

UNA SESIÓN INICIAL DE EJEMPLO

Tomado de: William Backus, *Telling the Truth To Troubled People* (Diciendo la Verdad a Gente con Problemas) 1985. pp. 88-91.

Este diálogo se sacó de una entrevista con un aconsejado de tez blanca, sexo masculino, y 24 años de edad. Nótese como la introducción pone las reglas de juego, por decirlo así, para el aconsejado. Estas instrucciones aseguran la expectación de que el aconsejado va a trabajar. Lo animan a describir plenamente el problema desde su punto de vista. También hacen claro que el aconsejado debe decirle al consejero lo que quiere lograr.

Consejero: Me gustaría usar ésta primera sesión para fijar algunas metas hacia las cuales trabajar juntos. Quiero oír tu historia, tu descripción de los problemas como tú lo ves, y tus metas. Dime lo que piensas lograr al venir aquí. Después de eso, yo te daré algo de retroalimentación en cuánto a si yo creo que tus metas son manejables. También discutiré lo que yo creo que deberíamos hacer para lograrlo. ¿Es éste plan satisfactorio para ti?

Aconsejado: Supongo que sí. Seguro.

Consejero: Dime lo que tienes en mente.

Aconsejado: Si, bien, no sé si puedo decirle lo que quiero. Creo que todo surge de mi nerviosismo. (Pausa)

[Aquí el consejero piensa de una manera diagnóstica: Probablemente es neurótico, en lugar de tener un desorden de personalidad, especialmente si el nerviosismo es un enfoque principal. Me pregunto lo que quiere decir... ¿Ansiedad? ¿Agorafobia? ¿Inhibiciones sociales? ¿Pena? Se ve deprimido, también. Me mantendré quieto y esperaré a que siga.]

Recientemente he estado muy tenso. Especialmente cuando tengo que presentar un caso. Soy estudiante de medicina Este período estoy estudiando neurología y debo presentar casos periódicamente. El salón es amigable y todo, pero todavía me encuentro tan tenso que me gustaría correr.

[El consejero piensa: Parece que es neurótico. De ninguna manera es psicótico, y no creo que se esté portando mal. Probablemente el diagnóstico es ansiedad de desempeño. Se pone nervioso cuando tiene que desempeñarse ante alguien que lo está evaluando. Probablemente es una persona competitiva, duro consigo mismo, quien se dice que debe ser

grande o le va a ir mal. El desempeño es muy importante para el. Me pregunto si tiene el mismo problema en otras situaciones.

Consejero: Bastante incómodo en estos tiempos, eh? [Solo facilitando que se abra el aconsejado].

Aconsejado: Bueno, no es la incomodidad. Tengo más preocupación acerca de lo que la gente cree acerca de mi presentación, especialmente si hago un error de algún tipo.

[Para entonces el consejero ha determinado que el diagnóstico es ansiedad relacionado a situaciones de desempeño, y probablemente decidirá en el diagnóstico: Fobia social, la terminología oficial de diagnóstico de temor irracional de exponerse a escrutinio cuando se desempeña. El consejero sabe que debe buscar perfeccionismo. También espera creencias profundas acerca de la inferioridad personal en este joven. La sesión continúa. Regresamos cerca del final.]

Consejero: Parece que te gustaría sentirte más cómodo hacer cosas en grupos, especialmente cuando presentas un caso. Y te serviría una reducción de de ansiedad en otras situaciones de desempeño también.

Aconsejado: Eso sería justo lo que quiero.

Consejero: Tenemos una meta hacia donde trabajar, entonces. Te he oído decir que te preocupa lo que otros piensan de ti. Que hasta te preocupa que noten tu nerviosismo. ¿Esto es verdad?

Aconsejado: No lo llamaría preocupación, pero sí trato de que no se note mi nerviosismo. Y, es verdad, trabajo muy duro para que no se encuentren errores en mí. Sé que pienso en hacer una buena impresión social también y la mayoría de las veces, creo que no lo logro.

Consejero: [Aceptando la negación perfeccionista de que el aconsejado se preocupa y usando sus palabras] ¿Incluiremos mayor comodidad en situaciones sociales como una de tus metas?

Aconsejado: Creo que me gustaría trabajar en eso.

Consejero: ¿Situaciones de citas con chicas también?

Aconsejado: Bueno, sí. Aunque en realidad no he tenido muchas citas.

Consejero: ¿Debido a temor de las chicas? [Apenas salieron las palabras de su boca y el consejero sabe que ha cometido un error. La frase es demasiado dura para este joven perfeccionista. Lo va a negar de plano.]

Aconsejado: No temor a las chicas. Solo me pongo nervioso de pedirle a la gente que me haga cosas. Tal vez es un poco más difícil de mantener la calma acerca de pensar en pedirle a una chica que salga conmigo.

[El consejero piensa: Necesito relacionarme con tranquilidad con éste hombre. Regularmente niega las palabras de mis interpretaciones y luego las sustituye con sus propias palabras para decir la misma cosa en lenguaje más suave.]

Consejero: Bien, no le temes en realidad a las chicas. Es sólo que te gustaría sentirte un poco más cómodo cuando le pides a una chica que salga contigo, y cuando estas ya en la cita.

Aconsejado: Eso es lo que quiero.

Consejero: Tal vez surjan más metas después. Por ahora estamos de acuerdo en que trabajaremos para reducir tu nerviosismo o ansiedad al presentar casos y en situaciones sociales, incluyendo el citar a las chicas. ¿Así es como ves lo que hemos hecho?

Aconsejado: Sí, exactamente.

Consejero: ¿Estas dispuesto a hacer tarea? [La tarea es una parte integral del proceso del aconsejado. Con asignaturas cuidadosamente planeadas, el aconsejado participa en el trabajo de mejorar, el tratamiento se extiende a las horas entre sesiones, y los cambios llegan más rápidamente. Las asignaturas de tarea se deben de acordar juntos entre el consejero y el aconsejado, no simplemente se impone por el consejero.]

Aconsejado: Claro, si va a ayudar.

En este momento, el consejero pide al aconsejado que lleve un registro de sus sentimientos de nerviosismo y en los tiempos en que ocurren. El registrar las situaciones que lo hacen ansioso facilitará el tratamiento al exponer las causas. Esta información conformará o hará alterar el diagnóstico que el consejero ha hecho.

ORACION

Ahora entrega todo el procedimiento de consejería al Señor Jesús, pidiéndole al Espíritu Santo que dirija todo lo que los dos tienen por delante. Pon delante de Dios las metas y problemas que han notado y el curso tentativo que han planeado entre los dos. Ora para que Él agregue, altere, o borre del plan lo necesario para que esté de acuerdo con Su plan para la vida del aconsejado. Luego alaben y den gracias juntos por Sus promesas y el trabajo que Él va a hacer en el ser humano cuya vida es el material sobre el cual estás a punto de trabajar.

RESUMEN

En éste capítulo, has aprendido que sí puedes terminar la entrevista inicial. Pero puedes hacer más que eso. Y lo que debes hacer no es lo que la mayoría de los consejeros principiantes creen: salir con soluciones o respuestas. Ni tampoco vas a ser solamente un “buen escuchador”. En lugar de eso escuchas, miras, tocas, hueles, sientes, piensas, y formulas. Compartes tus formulaciones con el aconsejado hasta donde el los acepte. Y lo dispones para hacer el trabajo de mejorar trabajando contigo para lograr sus metas.

Tomado de:
William Backus
Telling the Truth To Troubled People
(Diciendo la Verdad a Gente con Problemas) 1985. pp. 88-91.