

**CUADRO SINOPTICO**

**“ETAPAS DE LA ENTREVISTA”  
TECNICAS DE LA ENTREVISTA**

LIC. MARIA DEL CARMEN BRIONES MARTINEZ

**PRESENTA LA ALUMNA:**

**JENNIFER LIZBETH AGUILAR SOLIS**

**3ER CUATRIMESTRE GRUPO “A” TRABAJO SOCIAL Y GESTION  
COMUNITARIA.**

**FRONTERA COMALAPA CHIAPAS**

**1 DE JULIO DEL 2020**

# ETAPAS DE LA ENTREVISTA

## La entrevista inicial

Tiene una secuencia temporal y está a la vez encuadrada en un contexto más amplio que es el propio proceso de evaluación.

Esta secuencia

Tiene sus fases que pueden ser bien delimitadas.

Para comenzar

El entrevistador deberá adoptar un cierto número de disposiciones materiales que le faciliten el trabajo al proporcionarle un ambiente físico agradable para el entrevistado.

En realidad

La importancia de las disposiciones materiales es muy relativa.

El mínimo necesario

Que el entrevistador esté a solas con el o los interesados y que tenga la completa certeza de que no será molestado.

Desarrollo de una entrevista satisfactoria

El local

Debe procurarse que este no sea ni muy grande ni muy chico, para evitar temores o angustia en el entrevistado.

La iluminación

De preferencia debe ser neutra y bien distribuida por todo el espacio.

Mobiliario

Entrevistado y entrevistador deben estar ubicados al mismo nivel.

El ruido

El aislamiento sonoro del local debe procurarse al máximo.

El vestido

Se debe tender a la corrección y adaptar una vestimenta a nivel de las personas recibidas.

El lenguaje y los modales

El lenguaje y modales del entrevistador ayudarán a determinar la atmósfera prevaleciente.

# Inicio de la entrevista: Rapport

## Inicio

El iniciar la entrevista con un apretón de manos, una frase amable y una clara explicación de la finalidad perseguida con la entrevista.

Ayudará

A reducir notablemente la tensión provocada por la situación de la entrevista.

Situación que a su vez

Es enmascarada por el entrevistado, unas veces con miedo, otras veces con esperanza, pero siempre con gran expectativa y con toda intención de dar la impresión más favorable.

## Primera etapa

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

Así como

Dispuesto a hablar lo más posible fuera de cualquier tipo de inhibiciones.

Esto se ha dado

En llamar rapport o familiarización de la persona con la entrevista.

## El rapport

Consiste en crear una atmosfera cálida y de aceptación, de tal forma que el entrevistado se sienta cómodo, tranquilo, comprendido y a salvo y se comunique de manera abierta sin temor a ser juzgado o criticado.

El rapport está basado

En la confianza, el respeto y la aceptación mutuos.

La construcción del rapport

Se encuentra siempre amenazada por los elementos psicológicos del entrevistado, la inexperiencia del entrevistador o la interferencia de factores contextuales.

Sin embargo

Es preciso enfatizar que para que la información que se va a obtenerse en la entrevista sea fructífera, la construcción del rapport

La introducción a la entrevista

Requiere necesariamente de experiencia por parte del entrevistador, ya que la noción global de la persona que se adquiere durante esos primeros minutos le da la oportunidad al observador profesional de ordenar rápidamente la estrategia a seguir.

Clases de comportamiento de un entrevistador para establecer un buen rapport

- ✓ 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 tratará confidencialmente.

Comportamientos que obstaculizan un buen rapport

- ✓ Plantear de manera muy directa los objetivos que se pretenden
- ✓ Plantear las preguntas de manera tal que se estén sugiriendo las respuestas
- ✓ Tratar con excesiva condescendencia u hostilidad al entrevistado
- ✓ Hacer uso del sarcasmo para ridiculizar al entrevistado
- ✓ Utilizar un lenguaje poco apropiado ante las circunstancias y la persona. - Ser insistente con preguntas acerca de situaciones concretas que abiertamente provoquen la resistencia del sujeto.

