



**Nombre de alumnos: Constantino Ballinas  
Roxana**

**Nombre del profesor: Sandy Naxchiely Molina**

**Nombre del trabajo: Super Nota**

**Materia: Técnicas de la entrevista**

**Grado: 3er. Cuatrimestre**

**Grupo: Único**

Comitán de Domínguez Chiapas a 15 junio de 2020.

# 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: Dirigida - No dirigida.

Dirigida vs no dirigida.

Si colocamos en extremos opuestos, veremos que las entrevistas que se lleven a cabo siempre estarán más cerca de un límite o de otro, según la técnica utilizada.

Éstos 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.

Entrevista dirigida

La estructura de este estilo 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 entrevistado.



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, o la solución a los conflictos del entrevistado.

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.

Es recomendable en entrevistas de confrontación o de resolución de conflictos dando su carácter libre y activo, aunque también es conveniente utilizarlo en el cierre de cualquier otro tipo de entrevista.

## Cima de la entrevista

Tanto Acevedo (2009)

Colín (2009)

Coinciden que en ella se recaba la mayor parte de la información y se profundiza en los aspectos identificados en la fase anterior.

Se intercambia información, se analiza la información y se confronta.

Se clarifican los problemas, se toman algunas decisiones sobre posibles soluciones y líneas de acción. Esta es la etapa más larga.

Es cuando el entrevistador ha obtenido datos suficientes como para tomar una decisión.

Actuación del entrevistador

Observar, escuchar y vivenciar la conducta del paciente, atendiendo a sus verbalizaciones, a la comunicación no verbal, elaborando hipótesis y tratando de confirmarlas progresivamente.

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.

Comprensión del problema

Esto va más allá de la mera observación y registro intelectual de datos, esto implica conocer cuál es realmente el motivo de consulta, cómo lo percibe el sujeto, cuáles son los antecedentes y consecuentes y qué soluciones previas ha implementado.

## Cierre de la entrevista

Aquí conviene que el entrevistador acentúe el tono de cordialidad para así asegurarse de que ha desaparecido toda tensión que pudiese haberse producido durante el transcurso de la entrevista.

Previo al cierre hay que verificar si no quedó ningún punto sin investigar y si el entrevistado no desea añadir algo más.

El mejor camino para finalizar el encuentro es anunciar 5 o 10 minutos antes que el final se acerca.

Frases como "antes de terminar, me gustaría hacerle dos preguntas más", "nos estamos acercando al final, pero antes me gustaría que me dijera...", o "por último, desearía ud. añadir algo más sobre...", dichas amable y amistosamente, coadyuvan a un cierre idóneo.

Acevedo (2009) esta fase es casi tan importante como la de inicio. 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.

Colín (2009), esta fase es muy importante, porque el sujeto puede proporcionar información relevante al final. Así mismo, dentro de esta etapa de cierre, se encuentran las prescripciones, mismas que pueden consistir, dependiendo del modelo teórico, en dejar alguna tarea a realizar por el entrevistado en su casa, durante el tiempo que transcurre hasta la siguiente entrevista, recomendar acerca de futuros problemas, asegurar al sujeto su capacidad para manejarlos solo, en potenciar su motivación en los temas tratados sugiriendo cómo podría abordarse la sesión próxima.

Antes de despedirse, se tiene que clarificar con el paciente cuál va a ser el modo de trabajo que se va a realizar en la próxima o próximas sesiones, es decir, horarios, duración de los mismos, frecuencia de sesiones, coste económico, etc.

Esta fase final es bastante diferente de unos pacientes a otros. Algunos están más tranquilos porque han expuesto el problema, han iniciado un medio de solucionarlo, y han pasado el primer momento de ansiedad a lo desconocido.

Para otros, al momento de despedirse se sienten mal porque no han dicho algo que querían y es en este momento cuando plantean o informan de algo que es absolutamente novedoso e importante para la comprensión del tema.