

Técnicas de la entrevista

DR. Eduardo Alikvan Escobar

Presenta la alumna:

Elma Yuridia Vázquez Roblero

Nombre del trabajo: Resumen unidad II

- Cima de la entrevista
- Cierre de la entrevista
- Elementos de la entrevista
- Técnicas para manejar la entrevista

Cuatrimestre: 6to

Grupo: "A"

Frontera Comalapa, Chiapas.

Cima de la entrevista

Constituye el núcleo de la entrevista en ella se recaba la mayor parte de la información, se intercambia información, se analiza la información, se clarifican los problemas, se toman algunas decisiones sobre posibles soluciones, es la etapa más larga y profunda en cada entrevista. Es cuando el entrevistador ha obtenido datos suficientes como para tomar una decisión, la actuación del entrevistador es la de observar, escuchar y vivenciar la conducta del paciente, implica conocer cual es realmente el motivo de la consulta, como lo percibe el sujeto, en esta etapa se pone en juego las habilidades del examinador es de suma importancia saber escuchar, así como saber que preguntar, cuando y como hacerlo. Antes de pasar a la fase final, conviene que el psicólogo haga una síntesis de los problemas planteados y se formule de forma breve al paciente a fin de obtener un feed-back las frases como: "me gustaría saber tras lo que hemos hablado, si su principal preocupación es "...

Cierre de la entrevista

En esta etapa hay que verificar si no quedo ningún punto sin investigar y si el entrevistado no desea añadir algo más. Y añadir 5 o 10 minutos antes del final se cerca frases como:" antes de terminar, me gustaría hacerle dos preguntas más "o, por último, desearía añadir algo más sobre". El objetivo consiste en consolidar los logros alcanzados, se busca ofrecer al cliente la oportunidad de aclarar algunos malentendidos y comunicar cualquier información que hubiera quedado retenida. Así mismo dentro de esta etapa se encuentran las preinscripciones como: dejar alguna tarea a realizar por el entrevistado en su casa, recomendar acerca de futuros problemas. lo que se pretende es atar los cabos que hayan podido quedar sueltos. el fin de la entrevista se concluye con la despedida formal .antes de despedirse aclarar con el paciente como se las próximas sesiones , los horarios , costos etc. Llega el momento de levantarse y despedirse y explicarle al paciente que podemos seguir hablando del mismo tema que quizás no haya quedado claro o se intimido y no quiso participar lo puede hacer en la próxima sesión o bien de otro tema.

Elementos de la entrevista

Entrevistador: es el elemento a cargo de la entrevista, define los roles y los tiempos, además de los temas que se han de tratar debe poseer empatía hacia el entrevistado es decir la capacidad para entender los pensamientos, sentimientos, impulsos tomando en cuenta nuestras propias vivencias esto con fines de entendimiento y ayuda para eso debe ser capaz de escuchar. Debe considerar los siguientes puntos para el desempeño de su trabajo:

- voz serena audible y segura
- posición corporal que refleje seguridad, profesionalismo
- mantener contacto visual con el paciente etc.

Y las siguientes cualidades:

- mostrar interés por la persona que se entrevista y por sus problemas
- comprender y emplear el lenguaje del entrevistado
- valorar a los entrevistados y hacer que se sientan seguros y motivados etc.

Algunas de las habilidades que se requiere para escuchar son las siguientes:

- 1.Atencion: en lo que hace y en lo que dice
- 2.Percepcion: evitar que notemos solo los aspectos que confirmen nuestros propios valores y creencias.
- 3.Concentracion; enfocarse exclusivamente en el proceso de la entrevista.
- 4.Retencion: recordar los eventos de la entrevista tal como sucedieron para presumirlos y evaluarlos.

Entrevistado: segundo elemento indispensable en una entrevista, posee la información que el entrevistador requiere, no controla la entrevista hay 4 tipos de personalidad presentes en los entrevistados:

El tímido: encara la entrevista con miedo, embarazo y esperanza, teme ser inferior o no saber responder.

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

El manipulador: se presenta como egocéntrico, creativo, flexible, impaciente, halagador y chantajista.

El embustero: tienden exagerar los detalles de sus vidas con elementos que parecen producto de una fantasía.

El mensaje: objeto de la comunicación establecida entre el entrevistador y el entrevistado. se define como la información que envía el emisor al receptor.

Ruido: interferencia de cualquier tipo en el medio que rodea a la entrevista que entorpezca el proceso de comunicación y la afectiva transmisión del mensaje.

Canal: medio en el que se transmite el mensaje, en el caso de la entrevista el canal es verbal y no verbal.

Técnicas para manejar la entrevista

Técnica de la información: es imprescindible gozar de buen estado físico (vista, oído etc.) así como poseer una gran capacidad de concentración.

Técnica del ECO: el entrevistador dirige la entrevista hacia sus objetivos, sin necesidad de apoyarse en preguntas cerradas, haciendo que el entrevistado narre más sobre aspectos importantes en su vida.

Técnica del silencio: puede crear un impacto en el entrevistado, que este se ve obligado a nivel inconsciente, a hablar para romper el silencio.

Técnica del juego de papeles: el entrevistado tome rol de alguno de los personajes inmersos en la situación.

Técnica de confrontación: pedir más datos o pruebas objetivas acerca de lo que se sospecha o lo que se pretende confirmar.

Técnica del uso del agrado: el entrevistador maneje una actitud de aceptación total mientras el entrevistado habla.

Técnica del uso del desagrado: el entrevistador adopte una actitud de desagrado y desaprobación ante lo que el entrevistado está haciendo.

Técnica de presión emocional: hacerle sentir al entrevistado que no creemos lo que nos manifiesta analizar qué tan fácil o difícilmente pierde los estribos.

Técnica de presión del tiempo: ejercer un alto grado de presión en base al manejo de tiempo. Ejemplo

- “contamos con 30 minutos para llevar a cabo la entrevista”