Encuadre y delimitación

En general, cuando el entrevistador dice unas cuantas frases de este estilo al inicio de la entrevista, da un tiempo al entrevistado para verse en el lugar, situarse ante la persona y poder iniciar su relato con menos ansiedad.

# Proceso o desarrollo de la entrevista

## La entrevista

Se entiende como el patrón de interacción usado para conversar con el entrevistado.

Puede ser clasificado en dos grupos

- ❖ Dirigida
- ❖ No dirigida

Estos dos estilos pueden ser utilizados combinándolos o usando uno de ellos nada más; lo cual depende del tiempo disponible, los objetivos de la entrevista y el tipo de personalidades inmiscuidas en el proceso.

## Dirigida vs no dirigida

Entrevista dirigida

Es el estilo que se utiliza con mayor frecuencia, por ello se considera como el ejemplo típico de entrevista

La estructura

Es muy rígida, depende de un plan preciso, con preguntas directas ya elaboradas, un preciso control de tiempo y listas de chequeo impresas donde ir evaluando la actuación del

Entrevista no dirigida

Dentro de este estilo el entrevistador no toma la responsabilidad de decidir cuales temas deben ser discutidos, las metas que la entrevista deba alcanzar.

Cima de la entrevista

Segunda etapa

Es la fase de desarrollo o cima, y constituye el núcleo de la entrevista.

Esta es

La etapa más larga y profunda en cada entrevista.

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 y experiencia sobre técnicas y habilidades comunicacionales a fin de conseguir los objetivos que pretende.

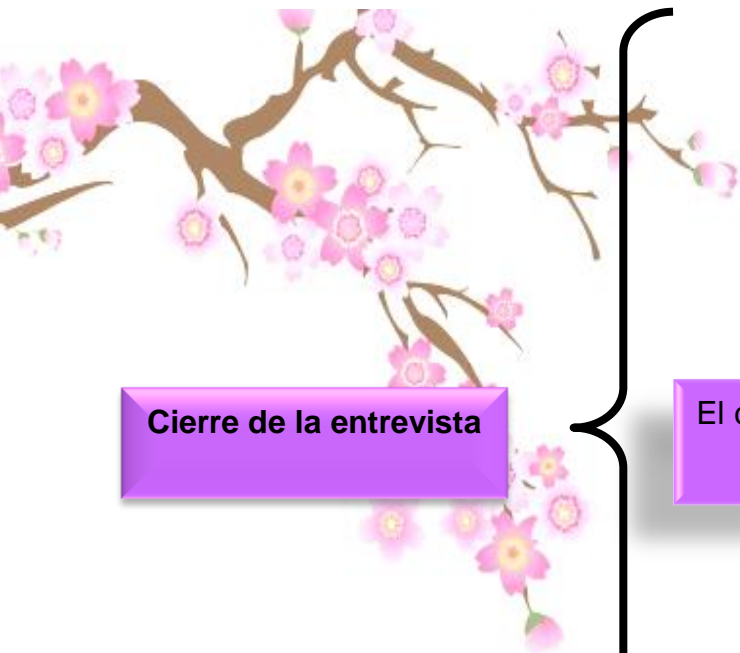
La actuación del entrevistador

Es la de observar, escuchar y vivenciar la conducta del paciente, atendiendo a sus verbalizaciones, a la comunicación no verbal.

