ولن يعطيك معلومات كافية لكي تفهم حالته؟ (٤) كيف سيشعر الطلاب إذا قام شخص محترف بالتحايل على الحقيقة معهم؟ (٥) ماذا يعني ذلك عن مستوى حرفيته؟ (٦) عندما تقول الحقيقة ليس من الضروري أن تتذكر ما قلته. (٧) ينقل الصدق أصالة المرشد واحترامه.

• بعد ذلك، ناقش ما يمكن قوله بدلاً عن ذلك. وعلى سبيل المثال، "من خبرتي مع أشخاص في نفس الحالة أنهم شعروا..." أو "لم أمر بتلك التجربة، ولكن لو فعلت..."

النشاط ٥: تفكير عاصف: ردود على طلبات العميل لكشف الذات

لقد قدمنا سابقاً (انظر تعليمات لاستخدام كشف الذات) ثلاثة ردود لطلبات عميل من المرشد لكشف نفسه. قم بالرد على كل من أسئلة العميل بطريقة لا تكشف فيها عن نفسك. قم بصياغة ثلاثة أو أربعة ردود لا تكشف بها عن نفسك لكل سؤال من أسئلة العميل.

يسأل العميل:

- هل تذهب للتعبد؟
- هل سبق وعملت فحص السائل الأمينوسي؟
- هل لديك أطفال؟
- هل أنت متزوج؟
- ماذا تعتقد حيال الإجهاض؟
- هل تؤمن بالله؟
- هل تظن أنك مخطئ إذا تمنيت أن طفلك المعاق لم يولد؟

- هل شربت كحولاً عندما كنت حاملاً؟
- هل كان طبيبي مخطئاً عندما أرسل عينة دمي لفحص إضافي بدون سؤال أولاً؟

• هل تعتقد أنني مستعجلة جداً في قراري لإنهاء الحمل؟

الوقت المتوقع: ٢٠ إلى ٣٠ دقيقة.

النشاط ١٦: نموذج مهارات إشارة للذات متدني المستوى

يقوم المدرب وعميل إرشاد وراثي متطوع بتمثيل أدوار بحيث يعرض فيه المرشد سلوكيات ضعيفة لتقديم النصيحة، وكشف الذات، وتضمين الذات. يراقب الطلاب ويكتبون ملاحظات عن سلوكيات الإشارة للذات المتدنية وأمثلتها.

الوقت المتوقع: ١٠ دقائق.

العملية

يناقش الطلاب أمثلتهم عن السلوكيات الضعيفة وتأثير السلوكيات الضعيفة للمرشد على العميل. يمكن المرشد أن يعرض انطباعه عن سلوكيات المرشد بعدما يعطي الطلاب الآخرين تعليقاتهم. يستطيع المرشد تقسيم مجموعة الطلاب إلى نصفين، بحيث يركز نصفهم على سلوك المرشد والنصف الآخر على سلوك العميل.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

ملاحظات للمدرب

- أحد الخيارات هي أن تستمر في تمثيل الأدوار السابقة في الصف حتى يتمكن المرشد الوراثي من الانتقال سريعاً لمهارات الإشارة إلى الذات.
- قد يصعب على الطلاب التفريق بين ردود كشف الذات وتضمين الذات. لذا يجب على المرشد أن يساعدهم في تصنيف الردود التي راقبوها في تمثيل الأدوار. وإحدى القضايا التي قد تناقش هي أن ردود المرشد مسبقاً الإعداد قد يتم إدراكها بشكل مختلف من قبل العميل أو المراقبين.

النشاط ٦ ب: نموذج مهارات إشارة للذات عالية المستوى

يعيد المدرب ونفس المتطوع تمثيل الأدوار بحيث يعرض المرشد الوراثي هذه المرة مهارات إشارة للذات جيدة. يسجل الطلاب ملاحظاتهم عن أمثلة السلوك الجيدة. الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

العملية

يناقش الطلاب أمثلتهم عن السلوكيات الجيدة للإشارة للذات وتأثير سلوكيات المرشد على العميل. كذلك يقارنون هذه الأدوار مع التمثيل السابق. يستطيع المدرب تقسيم مجموعة الطلاب إلى نصفين، بحيث يركز نصفهم على سلوك المرشد والنصف الآخر على سلوك العميل.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

ملاحظة للمدرب

• يستطيع الطلاب العمل في ثنائيات فكر وشارك لتعريف أمثلة إشارة المرشد لنفسه وتأثيرها على العميل.

