



Nombre de alumno:

Torija González Andrea.

Nombre del profesor:

Molina Naxchiely Sandy.

Nombre del trabajo:

SÚPER NOTA (ETAPAS DE LA ENTREVISTA)

Materia:

Técnicas De La Entrevista.

Grado:

Tercer cuatrimestre.

Grupo:

Único.



Comitán de Domínguez, Chiapas, a 15 de Junio de 2020



ETAPAS DE LA ENTREVISTA

1. Proceso o desarrollo de la entrevista

Es el patrón de interacción usado para conversar con el entrevistado.

1. Entrevista dirigida:

Facilita el cubrir el máximo de información en una sola entrevista, pues las preguntas se formulan tan rápidamente como el sujeto las pueda comprender y responder.



2. Entrevista no dirigida:

El entrevistador no toma la responsabilidad de decidir cuales temas son discutidos. Esto es responsabilidad del individuo entrevistado, y la función del entrevistador es ayudarlo a asumir su responsabilidad de aceptación, garantizando seguridad de cualquier repercusión que sus opiniones puedan generar.



2. Cima de la entrevista.

- ⇒ Esta es la etapa más larga y profunda en cada entrevista, el entrevistador ha obtenido datos suficientes para tomar una decisión acerca de la situación o problema planteado.
- ⇒ 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 consiguiendo los objetivos que pretende.
- ⇒ 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, elaborando hipótesis y tratando de confirmarlas progresivamente.



3. Cierre de la entrevista.

- ⇒ En este punto el entrevistador tendrá un tono de cordialidad para así asegurarse de que ha desaparecido toda tensión que pudiese haberse producido durante el transcurso de la entrevista.
- ⇒ Hay que verificar si no quedó ningún punto sin investigar y si el entrevistado no desea añadir algo más.
- ⇒ Su objetivo fundamental consiste en consolidar los logros alcanzados durante las etapas de cima y cierre
- ⇒ Se busca ofrecer al cliente la oportunidad de aclarar algunos malentendidos y se brinda la posibilidad de comunicar cualquier información que hubiera quedado retenida por diversos motivos.
- ⇒ Lo que se pretende es atar los cabos que hayan podido quedar sueltos, insistiendo siempre en los aspectos potenciadores de la comprensión del individuo respecto de sus dificultades, y en su esperanza y autoconfianza frente al futuro.