

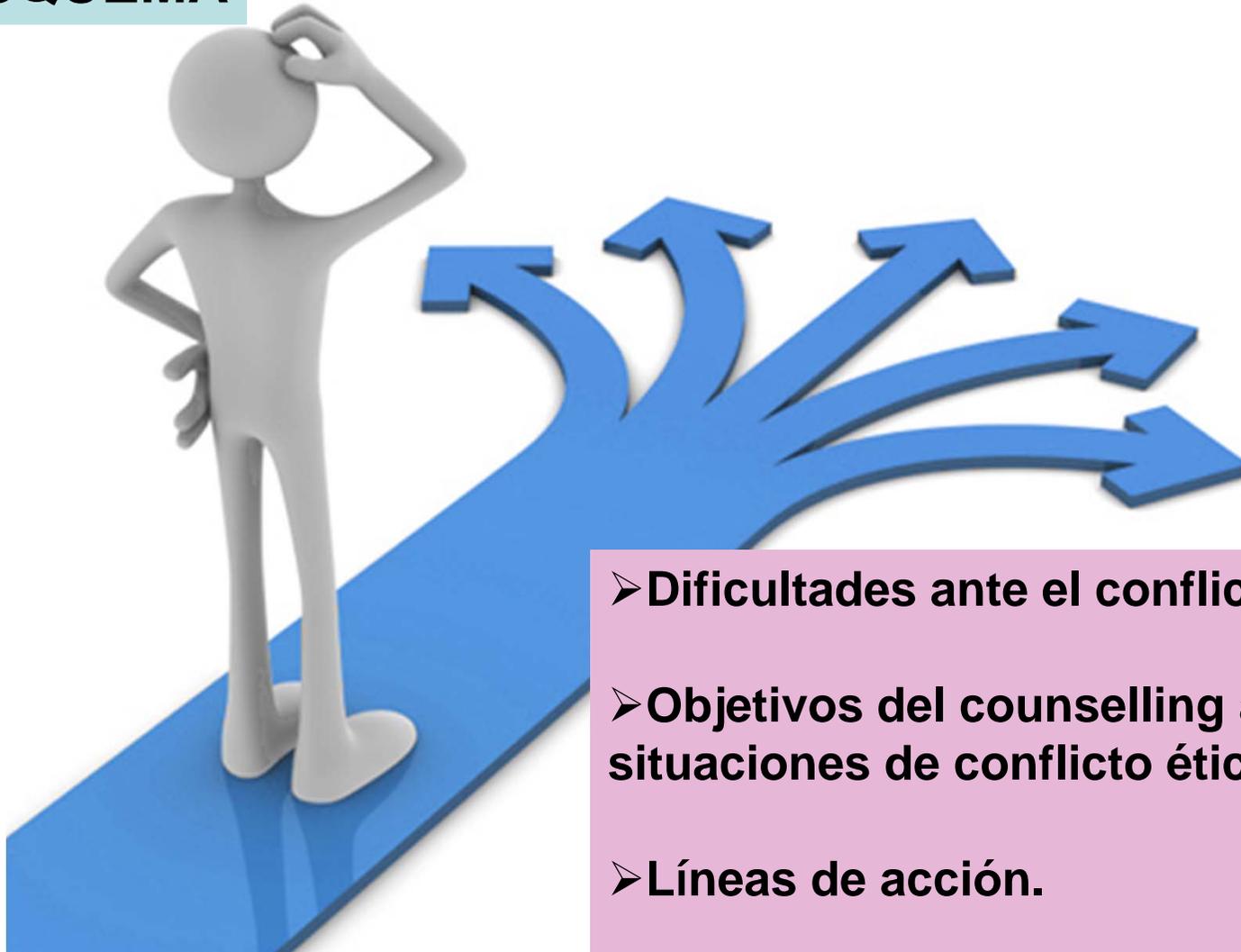


ACOMPañAR EN SITUACIONES DE CONFLICTO ÉTICO

(Counselling y conflictos éticos)

