



NOMBRE DE ALUMNO: Josué Miranda Rodríguez.

NOMBRE DEL PROFESOR: Alma Rosa Alvarado Pascasio.

NOMBRE DEL TRABAJO: Cuadro sinóptico.

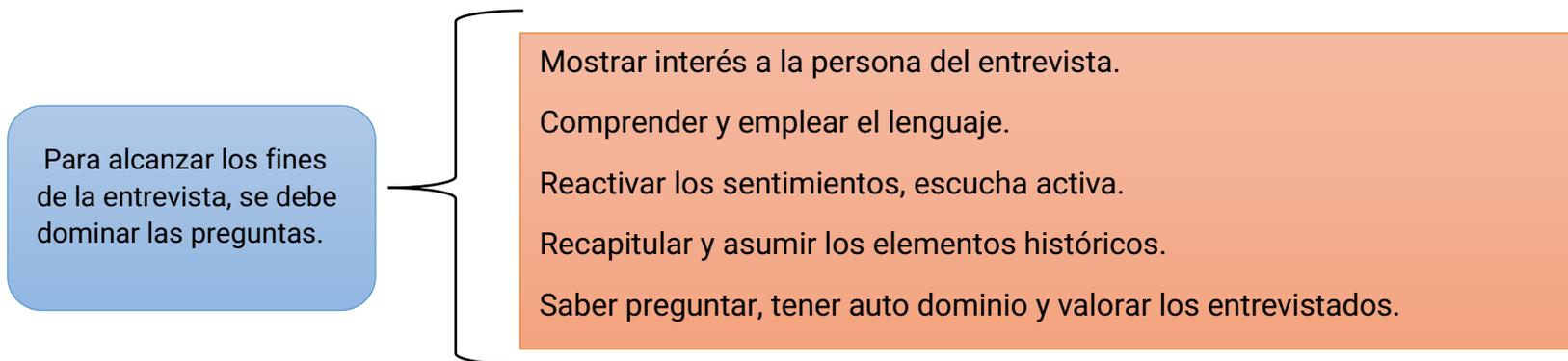
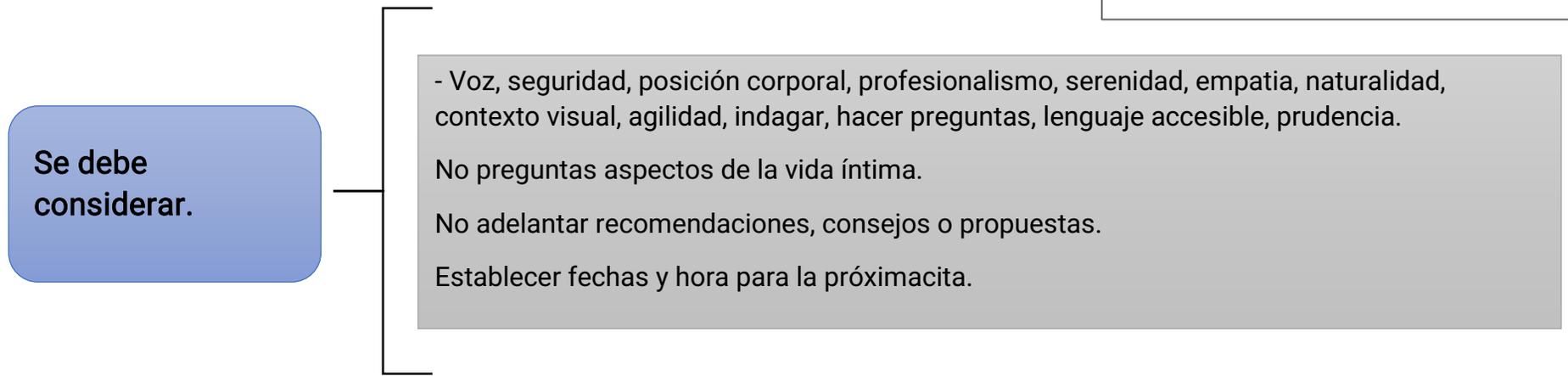
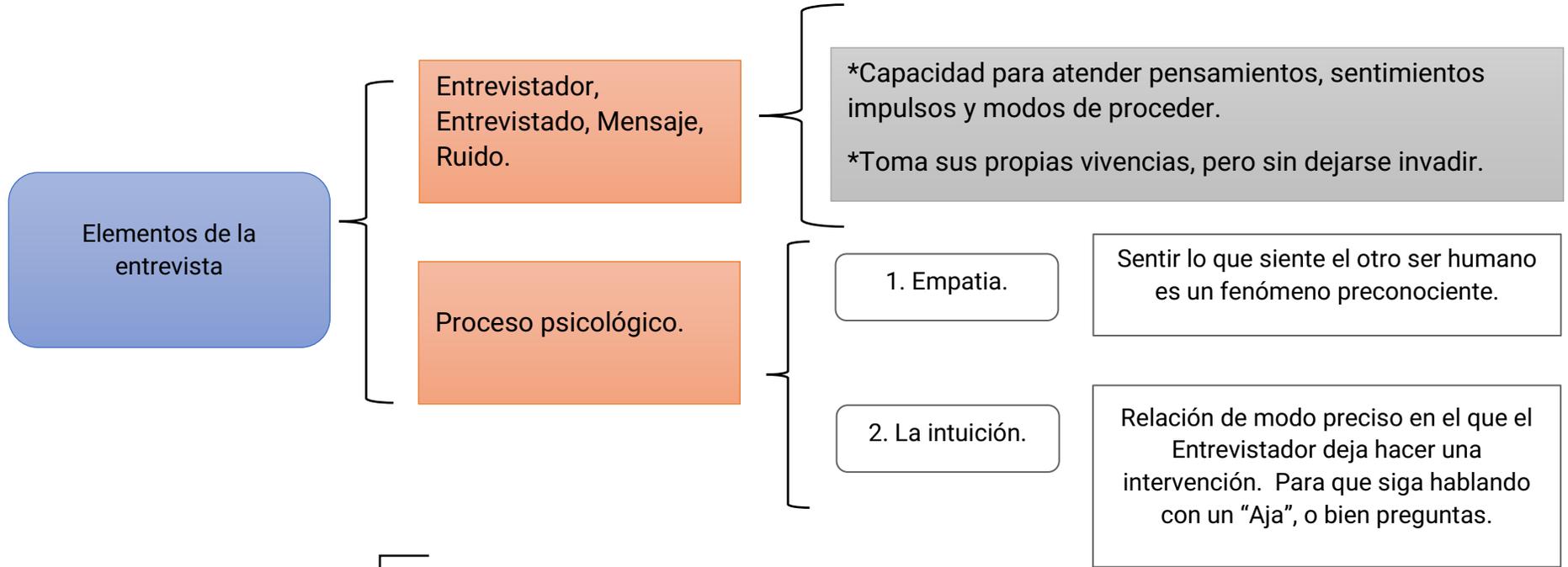
MATERIA: Técnicas de la entrevista.

