

## الرد على تلميحات العميل:

### التعاطف المتقدم والمواجهة

#### Responding to Client Cues: Advanced Empathy and Confrontation

##### الأهداف التعليمية

- ١- تعريف التعاطف المتقدم والمواجهة.
- ٢- تمييز التعاطف المتقدم والمواجهة من التعاطف الأولي.
- ٣- تحديد تعليمات للتعاطف المتقدم الفعال والمواجهة.
- ٤- تعريف أمثلة لسمات العملاء مناسبة للتعاطف المتقدم والمواجهة.
- ٥- تطوير مهارات تعاطف متقدم ومواجهة من خلال الممارسة والتغذية الراجعة.

يناقش هذا الفصل مهارتين مساعدتين أساسيتين: التعاطف المتقدم، والمواجهة. وعادةً، يستخدم المرشدون الوراثةيون هذين النوعين من الردود بشكل أقل من الردود الأخرى مثل التعاطف الأولي وطرح الأسئلة. يمكن للتعاطف المتقدم والمواجهة أن يكونا ردوداً فعالة جداً عند استخدامها بشكل إستراتيجي وباقتصاد.

## مهارات التعاطف المتقدم

## تعريف ووظائف التعاطف الفعال

التعاطف المتقدم هو عبارة عن مهارة مساعدة تشمل مكونين هما: (١) استيعاب المرشد الوراثي للأوجه الأساسية والضمنية لتجربة العميل؛ (٢) رد أو تجاوب المرشد المبني على هذا الاستيعاب. تتجاوز ردود التعاطف المتقدمة تعابير العميل السطحية وذلك بتمييز مشاعر العميل الأقل وعياً، وأفكاره، وتصورات. فالتعاطف المتقدم هو نظرية تجريبية أو تخمين حول تجربة العميل وتستند على شهادة من العميل (تروك، ١٩٨٠م).

يأتي العملاء في أغلب الأحيان إلى الإرشاد الوراثي مع وعي مبهم لأفكارهم ومشاعرهم الداخلية. وحتى لو كانت لديهم فكرة جيدة عما يفكرون أو يشعرون به، فقد يكونوا مترددين في مشاركة تلك المعلومات وذلك بسبب تخوفهم من الحكم عليهم أو لإيمانهم بأن ما سيقولونه سيكون خطيراً جداً (تروك، ١٩٨٠م).

عندما يكون لديك سبب للاعتقاد بوجود أشياء مخفية تحت سطح قصص عملائك، عندها يمكن أن يكون التعاطف المتقدم مفيداً لأنه يعرض ترجمة مباشرة بشكل أكثر عن تجربتهم الداخلية.

فمع ردود التعاطف المتقدم، سوف تتجاوز ما أظهره العميل مباشرة وذلك بتقديم تصورك لتجربته أو تجربتها. و تنتقل من وصف العميل لتجربته إلى موقف أكثر موضوعية لتقديم معنى جديد أو سبب لمشاعرهم، وأفكارهم، وسلوكياتهم. (هيل واوبراين، ١٩٩٩م؛ كيسلر، ١٩٩٧م). إن هدفك من التعاطف المتقدم هو "ليس رفض الطريقة التي يرى بها العميل العالم، ولكن لتقدم له نظرة اشمل للعالم" (جيلدرد، ١٩٨٩م، ص ٧٢). فأنت مع التعاطف المتقدم تصبح موجهاً أكثر للنقاش، وتكون قد قررت أن عميلك سيستفيد من سماع تصوراتك ومفاهيمك. ولأن التعاطف

المتقدم يحدد المحتوى المخفي أو الضمني للعميل ، لذا قد يزيد من توتر وقلق العميل. (مثال، "هل سيحكم المرشد علي لأنه عرف كذا عني" ؛ "هل أرغب أن يشاركني المرشد في كذا؟" ؛ "هل سوف أكون قادراً على معالجة كذا؟" ؛ ... إلخ). ويميل التعاطف المتقدم للظهور لاحقاً في جلسة الإرشاد الوريثي بعد تطور الثقة والثام مع عميلك.

لقد قدم الفصل الرابع التعاطف الأولي على أنه استمرارية تتراوح من الصمت إلى ردود انعكاسية على المحتوى والعاطفة. وإذا توسعنا في تلك الاستمرارية ، سيكون التعاطف المتقدم في أقصى اليمين.

#### استمرارية التعاطف الأولي والمتقدم

الصمت المشجع	إعادة الملخص	عكس	عكس	عكس التعاطف
المقل	الصياغة	المحتوى	العاطفة	المحتوى المتقدم والعاطفة

يختلف التعاطف المبدي والمتقدم في العديد من الطرق :

التعاطف الأولي	مقابل	التعاطف المتقدم
• قابل للتبادل أو مرادف مع تعابير	إضافي يتجاوز تعابير العميل الواضحة	العميل الواضحة
• يتعامل مع المحتوى والعاطفة السطحية	يتعامل مع المحتوى والعاطفة المخفية	والضمنية
• يعكس وجهة نظر العميل	يعكس وجهة نظر المرشد	
• يتجاوب المرشد مع المناقشة	يأخذ المرشد المبادرة في توجيه المناقشة	

• العميل أكثر إدراكاً للمشاعر والأفكار	• العميل أقل إدراكاً للمشاعر والأفكار
• التي يعكسها المرشد	• حتى يعكسها له المرشد
• يطمئن العميل	• يتحدى العميل
• يقلل من قلق وتوتر العميل	• يزيد من قلق وتوتر العميل
• يوضح ويبنى الثقة	• يقدم بصيرة ويشجع على التغيير
• يمكن أن يحدث طوال الجلسة	• عادة يحدث متأخراً في الجلسة
• يستخدم بكثرة	• يستخدم باقتصاد

يمكن أن يقدم التعاطف المتقدم بصيرة أكبر للعملاء، وأفكارهم، ومشاعرهم، وقيمهم، ويقود للفهم الذاتي بشكل أكبر. كما يمكن أن يعطى العملاء تصريحاً لإبداء مشاعر وآراء معينة، والتي قد تساعدهم في النهاية للتقدم نحو قبول الذات وتيسر للعملاء وضع الأهداف واتخاذ القرارات. ولأن التعاطف المتقدم يمكن أن يقدم العملاء "باطار تصوري يوضح مشاكلهم ويمنحهم سبباً جوهرياً للتغلب على مخاوفهم" (هيل واوبراين، ١٩٩٩م، ص ٢٠٧)، فإنه يتحدى العملاء لتطوير بصيرة أكبر واحتمالية لتغيير سلوكهم. ويدعى التعاطف المتقدم أحياناً بالترجمة، وإعادة الصياغة (كيسلر، ١٩٩٧م)، والتعاطف الإضافي. ونحن هنا نفضل استخدام مصطلح *التعاطف المتقدم*، وسوف نستخدم هذا التعبير بشكل حصري في كافة أنحاء هذا الفصل.

وقد برهنت بحوث العلاج بالتحليل النفسي وبشكل ثابت بأن التعاطف المتقدم له تأثير إيجابي على العملية والنتيجة؛ وعلى سبيل المثال، يمكن العملاء من اختيار مشاعرهم، مما يجعلهم يقدمون ردود أفعال مناسبة (هيل واوبراين، ١٩٩٩م). وقد أشار الباحثون أن التعاطف المتقدم يحدث بشكل أقل من التعاطف الأولي، ويشمل

حوالي ٦٪-٨٪ فقط من تجاوبات المعالجين النفسيين (هيل واوبراين، ١٩٩٩م). وبما أن التعاطف المتقدم عبارة عن رد قوي، لذا يتوجب عليك استخدامه بشكل مقتصد.

### تعليمات عند استخدام التعاطف المتقدم

يتطلب التعاطف المتقدم الفعال فهماً دقيقاً وتجاوباً حساساً مع العملاء. ونحن نوصي بالإستراتيجيات التالية عند صياغة وتبليغ ردود التعاطف المتقدم:

كوّن فرضيات حول ظروف العميل، وأفكاره، ومشاعره

• راجع الملف قبل جلسة الإرشاد الوراثي إذا كنت تستطيع الوصول لمعلومات العميل قبل جلسة الإرشاد الوراثي. وقم بقضاء بضعة دقائق لصياغة فرضيات تجريبية بناءً على خصائص العميل الديموغرافية (العمر، والجنس، ... إلخ)، والبيانات الطبية، وأسباب المجيء للإرشاد الوراثي.

• ابحث عن تلميحات عند اللقاء الأول مع العميل (مثل، هل هو مرتاح أو متوتر؟، من أحضر معه إلى الجلسة؟).

• استخدم الخبرات الماضية مع عملاء الإرشاد الوراثي ومعرفتك للنظريات الاجتماعية النفسية حتى تحمّن العاطفة والمحتوى الأساسي للعميل.

• استخدم خبرتك الشخصية. ضع نفسك في مكان العميل واسأل نفسك كيف سوف تشعر لو كنت أنت هو العميل. ولكن احرص على عدم إسقاط مشاعرك على العميل.

• انتبه لسلوكيات العميل اللفظية وغير اللفظية.

• استمع للسّمات والأنماط المتكررة. حيث يخطئ المبتدئون في أغلب الأحيان عندما يفكرون بأن الأجزاء المختلفة للمعلومات تترايط فقط إذا تحدث عنها العميل في نفس الوقت (مايفيلد وفريقه، ١٩٩٩م). بينما في عالم الواقع، قد يقدم العملاء

معلومات مرتبطة في أوقات مختلفة من الجلسة، لهذا يجب عليك تجميع تلك الأجزاء سوياً لرؤية السمات.