Rosa María Belda Moreno

ESQUEMA



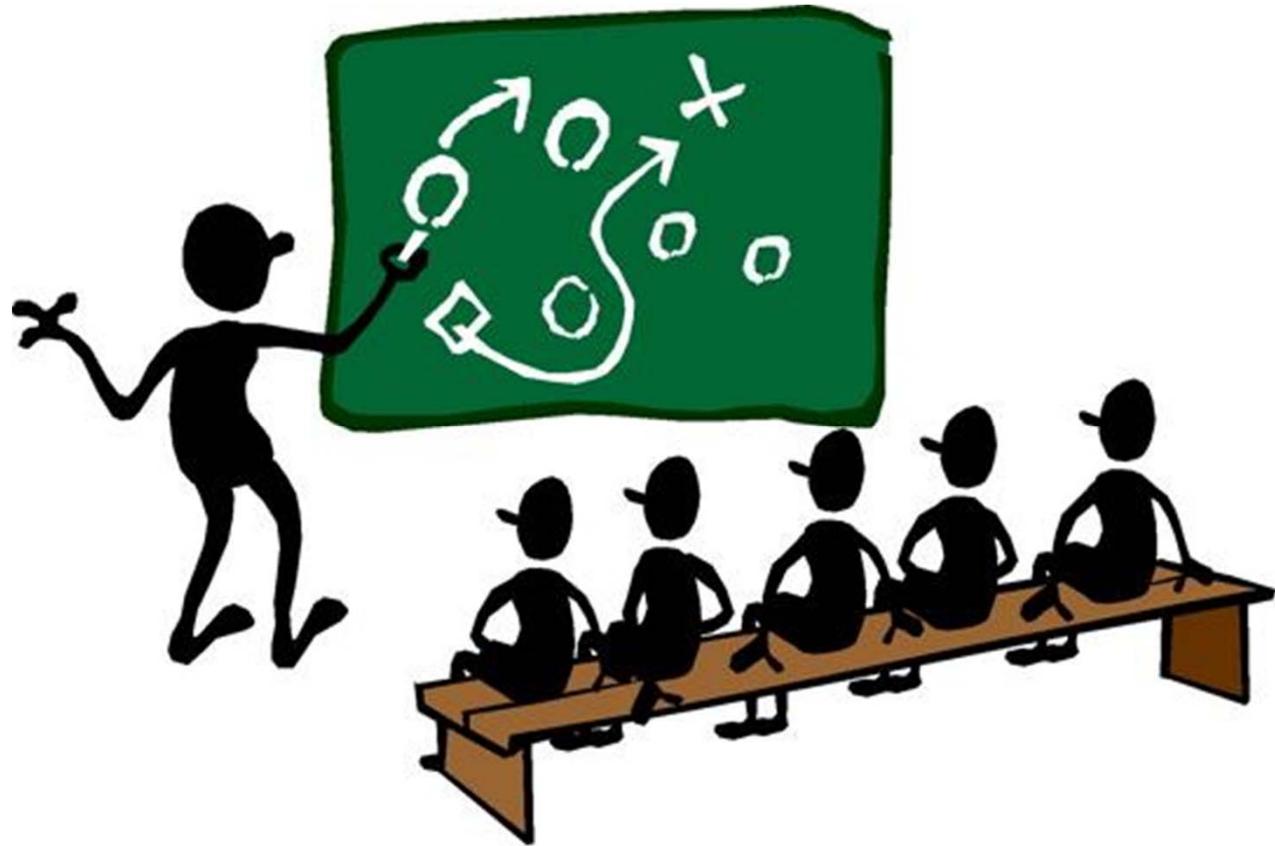
- **Dificultades ante el conflicto ético.**
- **Objetivos del counselling ante situaciones de conflicto ético.**
- **Líneas de acción.**
- **La persuasión.**

DIFICULTADES ANTE EL CONFLICTO ÉTICO



DIFICULTADES ANTE EL CONFLICTO ÉTICO

- Falta de formación en ética.



