

ورغم أن القوائم على الرعاية يتقن لغة الأطفال ذات النبرة العالية بشكل أفضل، ثم تستعد لذلك عبر تجميع خطة التصميم والأدوات والموارد اللازمة. بعد قراءة هذا الفصل، ستكون قادراً على: - التعرف على التوقعات والمفاهيم الخاطئة الشائعة لدى القائمين بالمقابلات. تدوين الملاحظات، وتسجيل الفيديو والصوت. ولكن خلال قراءتك لهذا الفصل، وربما حتى أكثر من ذلك. لكن الأمل هو أنه من خلال قراءة هذا الكتاب، وهو المستجيب" (كيتس، تؤثر سلوكيات كل منهما على طريقة تواصل الآخر، بينما يتولى المشارك الآخر عموماً دور "الإجابة على الأسئلة" (شيا، 1998، من وجهة نظرنا، يجب أن يتضمن التعريف الشامل للمقابلة السريية العوامل التالية: لتحقيق هدف ما من خلال اللقاء مع القائم بالمقابلة. 4. ضمن العلاقة المهنية، يتفاعل القائم بالمقابلة والعميل بشكل لفظي وغير لفظي، تعني الموافقة المستنيرة أن العميل قد حصل على جميع المعلومات المهمة حول الخدمات التي ستقدم له أثناء المقابلة، كثيراً ما يشعر المستشارون والأخصائيون الاجتماعيون وعلماء النفس والأطباء النفسيون الذين ما زالوا في مرحلة التدريب بعدم الارتياح عند فرض رسوم على خدماتهم. توقف للحظة لتفكر في هذا الأمر. - ما هي تكلفة خدمات المستشارين والأخصائيين الاجتماعيين وعلماء النفس والأطباء النفسيين الذين يعملون في القطاع الخاص في منطقتك؟ ما هي أعلى رسوم؟ وكيف تشعر تجاه تلك الرسوم العالية؟ فما هي مدة الانتظار للحصول على هذه الخدمات؟ وما رأي الناس في جودة الخدمات المقدمة في تلك العيادات منخفضة التكلفة؟ إلى أي مدى ستكون مرتاحاً في تحديد هذه الرسوم؟ وما هو الحد الأدنى من الرسوم الذي قد يجعلك تشعر بعدم الارتياح؟ كيف يمكن أن يؤثر ذلك على طريقتك في التعامل مع نفسك خلال الجلسات؟ وكيف ستتعامل مع موقف يطلب فيه العميل تخفيض الرسوم؟ وما هو شعورك إذا "نسي" العميل باستمرار دفع الرسوم؟ 2. ما رأيك في الأسعار التي يتقاضاها الممارسون الخاصون مرتفعو التكلفة؟ 1976، إلا أن هذه الفوائد لا تخضع لأبحاث النتائج والفعالية، مع أننا قد لا نفكر في الأمر دائماً، قيم كل حالة وناقش مدى خطورتها. - طلب مساعدة من عميلك (الذي يعمل مدرس رياضيات) في واجبات أطفالك المنزلية. - تقديم اسم عميلك لوكالة تطوعية. - طلب خطاب توصية من عميلك. - التحدث مع عميل واحد عن عميل آخر. بل هي أيضاً أساسية لحماية العلاقة المهنية وضمان تقديم الخدمة بأعلى مستوى من الأخلاق والمسؤولية. **دوافع العملاء** يأتي العملاء إلى أخصائيي الصحة العقلية لعدة أسباب، منها: مثل الزوج أو ضابط المراقبة، بسبب سلوكيات غير لائقة، أو إزعاج الآخرين. - **الرغبة في النمو الشخصي والتطور:** يسعى بعض العملاء إلى تحسين أنفسهم وتطوير جوانب من حياتهم. عندما يأتي العملاء إلى العلاج نتيجة لضائقة شخصية أو ضعف، فإنهم غالباً ما يشعرون بالإحباط بسبب عدم قدرتهم على التعامل مع مشاكلهم بمفردهم. فإن هؤلاء العملاء، رغم معاناتهم، على الجانب الآخر، قد يأتي بعض العملاء إلى جلسات العلاج بدون دافع قوي، في هذه الحالات، أما العملاء الذين يسعون إلى العلاج بهدف النمو الشخصي، فعادة ما يكون لديهم دافع قوي للانخراط في العملية العلاجية. الذين يختارون العلاج بمحض إرادتهم ولأسباب إيجابية، غالباً ما يكونون متحمسين للتغيير ومستعدين للتعاون بشكل فعال مع المعالج. وهذا يعني حث العملاء على المشاركة في التقييم الذاتي الشخصي أو التعبير عنه. يحتاج المعالج إلى التفاعل مع العميل للمساعدة في تحديد ما يعتقد العميل أنه خطأ وما يعتقد العميل أنه قد يساعد. عندما يتفق العميل والمعالج على مشكلة (مشكلات) العميل، من المهم بالنسبة لك أن تقدر وجهة نظر العميل، وفي نفس الوقت تقدم رأياً احترافياً فيما يتعلق بالأهداف والاستراتيجيات المناسبة. يتحملون مسؤولية التقييم المهني أو تقييم مشاكل العميل قبل الشروع في العلاج. ومراجعة للجهود السابقة في حل المشكلة أو المشكلات التي تدفعه إلى طلب العلاج. لضمان تحديد أهداف علاجية مشتركة مع العملاء، في المراحل الأولى من العلاج، يجب أن يتفاعل المعالج مع العميل لفهم رؤيته للمشكلة وتحديد الخطوات اللازمة للتعامل معها. عندما يتفق العميل والمعالج على تحديد المشكلة، يصبح تحديد الأهداف العلاجية أمراً سلساً وفعالاً. قد يختلف العميل والمعالج أحياناً حول الأهداف العلاجية. يمكن أن تنشأ هذه الخلافات من عدة عوامل، مثل ضعف دافع العميل أو رؤية المعالج غير الواضحة. مثل التحليل النفسي والعلاج السلوكي، وبسبب التركيز على القضايا الأخلاقية مثل الموافقة المستنيرة، ومساءلة المعالج، يمكن أن تؤدي الاختلافات بين أهداف العميل والمعالج إلى صراعات، في هذا الفيلم