• اسأل نفسك، "ماذا يحاول عميلي أن يخبرني ولا يستطيع قوله مباشرة؟". (تروك، ١٩٨٠م).

• تذكر بأن الاختلافات الثقافية والفردية تعني أنه لا يوجد عميلان يتشابهان في استيعابهما لنفس التجربة بالضبط. لا تسترسل مع النظريات التي فشلت في مجازة تجربة عميلك. كما أن تعريف المشاعر أو الأفكار الخاطئة أسوأ من الصمت. بالإضافة إلى ذلك، من المهم الاستماع لفهم العميل للمرض ضمن سياقه الثقافي: "يجب معرفة تأويل المريض لشرح الطبيب [أو المرشد الوراثي] وأيضاً اكتشاف اعتقاداتهم غير الطبية حول المرض حتى نصبح مساعدين للمريض" (هندلمان وفريقه، ١٩٨٩م، ص ٤٧١).

• تؤثر الاختلافات الثقافية على العملاء "الاعتقادات والممارسات الصحية، العادات الاجتماعية، التركيبة العائلية، المواقف نحو العاملين الطبيين". (ويل وميثمان، ١٩٩٣م، ص ١٦٠). علاوة على ذلك، بعض العملاء غير الغربيين والذين يبدون متأقلمين مع العادات الغربية، سوف يرجعون إلى اعتقاداتهم و ممارساتهم القديمة عندما يكونون في أزمات (ويل وميثمان، ١٩٩٣م).

شارك بفرضياتك من خلال ردود معدة بعناية

• كن مختصراً، واضحاً، ومحدداً.

• استخدم ردود غير مملية للأحكام وغير افتراضية.

• كن تجريبياً، وقدم للعميل فرصة لإنكار أو تعديل كلامك. قدم إطاراً للتعاطف المتقدم "بالنزوع إلى الفضول، بالتساؤل عما الذي يجعل العميل يتصرف بطريقة معينة" (هيل واوبراين، ١٩٩٩م، ص ٢١١). وكمثال، "صححني إذا كنت

مخطئاً، ولكن يبدو لي أنك تقول ...". ويمكنك أيضاً التوجيه إلى التعاطف المتقدم عن طريق سؤال العميل أولاً عن تأويله (هيل واوبراين، ١٩٩٩م).

• صغ ردوداً معتدلة العمق. فقد أشارت العديد من دراسات العلاج النفسي إلى أن التأويلات متوسطة العمق لها تأثير إيجابي أكثر على العملية والنتيجة من الردود السطحية جداً أو العميقة جداً (هيل واوبراين، ١٩٩٩م). وامتنع عن القفز بتفسيرات درامية تحبط عملائك.

• تأكد من مناسبة ردك للعميل المعني. وإحدى الطرق التي يختلف فيها العملاء هي درجة الانتباه النفسي. فبعض العملاء يمتلكون انتباهاً نفسياً أكثر من الآخرين ويتجاوبون بشكل جيد عند تفسير تجاربهم الداخلية؛ في حين أن بعض العملاء الآخرين أقل اهتماماً بطريقة تجاربهم، ويهتمون أكثر بالدعم، وبالأجوبة، و/أو الشعور بالتحسن (هيل واوبراين، ١٩٩٩م). لذا يتوجب عليك استخدام ردود تعاطف متقدم أقل مع النوع الأخير من العملاء: "لأن طريقتنا في الأساس مرتكزة على العميل ونحن نقدر التعاطف فوق الجميع، من المهم عدم إملاء قيم رؤيتنا على هؤلاء العملاء بل احترام اختياراتهم وليس إدراك أنفسهم" (هيل واوبراين، ١٩٩٩م، ص ١٨٥). هذا المنظور للعلاج النفسي يبدو مناسباً أيضاً للإرشاد الوراثي. ومن السمات الأخرى التي يختلف فيها العملاء هي مدى ثقمتهم بالآخرين. فبعض العملاء مرتابين وغامضين؛ مما يجعلك سطحيًا وتعامل معهم مستخدماً التعاطف الأولي (مارتن، ٢٠٠٠م).

• قدم ردك في الوقت المناسب. فعادة سوف تقدم جملة تعاطف متقدم فور بناء قدر من الوثام، وعلى سبيل المثال، مع التعاطف الأولي (جوزيف، ١٩٩٧م) وعندما يتكون لديك انطباعات كافية حول العميل وتكون واثقاً من فرضياتك. عندها قم بصياغة بيانات تعاطف متقدم عندما يظهر لك أن العملاء جاهزون (وبمعنى آخر، تكون قد ذكرت اهتماماتهم ومخاوفهم بوضوح، وذكرت بأن هنالك أموراً لم يدركوها

وبذلك هم متلهفون لإدراكها، وعندما يكون لديهم مستوى عالي من الضغط العاطفي يدفعهم للبحث عن حل لمخاوفهم (هيل واويراين، ١٩٩٩م). كذلك يجب عليك توقع كيف سيتفاعل عميلك مع تفسيرك قبل تقديمه (مارتن، ٢٠٠٠م).

• قلل من استخدام التعاطف المتقدم. كن مقتصدًا في استخدام هذا الرد القوي. في العادة يمكن أن يتعامل العملاء مع عدد محدود من الرؤى في الوقت ذاته لأن ذلك قد يؤدي إلى تأثير عاطفي قوي. وقد أظهرت بحوث العلاج بالتحليل النفسي (مثل، أولسن وكليبورن، ١٩٩٠م) أن التفسيرات تحفز المزيد من القلق عند العميل مقارنة مع عبارات التعاطف الأولى.

• لاحظ مدى تقبل عميلك للتعاطف المتقدم. فإذا رفض عميلك كلامك، أو التزم الصمت وانسحب، أو غير الموضوع بسرعة، فإنه من المحتمل أن تعاطفك المتقدم قد أخطأ الهدف (مارتن، ٢٠٠٠م). راقب ردود أفعال عميلك لتقييم ما إذا كان تعاطفك المتقدم دقيقاً، وجيد التوقيت، وغير مخيف. ونجد أن ردود الأفعال المحتملة للتعاطف المتقدم تتضمن: (١) قبول تفسيرك واكتشاف معناه؛ (٢) القبول ولكن مع تفادي أي شرح إضافي؛ (٣) السؤال عن معلومات إضافية عن قاعدتك التي استندت عليها في صياغة العبارات؛ (٤) إنكار دقة عباراتك (تروك، ١٩٨٠م).

• تابع الحديث بعبارات ردود تعاطفية أولية. واعكس تفاعل عميلك وأفكاره عن عبارات ردود تعاطفك المتقدم.

### أنواع ردود التعاطف المتقدم

توجد عدة أنواع لردود التعاطف المتقدم التي يمكنك استخدامها:

• انعكاسات المشاعر والمحتوى التي لم يذكرها العميل مباشرة. مثال: لاحظ سلوك العميل غير اللفظي (قبضة اليد المحكمة، احمرار الوجه) وعلق عليها، "لاحظت بأنك تحكم غلق قبضة يدك ... تبدو وكأنك غاضب".

- انعكاسات المشاعر التي هي أساس العواطف التي يديها العميل. مثال: "تقول إنك غاضب، لكنني أتساءل ما إذا كنت تشعر أيضاً بأنك مجروح".
- العبارات الواضحة والمباشرة عن التجارب التي يجذرها العميل أو يكون غير متأكد منها. مثال: "تستمرين في القول أنه إذا كانت النتيجة إيجابية، سوف أفعل شيئاً حيال ذلك. هل تقصدين بأنك سوف تجهضين الحمل؟".
- العبارات التي تلخص المشاعر والمحتوى التي ذكرناها سابقاً إلى مفهوم كامل. مثال: "لقد قلت أنه منذ أن تم تشخيص حالتك بأنك فقدت شهيتك، وتبكي كثيراً، وقل تركيزك، وتشعر بكآبة شديدة. يبدو أنك تشعر بالاكئاب".
- أوصاف الأنماط أو السمات المتكررة. حيث أوصي بيكر (١٩٩٨م) في وصف جلسات الإرشاد الوراثي، "أذا كرر العميل التطرق إلى أمر مقلق، أو قضية، أو سؤال، فيجب الانتباه بشكل خاص لذلك الأمر" (ص ٦٧). مثال: "أنت تذكر باستمرار كيف ستكون ردة فعل عائلتك إذا عرفوا عن مرضك. هل تخاف أن يقطعوا علاقتهم بك".
- الربط بين الأجزاء المختلفة لمشاكل العميل. مثال: "ربما يكون جزءاً من صعوبة اتخاذك لقرار فحص هذا الحمل كونك أجهضت سابقاً. وتخافين من خطر إجهاض جنين آخر".
- الاستنتاجات المنطقية لما يقوله العميل. مثال: "إذا أجلت إجراء فحص السائل الأمنيوسي، فإنك سوف تتجاوزين الوقت الذي يمكن أن تقرري فيه إنهاء الحمل".
- الطرق البديلة التي تمكن العميل من رؤية تجربته. مثال: "لقد سبق لك القول بأن اكتشاف حملك للمورثة سيكون مرعباً للغاية، وقلت أيضاً أن الاستمرار في التساؤل الدائم جحيم مؤكد. هل من المحتمل أن يخفف هذا الفحص من ذلك الضيق؟".

### الأنماط والسمات التي يحتمل ظهورها مع التعاطف المتقدم

سوف تبدأ مع الخبرة بمعرفة السمات والأنماط الشائعة عند عملائك. وبشكل عام، تقع هذه السمات في أربع فئات عريضة لسلوكيات العميل غير اللفظية، وعواطفه، واتجاهاته أو معتقداته، و دفاعاته.

