

NHẬN THỨC VỀ HÀNH VI ĐẠO ĐỨC TRONG THỰC HÀNH THAM VẤN

PGS.TS. Trần Thị Minh Đức

Những quy tắc đạo đức nghề tham vấn cung cấp sự hướng dẫn cho các nhà tham vấn, giúp họ làm rõ những trách nhiệm của mình đối với công việc và khách hàng, và duy trì tính chính trực đối với công chúng, mang lại sự yên tâm cho xã hội.

Nhằm mục đích xây dựng nội dung môn học “Đạo đức nghề tham vấn”, chúng tôi đã thực hiện một đề tài cấp Đại học Quốc gia Hà Nội “Nghiên cứu và xây dựng các tiêu chuẩn đạo đức nghề tham vấn ở Việt Nam – QX 09-07”. Trong khuôn khổ bài báo này chúng tôi chỉ xin trình bày kết quả thu được từ một bộ công cụ đánh giá 88 tình huống đạo đức nhạy cảm tiềm ẩn trong thực hành tham vấn, được hai nhà tham vấn Hoa kỳ Gibson và Pope (1993) biên soạn với tên gọi “Hành vi đạo đức đúng đắn là gì?”. Chúng tôi sử dụng bộ công cụ này để thử nghiệm sự nhận thức của 176 sinh viên ngành Tâm lý học và Công tác xã hội đang học môn Tâm lý học tham vấn (đại cương) và môn Kỹ năng tham vấn tại trường ĐHKHXH&NVHN và kết hợp phỏng vấn 20 cán bộ đang làm công tác thực hành tham vấn tại các trung tâm tham vấn, tư vấn chủ yếu ở Hà Nội. Bộ công cụ này đã được hai tác giả trên điều tra trên 1024 nhà tham vấn Hoa Kỳ với kết quả có ý nghĩa thống kê 59%, và họ đã phát hiện ra rằng các nhà tham vấn trả lời một số mục với sự khác biệt lớn về mặt hành vi bất kể họ nhận thức tình huống đó có vi phạm đạo đức hay không.

Việc sử dụng một bộ trắc nghiệm về các tình huống đạo đức nhạy cảm do các nhà tham vấn Hoa kỳ biên soạn để hỏi các sinh viên học tham vấn, và những người đang hành nghề tham vấn ở Việt Nam nghe có vẻ “khiên cưỡng”. Tuy nhiên chúng tôi tin rằng những phán xét về mặt đạo đức cần dựa trên một tập hợp “Những chân lý mang tính toàn cầu”, mà đa số những người có trí tuệ bình thường ở tất cả các quốc gia trên thế giới đều cảm thấy phù hợp. Những chân lý mang tính toàn cầu hay những nguyên tắc xây dựng các chuẩn mực đạo đức có thể xuất phát từ những ý tưởng như: không giết người, không gây đau đớn hay làm hại người khác, bảo vệ những người có tổn thương tâm lý, tôn trọng và không tước đoạt quyền tự do của con người... và nhiều chân lý khác nữa.

Ở Việt Nam hiện chưa có các quy điều đạo đức mang tính pháp lý để kiểm soát các hoạt động trợ giúp tâm lý. Nên việc phân tích các kết quả điều tra nhận thức của sinh viên về hành vi đạo đức trong thực hành tham vấn được dựa trên một số căn cứ sau:

- Các ý kiến chuyên gia về hành vi đạo đức trong thực hành nghề tham vấn tại các cơ sở hiện nay.

- Các kết quả từ cuộc điều tra trên 1024 nhà tham vấn Hoa Kỳ.

- Các bản Quy điều đạo đức của Hiệp hội những nhà tham vấn Hoa Kỳ (ACA - 1995); Hội tham vấn và Trị liệu tâm lý Canada (CCPA - 2007); Hiệp hội Tham vấn Thụy Sĩ (ANSCO - 2005).

Kết quả điều tra từ bộ công cụ này phản ánh những khía cạnh đạo đức liên quan đến những quy định về mối quan hệ giữa nhà tham vấn với khách hàng và với đồng nghiệp; về trách nhiệm nghề nghiệp, về tính bảo mật và vấn đề sử dụng test... Tuy nhiên bài báo này chỉ phân tích giới hạn vào một số khía cạnh liên quan đến mối quan hệ của nhà tham vấn với khách hàng, với đồng nghiệp và vấn đề phí tham vấn.

