

## **TECNICAS DE LA ENTREVISTA**

**ELABORAR UN CUADRO SINOPTICO DEL TEMA “ETAPAS DE LA ENTREVISTA”**

**NOMBRE DEL DOCENTE:**

**LIC. EN PSICOLOGIA MARIA DEL CARMEN BRIONES MARTINEZ**

**PRESENTA LA ALUMNA:**

**DIAZ RAMIREZ BIANCA YULISSA**

**III CUATRIMESTRE GRUPO: “A” LIC EN: TRABAJO SOCIAL Y GESTION  
COMUNITARIA**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 03 DE JULIO DEL AÑO 2020**

# ETAPAS DE LA ENTREVISTA

## INICIO DE LA ENTREVISTA RAPPORT

La primera etapa es la fase inicial, el objetivo principal es lograr que el entrevistado se sienta cómodo en presencia del entrevistador.

### CLASES DE COMPORTAMIENTO

- Tratar con cortesía, interesarse al escuchar.
- Hacer preguntas extensas en lugar de específicas
- Seleccionar áreas familiares al solicitante para poder abrir la entrevista.
- Aclarar que la información íntima se tratara confidencialmente.

### ENCUADRE Y DELIMITACION

Se abre la entrevista calificando los objetivos de la misma, el tiempo que vamos a invertir y el conocimiento que tenemos a su demanda.

## PROCESO O DESARROLLO DE LA ENTREVISTA

Por estilo de entrevista se entiende el patrón de interacción usado para conversar con el entrevistado, y puede ser clasificado en dos grandes grupos.

### ENTREVISTA DIRIGIDA

La estructura de este estilo es muy rígida depende de un plan preciso control de tiempo y listos de chequeo impresos donde ir evaluando la actuación del entrevistado.

### ENTREVISTA NO DIRIGIDA

Este estilo de entrevista es particularmente recomendable en entrevistas de confrontación o de resolución de conflictos dando sus características libres y activas, aunque también es conveniente utilizarlo en el cierre de cualquier otra entrevista.

## CIMA DE LA ENTREVISTA

Esta es la etapa más larga y profunda de cada entrevista. Es cuando el entrevistado ha obtenido datos suficientes como para tomar decisión. Momento más adecuado para decidir acerca de la situación o problema planteado.

- La actuación del entrevistador en este tiempo es la de observar, escuchar y vivenciar la conducta del paciente, atendiendo a sus verbalizaciones a la comunicación no verbal.
- En esta fase el psicólogo debe dejar constancia de cuál es su rol, guiar al entrevistado en el desarrollo de la entrevista y utilizar sus conocimientos.
- La actitud del psicólogo su experiencia y habilidades profesionales son la base para comprender porque y para que un paciente acude a un profesional.
- Antes de pasar a la fase final conviene que el psicólogo haga una síntesis de los problemas planteados y se los formule de forma breve al paciente a fin de obtener un feed-back comprensivo.

## CIERRE DE LA ENTREVISTA

Su objetivo fundamental consiste en consolidar los logros alcanzados durante las etapas de cima y cierre. Inicia con la indicación del entrevistador que se acerca al final.

- De acuerdo a Acevedo (2009) esta fase es casi importante como la de inicio.
- De acuerdo a Colín (2009) esta fase es muy importante porque el sujeto puede proporcionar información relevante el final.
- En la tercera fase, fase final o de cierre de la entrevista se despide al paciente.
- Esta fase final es bastante diferente de unos pacientes a otros.

## ELEMENTOS DE LA ENTREVISTA

### ENTREVISTADOR

El entrevistador es el elemento a cargo la entrevista, el define los roles y los tiempos, además de los temas que se han de tratar.

#### \*CUALIDADES:

\* Mostrar interés por la persona que se entrevista y por sus problemas.-comprender y emplear el lenguaje del entrevistado.- comprender por qué el entrevistado experimenta determinados sentimientos.

#### \*HABILIDADES:

1.-Atención, 2.- percepción, 3.- concentración, 4.- retención.

### ENTREVISTADO

Este elemento posee la información que el entrevistador requiere. Es muy importante para el entrevistador poder distinguir los atributos mas particulares del entrevistado.

- El tímido: el sujeto tímido encara la entrevista con miedo, embarazo y esperanza.
- El agresivo: posee una personalidad antagónica a la del sujeto tímido, se muestra sarcástico, autoritario, impulsivo, agresivo, autosuficiente, único e irascible.
- El manipulador: se presenta como egocéntrico, creativo, flexible, impaciente, halagador y chantajista.
- El 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.

### MENSAJE

Es el tercer elemento se define como la información que envía el emisor al receptor. En el caso de la entrevista en roles que se intercambian de manera continua.

## TECNICAS PARA MANEJAR LA ENTREVISTA

- **TECNICA DE LA OBSERVACION:** Para poder aplicar esta técnica es imprescindible gozar de un buen estado físico (vista, oído, sin presencia de algún sistema nervioso, etc.)
- **TECNICA DEL ECO:** Es considerada como una de las que más facilitan seguir manteniendo una conversación. Tiene componentes no verbales importantes, pero en lo verbal se expresa con una frase similar a la dicha por el entrevistado.
- **TECNICA DEL SILENCIO:** Es una técnica de presión; consiste en guardar absoluto silencio después de que el entrevistado aparentemente, ha terminado de hablar sobre el tema que se estaba tratando. No se aconseja, de ninguna manera que el entrevistador deba permanecer callado a lo largo de toda una entrevista.
- **TECNICA DEL JUEGO DE PAPELES:** Consiste en el que el entrevistado tome el rol de alguno de los personajes inmersos, en la situación que se ha planteado a lo largo de la entrevista. Dicha técnica tiene la finalidad de analizar diversas reacciones del individuo entrevistado ante las actitudes percibidas de otros.
- **TECNICA DE CONFRONTACION:** Esta técnica es realmente eficaz en aquellos casos en los que el entrevistador tenga razones para suponer que el entrevistado está tratando de sorprenderlo exagerando su capacidad y conocimientos.
- **TECNICA DEL USO DEL AGRADO:** Esta técnica tiene el objetivo de determinar cómo funciona el entrevistado ante una situación de apoyo. La técnica consiste en que el entrevistador maneje una actitud de aceptación total mientras el entrevistado habla.
- **TECNICA DEL USO DEL DESAGRADO:** Es una técnica de presión cuyo objetivo es evaluar la seguridad que el entrevistado tiene en sí mismo ante una situación adversa. Esta técnica requiere que el entrevistador se sepa mantener firme en su actitud y la maneje con seguridad, sin que esta recaiga en actitud agresiva o violenta.
- **TECNICA DE PRESION EMOCIONAL:** Esta técnica consiste en hacerle sentir bien al entrevistado que no creemos lo que se nos manifiesta provocando en él una situación que lo lleve a la desesperación, de este modo analiza que tan fácil o difícilmente pierde los estribos.
- **TECNICA DE PRESION DE TIEMPO:** Esta técnica trata de ejercer un alto grado de presión en base al manejo del tiempo sirve para explorar la capacidad de organización de un individuo cuando se encuentra bajo un límite de tiempo.