#### أنماط سلوك العميل غير اللفظي

- ضحك العميل عند مناقشة الحالات المؤلمة: قد يندمج عملاء الإرشاد الوراثي في دعايات وأشكال أخرى من الهزل بينما هم في الحقيقة يواجهون عواطف حادة مثل الحزن، القلق، أو الخوف. قد يحدث لهم الضحك مسافة آمنة بينهم وبينك، وقد يتمتعهم من التهاوي، أو قد يخفي ما قد يعتبرونه عواطف غير مقبولة. ومع ذلك يمكنك القول: "ألاحظ بأنك تبتسم، ربما أنت خائف من التهاوي الآن".

- الإغفال: استمع للمعلومات الهامة المغفلة. فعلى سبيل المثال، عميلة إرشاد لما قبل الولادة لا تأتي على ذكر أفكار ومشاعر زوجها، فيمكنك أن تقول لها: "ألاحظ بأنك لم تقولي شيئاً عن وجهة نظر زوجك".

- السلوكيات غير اللفظية الأخرى: لاحظ السلوكيات غير اللفظية التي تدل على أن هناك شيئاً ما تحت التقديم اللفظي الهادئ للعميل (مثل، التعرق، العيون الدامعة، ارتجاف الذقن أو اليدين). المرشد: "أنت تقول أنك على ما يرام، لكنني أرى أنك على وشك البكاء".

- اختيار العميل للكلمة: تكتشف بعض الكلمات أو العبارات التي توحى بالمشاعر والعلاقات بين الناس (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). ونجد في الإرشاد الوراثي، على سبيل المثال، هل تشير عميلتك إلى جنينها على أنه "جنين"، أو "طفلي"، أو "هو"؟ يمكن لتلك الكلمات إعطاء تلميحات عن مدى تعلق العميلة بالحمل. هل يشير الزوجان إلى بعضهما بالاسم الأول أو بـ "الزوجة" أو "هو"؟. يمكن لتلك الكلمات أن تقدم تلميحات عن مستوى التألف أو التنافر بينهما.

## سمات عاطفة العميل

• الغضب: يكون الغضب في أكثر الأحيان التعبير السطحي عن الحزن والأسى. ويعتبر بعض العملاء (خاصة الذكور أو العملاء من بعض الخلفيات الثقافية) أن بعض العواطف دليلاً على الضعف. وقد يكون الغضب دفاعاً عن إحساسهم بالضعف. ويمكنك مخاطبة عواطفهم غير المنطوقة بالقول، "من المؤكد أن هذه صدمة قاسية عليك".

• الاكتئاب: قد تموه الكتابة مشاعر مثل الغضب، الحزن، واليأس/فقد الأمل. وفي العادة الكتابة ردة فعل على فقد التحكم الحقيقي أو المحسوس. ويمكنك مخاطبة تلك المشاعر الضمنية بالقول على سبيل المثال، "من المؤكد أنك تشعر بالإحباط لعدم استطاعتك فعل شيء".

• الخزي/الشعور بالذنب: يشعر العملاء الذين ينقلون أمراضاً وراثية في أغلب الأحيان بالذنب والخزي، ويشعر العملاء المصابون بالأمراض الوراثية أنهم "معيون" أو "سلع متضررة". المرشد: "يبدو أنك تشعر بأنه خطأك عندما أصيب ابنك بمتلازمة مارفان".

• الترقب/القلق: يختبر أغلب الأفراد بعض القلق في المواقف الجديدة (مثل، الإرشاد الوراثي)، بالإضافة إلى القلق عمماً سوف يعرفونه. وفي الغالب، لن يخبروك بما يشعرون به. المرشد: "أساءل إذا ما كنت تشعر بالقلق بسبب وجودك هنا؟".

• اليأس/الخوف: يشعر العميل بأنه ليس هناك حل، ولا أمل، ولا طريقة للتحمل. ومثال على مخاطبة تلك المشاعر، "هل أنت خائف من عدم قدرتك على التعامل مع هذا التشخيص؟".

## أنماط اتجاهات واعتقادات العميل

• العملاء الذين ينظرون إليك كخبير و يسألونك ماذا يفعلون: بالرغم أنه في كثير من الأحيان قد يكون من الملائم الإجابة مباشرة على أسئلة هذا النوع من

العملاء، إلا أن أغلب المؤلفين (مثل، فاين وجلاس، ١٩٩٦م) يحدرون من التحول كمرجع يعتمد عليه العميل، كما أن العقائد الأساسية للإرشاد الوراثي تدعو إلى عدم التوجيه. (بارتلز وفريقه، ١٩٩٧م). وفي العديد من الحالات يمكنك القول، "هذا القرار صعب جداً لدرجة أنك تتمنى أن أحداً يتخذه عنك" أو "من الصعب عليك تصور ما سوف تفعله الآن".

• تجسيد المعتقدات: قد يلوم بعض العملاء الآخرين على أحوالهم. وعلى سبيل المثال، "لن يكون هذا صعباً لو لم يتحتم علي الانتظار الطويل لموعدتي معك!" أو "كنت سأتمكن من أن أقرر إجراء فحص مرض هنتجتون لو لم تصرف أُمي بشكل هستيري في كل مرة أذكر لها هذا الفحص". نحن نقترح عليك تجنب تلك التجسيديات لأنه من الصعب تعديلها، وبدلاً من ذلك وجه الحديث للعميل، "يبدو أنك تشعر بالانزعاج الشديد من حالتك" أو "هل تشعر بالذنب كونك أرهقت أمك بمرضك؟".

• العميل الذي يؤمن بأن القدر أو قوة أعلى هي المسببة لهذه الحالة: قد يعتقد مثل هؤلاء العملاء بأنهم يعاقبون لبعض الذنوب (والتي لا يمكنهم في العادة التحدث عنها) (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). علاوة على ذلك، تؤمن بعض المجموعات الثقافية بقوة في المصير والقدر. من المهم جداً تقييم مدى تأثير تلك المعتقدات على تجربة العميل. وقد تقول، "عندي انطباع بأنك تعتقد أن ولادة طفل بأنبوب عصبي مشقوق نوع من العقاب"؛ أو "أتساءل هل في ثقافتك، تعتبر إصابتك بالبهاق جزءاً من قدرك". سوف نزودك لاحقاً في هذا الفصل بمقترحات إضافية عن العمل مع تلك الأنواع من الأبعاد الثقافية.

• التوقعات غير الواقعية: يؤمن بعض العملاء بأنه يتوجب عليهم اتخاذ القرار بسهولة وبدون أي أسى، أو قد يظنون بأنهم سخيون أو غير طبيعيين بسبب شعورهم بالانزعاج. لذا يمكنك أن تبين عدم موضوعية توقعاتهم. وكمثال يمكنك القول، "قد تكون قسوت على نفسك بعض الشيء عندما توقعت بأنك فهمت كل شيء حتى الآن".

• الشعور المفرط بالمسؤولية: قد يلوم العملاء أنفسهم على كل سمة في حالاتهم. وكمثال: العميلة: "كان بالإمكان ألا أجهض أبداً لو توقفت عن شرب القهوة" المرشد: "من الواضح أنك تبحثين عن سبب للوم نفسك. هل تشعرين بأنك مسؤولة عن ذلك؟".

• رغبة الزوجين أو العائلة في أن تنحاز إلى جانبهم: حتى تكون فعالاً، تحتاج للبقاء كمساعد لجميع المشاركين. فيمكنك القول، "يبدو لي أنك تريدني أن أوافقك الرأي، ربما لإعطاء رأيك قوة أكبر. بينما من المهم أن يحصل كل منكما على فرصة التحدث وسماع بعضكما بعضاً". وكنقطة متعلقة بالموضوع، لا تدع العملاء يتحدثون بالنيابة عن غيرهم. حيث يتوجب عليك التوضيح في بداية الجلسة أهمية سماع كل شخص، وخلال الجلسة قم بدعوة كل فرد مشارك للتحدث (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). وقد تستثني العملاء من ثقافات تتطلب شخصاً واحداً ليقوم بأغلب الحديث.

• الإيمان بخطأ مشاعرهم: يجب عليك تصديق ما يشعر به العملاء خاصة المشاعر التي تلائم حالاتهم. وعلى سبيل المثال، "يبدو أن لديك أسباباً حقيقية للشعور بالإحباط" (فاين وجلاس، ١٩٩٦م).

#### أنماط دفاع العميل

• العملاء الذين يبدو وكأنهم يقرأون من نص: بعض العملاء يظهرون وكأنهم "يراجعون القصة" (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). وهذا يمكن أن يحدث إذا كان على العميل أن يكرر نفس المعلومات لعدد من ممارسي الرعاية الصحية، أفراد العائلة، والأصدقاء. لذا حاول الدخول على النص (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). وعلى سبيل المثال، يمكنك القول، "لقد شعرت بالغضب الشديد عندما أخبرك حماك بأنه يجب ألا تنجب المزيد من الأطفال". فهذا يعيد توجيه العميل إلى المشاعر بعيداً عن تسميع النص.

• التبرير: يحاول العميل أن يرتب مشاعره، اعتقاداته، أو اختياراته. مثلاً يمكنك القول، "تستمرين في القول أن الإجهاض سيكون أفضل لبقية أطفالك. بناءً على ما قلت حول تأثير الحمل المصاب عليك، أتساءل إذا ما كان الإجهاض سيكون أفضل لك كذلك".