1. Mối quan hệ với khách hàng

Trong bản Quy điều đạo đức nghề tham vấn của một số nước trên thế giới, mối quan hệ hai chiều giữa nhà tham vấn và khách hàng còn gọi là mối quan hệ sóng đôi, Ví dụ như trong các quy điều đạo đức của ACA, mục A6 có ghi: «*Nhà tham vấn cần nhận thức rõ vị trí và sự ảnh hưởng của mình đối với khách hàng để từ đó tránh lạm dụng và khai thác lòng tin, sự phụ thuộc của khách hàng. Nhà tham vấn phải hết sức cố gắng để tránh quan hệ sóng đôi vì có thể làm tổn hại đến quan hệ nghề nghiệp và ảnh hưởng nguy hại đến khách hàng của mình. Những ví dụ về quan hệ song đôi đó là: có quan hệ gia đình, xã hội, kinh tế, nghề nghiệp cùng với khách hàng...*

Bảng 1: Mối quan hệ xã hội với khách hàng

Các tình huống của nhà tham vấn (%)	NTV Hoa Kỳ	SV học TV
1. Trở thành người bạn xã hội với khách hàng trước đây	59	49.5
2. Mời khách hàng đi dự tiệc hay những sự kiện xã hội	21	10.3
3. Yêu cầu sự giúp đỡ của khách hàng (v/d đi nhờ xe)	26	19.6
4. Cho khách hàng vay tiền	17	5.6
5. Chấp nhận lời mời đi dự tiệc của khách hàng	34	9.3
6. Đến dự những sự kiện quan trọng của khách hàng	86	38.3
7. Hợp tác kinh doanh với khách hàng	9	6.5
8. Bán hàng cho khách hàng	16	2.8
9. Vay mượn của khách hàng	3	0.9
10. Thảo luận về khách hàng bằng tên lót như với bạn bè	1	4.7
11. Hợp tác kinh doanh với khách hàng trước đây	46	15.9

Về mối quan hệ với khách hàng cũ, trong CCPA, mục B11 có ghi: *Nhà tham vấn có thể thiết lập mối quan hệ với các thân chủ cũ. Các mối quan hệ đó có thể là quan hệ mang tính chất bạn bè, xã hội, tài chính, kinh doanh. Trong mọi trường hợp, nhà tham vấn nên tham khảo ý kiến của người giám sát về quyết định đó...* Tuy nhiên ở các mục khác họ vẫn khuyến cáo nếu mối quan hệ trên là cần thiết thì chỉ nên thiết lập sau 3 năm kể từ khi hợp đồng tham vấn chấm dứt và tốt nhất là không nên thiết lập các mối quan hệ với khách hàng ngoại trừ mối quan hệ nghề nghiệp.

Như vậy, tất các tình huống đạo đức ghi trong bảng 1 đều được gọi là “quan hệ sóng đôi”, chúng là những hành vi nghiêm cấm hoặc không khuyến khích đối với nhà tham vấn. Kết quả điều tra cho thấy tất cả các sinh viên được điều tra đều nhận thức tốt về các hành vi vi phạm đạo đức nghề (Xem bảng 1). Kết quả điều tra từ Gibson và Pope (1993) chỉ ra là vẫn có đến 59% các nhà tham vấn Hoa Kỳ có thiết lập các mối quan hệ xã hội với các khách hàng trước đây của mình, bất chấp các điều cảnh báo liên quan đến khía cạnh nhạy cảm trong đạo đức tham vấn.

Hành vi mời khách hàng đi dự tiệc hay đến những sự kiện xã hội, trong hợp đồng tham vấn của ACA có ghi ‘... *Xin bạn đừng tặng quà tôi hay mời tôi đi dự tiệc hoặc*

tham gia các sự kiện mang tính cá nhân của bạn. ”. Điều này đi ngược với thực tế là có đến 86% nhà tham vấn Hoa Kỳ tới dự những sự kiện quan trọng của khách hàng.