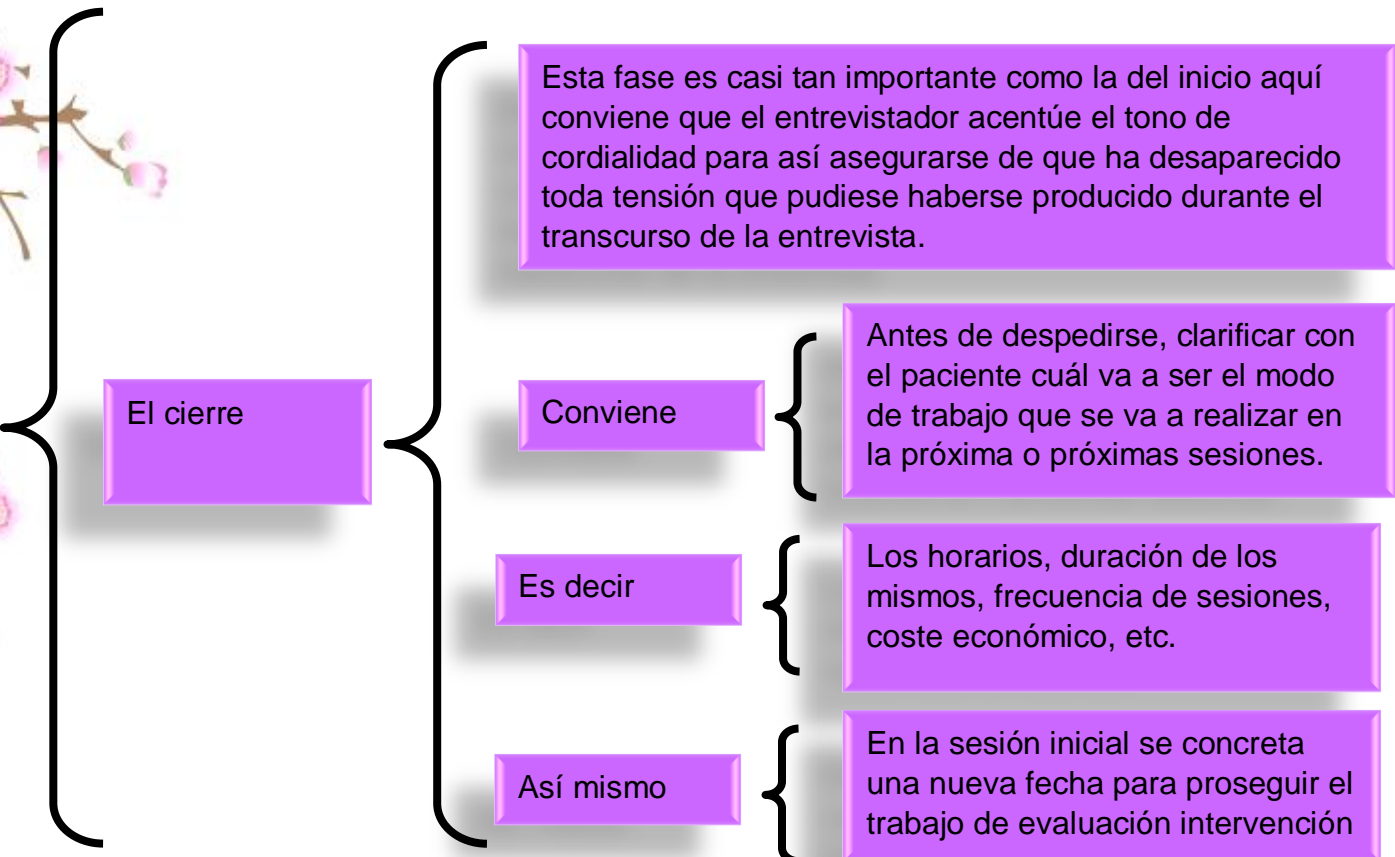
El psicólogo debe

Dejar constancia de cuál es su rol, guiar al entrevistado en el desarrollo de la entrevista y utilizar sus conocimientos y experiencia.

