

## **Resumen**

**Materia: técnicas de la entrevista**

**Docente: Lic.: Eduardo Alikvann Escobar**

**Presentan:**

**Azucena Bravo Pérez**

**Licenciatura: Ciencias de la Educación.**

**Cuatrimestre: sexto.**

**Grupo: "A"**

**Frontera compala a 29 de mayo del 2020**

### **Cima de la entrevista**

Es la segunda etapa de desarrollo en donde se intercambian información, se analiza la información y se confronta, se clarifican los problemas, se toman algunas decisiones sobre posibles soluciones y líneas de acción, es la etapa más larga.

La situación del entrevistador en este tiempo es la de observar, escuchar y vivenciar la conducta del paciente. En concreto es la fase en la que se intenta lograr una comprensión del problema, esto implica conocer cuál es realmente el motivo de consulta, como lo percibe el sujeto, cuales son los antecedentes y consecuencias y que soluciones previas ha implementado.

### **Cierre de la entrevista.**

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

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 sierra. De acuerdo a colín 2009 esta fase es muy importante, porque el sujeto puede proporcionar información relevante al final.

En la tercera fase, fase final o de cierre de la entrevista se despide al paciente. Conviene antes de despedirse, clarificar con el paciente cual va a ser el modo de trabajo que se va a realizar en la próxima o próximas sesiones.

### **Elementos de la entrevista.**

Entrevistador, entrevistado, mensaje, ruido, canal: La mayor cualidad que debe poseer el entrevistador es la capacidad para entender el pensamiento

Sentimientos, impulsos y modos de proceder consiente del entrevistado, tomando en cuenta sus propias vivencias.

Entrevistador: Es el elemento a cargo la entrevista, el define los roles y los tiempos, además de los temas que han de tratar. Y debe considerar los siguientes puntos para el desempeño de su trabajo: voz serena, posición corporal, establecer empatía, mantener contacto visual, evitar repetir preguntas, utilizar el silencio, expresarse con un lenguaje accesible, además de preguntar, el entrevistador también debe ser capaz de escuchar.

Entrevistado: este elemento posee la información que el entrevistador requiere es muy importante para el entrevistador poder distinguir los atributos más particulares de la personalidad del entrevistado. Hay cuatro tipos de personalidad el tímido, el agresivo, el manipulador, el embustero,

Ruido: el cuarto elemento es el ruido, al que entendemos por la interferencia de cualquier tipo en el medio que rodea a la entrevista que entorpezca el proceso de comunicación y el efectivo transmisor del mensaje.

Canal: por último el canal de comunicación es el medio por el que se trasmite el mensaje, el caso de la entrevista el canal es verbal y no verbal, es decir se transmite información por lo que se dice, por la forma en que se dice, el tono de los entrevistados, la posturas, los silencios.

### **Técnicas para manejar la entrevista:**

Las técnicas son muy variadas por lo que se presenta algunas.

Técnica de la observación: para poder aplicar esta técnica es imprescindible de un buen estado físico visto, oído sin presencia de algún trastorno nervioso. Es necesario poseer cierta y agilidad mental que permita al entrevistador llevar a cabo acertadas comparaciones, distinciones percepciones en base a los cambios de situación que puedan darse.

Técnica del ECO: esta técnica el entrevistador dirige la entrevista hacia sus objetivos, sin necesidad de apoyarse en preguntas cerradas, haciendo que el entrevistado narre más sobre aspectos importantes sobre su vida o del tema que se esté tratando, sin que note la presión directa del entrevistador. En la entrevista así como en un proceso psicoterapéutico es importante expresarte y transmitir través del lenguaje, pero es igual de importante saber cuándo guardar silencio.

Técnica del juego de papeles: esta técnica consiste en que el entrevistado tome el rol de algunos de los personajes inmersos en la situación que se ha planteado a lo largo de la entrevista.

Técnicas de confrontación: esta técnica es realmente eficaz en aquellos casos en los que el entrevistador tenga razones para suponer que el entrevistado está tratando de sorprenderlo, exagerando su capacidad y conocimiento.

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.

Técnicas del uso del agrado: la técnica consiste en que el entrevistador maneja una actitud de aceptación total mientras la entrevistada habla: debe manifestar verbal y corporalmente su aprobación, mostrando interés, no desviando la mirada, no distrayéndose con otros asuntos.