GRADO: Sexto cuatrimestre.

GRUPO: "A".

PASIÓN POR EDUCAR

Ocosingo Chiapas a 31 de Mayo del 2020 .



El arte de preguntar.

Coanalizar las preguntas para alcanzar las metas.
Ser capaz de escuchar.
La escucha empática.

Habilidad de la
esencia afectiva.

1. La atención: En lo que hace y en lo que dice y sobre todo es importante, que el Entrevistado sienta que se le preste atención.

2. Persepcion: Debe conocer y concientizarse de sus propias ideas y paradigmas culturales. Evitar que notemos solo los aspectos que confirmen nuestros propios valores y creencias.

3. Concentración: De nuestra atención y de recibir los mensajes, debe ser capaz de eliminarse su conciencia en la medida de lo posible, cualquier otra fuente de distracción enfocándose exclusivamente en el proceso de la entrevista.

4. Retención: Un buen Entrevistador tiene que estar consciente se su necesidad de recabar los elementos de la entrevista.
Resumirlo y Evaluar.

Los obstáculos.

(A). TÍMIDO : Para tratar al sujeto tímido es brindándole apoyo.

- La técnica consiste en proporcionar al Entrevistado "confianza y seguridad en si mismo".

(B). AGRESIVO: El sujeto agresivo posee una personalidad antagónica a la del sujeto tímido, se muestra sarcástico, autoritario, impulsivo, agresivo, autosuficiente, cínico e irascible.

-La técnica para manejarlo se basa en un periodo corto de rapport, siendo conveniente que sea el entrevistado el que lo establezca, dado que de esta manera el entrevistador podrá darse cuenta de la forma en que el sujeto maneja la agresividad.

(C). EL MANIPULADOR: El sujeto manipulador se presenta como egocéntrico, creativo, flexible, impaciente, halagador y chantajista.

- En este caso en particular el entrevistador necesita mucha astucia, ya que este individuo sabe que todos los seres humanos somos débiles ante los halagos.

(D). EMBUSTERO: Estos sujetos tienden a exagerar los detalles de sus vidas con elementos que parecen claramente producto de una fantasía, se muestran perezosos y mentirosos.

-La técnica más adecuada para manejar al sujeto embustero es la de confrontación; gracias a ella el entrevistador puede verificar la información que está recibiendo. Esta técnica deberá aplicarse en cuanto el entrevistado sospeche el engaño.

