

TECNICAS DE LA ENTREVISTA

ELABORAR UN MAPA CONCEPTUAL DEL TEMA

“ANALISIS Y COMPRESION DEL CONTENIDO”

UNIDAD III TEMA Y SUBTEMAS

NOMBRE DEL DOCENTE:

MAESTRA. MARIA DEL CARMEN BRIONES MARTINEZ

PRESENTA LA ALUMNA:

DIAZ RAMIREZ BIANCA YULISSA

III CUATRIMESTRE GRUPO: “A” LIC EN: TRABAJO SOCIAL Y
GESTIONCOMUNITARIA

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 16 DE JULIO DEL AÑO 2020

ANALIS Y COMPRESION DEL CONTENIDO

ESTRATEGIAS PARA ELICITAR O MANTENER LA COMUNICACION

Concepto

Un buen entrevistador debe reunir tres características básicas: características actitudinales, habilidades de escucha y estrategias en el manejo de las verbalizaciones.

Se clasifican en

ACTITUDES FUNDAMENTALES DEL ENTREVISTADOR

- **EMPATIA:** Es entendida como la capacidad del entrevistador para comprender al paciente en sus preocupaciones cognitivas y emocionales.
- **CALIDEZ:** Es una cualidad imprescindible de un entrevistador ya que capacita para desempeñar con seguridad el rol profesional que ejerce.
- **COMPETENCIA:** Implica conocer sus limitaciones y derivar al paciente a otro profesional si considera que el no es suficientemente competente.
- **HONESTIDAD Y ETICA PROFESIONAL:** Mostrar respeto al paciente en todos los aspectos idiosincráticos y personales que no entran a formar de la valoración terapéutica o del cambio que se propone.

Es

HABILIDADES DE ESCUCHA

- **DEJAR DE HABLAR:** Para saber que le ocurre al paciente es más importante escuchar que hablar.
- **ESCUCHA ACTIVA:** Es mantener contacto ocular con el que habla, no expresar inicialmente el propio acuerdo o desacuerdo.
- **BAJA REACTIVIDAD VERBAL:** Es entendida como el tiempo que tarda en contestar el entrevistador desde que el entrevistado ha intervenido.
- **SILENCIOS INSTRUMENTALES:** Se denominan así porque están al servicio de facilitar la reflexión y comprensión de lo que se está hablando. Promueven profundizar en el tema o bien desinhibir el bloqueo en la comunicación.

Es

S
u
s
C
a
r
a
c
t
e
r
í
s
t
i
c
a
s

ESTRATEGIAS EN EL MANEJO DE LAS VERBALIZACIONES

Es

Las estrategias para elicitación o mantener una comunicación con el paciente son:

- a) Realimentación informativa: los hechos
- b) Realimentación del comportamiento.

Son

- Mas descriptiva que valorativa
- Concreta y no general
- Tener en cuenta las necesidades del otro
- Se refiere a comportamientos que pueden ser cambiados
- Es contrastada por el que la recibe
- Se da en el momento oportuno y lo antes posible.

ESTRATEGIAS EN EL MODO DE HACER PREGUNTAS

Se clasifican en

PREGUNTAS ABIERTAS

DEVOLVER LA PREGUNTA

PREGUNTAS CON ENCABEZAMIENTO

PREGUNTAS FACILITADORAS

PREGUNTAS CALRIFICADORAS

PREGUNTAS CERRADAS

PREGUNTAS GUIADAS Y DE CONFRONTACION

ANALISIS Y COMPRESION DEL PROBLEMA

PRONOSTICO: Determinar el mismo atendiendo a las variables implicadas personales, familiares y sociales.

MOTIVO DE CONSULTA: Identificar el problema o los problemas en todas sus dimensiones.

PERCEPCION DEL SUJETO: Conocer cómo percibe el sujeto, dicho problema y las emociones vinculadas al mismo.

HIPOTESIS DIAGNOSTICAS: En los términos que el profesional entiende en su función de su marco teórico.

Aspectos que se encuentran

ANALISIS DE LA DEMANDA: porque acude ahora, consultas previas expectativas de solución.

DEFINICION OPERATIVA: Del problema o problemas del paciente.

ANTECEDENTES: De sus problemas en su momentos de aparición y en el momento actual.

JERARQUIZAR LOS PROBLEMAS: Presentados dependiendo de la gravedad de los mismos.

Aspectos que se encuentran

Determinar la severidad del mismo.

CONCECUENCIAS DEL PROBLEMA: Observar el grado de compromiso clínico que conllevan estos problemas al paciente.

TENTATIVAS DE SOLUCION: El paciente ha implementado hasta el momento y los resultados obtenidos de las mismas.