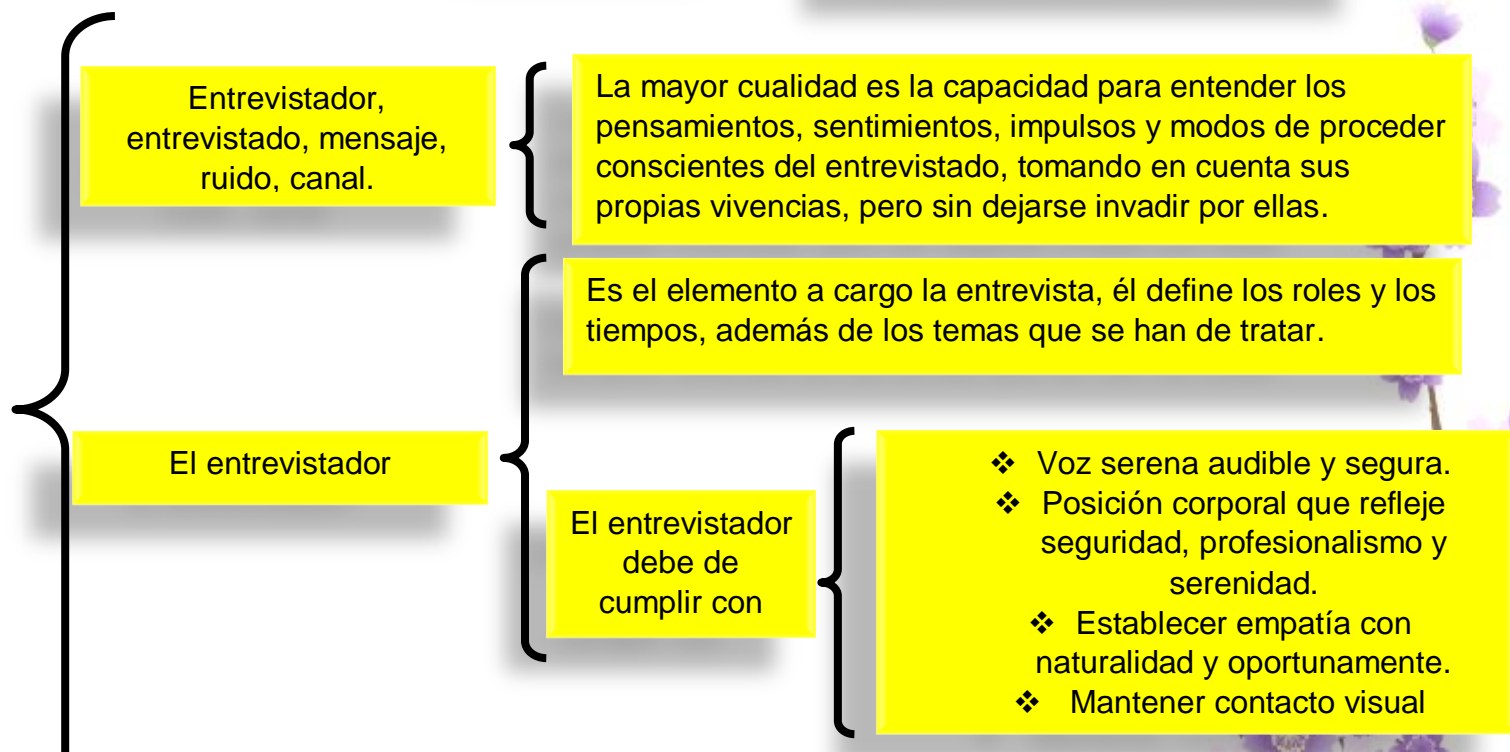





## Cierre de la entrevista



## Cierre de la entrevista





Para alcanzar estos fines debe dominar alguna de las siguientes cualidades

- ❖ Mostrar interés por la que persona que se entrevista y por sus problemas.
- ❖ Comprender y emplear el lenguaje del entrevistado.
- ❖ Comprender por qué el entrevistado experimenta determinados sentimientos.
- ❖ Reactivar los sentimientos y establecer relación afectiva a través de la escucha activa y la atención a cuanto acontece.
- ❖ Recapitular y asumir adecuadamente los elementos de la historia del entrevistado.
- ❖ Saber preguntar adecuadamente y en el momento oportuno, y saber utilizar señales no verbales.

Tipos de personalidad presentes en los entrevistados

El tímido

El sujeto 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.