النشاط ٧: تمثيل الأدوار

بالعمل في مجموعات صغيرة، يتطوع الطلاب ليكون أحدهم عميلاً والآخر مرشداً وراثياً. يقرأ الطلاب أدوارهم بصمت. ثم يقوم الطالب الذي يلعب دور المرشد بقراءة دوره بصوت عال. بعد ذلك يندمج الطلاب في تمثيل أدوار لمدة ١٠ إلى ١٥ دقيقة. إذا تملك الطالب الذي يمثل دور المرشد الوراثي، قم بإيقاف التمثيل واطلب من المجموعة التفكير بإسهاب في الطرق الممكنة لمعالجة الوضع. استأنف تمثيل الأدوار حتى يحاول الطلاب تجربة بعض مقترحات المجموعة. اطلب من المجموعة تقديم تغذية راجعة للمرشد عند نهاية تمثيل الأدوار، وابدأ بمناقشة عامة عن كيفية تناول كل نوع من الحالات. اسمح بحوالي ١٠ إلى ١٥ دقيقة لمعالجة كل دور.

دور العميلة ١

أنت امرأة عمرها ٢٥ سنة وتناقشين نتيجة غير طبيعية لفحص السائل الأمينوسي مع مرشدة وراثية. أثناء هذه الجلسة، تقولين للمرشدة، "حسناً، هل سبق لك الإجهاض؟".

دور المرشد الوراثي ١

عميلتك امرأة عمرها ٢٥ سنة تناقش معك نتيجة غير طبيعية لفحص السائل الأمينوسي. أثناء هذه الجلسة هي تقول ...

دور العميل ٢

عمرك ٣٥ سنة تتكلم عن متابعة أو عدم متابعة فحص مرض هنتجتون. يجب أن تسأل المرشد بشكل متكرر عن نصيحة، وفي كل مرة يعطيك المرشد نصيحة، تقول له، "نعم، ولكن ...". ثم تتبع بشرح لماذا لا تجدي هذه النصيحة. خلال هذه الجلسة أنت تقول ...

دور المرشد الوراثي ٢

عميلك رجل عمره ٣٥ سنة، يناقش متابعة أو عدم متابعة فحص مرض هنتجتون. وليس لديه فكرة واضحة حول ما يريد فعله. خلال الجلسة، يقول العميل ...

دور العميلة ٣

أنت امرأة من تايوان. أنت هنا لرؤية مرشدة وراثية لإرشاد ما قبل الولادة. مهاراتك في اللغة الإنجليزية ليست جيدة جداً، ولم تتمكني من فهم كل شيء تحبرك به المرشدة. ومع ذلك كنت تومئين برأسك وتبتسمين متظاهرة بأنك تفهمين. إذا أشارت المرشدة إلى ذلك، لا تعترفي بأنك لم تفهميها في الحال. بعد كل ذلك، أنت لا تريدين أن تقللي من احترامها.

دور المرشدة الوراثية ٣

عميلتك امرأة من تايوان. هي هنا لإرشاد ما قبل الولادة. مهاراتها في اللغة الإنجليزية غير جيدة، وأنت لا تصدقين بأنها فهمت كل ما أخبرتها أياها. أنت تقولين ...

دور العميلة ٤

أنت عميلة إرشاد ما قبل الولادة، عمرك ٣٨ سنة، تم إخبارك من قبل بواسطة مرشد وراثي أن لديك مشكلة في الحمل. وكنت تبكين عند إعطائك هذه المعلومة. وكنت محرجة من بكائك وقلقة أيضاً من فكرة المرشدة الوراثية عنك. إضافة إلى أنك خائفة من فقد السيطرة إذا قمت بالكشف أكثر.