• الإسقاط: قد ينسب العملاء مشاعرهم إلى الآخرين. فمثلاً: "يعتقد الجميع بأني أنانية إذا أنهيت هذا الحمل لأن الطفل مصاب بمتلازمة داون". في الواقع، تشعر العميلة بأنها أصبحت أنانية. المرشد: "ربما أنت خائفة من أن تصبحي أنانية".

• طريقة تفكير إما - أو: على سبيل المثال، أثناء جلسة إرشاد وراثي ما قبل الولادة، يحمل كلا الوالدين مرض التليف العصبي. وهما يريان أنهما تحت خيارين-خطورة إنجاب طفل مصاب أو عدم إنجاب أطفال - لأن الإجهاض ليس خياراً بالنسبة لهما. حيث لم يذكر الزوجان أي خيارات إنجاب أخرى. يمكنك في هذه الحالة تقديم احتمالات لخيارات أخرى بالقول، "أنتما تريان خيارين، خطورة إنجاب طفل مصاب، أو عدم إنجاب أطفال. أتساءل إذا كانت هناك أية خيارات لم تأخذها في الاعتبار".

### تحديات عند استخدام التعاطف المتقدم

عادة يجد المرشدون الوراثيون المبتدئون أن التعاطف المتقدم مهارة معقدة وصعبة التعلم لاستخدامها بفعالية. ومن الأخطاء الشائعة في التعاطف المتقدم:

• الاسترسال مع كثير من التفسيرات المرهقة للعميل. وكمثال، قد يحتاج بعض المرشدين التعريف بكل شيء، أو الفهم العميق. (هيل واوبراين، ١٩٩٩م).

• صياغة عبارات التعاطف المتقدم قبل استعداد العميل لها، وصياغة عبارات طويلة جداً. (هيل واوبراين، ١٩٩٩م).

• الإسقاط غير الدقيق لتجاربك الشخصية على عملائك.

• الافتقار إلى "الكفاية النظرية وكفاية التخطيط الشخصي التي تزود العملاء ببدائل تحيلية وافترضية" (ويلبر وويلبر، ١٩٨٠م، ص ١٣٩). وبعبارة أخرى، الافتقار للخبرة التي تمكن من رؤية الصورة بشكل أكبر. (مايفيلد وفريقه، ١٩٩٩م).

• تجنب استخدام أي ردود تعاطف متقدم خوفاً من أن تخطئ بحق العميل ؛ أو خوفاً من ردة فعل العميل (تروك، ١٩٨٠م)؛ الخوف من إفساد علاقة الإرشاد الوراثي ؛ أو عدم رغبتك في إيذاء أو إحراج عملائك. (هيل واوراين، ١٩٩٩م). "في مرحلة ما، سوف يستوعب العملاء مشاعرهم وإدراكهم لحقيقة ما حدث لهم. ونحن لا نحتاج إلى حمايتهم من الألم في حياتهم. فهم يملكون دفاعاتهم الخاصة للتعامل معها. وفي أكثر الأحيان، يحتاجون إلى شاهد ليسمع آلامهم، ومخاوفهم، وغضبهم وليس إلى شخص يغيرهم أو يصرفهم عن ذلك". (فونتين وهاموند، ١٩٩٤م، ص ٢٢٣).

#### بعض الاعتبارات الثقافية عند استخدام التعاطف المتقدم

نجد أنه في بعض الثقافات، من المهم أن تكون أقل توجيهياً عند صياغة ردود التعاطف المتقدم. (هيل واوراين، ١٩٩٩م؛ بيدرسن وآيفي، ١٩٩٣م). حيث يساعد الأسلوب الأقل توجيهياً العميل على "حفظ ماء الوجه" (يمكن لهذا الأسلوب أن يكون فعالاً مع العملاء الدفاعيين أيضاً).

وعلى سبيل المثال، قم بالتمعن في الأساليب الدقيقة التالية عند تحديد تجربة

#### العميل الداخلية :

- "كان لدي عملاء في الماضي مشابهون لك، وشعر بعضهم بـ ..."
- "قد يشعر أيفكر، يعمل، بعض الناس ... إذا كانوا في مثل حالتك."
- "يجد بعض الناس ذلك صعباً جداً في ... ويختارون ..."
- "تقول بأنك على ما يرام مع هذه الأخبار، لكنني أريد إخبارك بأن من الطبيعي أن تكون غير ذلك. وأتمنى أن تناقش ذلك معي أو مع شخص قريب منك إذا كنت غير مرتاح لمناقشته هنا".

- "لو كنت في مثل حالتك، قد أفكر بالتالي ... بماذا تفكر أنت؟"
- وعند التحدث بشكل عام، فإنه ليس من المقبول تحدي المنظور الثقافي لشخص ما (مثال، أن المرض الوراثي إرادة الله). ومن الاعتبارات التي يجب أخذها في الحسبان، أولاً، اعتقادك بأن طريقتك في رؤية الحقيقة أفضل للعملاء من طريقتهم الخاصة يعتبر تعصباً غير مقبول منك. ثانياً، من غير المحتمل أن يغير العملاء منظورهم استناداً على جلسة أو جلستي إرشاد وراثي. ثالثاً، سوف يدمر هذا التحدي أي ثقة تم تأسيسها. لذلك حاول العمل مع العملاء ضمن منظورهم الثقافي. وعلى سبيل المثال، "إنني أفهم أنك تعتبر حالة طفلك الأيضية على أنها إرادة الله. وقد تتساءل عما يمكنني عمله لك. إذا كنت مرتاحاً، يمكننا التحدث عما قد تتعلم عن احتمال إصابة طفل آخر بالمرض نفسه".

### مهارات المجابهة

#### تعريف المجابهة ووظائفها

تتضمن المجابهة الردود التي تتحدى العملاء مباشرة لينظروا لأنفسهم وحالاتهم بطريقة مختلفة. وتتضمن عادة على سلوكيات العميل غير المعروفة سواء كانت معلنة أو خاصة. وتعتبر المجابهات نوعاً من التغذية الراجعة أو النقد التي قد تختلف أو تتناقض مع الفهم الذاتي للعميل. وقد تشمل ردود المواجهة على تحدي سلوكيات الهزيمة الذاتية للعميل بالإضافة إلى نقاط قوته. وبالفعل، فقد أكد كيسلر (١٩٩٧م) على أهمية تحدي المرشدين الوراثيين لـ"النقاط الرئيسة في العمليات التي يستخدمها العملاء أثناء الجلسة لتقوية الإحساس بالكفاءة. وذلك قد يتضمن الأبوة، العمل، العلاقات الشخصية، والقضايا الأخرى والتي تتطلب من الممارس أن يعزز العميل" (ص ٣٨١).

تهدف المجابهات إلى مساعدة العملاء على فهم سلوكياتهم (أفكارهم، مشاعرهم، أو تصرفاتهم العلنية) ونتيجة لذلك يصبح بإمكانهم التفكير ملياً في

تغييرها. تستطيع المجابهات أن تتحدى التناقضات، المعارضات، الدفاعات، أو الاعتقادات غير العقلانية (هيل واوبراين، ١٩٩٩م) بالإضافة إلى تحدي العملاء للاعتراف واستخدام قواهم وطاقاتهم الكامنة. وبعد مساعدة العملاء على اكتشاف مشاعرهم، اتجاهاتهم، ومعتقداتهم الكامنة، يمكن للمجابهات أن تزيل بعض الحواجز لصياغة الأهداف واتخاذ القرار. إضافة إلى، "أنها متى ما نفذت بشكل صحيح، يمكن للتحدي أن ينشئ أزمات صغيرة تحفز العملاء على التغيير. ومثال ذلك، عندما يتحدى المساعد العميلة ويقول لها بأنها تبدو حزينة بالرغم من قولها بأنها سعيدة، فإنه سيجبر العميلة على فحص هذا التناقض" (هيل واوبراين، ١٩٩٩م، ص ١٩١).

تشابه المجابهة مع التعاطف المتقدم كونهما ردوداً منشؤها المرشد وتحاول انتزاع فهم ذاتي أكبر للعميل. ومع ذلك، يوجد فرق مهم وهو أن التعاطف المتقدم يعبر عن جزء غامض من تجربة العميل، بينما تشير المجابهة إلى التجارب المتناقضة أو المتعارضة مع الفهم الذاتي للعميل. وحيث إن المجابهة لديها قوة كامنة لتصبح ردودها أكثر قوة وتهديداً، لذا يجب أن تظهر بشكل قليل جداً، وأقل غالباً من التعاطف المتقدم. وبناءً على عدة دراسات، استنتج هيل واوبراين (١٩٩٩م) أن المجابهة كونت ١٪ إلى ٥٪ فقط من عبارات العلاج النفسي. لذا يتوجب عليك الحرص الشديد عند استخدام المجابهة في الإرشاد الوراثي. ومن المهم بناء الثقة قبل مواجهة العملاء. وقد تناسب المجابهة حالات الفحوص التنبؤية فعندها ستري العملاء عدة مرات.