Chia sẻ về mối quan hệ hai chiều trong tham vấn với các nhà tâm lý thực hành Việt Nam, chủ đề “có đi có lại” được nhắc đến nhiều trong các cuộc phỏng vấn của chúng tôi. Theo LMC (cán bộ tâm lý Bệnh viện Tâm thần Trung ương 2): “Đa phần nhà tham vấn làm nghề hiểu được sự cần thiết của việc tạo lập mối quan hệ tham vấn, nhưng họ chưa hiểu những hành vi cụ thể nào là vi phạm mối quan hệ tham vấn, vì hiện nay ở Việt Nam chưa có các quy điều đạo đức hướng dẫn cụ thể cho người làm công tác tham vấn. Họ chỉ đọc ở một số tài liệu ở bối cảnh ở nước khác. Họ ý thức được về vấn đề đạo đức nghề nhưng chưa có công cụ để điều chỉnh hành vi của mình. Vì vậy, nhiều khi họ vi phạm mà họ không biết. Ví dụ như một nhà tham vấn ở trung tâm của tỉnh họ nghĩ rằng việc đi ăn trưa và uống cà phê với khách hàng là tạo sự thân thiết. Họ nghĩ là tốt nhưng thực tế lại vi phạm vào quy chế đạo đức nghề”.

Cũng chủ đề này, ĐTH (cán bộ tham vấn của SHARE) lại cho rằng: Hầu hết các cán bộ tham vấn ở Việt Nam được đào tạo theo ngành tâm lý học và có học về tham vấn đều có hiểu biết rất tốt về mối quan hệ với khách hàng. Hầu như họ không gắn mình vào các mối quan hệ cá nhân với khách hàng. Liên hệ với kinh nghiệm bản thân, chị cho biết: “Khi làm việc với khách hàng là người thân của mình, tôi không nghĩ mình là một nhà tham vấn và cũng không cho phép mình trở thành một nhà tham vấn trong mối quan hệ đó. Tôi ý thức được điều đó, biết làm như vậy là mình đang vi phạm vào quy chuẩn đạo đức nhưng để gạt bỏ đi được mối quan hệ với người thân trong công việc thật không đơn giản, những trường hợp đó mình nói chuyện với họ chỉ với vai trò là một người chị, người em... chứ không phải là một nhà tham vấn”

Trong tham vấn chuyên nghiệp, mối quan hệ tình dục giữa nhà tham vấn với khách hàng được gọi là “loạn luân chuyên môn”. Quy điều đạo đức của ACA, mục A7a có ghi: Nhà tham vấn không được có bất cứ một mối quan hệ tình cảm hay quan hệ tình dục nào với khách hàng. Nhà tham vấn không được nhận tham vấn cho người nào có quan hệ tình cảm và tình dục với mình. Với những khách hàng cũ của mình, nhà tham vấn không có mối quan hệ tình cảm hay quan hệ tình dục ít nhất trong thời gian hai năm kể từ khi kết thúc mối quan hệ tham vấn. Trong trường hợp nhà tham vấn có mối quan hệ tình cảm và quan hệ tình dục đối với khách hàng sau hai năm kể từ khi kết thúc mối quan hệ tham vấn, nhà tham vấn phải xem xét và ghi chép lại mối quan hệ đó, xem mối quan hệ không phải là sự lạm dụng khách hàng.

Bảng 2: Mối quan hệ tình dục với khách hàng

Các tình huống của nhà tham vấn (%)	NTV Hoa Kỳ	SV học TV
1. Nói với khách hàng “Tôi bị hấp dẫn tình dục với bạn”	17	0.9
2. Chủ động hẹn hò tình cảm với khách hàng	0.0	0.0
3. Hôn khách hàng	1.6	2.8
4. Có quan hệ tình dục với khách hàng	0.0	0.0

5. Có quan hệ tình dục với người bị giám sát lâm sàng	0.2	0.9
6. Cho phép khách hàng cởi bỏ quần áo dài	0.2	14.0
7. Có những hình ảnh tường tượng về khách hàng liên quan đến tình dục	38	5.6
8. Có sự hấp dẫn tình dục với khách hàng	63	0.9
9. Cởi quần áo trước mặt khách hàng	00	00

Các kết quả đưa ra rất thấp trong cả 9 tình huống ở bảng 2 cho thấy là tất cả những người được điều tra đều ý thức rất rõ về nguy cơ lạm dụng khách hàng và sự nghiêm cấm đối với người hành nghề tham vấn. Đặc biệt những hành vi như: Chủ động hẹn hò tình cảm với khách hàng, hay Có quan hệ tình dục với khách hàng – Kết quả luôn là 0.0%. Các kết quả này phản ánh sự nhận thức sâu sắc của những người tham gia điều tra về vấn đề hấp dẫn tình cảm, tình dục trong mối quan hệ tham vấn. Riêng cảm nhận về sự hấp dẫn tình dục với khách hàng – lại có tới 63% nhà tham vấn Hoa Kỳ thừa nhận về điều này (kết quả có ý nghĩa thống kê). Đây là điều khó tránh khỏi trong mối quan hệ trợ giúp, dù các nhà tham vấn ý thức rằng đây là điều không nên và không được ủng hộ. Kết quả này phản ánh sự khách quan, trung thực trong điều tra của Gibson và Pope (1993).