El agresivo

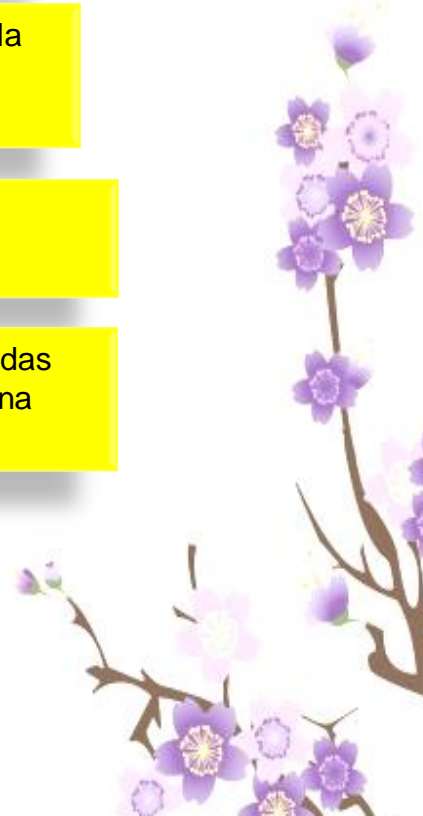
El sujeto agresivo posee una personalidad antagónica a la del sujeto tímido, se muestra sarcástico, autoritario, impulsivo, agresivo, autosuficiente, cínico e irascible.

El manipulador


El sujeto 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.







## Técnicas para manejar la entrevista

### Las técnicas

Estas técnicas se utilizarán únicamente, cuando a juicio del entrevistador, sea necesario, ya que no debe olvidarse que la entrevista es un proceso de interacción humana dentro del cual hay que esforzarse en ser lo más sincero y genuino posible.

### Técnica de la observación

Para poder aplicar esta técnica es imprescindible gozar de un buen estado físico (vista. oído. sin presencia de algún trastorno nervioso. etc.)

### Técnica del ECO

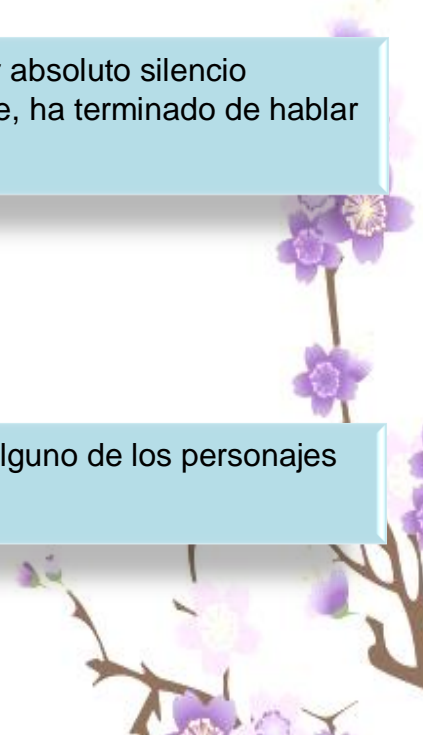
Consiste en repetir en forma interrogativa y con las mismas palabras que usó el entrevistado la frase final o frase clave que se acaba de decir.

### La técnica 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.

### La técnica del silencio

Consiste en que el entrevistado tome el rol de alguno de los personajes inmersos en la situación





Técnica de confrontación

Se trata de hacer tomar conciencia al entrevistado de las contradicciones entre lo que está diciendo y su conducta no verbal, o bien entre lo que ha dicho en un momento de la entrevista y lo que dice en otro.

Técnica del uso del agrado:

Consiste en que el entrevistador maneje una actitud de aceptación total mientras el entrevistado habla: debe manifestar verbal y corporalmente su aprobación, mostrando interés, no desviando la mirada .

Técnica 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.

Técnica de presión

Consiste en hacerle sentir al entrevistado que no creemos lo que nos manifiesta, provocando en él una situación que lo lleve a la desesperación, de este modo analizar qué tan fácil o difícilmente pierde los estribos.

Técnica de presión 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.