### تعليمات للمجابهة الفعالة

عندما تقوم بالمجابهة، حاول أن تكون مع عميلك وليس ضده (ليمان، ١٩٧٨م). كما نوصيك بالإستراتيجيات التالية عند استخدام المجابهة :

## صياغة الردود

- قم بالرد في الوقت المناسب. استخدم المجابهة عندما يكون عميلك منفتحاً لها. وقد وجد أن توجيه المجابهات مبكراً في بداية علاقة الإرشاد غير فعال (دورتي وفريقه، ١٩٩٧م). وكما ذكرنا سابقاً، يجب تطوير الوثام والثقة قبل توقع سماع المجابهات. كما أن المجابهات القوية سوف تنجح إذا كان بينك وبين عميلك علاقة ثقة.
- ابدأ بتعاطف دقيق. يجب عليك أن تفهم تجربة عميلك قبل اكتشاف وإثارة مواضيع عن التناقضات أو التحريف.
- كن معتدلاً عند التعمق: قرر كيف سيكون حجم الاختلاف بين ما تريد قوله وما يؤمن العميل بأنه صحيح (بيدرسن وآيفي، ١٩٩٣م). إذا كان الاختلاف كبيراً جداً، فإن العميل على الأرجح سيرفض مجابتهك.
- توقع التأثير: خمن قدرة عميلك على تقبل المجابهة قبل أن تتدخل. إذا بدا عميلك مشوشاً أو مضطرباً، يجب عليك الانتظار حتى يصبح في حالة تقبل أكبر.
- استخدم التقريبات المتعاقبة. قدم المجابهة بشكل تدريجي؛ ابدأ بالمظاهر الصغيرة التي يحتمل أن يملك العميل القدرة على تغييرها. صف سلوك عميلك وأهميته و/أو نتائجه.
- اختر مفرداتك ولغتك بعناية. يمكن أن تفسر ردود المجابهة على أنها اتهام أو حتى غطرسة. يجب عليك التحدث بشكل تجريبي. ("أنتال إذا ...؟" "ربما ...؟" "من الممكن ...؟" "إلخ)، واستخدم نعمة استجواب حتى تعطي فرصة للعميل لعدم الموافقة.
- اضبط دوافعك. استعمل المجابهة لمساعدة العميل، وليس لكي تكون على حق، أو تنفس عن غضبك أو نفاذ صبرك، أو لمعاقبة أو استرجاع العميل، أو لوضع عميلك في موقف حرج. حيث إنه ليس من الملائم أبداً مجابهة عميل لأنك ضجر، أو قلق، أو تحتاج للشعور بالسيطرة، أو تريد الهيمنة على الموقف.

• كن مهتماً بإخلاص. بلغ مجابتهك بطريقة تبين أنك حريص بإخلاص على سعادة عميلك. يجب أن تقيد المجابهة بالفهم التعاطفي. وعلى سبيل المثال، "يبدو أن لديك العديد من المشاعر المختلفة حيال ذلك؛ دعني أحاول التعبير بكلمات حتى نتمكن سوياً من رؤية ما تواجهه" (مارتن، ٢٠٠٠م، ص ٥٤). علاوة على ذلك، إذا دلت مجابتهك ضمناً على الانتقاد، أي إذا شعر العملاء بأنك تهتمهم أو تدخل في صراع قوة، فسرعان ما تندهور علاقتك والجلسة كذلك. (مارتن، ٢٠٠٠م).

• استخدم مهارات النقد. بما أن المجابهة نوعٌ من التغذية الراجعة أو النقد، فإنه من المفيد مراعاة تعليمات تقديم النقد الفعال التي نوقشت في الفصل الأول، يقترح دانش وفريقه (١٩٨٠م) أن مقدم النقد الجيد:

- يركز على السلوك بدلاً من خصائص العميل.
- يعطي القدر المناسب للمعلومات التي يكون العميل مستعداً لمعالجتها.
- يقوم بالمواجهة بأسرع وقت ممكن بعد حدوث السلوك.
- مختصر، تجريبي، وصفي بدلاً من مصدرٍ للأحكام، ويحابه فقط السلوك الذي يعتقد أن العميل يمكن أن يتحكم فيه أو يغيره. فمثلاً، إخبار زوجين بأنه ما كان من المفروض أن يخططا للحمل يعتبر تحكماً وغير مناسب.
- يذكر نتائج السلوك للعميل.
- يركز على كلٍ من نقاط القوة والضعف؛ يسأل العميل للرد على المجابهة؛ ويرغب في تعديلها بناءً على التغذية الراجعة من العميل.
- مؤكد (وبمعنى آخر، لا يعطي نقداً ثم يقوم بسحبه).

#### متابعة ردود المجابهة

• راقب تأثير مجابتهك. أحياناً، يدرك العملاء عباراتك بشكل مختلف عن الطريقة التي نويتها (مثال، قد تنوي الإشارة إلى تناقض في قصة عميلك، بينما يعتقد

العميل بأنك تقول بأنه مشئت/غير فصيح/غبي). ولفحص تأثير مجابهة ما، يمكنك السؤال، "ماذا تعتقد بخصوص ما قلته للتو؟" أو "كيف تشعر حول ما قلته للتو؟". (ليمان، ١٩٧٨م).

• تابع المواجهة: يمكن أن تكون المجابهات مهددة أو مؤلمة عند الاستماع إليها. لذا يجب عليك المتابعة بعبارات تعاطفية داعمة والتي تعبر عن تجربة عميلك. وعلى سبيل المثال، "اعلم بأن هذا صعبٌ عليك. يمكنني رؤية لماذا تحاول مقاطعتي عندما أخبرك أشياء مؤلمة. دعنا نحاول التحدث ببطء أكثر، حتى تتمكن من أخذها بشكل تدريجي".

• لا تتوقع حدوث معجزات. لا تخرج كل المجابهات برؤى تؤدي إلى التغيير. (بيدرسن وآيفي، ١٩٩٣م).

### السلوكيات المحتملة مجابته

#### تناقض المعلومات

من المهم مواجهة التناقضات لمنع الإرباك والتحقق من دقة المعلومات (بيدرسن وآيفي، ١٩٩٣م). هذا النوع من المجابهة شائع في الإرشاد الوراثي لأنه يجب عليك جمع بيانات دقيقة حتى تساعد العملاء في وضع الأهداف واتخاذ القرارات. وقد وصف بيكر (١٩٩٨م) ثلاثة أنواع من تناقض المعلومات:

- الفجوة: قضية ترتبط عادة بحالة وراثية معينة لم يتم التطرق إليها.
- الإغفال: يخفق العميل في تضمين معلومات مرتبطة بروايته الشخصية.
- التضارب: بين ما يقول العميل في أوقات مختلفة من الجلسة. وعلى سبيل المثال، "لقد أخبرتني سابقاً بأن هذا هو حملك الأول، ولكنك تذكرين الآن بأنك قد أجهضتي".

## التناقض بين الأفكار والتصرف الحقيقي

يقول زوج عميلة لإرشاد ما قبل الولادة، "أريد الأفضل فقط لزوجتي". وترد عليه قائلاً، "بأنك فقط تريد الأفضل لها، لكن آراءك حول الخيارات لا تبدو متوافقة".

## الازدواجية

الازدواجية تجربة إنسانية شائعة، ويجب السماح للعملاء للشعور بتلك الطريقة (فاين وجلاس، ١٩٩٦م). مثال: "تقول بأنك تريد إجراء الفحص، لكنك تستمر في إلغاء مواعيدك. أتساءل إذا ما كان لديك مشاعرٌ مختلطة." أو يقول العميل، "أنا هنا فقط لأن طبيبي أرسلني. ولكن بما أنني استغرقت ساعة للوصول إلى هنا، وبما أنني هنا، اعتقد بأنني سأجري فحص السائل الأمنيوسي." المرشد: "هذا ليس سبباً كافياً، دعنا نفكر في الأسباب التي تدفعك للفحص من عدمه".

التناقضات بين ما يقوله العميل وسياق العالم الحقيقي (بيدرسن وآيفي، ١٩٩٣م)

على سبيل المثال، يقول عميلك، "طفلي لديه تأخرٌ طفيف في التطور فقط، لكن الطبيب أخبرني بأنه إذا عملنا معه سوف يلحق بالطبيعي." يمكن أن ترد عليه بالقول "تقولين بأنه سوف يلحق بالطبيعي، بينما سجلك الطبي يشير إلى أنه مصاب بمتلازمة داون".

## التناقضات ضمن رسائل العميل و/أو الحوار الداخلي

"قلت بأنك لن تجهضين أبداً؛ وقلت أيضاً أنه لا يمكنك التعامل مع طفل مصاب بمتلازمة داون" أو "قلت بأنك تودين عمل فحص السائل الأمنيوسي؛ وقلت أيضاً بأن حياتك سوف تنتهي إذا حصل إجهاض كنتيجة لإجراء الفحص".

## التناقض بين التصورات الذاتية للعميل و تصور المرشد الوراثي للعميل

يقول العميل، "لن أتمكن أبداً من اتخاذ قرار لنفسي"، فتقول له، "ومع ذلك قررت المجيء إلى هنا وإجراء الفحص حتى مع معارضة عائلتك. هذا يثبت لي بأنك قوي وحاسم".

## التحريف

"أتساءل هل وضعك كل اللوم في حالة طفلك على ظروف ولادته يمنحك من الاعتراف بتاريخك الطبي".

التهرب/ التفادي

"أخبرتني بأنك نسيت أن تطلب من أشقائك إجراء الفحص. ربما لأنك تعرف بأن هذا قد يعني الجواب القاطع على خطورة إصابتك بالسرطان؟". أو العميل الذي من المفترض أن يطلب إرسال سجله الطبي إلى المرشد الوراثي. العميل: "حقاً لم يكن لدي فرصة للاتصال بمكتب الطبيب." المرشد: "أتساءل هل تريد حقاً متابعة الفحص".

المعارضات غير اللفظية

تقول العميلة بعينين دامعتين، "أنا مرتاحة لقرار الإجهاض." وترد عليها بالقول، "تقولين إنك مرتاحة ولكنك تبدين حزينة".

الألعاب، الخدع، والسواتر

"أتساءل عند استمرارك في مقاطعتي، هل تحمي نفسك من سماع هذه المعلومات المؤلمة؟" أو يكرر العميل قول "نعم ولكن..." المرشد: "أنت تقول 'نعم ولكن...' في كل مرة اقترح لك فيها مصدراً؛ بدلاً من ذلك، يمكنك البحث أكثر والتعلم عن متلازمة التهشش الصبغي. أتساءل هل تريد فعلاً التعلم أكثر عن هذه الحالة".