DIFICULTADES ANTE EL CONFLICTO ÉTICO

- Distancia entre las **convicciones** personales y las impuestas por instancias de la “autoridad” (familiar, social, institucional).



DIFICULTADES ANTE EL CONFLICTO ÉTICO

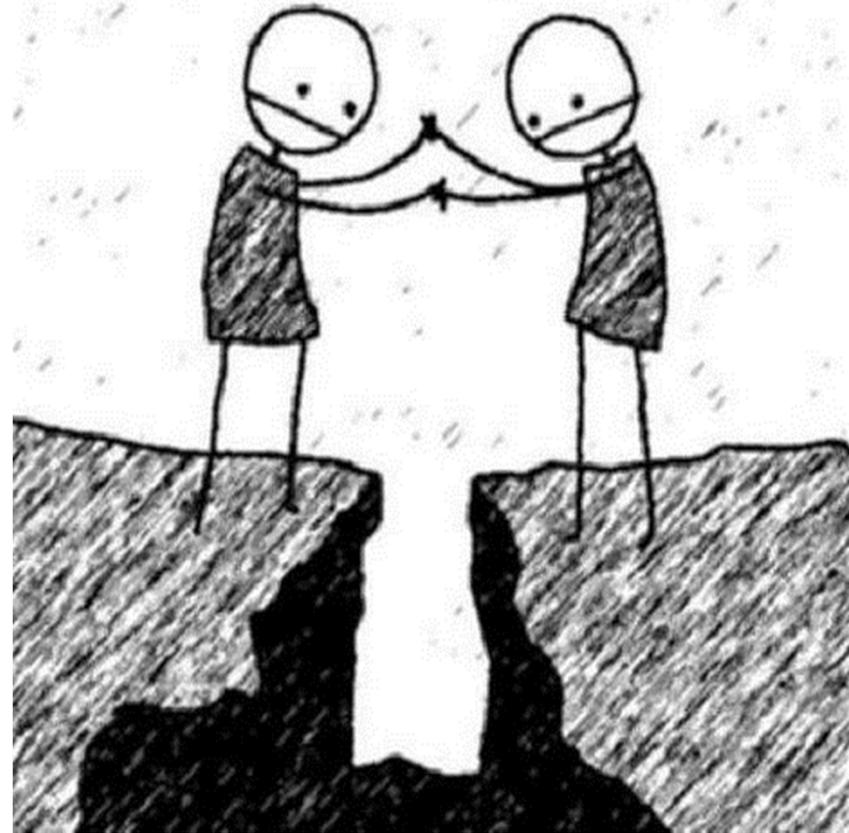


La inseguridad personal ante el conflicto, o generada por nuestras propias incoherencias personales.

