



Nombre del alumno: Arturo Cruz Abadillas

Nombre del profesor: Alma Rosa Alvarado Pascasio

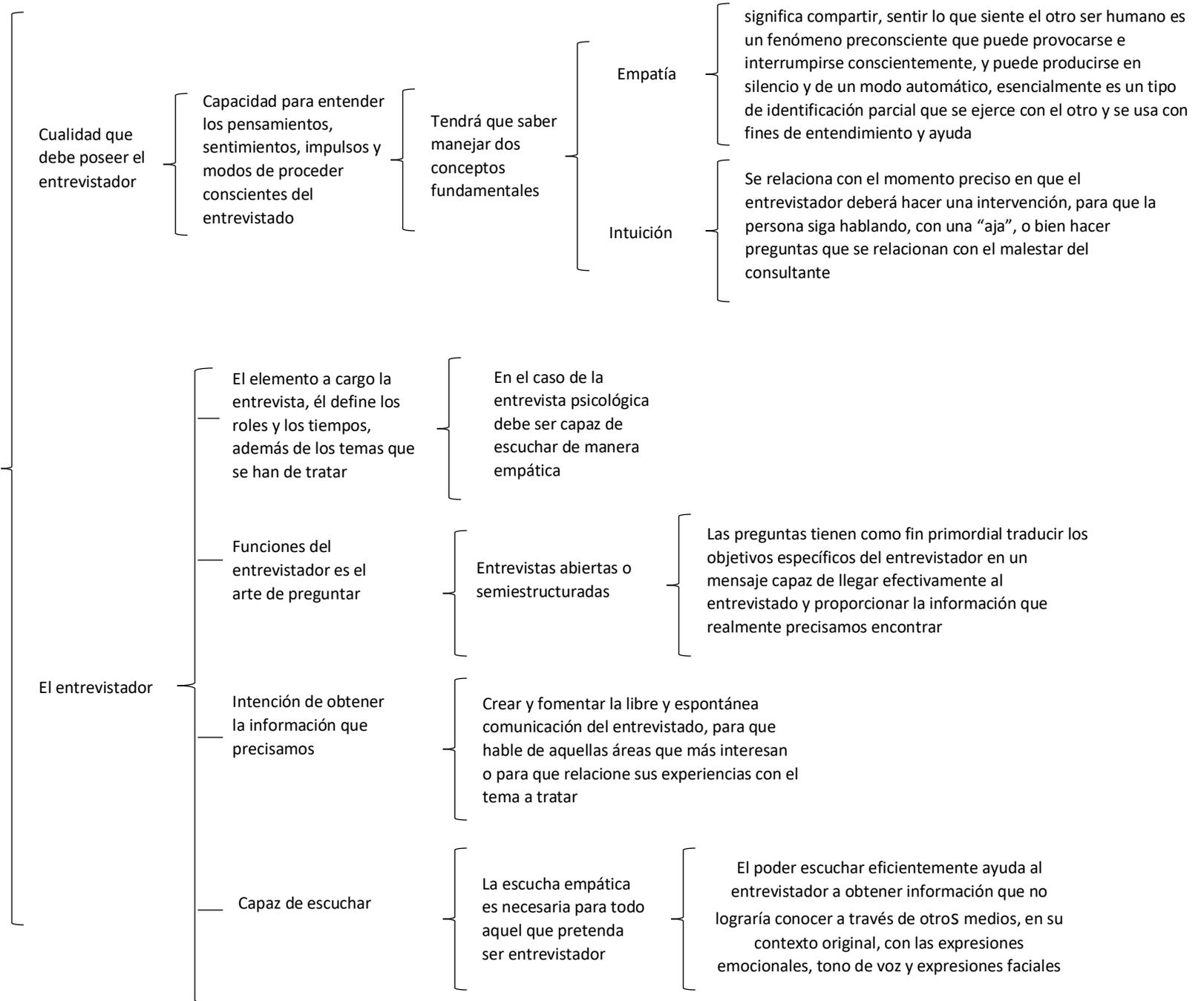
Licenciatura: Ciencias de la educación

Materia: Técnicas de la entrevista

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico "Elementos de la entrevista"

PASIÓN POR EDUCAR

ELEMENTOS DE LA ENTREVISTA



ELEMENTOS DE LA ENTREVISTA

Habilidades que se requieren para escuchar eficazmente

Atención

Centre su atención en el entrevistado, en lo que hace y en lo que dice, y sobre todo es importante que el entrevistado sienta que se le presta atención

Percepción

Deben reconocer y concientizarse de sus propias ideas y paradigmas culturales para prevenir distorsiones dentro de su campo perceptual

Evitar que notemos sólo los aspectos que confirmen nuestros propios valores y creencias. Este aspecto le permite al entrevistador mejorar la objetividad del proceso

Concentración

Debe ser capaz de eliminar de su conciencia, en la medida de lo posible, cualquier otra fuente de distracción, enfocándose exclusivamente en el proceso de la entrevista

Retención

Tiene que estar consciente de su necesidad de recordar los eventos de la entrevista tal como sucedieron para resumirlos y evaluarlos

Obstáculos que impiden escuchar efectivamente

La intolerancia

Que haga que se juzgue al entrevistado desde los parámetros éticos del entrevistador e impida la aceptación necesaria para el rapport

La impulsividad

Al sugerir respuestas o interrumpir al entrevistado; anticipación, es decir, presumir que con unas cuantas palabras se puede evaluar o juzgar la entrevista o al entrevistado

Indolencia

Perder el interés y la atención en el proceso y permitirse aburrirse en la misma entrevista

ELEMENTOS DE LA ENTREVISTA

El entrevistado o los entrevistados es el segundo elemento indispensable en una entrevista

Elemento posee la información que el entrevistador requiere importante para el entrevistador poder distinguir los atributos más particulares de la personalidad del entrevistado

El tímido

Encara la entrevista con miedo, embarazo y esperanza. Como no sabe exactamente que se espera de él, teme ser inferior o no saber responder

Ansiedad es lo que le inhibe y también su propio sentimiento de inseguridad. Se observa fácilmente que su volumen de voz es bajo, no mira directamente a los ojos del entrevistador, su postura es encogida, le cuesta mantener la conversación y difícilmente esboza una sonrisa

El agresivo

Posee una personalidad antagónica a la del sujeto tímido

Se muestra sarcástico, autoritario, impulsivo, agresivo, autosuficiente, cínico e irascible

El manipulador

Se presenta como egocéntrico, creativo, flexible, impaciente, halagador y chantajista

Este caso en particular el entrevistador necesita mucha astucia, ya que este individuo sabe que todos los seres humanos somos débiles ante los halagos. El sujeto manipulador tiene una meta fija y preestablecida: poder manejar la entrevista y al entrevistador de acuerdo a sus intereses

El embustero

Tienden a exagerar los detalles de sus vidas con elementos que parecen claramente producto de una fantasía, se muestran perezosos y mentirosos

Estas actitudes se ven frecuentemente en entrevistas laborales, principalmente las relacionadas a ventas y relaciones públicas

Tercer elemento es el mensaje

El objeto de la comunicación establecida entre el entrevistador y el entrevistado

Se define como la información que envía el emisor al receptor