Có một thực tế là không phải tất cả những người làm tham vấn ở Việt Nam đều tốt nghiệp từ ngành Tâm lý học. Trong số những người làm nghề trợ giúp tâm lý, có không ít cán bộ tham vấn tốt nghiệp từ ngành văn, sử, quản lý xã hội,... Vì vậy, đôi khi họ vẫn duy trì mối quan hệ nghề nghiệp song hành cùng với các mối quan hệ xã hội như quan hệ chị em, bạn bè, đồng nghiệp, hoặc mối quan hệ giúp đỡ theo kiểu trao đổi lợi ích. Nhà tham vấn có thể giúp khách hàng bằng cách không tính phí. Bù lại, khách hàng có thể giới thiệu các mối quan hệ hoặc giúp đỡ khi nhà tham vấn cần.

2. Mối quan hệ đồng nghiệp

Về nguyên tắc chung, hành vi đạo đức của người hành nghề tham vấn chuyên nghiệp là họ luôn có thái độ tôn trọng, có ý thức hợp tác và giúp đỡ đồng nghiệp. Nhà tham vấn không gián tiếp chỉ ra những thiếu sót của đồng nghiệp; không có hành vi gây áp lực hoặc hành xử thiếu đạo đức để giành lợi thế trong hành nghề cho mình. Ngược lại, khi nhà tham vấn có lý do để nghi ngại về đạo đức của đồng nghiệp thì mỗi thành viên phải có những hành động cụ thể làm sáng tỏ điều này. Như đưa ra những thông tin cần thiết, những thủ tục văn bản có liên quan hay đệ trình tới các cơ quan có thẩm quyền...

Trong CCPA, mục A7 có ghi: *“Nhà tham vấn có trách nhiệm khi có lý do xác đáng để nghi ngờ về việc vi phạm đạo đức của đồng nghiệp, cần trao đổi với đồng nghiệp. Khi trao đổi không thành công, phải báo cáo lại với Hội đồng đạo đức của CCPA”*. Tuy nhiên, với những lời khiếu nại không đủ cơ sở, thì quy điều đạo đức lại nhấn mạnh đến việc: *“Không khuyến khích những nhà tham vấn tham gia vào những hoạt động khiếu nại thiếu cơ sở hoặc có chủ đích làm tổn hại đến đồng nghiệp của mình hơn là bảo vệ khách hàng hay công chúng”* - ACA, H2f.

Như vậy, hành vi Dùng nguyên tắc đạo đức để chống lại đồng nghiệp (96%) và Giúp khách hàng thảo đơn kiện đồng nghiệp (68%) được xem là những hành vi có đạo đức trong tham vấn. Việc làm này giúp cho các nhà tham vấn duy trì được tính chính trực, bảo vệ được lợi ích của khách hàng và vị thế của nghề tham vấn. Xét trong hoàn

cảnh tham vấn ở Việt Nam, những sinh viên tâm lý học được điều tra cho rằng đó không phải là hành vi đạo đức (20,6% và 3,7%).

Bảng 3: Mối quan hệ với đồng nghiệp

Các tình huống của nhà tham vấn	NTV Hoa Kỳ	SV học TV
6. Sử dụng nguyên tắc đạo đức để chống lại đồng nghiệp	96	20.6
44. Tham vấn cho sinh viên hay người bị giám sát	44	33.6
49. Gặp khách hàng của đồng nghiệp mà không tham khảo ý kiến của đồng nghiệp	09	1.9
51. Tham vấn cho đồng nghiệp của mình	40	37.4
60. Nhận thù lao khi chuyển khách hàng cho đồng nghiệp	08	6.5
83. Giúp khách hàng thảo đơn kiện đồng nghiệp	68	3.7

Xét từ trách nhiệm đối với khách hàng, khi nhà tham vấn có lí do xác đáng để tin rằng thân chủ sẽ khiếu nại về đạo đức nghề nghiệp của một thành viên trong hiệp hội tham vấn, nhà tham vấn có trách nhiệm thông báo cho thân chủ về thủ tục và quy trình xử lí khiếu nại những vi phạm đạo đức nghề nghiệp và cho thân chủ biết làm cách thế nào để thực hiện các thủ tục đó.

