

## কাউন্সেলিং এর ছ'টি ধাপ

- G** – ক্লায়েন্টকে আন্তরিকভাবে সম্ভাষণ জানান (**Greet**) ।
- A** – ক্লায়েন্টকে তার নিজের সম্পর্কে এবং তিনি কেন এসেছেন জিজ্ঞেস করুন (**Ask**) ।
- T** – ক্লায়েন্টকে প্রাপ্ত প্রতিটি পরিবার পরিকল্পনা পদ্ধতি/সেবা সম্পর্কে বলুন (**Tell**) । এরপর যে পদ্ধতি/সেবাটি তাকে সবচেয়ে বেশী উৎসাহিত করবে, সেটি সম্পর্কে আরো বলুন ।
- H** – ক্লায়েন্টের জন্য যে পদ্ধতি/সেবা সবচেয়ে উপযোগী, সেটি বেছে নিতে তাকে সহায়তা করুন (**Help**)
- E** – ক্লায়েন্ট যে পদ্ধতি/সেবাটি পছন্দ করেছেন, সেটির ব্যবহার পদ্ধতি ব্যাখ্যা করুন (**Explain**) । তিনি এ পদ্ধতি/সেবা কিভাবে ব্যবহার করবেন, তার পরিকল্পনা গ্রহণে তাকে সহায়তা করুন ।
- R** – ফলো-আপের জন্য আবার আসতে (**Return**) বলুন । পরবর্তী সাক্ষাৎের একটি সময় ঠিক করে দিন ।