

Habilidades en Consejería

Objetivo: El alumno conocerá las características que debe poseer el consejero para ejercer la profesión de forma competitiva y efectiva.

TEMA:

1. Perfil del consejero

SUBTEMAS:

1.1. Tener una identidad definida

La identidad es el conjunto de cualidades esenciales que distinguen una persona de otra, tiene incorporados los roles y cada rol que se pierde o se gana la modifica.

La identidad influye de modos muy diversos sobre nuestros pensamientos y nuestras acciones, constituyendo el núcleo del sentido de la orientación humana. Es el modo más estructural, inconsciente y básico de construir una idea de quién es uno mismo, de cuál es el tipo de relaciones que nos unen a todo lo demás y de cómo es el mundo en el que vivimos.

La individualidad y la diferencia personal con respecto a los demás sujetos es uno de los rasgos particulares de la identidad, y constituye un sistema de símbolos y valores que permite afrontar diferentes situaciones, esto quiere decir, que ante una situación un individuo actuará diferente del resto, acorde con sus valores, su modo de pensar, de sentir y de actuar.

1.1.1. Características de la identidad

- Es compuesta: cada cultura y subcultura transportan valores e indicadores de acciones, de pensamientos y de sentimientos que se integran a nuestro ser, según nuestras características individuales y nuestra trayectoria de vida.
- Es dinámica: está en constante evolución, puede verse modificada por las experiencias, la edad, las transformaciones del contexto familiar, social, institucional, etc. La base de la experiencia emocional de la identidad proviene de la capacidad del individuo de seguir sintiéndose el mismo a través de los cambios continuos.
- Es dialéctica: se modifica en el encuentro con el otro, es un constante movimiento de ida y vuelta, los otros me define y yo me defino con relación a ellos.

1.2. Estar abierto al cambio

Estar preparado para lo que pudiera ocurrir, tomar una actitud proactiva frente a las posibles contingencias, y saber tomar oportunidades de las adversidades.

1.3. Ser honesto y sincero

Va más allá de decir la verdad, implica conocer lo que sucede dentro de la otra persona, de tal forma que sea capaz de reflejarse en nuestros pensamientos, palabras y acciones.

1.4. Ser congruente

Es el grado de equilibrio que impera, entre la experiencia, la comunicación y la conciencia. Un alto grado de congruencia implica que la comunicación (lo que se expresa), la experiencia (lo que ocurre) y la conciencia (lo que se percibe) son casi iguales.

Esta armonía comienza con una definición clara y consciente de quienes somos, de nuestras fortalezas y áreas de oportunidad.

1.5. Objetividad

Ver y reconocer las cosas tal y como son, el consejero debe tener la capacidad de controlar sus emociones, de ver las cosas sin suponer sobre ello, mantener la racionalidad y tomar mejores decisiones.

1.6. Confidencialidad

El consejero debe otorgar la garantía de que la información personal será protegida para que no sea divulgada sin consentimiento de la persona.

1.7. Tener confianza y ser confiable

Conocer las propias limitantes, actuar a favor del bienestar propio y de los demás, propiciando un ambiente agradable que le permita a la persona expresarse abiertamente.

1.8. Habilidades interpersonales

Son un conjunto de destrezas que nos permiten relacionarnos y establecer vínculos estables y efectivos con todo tipo y nivel de personas, así como con grupos.

1.8.1. Escucha activa

Saber atender y oír lo que la persona está diciendo, estar atento a percepciones y sentimientos del otro, así como a sus necesidades de información.

Para lograr una escucha activa se deben considerar los siguientes aspectos:

- No distraerse.
- No interrumpir al que habla.
- No rechazar lo que el otro está sintiendo.
- No juzgar.
- No ofrecer soluciones prematuras.
- No contraargumentar, por ejemplo: cuándo él dice “me siento triste” y se contesta “yo también”.
- No contar la historia personal, cuándo el otro necesita hablar.

1.8.2. Asertividad

Es la habilidad de expresar nuestros deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atender contra los demás. Negociando con ellos su cumplimiento.

Es saber pedir, saber negarse, negociar y ser flexible para poder conseguir lo que se quiere, respetando los derechos del otro y expresando nuestros sentimientos de forma clara.

1.8.3. Empatía

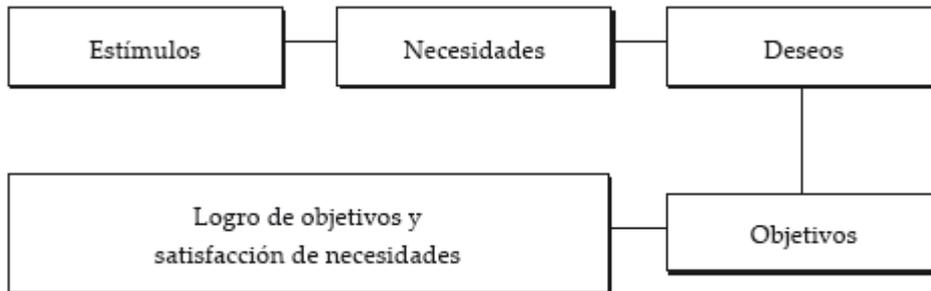
Es la capacidad de poder experimentar la realidad subjetiva de otro individuo sin perder de perspectiva tu propio marco de la realidad, con la finalidad de poder guiar al otro a que pueda experimentar sus sentimientos de una forma completa e inmediata.

1.8.4. Capacidad de negociación

Es un proceso de comunicación por el que dos o más partes interdependientes y con intereses diferentes sobre uno o varios temas, tratan de alcanzar un acuerdo, aproximándose por medio de concesiones mutuas.

En la negociación influyen las historias previas y el subjetivismo, y es importante no atacar a las personas sino al problema, así como diferenciar entre posiciones e intereses. El primero hace alusión a lo que ya decidí “no quiero ir a la fiesta”, los intereses son los motivos de fondo que

hicieron dicha
quiero ir
que
día



que asumiera posición “no porque tengo levantarme temprano al siguiente”.

1.8.5. Saber motivar

La motivación son los estímulos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación.

El proceso de motivación tiene cinco fases:

1.8.6. Liderazgo

Es el proceso de influir en otras personas y apoyarlas para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. Se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, motivar e impulsar a un grupo para el desempeño de una acción orientada a un objetivo.

1.9. Tendencia a la auto actualización

Es la tendencia a expresar y activar todas las capacidades del organismo, en la medida en que enriquezca a nuestro ser. Explotar las capacidades y competencias hasta dónde lo permita la propia estructura biológica.

2. Inteligencia emocional

Permite tomar conciencia de nuestras emociones, comprender los sentimientos de los demás, tolerar las presiones y frustraciones que soportamos en el trabajo, acentuar nuestra capacidad de trabajar en equipo y adoptar una actitud empática y social, que nos brindará mayores posibilidades de desarrollo personal.

Bibliografías:

Hernando, Almudena. (2002). *Arqueología de la Identidad*. Madrid-España: Editorial Akal.

Fadiman & Frager. (2001). *Teorías de la personalidad*. Editorial: Alfaomega.

<http://www.fuhem.es/ecosocial/dossierintercultural/contenido/9%20EL%20CONCEPTO%20DE%20IDENTIDAD.pdf>