

# ASPECTOS BASICOS DE LA CONSEJERIA OCUPACIONAL Y VOCACIONAL



*Unidad de Manejo de Casos  
y Consejería*

---

# INTRODUCCION

- Uno de los instrumentos más importantes con el cual debe trabajar un/a consejero/a es con ***su propia persona.***
- Además de nuestra preparación educativa formal, es sumamente necesario la evaluación continua de nuestras propias cualidades humanas y experiencias.
- Es precisamente esta dimensión humana el determinante más poderoso que define la calidad de la relación que establecemos con nuestro cliente.

---

# INTRODUCCION

- Debemos comenzar por propiciar el crecimiento de nuestra propia vida.
- Debemos ser un vivo ejemplo de quiénes somos y cómo continuamente laboramos para vivir al máximo de nuestro potencial.

---

# DEFINICION DE CONSEJERIA

- Proceso interactivo caracterizado por una relación singular entre un consejero y un cliente con el propósito de lograr cambios en una o más de las siguientes áreas generales:
  - Comportamiento
  - Visión de mundo
  - Habilidad para manejar situaciones de vida.
  - Desarrollo de destrezas de toma de decisiones.



---

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE UN/A CONSEJERO/A EFECTIVO

- **Ser auténtico.**

Implica la voluntad del consejero/a de echar a un lado roles estereotipados y ser una persona real en su relación con el cliente. Es ir más allá de un dominio técnico y permitir la expresión **apropiada** de nuestras reacciones y valores en la relación profesional. En resumen, es servir de modelo a nuestros clientes.

---

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE UN/A CONSEJERO/A EFECTIVO

- **Ser una persona terapéutica**

El que un/a consejero/a sea capaz de ser terapéutico en su relación profesional y ser un modelo de autorreflexión y crecimiento requiere una serie de cualidades personales que mencionamos a continuación:

- Tener identidad propia.
- Respetarse y apreciarse a si mismos.
- Apertura al cambio.
- Voluntad para ampliar su conciencia y la de otros.



---

## CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE UN/A CONSEJERO/A EFECTIVO

- ❑ Dispuestos a tolerar la ambigüedad.
- ❑ Desarrollar su propio estilo de consejería.
- ❑ Pueden experimentar y conocer el mundo del cliente.
- ❑ Comprometidos con vivir plenamente.
- ❑ Sinceridad y honestidad.
- ❑ Tener un buen sentido del humor.
- ❑ Admitir cuando cometen un error.
- ❑ Dispuestos a reinventarse a si mismos.
- ❑ Interés sincero en el bienestar de otros.
- ❑ Envolvimiento profundo en su trabajo.
- ❑ Mantener límites apropiados en su relación con los clientes.



# Retos en la gestión profesional

## ❑ Lidar con sus propias ansiedades

En ocasiones nos podemos sentir ansiosos al trabajar con un cliente principalmente por dos razones:

Incertidumbre sobre lo que va a pasar en el proceso con el cliente.

Dudas sobre nuestras habilidades de poder realizar un proceso de utilidad y apoyo para él.

Lo importante en este caso es tener la **voluntad de reconocer y lidiar con estas ansiedades** y discutir las abiertamente con un compañero de trabajo, supervisor o alguna persona que le permitan un intercambio enriquecedor para su desarrollo personal y profesional.

---

# Retos en la gestión profesional

- Evitar el perfeccionismo
  - ❑ Reconocer que los seres humanos no son perfectos.
  - ❑ Idea errónea – no debemos equivocarnos.
  - ❑ Nos lleva a sentirnos sobrecargados
  - ❑ No tenemos la respuesta a todo.
  - ❑ Aceptarlo de forma honesta.
  - ❑ Requiere mucho valor admitirlo.

---

# Retos en la gestión profesional

## ■ Honestidad sobre nuestras limitaciones.

- Uno de los miedos más comunes del consejero/a es enfrentarse a sus propias limitaciones.
- Nos vemos en la tentación de simular tener la competencia en el manejo de una situación cuando en realidad no la tenemos.
- Nada es más apreciado por un cliente como el que se muestre respeto hacia su persona siendo honestos y admitiendo que no tenemos el conocimiento o las destrezas necesarias para lidiar con una situación en particular que él necesita trabajar.
- Ante situaciones como esta, hagamos la admisión honesta al cliente y busquemos el recurso apropiado que éste necesita.

---

# Retos en la gestión profesional

- **Evitar una identificación exagerada con sus clientes**
  - No debemos preocuparnos de manera exagerada por nuestros clientes. En ocasiones al identificarnos demasiado con los clientes podemos perder nuestro propio sentido de identidad y asumir la de ellos.
  - La empatía se distorsiona, perdemos el sueño preguntándonos cuál fue la decisión que tomó el cliente y dejamos de ser un agente efectivo de ayuda.
  - Debemos aprender a no llevarnos los problemas del cliente para la casa y trabajarlos en los momentos en que nos reunamos con ellos.
  - Contribuimos más al desarrollo del cliente cuando le permitimos asumir la responsabilidad por las decisiones que afectan su vida.

---

## DESTREZAS DE UN CONSEJERO/A EFECTIVO/A

- Autoconocimiento  
Consejero es capaz de comprenderse a si mismo
- Habilidad de comunicación  
Comprender cabalmente el mensaje del cliente
- Empatía  
Comprende la experiencia desde la perspectiva del cliente
- Responsabilidad y compromiso  
Dedicado a laborar por el bienestar de otros



---

# Área Vocacional y Ocupacional

- Destrezas de empleos
- Exploración del mundo ocupacional y de carrera
- Establecimiento de metas
- Proceso de toma de decisiones
- Planes ocupacionales

---

Para preguntas  
Comuníquese con  
Arlette Valpaís Andújar, M.Ed. CPL  
Unidad de Manejo de Casos y  
Consejería del CDORH  
(787)754-5504 ext. 413