المجاهمة للتشجيع

العميلة: "لا استطيع التفكير بشيء يمكنني من إقناع أختي بأن الفحص الوراثي هو لمصلحتنا جميعاً" المرشد: "اعتقد أنك أثرت عدداً من النقاط المقنعة أثناء حديثك معي".

المرشد: "تقول بأنك ضعيف جداً للتعامل مع نتائج الفحص إذا كانت إيجابية. على أية حال، تبدو قوياً وقادراً على مد يد المساعدة للآخرين".

### الردود المحتملة للعميل في مجابهة المرشد

لقد وصف إجان (١٩٩٤م) ستة أساليب للردود المحتملة للعملاء على المجابهة:

- إتكار النقد. قد يجبرك عميلك بشكل هادئ بأن نقدك خاطئ، أو يرفض تقبل ما قلته بغضب.

- عدم الثقة في كفاءة المصدر. فعلى سبيل المثال، قد يكون الرد الشائع لعميل الإرشاد الوراثي "أنت لا تفهم. بعد هذا كله، لا يوجد مرض هنتيجتون في العائلة".
- محاولة تغيير رأيك. قد يحاول عميلك مجادلتك بأن تفكيره أو سلوكه مختلف فعلياً (مثال على ذلك، "أوه، لو عرفتني أفضل، لأدركت بأنني حقاً لا أستطيع التعامل مع هذا النوع من الأخبار").

- التقليل من قيمة الموضوع. على سبيل المثال "دعابتي بأن مرض ابنتنا الوراثي غلطة زوجي لا تعني أي شيء!".
- البحث عن الدعم في مكان آخر. "حسناً، كل أفراد عائلتي وأصدقائي يتفقون معي!".

- قد يتظاهر عميلك بأنه متفق معك.

وميز بيدرسن وآيفي (١٩٩٣م) عدداً من الأساليب الإضافية التي يمكن أن يرد بها العملاء:

- رغبة العميل في الاعتراف بجزء مما جابته به.
- يوافق العميل على المجابهة ولكنه يرفض عمل شيء حيالها.
- يختار العميل المساومة أو السكوت عن المشكلة.
- يسمع العميل المجابهة ويستخدم بصيرته لتغيير السلوك.

من المهم ملاحظة أن العملاء قد يستغرقون وقتاً حتى يتمكنوا من الرد الكامل على المجابهة. وقد لا تتضح ردود أفعالهم الكاملة في جلسة الإرشاد الوراثي.

### التحديات عند استخدام المجابهة

المجابهة ليست بالتدخل السهل. ونحن نميل إلى تجنب إعطاء الأخبار السيئة إلى الآخرين لأننا نخاف من ردود أفعالهم السلبية، و/أو شعورنا بالذنب أو الانزعاج لاعتقادنا بأننا سببنا ألماً لشخص آخر: "قال العديد من المعالجين إنها من أصعب مظاهر العلاج؛ وتحتاج إلى الوقت والتجربة وقوة الشخصية حتى نكون قادرين على الدخول في مشاعر الألم الحادة مع شخص آخر يهملك أمره" (مارتن، ٢٠٠٠م، ص ٥٩). وينفس الطريقة في الإرشاد الوراثي قد تتجنب استخدام المواجهة مع عملائك للأسباب التالية:

- تود أن تكون محبوباً وتخاف من عدم محبة العملاء لك بعد مواجهتهم.
- لا تريد إيذاء أو إحراج العملاء (وبصفة خاصة العملاء الذين تعتبرهم هشين وحساسين). "إن الشفقة على حساب الأمانة، تخلق المعاناة والانطباعات الخاطئة وتحرف تجربة الواقع للنفس وللآخرين" (ويلبر وويلبر، ١٩٨٠م، ص ١٣٠). وهم يستمرون في قول، "يخفق العديد من المرشدين الوراثيين في إدراك أنهم لن يسببوا الألم بشكل مباشر من خلال التعبير الصادق عن منظورهم للعميل. أمانتهم ستستدعي فقط الألم والصراع الموجود لدى العميل" (ص ١٣٦).

- لديك اعتقاد ثقافي بأن المجابهة سلوك غير مهذب أو غير ملائم.
- قد تكون خارج القاعدة. بمعنى، أنك تخاف بأنك متحيز ضد العميل أو مخطئ في حقه.

- قد تفتح على نفسك مجالاً للنقد من قبل العميل.
- ربما يفضض عميلك، يسكت، أو حتى ينهض و يتركك!
- قد تخاف أن تبدو مصطنعاً إذا جابهت العملاء بنقاط قوتهم (بمعنى آخر، تكون غير مرتاح عند إعطاء المديح).

### الاعتبارات الثقافية عند استخدام المجابهة

لن تستطيع استخدام المجابهة بنفس الطريقة مع العملاء من جميع المجموعات الثقافية. من الضروري أن تكون حساساً للاختلافات الثقافية وتعديل من أسلوبك اعتماداً على خلفية العميل. وعلى سبيل المثال، يجب تفادي التحديات المباشرة مع العملاء الأمريكيين الأصليين أو الأمريكيين من أصول لاتينية أو آسيوية (آيفي، ١٩٩٤م). إضافة إلى ذلك، تتضمن الممارسات الثقافية لبعض الأفراد الصينيين أن يكونوا حريصين جداً بحيث لا يؤذون شخصاً آخر أو يدفعون شخصاً إلى "فقد اعتباره"؛ لذا ينظر إلى المواجهة المباشرة على أنها نوع من عدم الاحترام خصوصاً إذا كان المجابه شخص أصغر في العمر. (هيل واويراين، ١٩٩٩م). وكتيجة أخرى للاختلافات الثقافية هي أن العملاء من بعض المجموعات الثقافية قد يشعرون بأنهم مضطرون لموافقة مجابتهك حتى يتفادوا عدم إيدائك. كذلك، تختلف مدى ملائمة المجابهة بين الرجال والنساء عبر الثقافات. (مثلاً، يجب الحرص عند استخدام هذا النوع من التدخل إذا كانت المرشدة امرأة والعميل رجل من الشرق الأوسط).

أوصى بيدرسن وآيفي (١٩٩٣م) بالتعريف بالقوانين المختلفة للثقافات المتعددة حول المجابهة:

- أن تكون مدركاً لفرضياتك الثقافية الخاصة بجانب فرضيات ثقافة عميلك.
- قولية المجابهات بالوسائل التي تجعلها ملائمة لثقافة عميلك. قم بتغيير الكلمات أو أسلوب توصيل المجابهة؛ ترجمها إلى أسلوب ثقافة العميل حتى يتمكن من فهمها. وكمثال، استخدام كلمة مشكلة قد يكون غير فعال على عميل قادم من ثقافة لا تقبل الضعف.
- حاول ألا "تربكك بعض السلوكيات - بغض النظر عن اختلافها عن ثقافتك - حتى تتمكن من فهمها من وجهة نظر العميل وتوقعاته". (بيدرسن وآيفي،

١٩٩٣م، ص١٩٦). وعلى سبيل المثال، يقوم بعض العملاء من الأمريكيين السود بالنظر بعيداً عند التحدث إليهم.

مثال: ترشد زوجين شرق أوسطيين بخصوص فحص ما قبل الولادة. يقوم الزوج بالتحدث في الغالب ولكنه يقول بأن ذلك قرار زوجته. تبقى الزوجة عيونها على الأرض ولا تقول شيئاً. المرشد: "سيد\_\_، لقد قلت عدة مرات بأن القرار راجع لزوجتك لفحص هذا الحمل، ومع ذلك لم تتكلم هي اليوم إلا قليلاً. ساعدني على فهم كيف ستقوم باتخاذ هذا القرار."

من المهم التذكير بأن تلك المجابهاات تكون غير مجدية إذا كان العملاء يتمسكون باعتقادات ثقافية قوية. وفي حالات كهذه، عليك احترام رأيهم والتغيير. وعلى سبيل المثال زوجان من باكستان لديهما طفل مصاب بمرض ترنح فريدريك ولا يعتقدان بأن صلة قرابتهما أدت إلى هذا المرض. فيمكنك قول، "أتفهم أنك لا تعتقد أن إصابة طفلك بهذا المرض نتيجة لقرابتك مع زوجتك. فهل بالإمكان أن نتحدث عن بعض الفحوصات التي ستخبرنا هل سيصاب الطفل القادم بنفس الشيء؟".

من المهم أن تكون مرناً عند استخدام المجابهاة مع العملاء الذين يختلفون عنك في خلفيتهم الثقافية. لذا عموماً يجب عليك أن تجاهد لجعل مجابهاة لطيفة، لأن تلك التعليقات يصعب سماعها من قبل أكثر الأشخاص. وتذكر دوماً بأنه من الملائم أن تطلب من العملاء مساعدتك على فهم منظورهم الثقافي عن القضية قيد الإرشاد، فيكفي أن تقول، "لقد قدمنا أنا وأنت من ثقافات مختلفة، فهل بالإمكان مساعدتي على فهم كيف نستطيع سوياً معالجة هذه القضية".