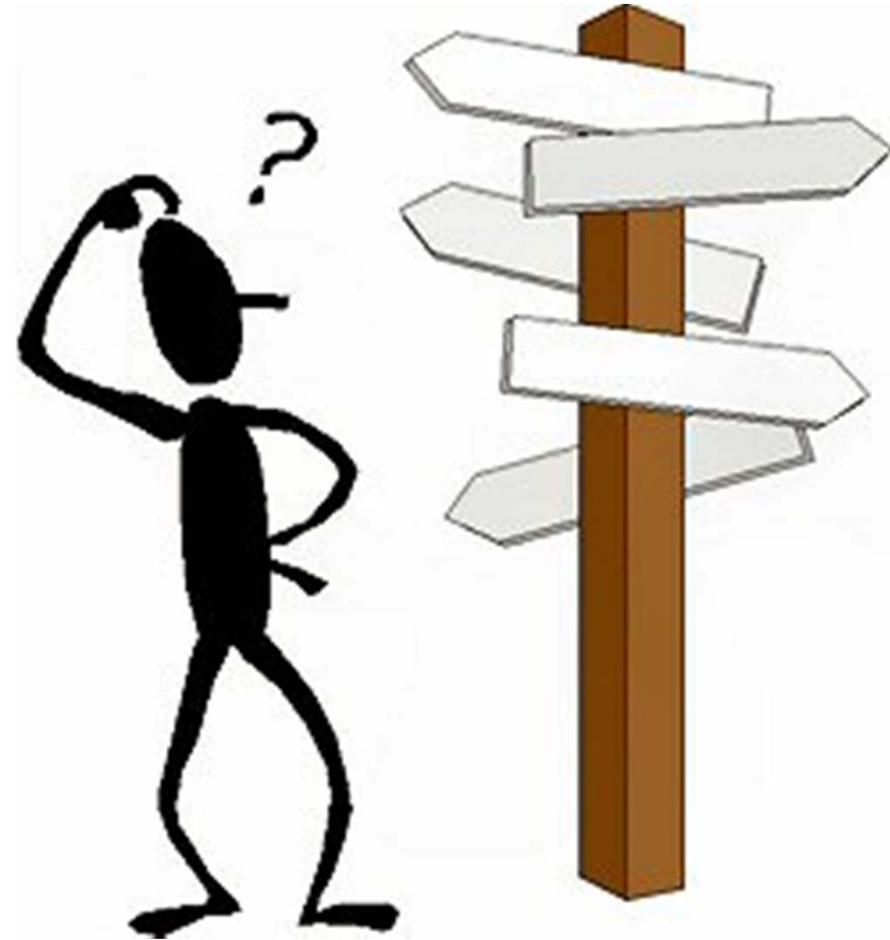
DIFICULTADES ANTE EL CONFLICTO ÉTICO

- Distancia entre el **lenguaje ético** que tiende a generalizar y es más aséptico y la necesidad de **personalizar** en cada uno de los casos, donde los valores están mezclados con los sentimientos.

Más Hayá De La Distancia



DIFICULTADES ANTE EL CONFLICTO ÉTICO



Confusión ante
las diferentes
tendencias.

¿Cuál es tu dificultad?