Về việc tham vấn cho sinh viên và người chịu sự giám sát, quy điều đạo đức trong có ghi: *Nếu sinh viên hoặc người chịu sự giám sát có nhu cầu tham vấn, nhà tham vấn phải giới thiệu cho họ những dịch vụ chấp nhận được. Nhà tham vấn không được thực hiện vai trò tham vấn của mình đối với sinh viên và người chịu sự giám sát hay đối với những người mình đang quản lý, đào tạo, hoặc có nhiệm vụ đánh giá, trừ khi việc này là cần thiết trong chương trình đào tạo và chỉ được tham vấn trong một giới hạn nhất định. Và Nhà tham vấn không được nhận bất kỳ một khoản phí giới thiệu nào từ những người cùng hoạt động nghề nghiệp* (ACA, D3b).

Chiều theo các quy điều đạo đức trên thì những hành vi như: Tham vấn cho sinh viên, đồng nghiệp hay người bị giám sát; tặng quà cho đồng nghiệp giới thiệu khách hàng cho mình hay nhận thù lao khi chuyển khách hàng cho đồng nghiệp; gặp gỡ khách hàng của đồng nghiệp mà không tham khảo ý kiến của đồng nghiệp đều được các sinh viên tâm lý học nhận thức là hành vi phi đạo đức. Và lẽ thường tình, có rất ít các nhà tham vấn Hoa Kỳ nghĩ là mình sẽ có những hành động vi phạm này. (xem bảng 3)

3. Vấn đề thu phí tham vấn

Trong quy điều đạo đức của ACA, mục A10b về mức phí có nói rõ: *Khi đặt ra mức phí cho dịch vụ tham vấn, nhà tham vấn phải xem xét tình trạng tài chính của khách hàng và điều kiện nơi sinh sống. Trong trường hợp mức phí đã được đặt ra nhưng không phù hợp với khách hàng, cần có sự trợ giúp để đưa ra một mức phí phù hợp cho khách hàng. Và trong mục A10d. về dịch vụ miễn phí có ghi: Nhà tham vấn có thể đóng góp*

cho xã hội bằng việc cung cấp những dịch vụ miễn phí trong khuôn khổ những hoạt động chuyên môn của mình hoặc chỉ lấy một khoản chi phí tài chính nhỏ.

Bảng số liệu 3 cho thấy những hành vi như: Tham vấn miễn phí (79/26%), Sử dụng một tổ chức trung gian để thu lại lệ phí bị chậm trễ (81/2.8%), Chấp nhận hàng hoá như một sự trả công (63/4.7%); Tính thù lao như nhau đối với tất cả các khách hàng (72/41.1%); Sử dụng việc tố tụng để thu hồi phí tham vấn từ khách hàng (67/9.3%); và Tính phí cho những cuộc lỗ hèn (85/13.1%) đều được các chuyên gia tham vấn Hoa Kỳ cho là những hành vi đạo đức, chấp nhận được. Trong khi cả 10 loại hành vi trong bảng 3 đều được sinh viên cho rằng “vô đạo đức”!

Bảng 4: Phí tham vấn và vấn đề tài chính liên quan

Các tình huống của nhà tham vấn (%)	NTV Hoa Kỳ	SV học TV
2. Tham vấn miễn phí	79	26.2
11. Chấp nhận sự phục vụ của khách hàng thay cho tiền thù lao	53	2.8
17. Sử dụng một tổ chức trung gian để thu lại lệ phí bị chậm trễ	81	2.8
29. Cho phép khách hàng chất đồng hoá đơn chưa thanh toán	38	9.3
30. Chấp nhận hàng hoá như một sự trả công	63	4.7
23. Tăng phí trong quá trình tham vấn	0.7	0.9
36. Tính thù lao theo phần trăm lương của khách hàng	55	12.1
38. Tính thù lao như nhau đối với tất cả các khách hàng	72	41.1
46. Sử dụng việc tố tụng để thu hồi phí tham vấn từ khách hàng	67	9.3
79. Tính phí cho những cuộc lỗ hèn	85	13.1
84. Không để lộ bảng thù lao của mình cho khách hàng	04	22.4