دور المرشدة الوراثية ٤

عميلتك عمرها ٣٨ سنة قدمت لإرشاد ما قبل الولادة. قلت لها للتو إن هناك مشكلة في الحمل. بكت عندما أعطيتها هذه المعلومة. تتوقعين أن المريضة محرجة من البكاء، وكذلك خائفة عما يمكن أن تفكري فيه حيالها. إضافة إلى أن العميلة قد تخاف من فقد السيطرة إذا كشفت أكثر. ماذا يمكن أن تقولي للعميلة؟

دور العميلة ٥

أنت امرأة عمرها ٣٠ سنة، تم تشخيص والدك مؤخراً بمرض هنتجتون. أخبرك مرشد وراثي للتو أنه يوجد فحص يمكن أن يكشف إمكانية حملك مورثة هذا المرض. تقولين، "أنا بالكاد أستطيع تحمل سماع إمكانية حملي أيضاً لهذه المورثة. سوف أجرب حظي. أنا وزوجي نحاول إنجاب طفل، وأنا مصممة على ذلك. هل تعتقد أنني أفعل الأمر الصحيح؟"

دور المرشد الوراثي ٥

عميلتك امرأة، عمرها ٣٠ سنة، شخص والدتها مؤخراً بمرض هنتجتون. شرحت لها للتو عن وجود فحص يمكن أن يكشف ما إذا كانت تحمل مورثة هذا المرض أيضاً. هي تقول ...

الوقت المتوقع: ساعتان.

النشاط ٨: إسداء النصح، كشف الذات، وتضمين الذات تمرين ثلاثي

يمارس الطلاب مهارات الردود الثلاثة في تمثيل لمدة ٢٠ إلى ٣٠ دقيقة. بحيث يتناوبون أدوار المرشد، العميل، والمدرّب. اسمح بـ ١٥ دقيقة أخرى للتغذية الراجعة بعد كل تمثيل. يجب أن يركز الطلاب على استخدام سلوكيات مساعدة جيدة. معايير لتقييم سلوكيات الإشارة إلى الذات للمرشد

التوقيت الجيد

الاستعمال بشكل مقتصد

الاختصار

معد ليلائم أهداف العميل

ملاءمة العمق/الألفة

المتابعة بتعاطف

ملاحظة للمدرّب

• قد يرغب المراقب أو المرشد في إيقاف تمثيل الأدوار إذا ظهر واضحاً أن المرشد قد علق. يمكن بعدها أن يندمج الثلاثي في محادثة مختصرة عن ديناميكية العميل، القضايا، ... إلخ، بهدف مساعدة المرشد. ثم يستأنف المرشد والعميل تمثيل الأدوار.
العملية

ناقش في المجموعة الكبيرة: كيف كان هذا التمرين؟ ماذا تعلمت عن سلوكيات الإشارة إلى الذات بشكل عام؟ عن نفسك؟ ما هي الأسئلة المتبقية لديك عن تلك المهارات؟
الوقت المتوقع: ١ ١/٢ إلى ٢ ساعة.

تمارين كتابية

التدريب ١: النصيحة

ارجع إلى معتقدات المرشدين الثمانية الذين يقدمون نصيحة في كتاب سيلفر (١٩٩١م). قدم مجادلة أو اثنتين مكتوبة عن كل معتقد.

التدريب ٢: كشف الذات

اكتب من ثلاث إلى أربع إجابات على هذه الأسئلة:

- ماذا يرى العملاء عندما ينظرون إليك؟
 - ماذا تعنى صفاتك الجسدية للعملاء المختلفين؟
 - ماذا سوف تبلغ خصائصك وتصرفاتك في اعتقادك؟
- اختر خاصية واحدة من خصائصك الشخصية والتي تعتقد أنها قد تؤثر سلبياً على العميل واكتب حواراً مختصراً (من ٢ إلى ٣ تبادلات) تصف فيها كيفية التعريف بها للعميل.