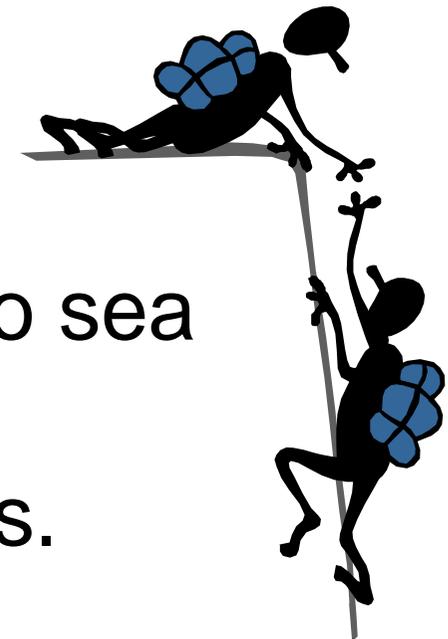




OBJETIVOS

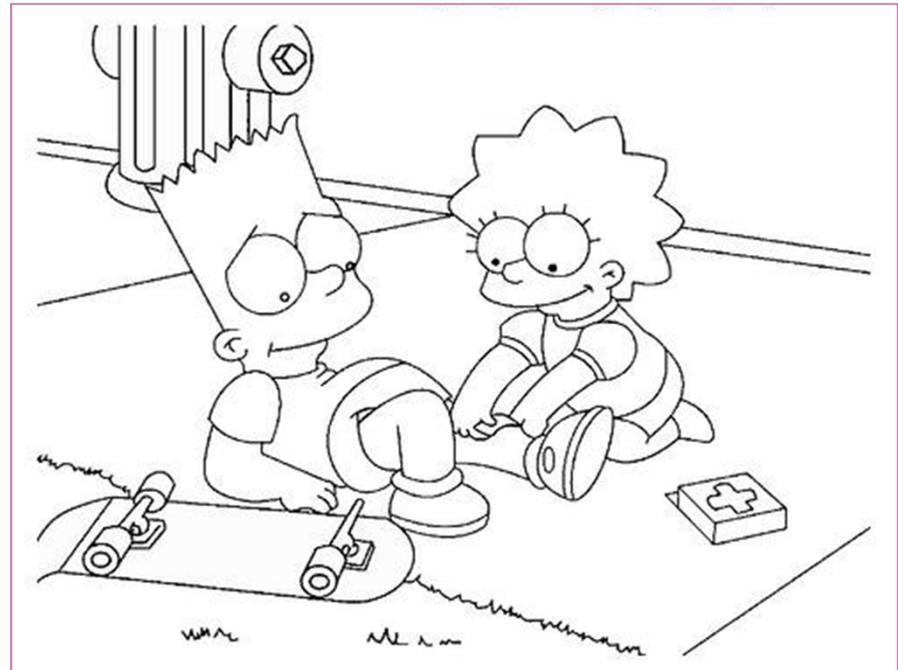
OBJETIVOS DEL COUNSELLING EN SITUACIONES DE CONFLICTO ÉTICO

- Ayudar a tomar **decisiones** significativas, en sintonía con la opción fundamental.
- Colaborar a que el conflicto ético sea ocasión de **crecimiento** y de interiorización de nuevos valores.



OBJETIVOS DEL COUNSELLING EN SITUACIONES DE CONFLICTO ÉTICO

- Ayudar a hacer de la experiencia de conflicto una **experiencia moral (ser responsables)**.



OBJETIVOS DEL COUNSELLING EN SITUACIONES DE CONFLICTO ÉTICO



Prevenir sufrimientos innecesarios, especialmente en lo que se refiere a la culpa irracional o morbosa.

OBJETIVOS DEL COUNSELLING EN SITUACIONES DE CONFLICTO ÉTICO

- **Acoger** a la persona en su situación real (atención a los sentimientos).
- Ayudar a comprender el problema, mediante la **confrontación**.
- Infundir certeza de **acogida incondicional**.





LÍNEAS DE ACCIÓN

LÍNEAS DE ACCIÓN

1. Trabajar sobre sí mismo: conocer la propia escala de valores, interiorizar los valores proclamados, autoconfrontarse, dejarse impactar sanamente por los conflictos.



Ejercicio de autoconocimiento

LÍNEAS DE ACCIÓN-evitar

...Inhibiéndose de la responsabilidad en la búsqueda de lo mejor.



LÍNEAS DE ACCIÓN-evitar

3. La no comunicación de los propios valores por:

- Miedo a presentar la propia opinión conflicto.
- Miedo a hacer sufrir.
- Miedo a ser rechazado.
- Miedo a ser tachado de retrógrado o progresista.
- Contradicción interna: estar pasando por el mismo conflicto.

LÍNEAS DE ACCIÓN

4. **Comunicar los valores teniendo en cuenta el carácter relacional de los mismos:** los valores se enriquecen y se transforman con el diálogo y el encuentro, se comunican por ósmosis, tienen acceso experiencial, mucho antes de ser verbalizados.

La neutralidad o asepsia valórica es imposible

Ejercicio de intercambio



RELACIÓN DE AYUDA: MODELO ÉTICO

El que acompaña se convierte en modelo ético, desde su actitud de profundo respeto por la persona. Actitud que invita a respetarse a uno mismo y respetar a los demás.



Experiencias de acompañamiento

LÍNEAS DE ACCIÓN



Incitar a la responsabilidad:

- ✓ Reconocer que la responsabilidad última la tiene el ayudado.
- ✓ Acompañar a encontrar razones válidas para el otro para elegir lo mejor.