Có thể nói, việc tham vấn miễn phí của các nhà tham vấn luôn được xã hội hoan nghênh. Về vấn đề sử dụng một tổ chức trung gian để thu lại lệ phí bị chậm trễ hay Sử dụng việc tố tụng để thu hồi phí tham vấn từ thân chủ, quy điều đạo đức của ACA, A10a yêu cầu “Nhà tham vấn phải giải thích trước cho khách hàng về những thoả thuận tài chính chi trả cho hoạt động tham vấn và dịch vụ nghề nghiệp như chính sách thu phí, những biện pháp xử lý về pháp luật trong trường hợp không trả phí”. Riêng với hành vi Tính thù lao như nhau đối với tất cả các khách hàng của các nhà tham vấn là chưa phù hợp với những điều khoản đưa ra ở mục A10b của ACA (đã giải thích ở trên). Quan niệm này cho thấy các nhà tham vấn tính thù lao cho khách hàng dựa trên “chi phí” họ bỏ ra, chứ không theo khả năng tài chính của khách hàng.

Các hành vi khác như: Chấp nhận sự phục vụ của khách hàng thay cho tiền thù lao; Cho phép khách hàng chất đồng những hoá đơn chưa thanh toán; Tăng phí trong quá trình tham vấn; Không để lộ bảng thù lao cho khách hàng; Tính thù lao theo phần trăm lương của khách hàng ... đều được tất cả những người tham gia nghiên cứu cho rằng

không nên làm vì đó là hành vi vi phạm đạo đức nghề nghiệp. Trong Hợp đồng tham vấn của ACA có ghi “*Chi phí cho mỗi buổi tham vấn cần được thanh toán ngay và được trả sau khi kết thúc buổi tham vấn... Mặt khác, bạn không được nợ chi phí quá 24 tiếng kể từ khi tôi thông báo. Nếu bạn không thực hiện điều này, bạn phải chịu hoàn toàn trách nhiệm.*” Vì điều này mà các cơ sở tham vấn không cho phép khách hàng chắt đồng những hoá đơn chưa thanh toán.

Phỏng vấn các chuyên gia tham vấn ở cơ sở về vấn đề thu phí tham vấn, các ý kiến cho rằng: Một số trung tâm đã thu mức phí quá cao, hoặc thu theo thu nhập của thân chủ nên đã biến ngành tham vấn từ “trợ giúp” sang kinh doanh. Đây là một điều bất cập đang xảy ra ở một số ít trung tâm mà không phải ngày một, ngày hai có thể thay đổi hay “làm sạch” được tình trạng này.

Quy tắc đạo đức nghề nghiệp là thước đo chuẩn mực đạo đức và ứng xử nghề nghiệp của nhà tham vấn trong hành nghề và trong lối sống. Việc các nhà tham vấn có sự nhận thức và ứng xử theo nguyên tắc đạo đức nghề nghiệp sẽ giúp cho họ bảo vệ được khách hàng và hành động một cách chuyên nghiệp. Hành vi đạo đức giúp các nhà tham vấn nâng cao giá trị, vị thế của các tổ chức và nghề tham vấn chuyên nghiệp. Đặc biệt việc một nhà tham vấn có nhận thức tốt về các hành vi đạo đức sẽ có thể quyết định được những tình thế đạo đức và chuyên môn khó khăn, nhạy cảm trong thực hành tham vấn.

Tài liệu tham khảo

1. Trần Thị Minh Đức, Nghiên cứu và xây dựng các tiêu chuẩn đạo đức nghề tham vấn ở Việt Nam, đề tài QX 09-07, ĐHQG Hà Nội
2. Trần Thị Minh Đức, Giáo trình tham vấn, nhà xuất bản ĐHQG, 2009
3. Đặng Hoàng Ngân (lược dịch) Quy điều đạo đức của Hiệp hội Tham vấn và Trị liệu tâm lý Canada:
http://www.ccpa-accp.ca/_documents/CodeofEthics_en_new.pdf
Qui điều đạo đức của Hiệp hội Tham vấn Thụy Sĩ
<http://www.ansco.ch/Francese/codefr.htm>
4. Mai Thị Việt Thắng (dịch), Đạo đức và nguyên tắc hành nghề tham vấn, [www. counseling. Org.tuvantamly.com.vn](http://www.counseling.Org.tuvantamly.com.vn) (tuvantamly.com.vn)