

LA MOTIVACIÓN DEL CONSEJERO

Tomado de: Gary R. Collins. *Christian Counseling*, Word Publishing, 1988 p.25.

¿Por qué quieres aconsejar? Hay asuntos, que a veces son irreconocidos, que puede interferir en tu efectividad.

1. La necesidad de relaciones. Todos necesitan acercamiento y contacto íntimo con por lo menos dos o tres personas. Para algunos aconsejados, el consejero será su amigo más cercano, por lo menos temporalmente. Pero, supongamos que el consejero no tiene amigos cercanos aparte de aconsejados. En tales casos la necesidad del consejero de una relación puede obstaculizar la ayuda que imparte. El consejero puede desear que los aconsejados no mejoren en realidad y terminar la consejería ya que esto terminaría algunas relaciones cercanas. Si notas que estas buscando oportunidades para prolongar la sesión, para llamar al aconsejado o para reunirse socialmente puede ser que la relación esta satisfaciendo tus necesidades de compañerismo tanto o más de lo que les estas ayudado. En este punto la relación de consejero y aconsejado ha dejado de ser profesional. Esto no es necesariamente malo, pero los amigos no son siempre los mejores consejeros.

2. La necesidad de control. Al consejero autoritario le gusta “arreglar” a otros, dar consejos (aún cuando no se los piden), y jugar el papel de solucionador de problemas. Algunos aconsejados dependientes pueden querer esto, pero eventualmente la mayoría de la gente resiste a los consejeros controladores porque en realidad no ayudan.

3. La necesidad de rescatar. El rescatador frecuentemente tiene un deseo sincero de ayudar, pero este consejero toma la responsabilidad del aconsejado al mostrar una actitud que dice: “Tú no puedes manejar esto”; “Déjame hacerlo por ti”. Esto puede satisfacer al aconsejado un tiempo, pero raramente ayuda permanentemente. Cuando falla la técnica del rescate (como sucede frecuentemente), el consejero se siente culpable, inadecuado y profundamente frustrado.

4. La necesidad de información. Al describir sus problemas, los aconsejados frecuentemente dan granitos interesantes de información que tal vez no sería compartido de otra manera. Cuando un consejero es curioso, él o ella a veces olvida al aconsejado, empuja hacia más información y frecuentemente es incapaz de mantener las confidencias. Los consejeros curiosos raramente son de ayuda y eventualmente la gente deja de pedirles ayuda.

5. La necesidad de sanidad personal. La mayoría de nosotros, llevamos dentro nuestro, necesidades e inseguridades escondidas que podría interferir con nuestro trabajo de ayuda a la gente. Este es un motivo por el cual en las escuelas de psicología, a veces, los estudiantes requieren conserjería antes de empezar a ayudar a las personas. Las sesiones de conserjería quizá no serán satisfactorias si el consejero tiene tendencia a manipular a las personas, de expiar culpabilidad, de complacer alguna figura de autoridad, de expresar hostilidad, de resolver conflictos sexuales, o de demostrar que él o ella es intelectualmente capaz, espiritualmente maduro y psicológicamente estable.

Es probable que cada futuro consejero vaya a experimentar estas tendencias a veces, pero tales necesidades deben ser tratadas a parte de nuestro trabajo con aconsejados. Cuando la gente viene a la conserjería - toman el riesgo de compartir información personal y de comprometerse al cuidado del consejero. El consejero viola esta confianza y disminuye la efectividad del consejo si la relación de ayuda es usada primeramente para satisfacer las necesidades mismas del que ayuda.

Tomado de:
Gary R. Collins
Christian Counseling
Word Publishing, 1988 p.25