El deber ético de confrontar

CONDICIONES

- ¿Cuál es mi motivación?
- Prudencia y delicadeza.
- Respetando los ritmos.
- No se trata de legalismos.
- No es moralizar.
- Ayudando a ser sí mismo.
- Seres en relación.
- Con verdadero interés por el bien ajeno.



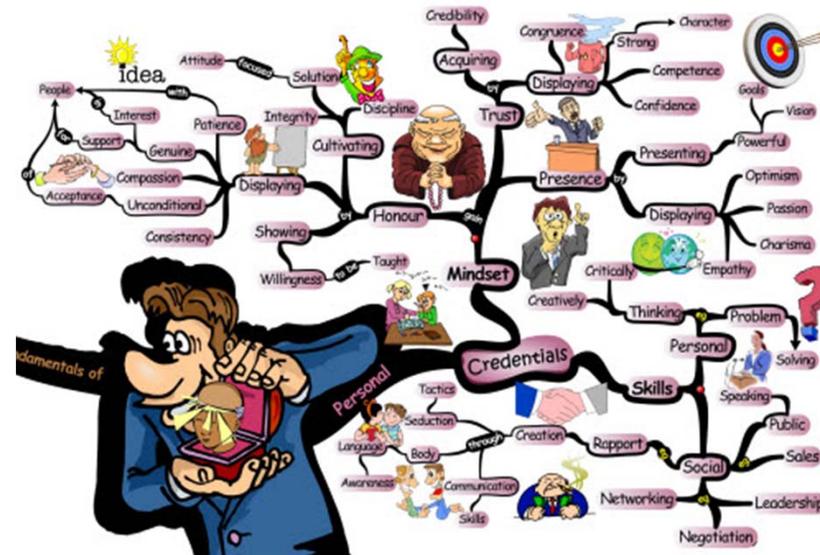


LA PERSUASIÓN



PERSUADIR

- Inducir, mover, obligar a uno con razones a creer o hacer una cosa. (Espasa)



- Acto de influir; inducir una determinada respuesta o convicción a otro. (Dicc. Counselling)

PERSUASIÓN EN COUNSELLING

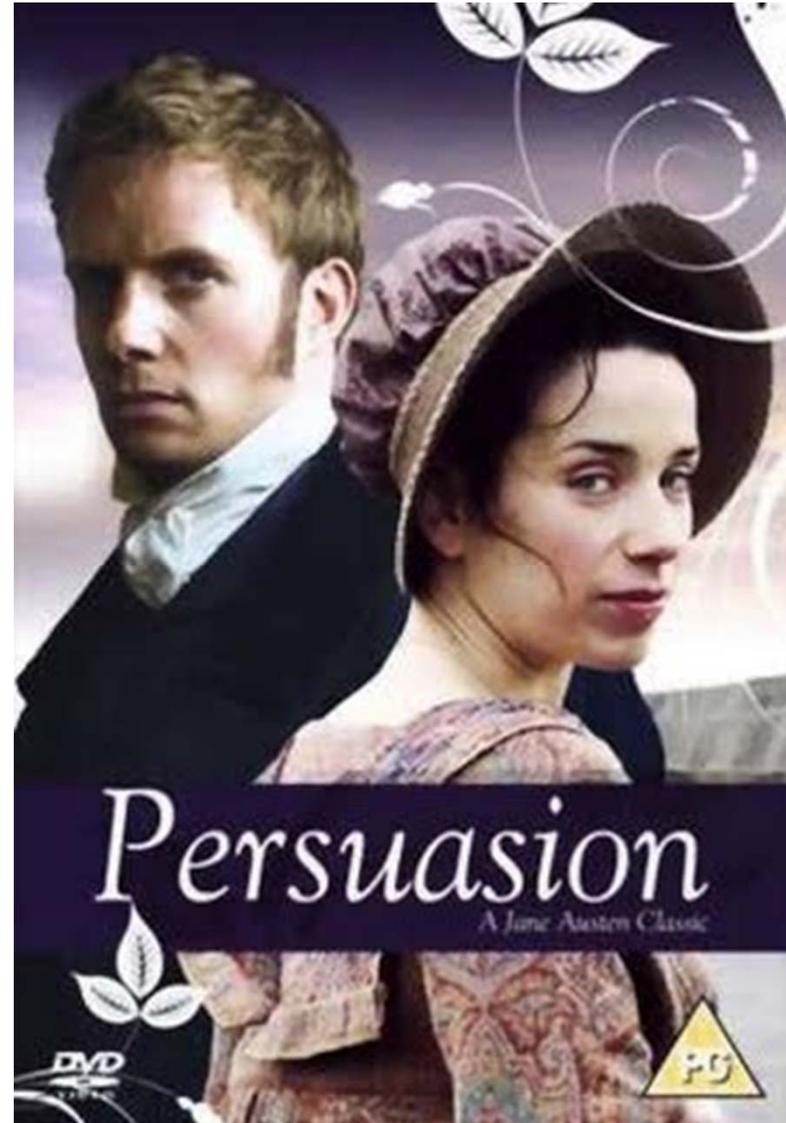
Habilidad del ayudante para modificar las actitudes del ayudado en relación a indicaciones saludables (buenas) y provocar la adherencia.