#### التعليقات الختامية

بعد التعاطف المتقدم والمجابهاة أقل الردود استخداماً مقارنة بسلوكيات الإرشاد الوراثي الأخرى مثل التعاطف الأولي، طرح الأسئلة أو الاستجواب، وتقديم

المعلومات. وبالرغم من ذلك، فإنه عند استخدامها بشكل إستراتيجي، يصبح بالإمكان أن تدعم نظرة العملاء لأنفسهم وحالاتهم. حيث تساعد هذه الرؤى العملاء في أغلب الأحيان على تحقيق قدر أكبر من التقبل لمشاعرهم، وأفكارهم، وسلوكياتهم. كما يمكنها أيضاً أن تدفعهم لتغيير سلوكياتهم المعيقة عند وضع الأهداف وعمليات اتخاذ القرار. وعندما تكون مرشداً وراثياً مبتدئاً، قد تشعر بالقلق والتوتر عندما تستخدم تلك الردود القوية. إلا أنه مع الممارسة تحت الإشراف، سوف تشعر تدريجياً بالراحة عند تضمين مهارات التعاطف المتقدم والمجابهة في ذخيرتك الفنية للإرشاد.

### نشاطات صفية

#### النشاط ١: مناقشة في الصف

يتحدث الطلاب عن آرائهم عن التعاطف المتقدم والمجابهة، وعن كيف يمكن أن تتشابه أو تختلف هاتان المهارتان. وما هي الوظائف التي تخدمها في الإرشاد الوراثي. يمكن بدء تلك المناقشة بالإجابة على تلك الأسئلة كمجموعات ثنائية. الوقت المتوقع: ١٠ إلى ١٥ دقيقة.

#### النشاط ٢: المجموعات الفرعية

يختار كل طالب عبارات لعميل و يقرأها بصوت عال (انظر الملحق ٨-١) ثم يناقش كيف يمكن أن يكون ذلك العميل. يولد الطالب أفكاراً يقدر ما يستطيع حول:

- مشاعر العميل السطحية، أفكاره، وقضاياها.
- مشاعر العميل الضمنية، أفكاره، وقضاياها.

ثم يحمن الطالب ما سوف يجابه العميل به أثناء الإرشاد الوراثي.

يجب على الطلاب عدم إعطاء نصيحة أو حل لمشكلة العميل، بل يتم التركيز على مشاعر العميل. يمكن للأعضاء الآخرين في المجموعة إضافة أفكار عن مشاعر العميل، سماته، ... إلخ.

الوقت المتوقع: ٤٥ دقيقة.

## النشاط ١٣: نموذج لمهارات متدنية المستوى

## للتعاطف المتقدم والمجابهة

يندمج المدرب مع عميل إرشاد وراثي متطوع في تمثيل أدوار يعرض فيه المرشد مهارات ضعيفة للتعاطف المتقدم وسلوكيات المجابهة (مثل، الإفراط في تحليل دوافع العميل ومشاعره؛ مجابهة العميل بطريقة تأديبية، أو غير دقيقة، أو متحيزة). يلاحظ الطلاب أمثلة التعاطف المتقدم والمجابهة الضعيفة ويدونون ملاحظاتهم.

الوقت المتوقع: ١٠ دقائق.

## العملية

يشارك الطلاب بأمثلة ضعيفة عن التعاطف المتقدم والمجابهة. ثم يناقشون تأثير مهارات المرشد الضعيفة على العميل. يمكن أن يعرض العميل انطباعه عن سلوك المرشد بعدما يذكر الطلاب الآخرون تعليقاتهم. يستطيع المدرب أن يقسم مجموعة الطلاب إلى نصفين ويطلب من نصفهم التركيز على سلوكيات العميل والنصف الآخر على سلوكيات المرشد. أو أن يركز نصف الفصل على سلوكيات التعاطف المتقدم ويركز النصف الآخر على سلوكيات المجابهة.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

## ملاحظة للمدرب

- في الغالب يواجه الطلاب صعوبة في تمييز التعاطف المتقدم عن المجابهة. لذا يجب على المدرب مساعدتهم في تصنيف الردود التي لاحظوها في تمثيل الأدوار.
- إحدى القضايا التي قد تظهر أن رد المرشد المقصود (مثلاً، التعاطف المتقدم) يمكن أن يفهم بطريقة مختلفة من قبل العميل أو المراقبين (مثلاً، المجابهة).
- أحد الخيارات هي أن تختار تمثيل دور استخدم سابقاً في الصف تحول فيه المرشد بشكل سريع إلى مهارات تعاطف متقدم ومجابهة.

## النشاط ٣ب: نموذج لمهارات عليا

## للتعاطف المتقدم والمجابهة

يعيد المدرب ونفس العميل المتطوع تمثيل الأدوار نفسها، بحيث يظهر المدرب مهارات جيدة للتعاطف المتقدم والمجابهة. ويدون الطلاب ملاحظات عن أمثلة جيدة لسلوكيات التعاطف المتقدم والمجابهة.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

## العملية

يناقش الطلاب أمثلة جيدة عن التعاطف المتقدم والمجابهة وتأثير سلوكيات المرشد على العميل. ويقارنون أيضاً هذه الأدوار مع أدوار المهارات الدنيا التي سبق تمثيلها. يستطيع المدرب أن يقسم الطلاب إلى نصفين بحيث يركز نصفهم على سلوكيات المرشد والنصف الآخر على سلوكيات العميل. أو يمكن أن يركز نصف الفصل على سلوكيات التعاطف المتقدم والنصف الآخر على سلوكيات المجابهة.

الوقت المتوقع: ١٥ دقيقة.

## ملاحظة للمدرب

• يمكن أن يعمل الطلاب مع بعضهم بطريقة فكر وشارك في ثنائي لتحديد أمثلة التعاطف المتقدم والمجابهة وتأثيرها على العميل.

## النشاط ٤: تمرين ثلاثي للتعاطف المتقدم والمجابهة

يمارس ثلاثة طلاب مهارات تعاطف متقدم ومجابهة وذلك بتمثيل أدوار لمدة ١٥ إلى ٢٠ دقيقة وأخذ دور المرشد، والعميل، والمراقب. اسمح بـ ١٥ إلى ٢٠ دقيقة أخرى لنقد كل تمثيلية. يجب على الطلاب التركيز على استخدام سلوكيات مساعدة جيدة.

## معايير لتقييم المرشد في التعاطف المتقدم والمجابهة

توقيت جيد

دقيق

تجريبي

مختصر

محدد

يحدد السمات ، القضايا الضمنية ، و/أو التناقضات.

يتبع بتعاطف أولي.

العملية: ناقش في المجموعة الكبيرة:

- كيف كان العمل في هذا التدريب؟
  - ماذا تعلمت عن التعاطف المتقدم والمجابهة بشكل عام؟
  - ماذا تعلمت عن نفسك؟
  - ما هي الأسئلة المتبقية لديك عن التعاطف المتقدم والمجابهة؟
- الوقت المتوقع : ١ ١/٢ إلى ٢ ساعة.

ملاحظة للمدرب

قد يرغب المراقب أو المرشد في إيقاف التمثيل إذا علق المرشد أو تلعثم. ثم يمكن للثلاثي الاندماج في محادثة قصيرة عن ديناميكية العميل ، قضاياها ، ... إلخ ، حتى يتمكنوا من مساعدة العميل. بعد ذلك يستأنف المرشد والعميل التمثيل.

## تقارن كتابية

التمرين ١: مقالة في مجلة

اطلب من الطلاب كتابة مقالة في مجلة أو مقالة قصيرة يعرض فيها ما يلي :

١- صف ما تعتبره مجابهة؟

٢- ناقش كيف تعالج المجابهات في:

- عائلتك.
- مجموعة أنداك عندما كنت طفلاً.
- المجموعة الثقافية التي تنتمي إليها.

٣- كيف يمكن لهذه التجارب التأثير على الطريقة التي سوف تستخدمها لمواجهة عملائك في الإرشاد الوراثي؟

٤- بشكل عام، هل يسهل عليك صياغة مجابهاتك لأحد الأشخاص حول نقاط قوته؟ نقاط ضعفه؟

٥- هل يسهل عليك مجابهة أنواع معينة من العملاء؟

التمرين ٢: التعاطف الأولي، التعاطف المتقدم، المجابهة

اقرأ كل عبارات العملاء الأربعة عشر التاليين واكتب رداً تعاطفياً أولياً، ورداً تعاطفياً متقدماً، ورد مجابهة. اكتب ردودك كما لو كنت تتحدث واقعياً مع العميل. التلميح: يجب عليك استنتاج معلومات أكثر عن العميل عن المدون هنا وذلك لصياغة ردود تعاطفك المتقدم ومجاهاتك.

على سبيل المثال، رجل عمره ٤٠ سنة معرض للإصابة بمرض هنتيغتون يقول، "لقد مرضت من القلق الدائم حول ذلك! أتعثّر بشيء ما في كل مرة أفكر فيها بأنني سأصاب بهذا المرض. أعتقد، "أوه لا، سوف تنتهي مثل والدك بالضبط." لقد سخر منه الجميع بسبب مرضه. من الصعب أن تكون ابناً لأب يتصرف كالأبله. لا أعرف ماذا سأفعل لو اكتشفت بأنني أحمل هذه المورثة."

التعاطف الأولي: "إذن تخاف من الإصابة بهذا المرض أيضاً؟"

التعاطف المتقدم: "هل تخاف من أن يقول أطفالك نفس الشيء عنك؟"

المجاهبة: "يبدو أنك متضايق جداً من ذلك، وأتساءل ما هو السبب الحقيقي في

عدم إجرائك للفحص حتى الآن."