المرشد

العميل

المرشد

العميل

ملاحظة للمدرب

- اطلب من كل طالب كتابة بضع فقرات عن شخص آخر في الفصل، أو دعهم يعملون ذلك في ثنائيات ثم يستطيعون إخبار بعضهم بعض أكثر عن الظاهر لهم شخصياً.

التمرين ٣: النصيحة، ردود كشف الذات، وتضمين الذات

اقرأ كلاً من جمل العميل الـ ١٤ المجدولة في جدول ٨ التمرين ٢ وقدم رد نصيحة، رد كشف ذات، ورد تضمين ذات لكل جملة. اكتب ردودك وكأنك فعلياً تتحدث مع عميل (تلميح، قد يتوجب عليه استنتاج معرفة أكثر عن العميل حتى تتمكن من صياغة ردودك).

مثال

للمثال عن الرجل الذي عمره ٤٠ سنة والذي لديه خطورة الإصابة بمرض هنتجتون المذكور في الفصل الثامن، تمرين ٢.

النصيحة: ربما يجب عليك إعادة النظر في معنى إجراء الفحص لك.

كشف الذات: سأكون خائفاً جداً إذا علمت أن لدي مورثة، أتساءل هل هذا ما تشعر به أيضاً؟

تضمين الذات: أنا قلق من أنك ستتابع الفحص قبل أن تكون مستعداً.

التمرين ٤: تمثيل الأدوار

اندمج في تمثيل دور جلسة إرشاد وراثي لمدة ٤٥ دقيقة مع متطوع من خارج الصف. ركز أثناء التمثيل على جميع المهارات المساعدة التي تعلمتها حتى الآن وحاول أن تشمل على الأقل على نصيحة واحدة ورد تضمين ذات ورد كشف ذات. سجل التمثيل صوتياً ثم فرغه كتابياً، بعدها انقد عملك في تمثيل الأدوار. قدم الشريط والتفريع والنقد الذاتي للمدرب والذي سيزودك بالتغذية الراجعة. استخدم الصيغة التالية لنسخ الجلسة:

المرشد	العميل	النقد الذاتي	المدرب
العبارات الرئيسية	العبارات الرئيسية	علق على إجاباتك	يقدم تغذية راجعة
في الحوار			على إجاباتك.

المراجع

- Diller, L. H. (1986). On giving good advice successfully. *Family Systems Medicine*, 4, 78-90.
 [Offers suggestions for advice giving.]
- Kessler, S. (1992). Psychological aspects of genetic counseling. VII. Thoughts on directiveness. *Journal of Genetic Counseling*, 1, 9-17.
 [Discusses advantages and limitations of directiveness in genetic counseling.]
- Kessler, S. (1997). Psychological aspects of genetic counseling. X. Advanced counseling techniques. *Journal of Genetic Counseling*, 6, 379-392.
 [Provides specific examples from genetic counseling and points out certain considerations and cautions in using self-referent interventions.]
- Lippman, A. (1999). Embodied knowledge and making sense of prenatal diagnosis. *Journal of Genetic Counseling*, 8, 255-274.

- [Offers important perspectives for the prenatal session that may be relevant for other types of genetic counseling as well.]
- McCarthy, P., Oakes, L. (1998). Blank screen or open book? A reminder about balancing self-disclosure in psychotherapy. *Voices: The Art and Science of Psychotherapy*, 34, 60-68.
- [Offers practical suggestions for counselor use of self-disclosure and discusses strengths and limitations of this type of counselor intervention.]
- Silver, E. (1991). Should I give advice? A systemic view. *Journal of Family Therapy*, 13, 295-309.
- [Provides a thoughtful discussion of the advantages and disadvantages of advice.]
- Vontress, C. E. (1988). Social class influences on counseling. In: Hayes, R., Aubrey, R., eds. *New directions for counseling and human development*. Denver, CO: Love Publishing.
- [Discusses possible cultural differences in desire for and use of self-disclosure.]
- Weil, J. (2000). *Psychosocial genetic counseling*. New York: Oxford University Press.
- [Discusses counselor use of self, and issues pertaining to nondirectiveness in genetic counseling.]