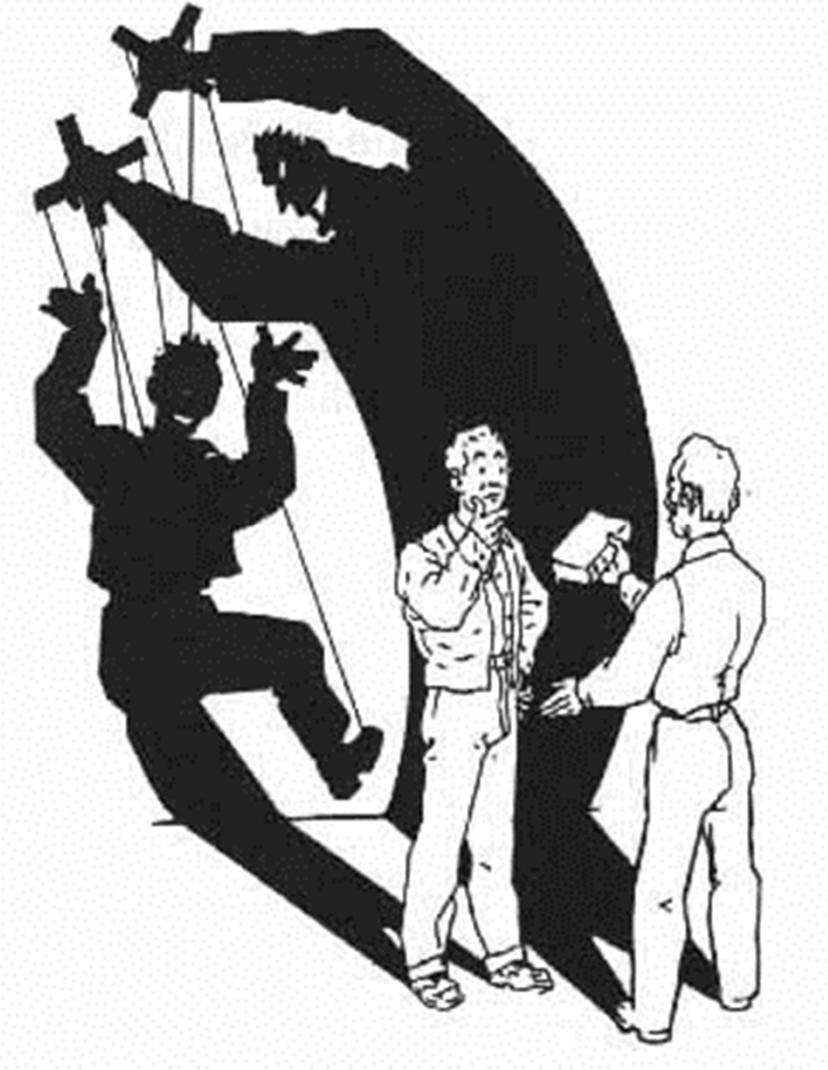
PERSUASIÓN...