- عميلة إرشاد ما قبل الولادة عمرها ٣٥ سنة: "أخشى ألا يفهم زوجي أسباب رغبتي في الاستمرار في هذا الحمل. قد يحاول التحدث معي عن خطتي. وأخشى ألا يفهم ما أشعر به".
- عميل عمره ٢٥ سنة: "لا أعرف هل أجري فحص مرض هنتيجون أم لا. أنا محبط جداً! هل تعتقد بعد مشاهدة إصابة والدي بهذا المرض بأنني أعرف ماذا أفعل".
- امرأة عمرها ٥٠ سنة تتحدث عن ابنها البالغ ٢٥ سنة: "يعرف بأنه يمكنه استغلالني بسبب إصابته بالالينو. إذا حدث له حرق شمسي، بدأ بالتحدث عن شعوره بانعدام القيمة واليأس، فأكاد أجن. ثم يحصل على كل شيء يريد مني، وأنا اعرف بأنها غلطتي. لكنني لا أزال أحبه كثيراً".
- شريك عميلة ما قبل الولادة عمرها ١٧ سنة: "صديقتي حامل، والجنين مشوه، وتقول بأنها تريد إجهاضه. وتقول أنها مشكلتها وأنها تستطيع تحملها بدوني. هي لم تسألني أبداً عما يجب عليها عمله! أنا أعني أنه طفلي أيضاً!"
- صبي عمره ١٠ سنوات مصاب بحثل دوشين العضلي: "زملائي في الصف لا يحبونني، وأنا الآن لا أحبهم! لماذا هم بهذا السوء؟ هم يسخرون مني لأنني لا أستطيع المشي واللعب معهم. ليس من الضروري أن يحبوني، لكنني أتمنى بأن يتوقفوا عن السخرية مني".
- عمره ١٦ سنة مصاب بالتليف العصبي ولديه عقد كثيرة ظاهرة: "أنا هنا فقط لأن أمي طلبت مني الحضور".
- أم عمرها ٣٢ سنة وزوجها من الهند ولديهم ثلاث بنات: تقول الأم (تبدو باكياً)، "نريد أنجاب ولد".
- امرأة عمرها ٢٨ سنة لديها تاريخ خمس إجهاضات وليس لديها أطفال أحياء: "لا أحد يعرف حقاً ما أشعر به، أعرف أنها مجرد إجهاضات، وأنهم ليسوا كأطفال حقيقيين".

• عميلة إرشاد ما قبل الولادة لديها طفل مصاب بالتليف الكيسي: "زوجي يريدني أن أجري فحص ما قبل الولادة لهذا الحمل، ولكني لا أعلم. ابنتنا سوزان بخير، ونحن نحبها كثيراً".

• امرأة عمرها ٣٠ سنة: "عائلتي لا تتحدث عن مدى كثرة الأشخاص المصابين بالسرطان في عائلتنا. لا أستطيع التحدث مع زوجي عن ذلك، وأيضاً، لا أعرف بماذا أفكر تجاه ابنتي الاثنتين!"

• زوجان أبناء عمومة من الشرق الأوسط: "لا أعتقد أن هذه مشكلة وراثية. جميع أخواتي متزوجات من أبناء عمومتهم وأطفالهن طبيعون".

• امرأة أمريكية أفريقية عمرها ٢٥ سنة لديها طفل واحد مصاب بفقر الدم المنجلي، قامت بإنهاء الحمل الثاني، والآن حامل مرة أخرى وتريد فحص ما قبل الولادة: "الجميع يقولون لي بأن هذا الجنين سيكون مصاباً لأنني أنهيت الحمل السابق".

• امرأة عربية عمرها ٣٥ سنة، رضيتها مصابة بمتلازمة داون: "كيف ستبدو الطفلة إذا كبرت؟ هل ستبدو غير طبيعية؟"

• عميلة إرشاد ما قبل الولادة عمرها ٢٠ سنة كاثوليكية، هسبانية. أظهر فحص ما قبل الولادة نتائج غير طبيعية: "أريد إجراء الإجهاض، ولكن رجل الدين وزوجي ضد هذا الأمر".

#### ملاحظة للمدرب

• يمكن سؤال الطلاب كذلك لوصف تجربة الإرشاد عبر ثقافات كانوا طرفاً فيها أو راقبوها وكتابة ثلاثة ردود عن هذه الحالة (بمعنى، تعاطف مبدئي، تعاطف متقدم، ومجابهة).

#### التمرين ٣: تمثيل أدوار

اندمج في تمثيل جلسة إرشاد وراثي لمدة ٢٠ إلى ٣٠ دقيقة مع متطوع من خارج الصف. بحيث تركز أثناء التمثيل على جميع مهارات المساعدة التي تعلمتها حتى الآن.

حاول أن تشمل على الأقل على رد واحد لتعاطف متقدم ورد مواجهة. سجل التمثيل صوتياً. ثم فرغ الشريط وانتقد عملك. قدم الشريط، التفريغ، والنقد الذاتي للمدرب والذي سوف يزودك بالتغذية الراجعة أو النقد. استخدم الطريقة التالية لتفريغ الجلسة:

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

### المراجع

- Fontaine, J. H., Hammond, N. L. (1994). Twenty counseling maxims. *Journal of Counseling and Development*, 73, 223-226.  
[Provides 20 specific suggestions to help beginning counselors transition from the classroom to the clinical setting. Several of their recommendations are useful guidelines for advanced empathy and confrontation.]
- Handelman, L., Menahem, S., Eisenbruch, M. (1989). Transcultural understanding of a hereditary disorder: Mucopolysaccharidosis VI in a Vietnamese family. *Clinical Pediatrics*, 28, 470-473.  
[Discusses the importance of ascertaining patients' understanding of their condition, particularly their culturally based nonmedical beliefs.]
- Kessler, S. (1997). Psychological aspects of genetic counseling. X. Advanced counseling techniques. *Journal of Genetic Counseling*, 6, 379-392.  
[Provides examples of positive confrontations.]
- Kessler, S. (1999). Psychological aspects of genetic counseling. XIII. Empathy and decency. *Journal of Genetic Counseling*, 8, 333-344.  
[Defines empathy and offers specific clinical examples.]
- Leaman, D. R. (1978). Confrontation in counseling. *Personnel and Guidance Journal*, 630-633.  
[Defines confrontation and its function in mental health counseling, recommends guidelines for its effective use, and provides several examples.]
- Ottens, A. J., Shank, G. D., Long, R. J. (1995). The role of abductive logic in understanding and using advanced empathy. *Counselor Education and Supervision*, 34, 199-211.  
[Describes an information processing approach for formulating hypotheses about clients. It is intended to help novice counselors make sense of client data in order to gain an advanced empathic understanding of the client.]
- Wilbur, M. P., Wilbur, J. R. (1980). Honesty: expanding skills beyond professional roles.

Journal of Humanistic Education and Development, 24, 130-143.

[Presents several arguments for the importance of being honest in relationships with clients and the many difficulties inherent in taking an honest stance. Honesty includes both confrontation and advanced empathy behaviors.]

الملحق ٨-١: عبارات عميل للتعاطف المتقدم والمواجهة (النشاط ٢)

• "اكتشفت للتو أن أخي شاذ جنسياً. وأعرف مسبقاً بأن اثنين من أبناء عمومي شاذان. قرأت أن الشذوذ الجنسي يمكن أن يورث. هل لدي زوجتي خطورة أعلى لإنجاب طفل شاذ متى ما حملت؟"

• "عمري ٣٩ وهذا حملي الأول. وأخبرت للتو بأن فحص السائل الأمينوسي أوضح بأن جنيني متضرر. يقولون بأن هناك احتمالاً أن يحدث لطفلي مشاكل سلوكية عديدة في المدرسة وقد لا يتمكن من أن يتعلم. أوه، أتذكر أنهم أيضاً قالوا بأنه سيكون طويلاً جداً. ولكنهم غير متأكدين في الواقع لأنه لا يوجد أي أبحاث عن الأشخاص المصابين بهذه الحالة. ماذا يجب علي أن أفعل؟"

• "طلبت أن أراك في البداية قبل مجيء زوجي لأنني لست متأكدة من رغبتني في إجراء فحص السائل الأمينوسي. هو يعلم بأنني كنت شقية عندما كنت مراهقة، وحضرت كثيراً من حفلات المخدرات، بما فيها تدخين الحشيشة وتعاطي المخدرات في مرات عدة. ماذا سيحدث إذا أظهرت نتائج السائل الأمينوسي أن جنيني ليس على ما يرام؟"

• "ظهرت نتيجة فحص مرض هنتيغتون موجبة للتو. ليس لدي أعراض حتى الآن، ولكنني أريد معرفة ما سيحدث لي بالضبط. كيف سيتعامل الأشخاص الآخرون مع ذلك؟ هل سمعت بأن أشخاصاً مصابين بمرض هنتيغتون قد أقدموا على الانتحار؟"

• "علمت أنا وزوجي للتو بأنني حامل. أعتقد أن صحتي جيدة ولا يوجد مشاكل وراثية في عائلتي. إلا أن زوجي مدمن كحول. وأخاف من إصابة الجنين بمتلازمة الكحول."

- "أتيت هنا اليوم لإجراء فحص ما قبل الولادة. هذا حملي الثاني. طفلي الأول عانى من مشاكل وراثية متعددة، مما يعني أنه سيكون معتمداً كلياً علي وعلى زوجي بقية حياتنا. أنا أخاف من حدوث ذلك ثانية، ولكنني لا أؤمن بالإجهاض. أنا أريد طفلاً ثانياً حتى أتأكد بأن طفلي الأول ليس خطأي."
- "هذا حملي الرابع. لدي ثلاثة أولاد. أريد أنا وزوجي إنجاب بنت في هذه المرة. وقد سمعنا عن بعض فحوص ما قبل الولادة التي تحدد جنس الجنين. أنا أرغب في عمل هذا الفحص."