

MATERIA:

TECNICAS DE LA ENTREVISTA

DOCENTE:

LIC. YENI PAULINA SANTIAGO MORALES

ACTIVIDAD:

**MAPA CONCEPTUAL”ANALISIS Y
COMPRESION DEL CONTENIDO”**

PRESENTA:

SUJEIDI LOPEZ MORALES

**LICENCIATURA EN TRABAJO SOCIAL Y
GESTION COMUNITARIA**

1”B”

**FRONTERA COMALAPA, CHIAPAS; 5 DE
JUNIO 2020**

Estrategias para elicitar o mantener la comunicación

Habilidades fundamentales del entrevistador

Habilidades de escucha

Estrategias en el manejo de las verbalizaciones

Análisis y comprensión del problema

Empatía

Calidez

Honestidad y ética profesional

El arte de escuchar

Escucha activa

Baja reactividad verbal

Realimentación comunicacional

Motivo de consulta

Es entendida como la capacidad del entrevistador

Para

Comprender al paciente en sus preocupaciones cognitivas y emocionales

Y

Ser capaz de transmitir al paciente dicha comprensión

Que favorece

El establecimiento del rapport que da confianza al entrevistado

Y

Propicia una interacción relacional genuina y única

Es una actitud de acogida y contención

Que

Se trasmite tanto en el lenguaje verbal como no verbal

Esta

Actitud Se manifiesta mediante

La

Proximidad física, la postura, los gestos, los refuerzos verbales

Y

Otras conductas indicadoras de aceptación

Se trata, de que el psicólogo trabaje siendo coherente

Con

Sus principios, sus valores, su modelo teórico

Con

Todo aquello que le identifica como profesional psicólogo

Por ejemplo

Mostrar respeto al paciente en todos los aspectos

Favorecen el desarrollo de la entrevista

Como

El contacto visual

La

Distancia entre ambos interlocutores

Los

Gestos y expresiones

Se refiere a la habilidad de escuchar

No

Sólo lo que la persona está expresando directamente

Sino

También los sentimientos, ideas o pensamientos

Que

Subyacen a lo que se está diciendo

Es entendida como el tiempo que tarda en contestar

EI

Entrevistador desde que el entrevistado ha intervenido.

Silencios instrumentales

Favorece la escucha y mantiene la presencia

Del

Entrevistador y la cercanía al entrevistado

Realimentación informativa

Realimentación del comportamiento

Se caracterizan en

Más descriptiva que valorativa

Concreta y no general

Tener en cuenta las necesidades del otro

Es contrastada por el que la recibe

Se da en el momento oportuno y lo antes posible

Percepción del sujeto

Análisis de la demanda

Antecedentes

Consecuencias del problema

Estrategias en el modo de hacer preguntas

Son

Preguntas abiertas

Preguntas cerradas

Devolver la pregunta

Preguntas facilitadoras