- **Persuasión:** influencia intencional de inducir a una persona, mediante procedimientos racionales, a aceptar libremente las creencias, actitudes, valores, intenciones o acciones defendidos por el persuasor.





NO ES LO MISMO...



- **Manipulación:** influencia intencional y efectiva de una persona por medios no coercitivos, alterando las elecciones reales al alcance de otra persona o alterando por medios no persuasivos la percepción de esas elecciones.



NO ES LO MISMO...

- **Coerción:**

Ocurre cuando alguien intencionalmente influye en otra persona amenazándola con daños indeseados y evitables tan severos, que la persona no puede resistir el no actuar a fin de evitarlos.



¿CUÁNDO PERSUADIMOS?

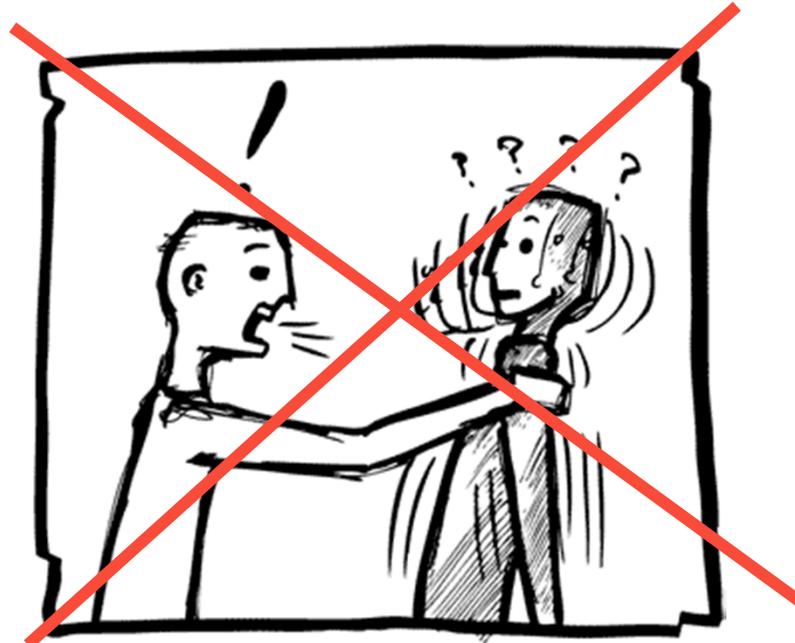


- Ante la negativa o resistencia a una indicación saludable, a abandonar conductas insanas o antisociales o para procurar la adherencia a pautas terapéuticas.
- Sobre todo cuando hay repercusiones a terceros.



CONDICIONES PARA PERSUADIR

- Con la prudencia y humildad de quien no quiere conducir la vida del otro ni se considera poseedor de la verdad.
- En clave de acompañar a tomar decisiones responsables y saludables para sí y para los demás.





CONDICIONES PARA PERSUADIR

- **Facilitando que las conductas sean adoptadas por razones que el ayudado encuentre dentro de sí como válidas o descubra su validez, aunque inicialmente vengan de fuera.**



¿HAY UN SECRETO PARA PERSUADIR?



- ❖ El peso de los argumentos en sí.
- ❖ La bondad de la intención.
- ❖ La confianza en la persona del counsellor/a.
- ❖ El modo de inducir al otro (los medios utilizados).
- ❖ Los valores que conducen al que persuade.
- ❖ El objetivo último: no centrado en la ley ni en la norma, sino en la persona y sus posibles repercusiones sobre terceros.



PARA CONCLUIR...



Rosa María Belda Moreno