

## **SUPER NOTAS**

**TECNICAS DE LA ENTREVISTA**  
LIC. TAHIRI DE LOS SANTOS HERNANDEZ



**PRESENTA EL ALUMNO:**

**LARISSA ISIS DEL C. TREJO ARGUETA.**

**GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:**

**3 CUATRIMESTRE, SEMI ESCOLARIZADO.**

**PICHUCALCO CHIAPAS.**

**13 DE JUNIO 2021.**

## Etapas de la entrevista

Antes de llevar a cabo una entrevista, el entrevistador deberá adoptar un cierto número de disposiciones materiales que le faciliten el trabajo al proporcionarle un ambiente físico agradable para el entrevistado.

Factores de una entrevista satisfactoria para ambas partes:

El local



La iluminación



El ruido



Mobiliario



El vestido



El lenguaje y modales



## Inicio de la entrevista: Rapport

### Primera etapa

El objetivo principal es lograr que el entrevistado se sienta cómodo en presencia del entrevistador. Así como dispuesto hablar lo más posible fuera de cualquier tipo de inhibiciones.

### Preguntas y respuestas.



El rapport está basado en la confianza, el respeto y la aceptación mutuos.



El rapport consiste en crear una atmósfera cálida y de aceptación.



## Proceso o desarrollo de la entrevista

### Entrevista dirigida

La estructura de este estilo es muy rígida depende de un plan preciso con preguntas directas ya elaboradas.

Las preguntas se formula tan rápidamente como el sujeto las pueda comprender y responder.



Este estilo de entrevista facilita el cubrir el máximo de información en una sola entrevista.

Entrevista no dirigida

Este estilo el entrevistador no toma la responsabilidad de decidir cuales temas deben ser discutidos.

Se formula preguntas conforme esta viene a la mente.



Este estilo de entrevista es recomendable en entrevistas de confrontación o de resolución de conflictos dando su carácter libre y activo.

## Cima de la entrevista

Segunda etapa.

Esta es la etapa mas larga y profunda en cada entrevista.



Cuando se ah obtenido los datos suficientes sobre el entrevistado para poder tomar una decisión.

## Cierre de la entrevista

Tercera fase, fase final o de cierre de la entrevista.



En esta etapa es importante anunciar con anterioridad se va a finalizar la entrevista.

No se trata de cortar groseramente a la persona, sino de respetar el tiempo de trabajo del profesional o de otros pacientes.

Asegurarse de que haya desaparecido la tensión en el entrevistado, si la hay y verificar si hay algo más que añadir.

El fin de la entrevista se concluye con la despedida formal.

## Elementos de la entrevista

El entrevistado es el segundo elemento indispensable en una entrevista.

No controla la entrevista.

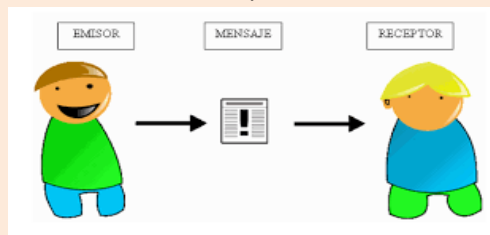
Hay cuatro tipos de personalidad presentes en los entrevistado:

- El tímido
- El agresivo
- El manipulador
- El embustero



El tercer elemento es el mensaje, el objeto de la comunicación establecida entre el entrevistador y entrevistado.

Se define como la información que envía el emisor al



El entrevistador es el elemento a cargo de la entrevista, el define los roles y los tiempos.

El entrevistador es el arte de preguntar. Sobre todo, en los casos de entrevista.

- Abierta
- Semiestructuradas

El entrevistador también debe ser capaz de escuchar.

- La escucha empática

Es necesaria para todo aquel que prenda ser entrevistador.

Habilidades que se requieren para escuchar eficazmente.

- Atención
- Percepción
- Concentración
- Retención



Cuarto elemento es el ruido. Es todo elemento físico o psíquico que provoca una pérdida o distorsión en el contenido o forma del mensaje:

- Opacidad del canal
- Debilidad de la señal
- Distancia
- Fatiga del emisor
- Mala comprensión o posesión del código
- Ambigüedad
- Sordera
- Distracción
- Locura
- prejuicio



Ultimo elemento el canal de comunicación es el medio por el que se trasmite el mensaje. En el caso de la entrevista el canal es:

- Verbal



- No verbal



## Técnicas para manejar la entrevista

El entrevistador adquirirá más y más experiencia en el campo de la entrevista aumentará sus recursos para manejar los diferentes tipos de entrevistas que debe solicitar:

Técnica de la observación

Como regla, el entrevistador tendrá que elegir y definir lo que debe ser:

- Observado
- Interpretado
- Interrogado o cuestionable



## Técnica del Eco

El entrevistador dirige la conversación hacia sus objetivos, sin necesidad de apoyarse en preguntas cerradas, haciendo que el entrevistado narre más sobre aspectos importantes del tema que está tratando, sin que note la presión directa del entrevistador.





## Técnicas de confrontación

Esta técnica es realmente eficaz en aquellos casos en que el entrevistador tenga razones para suponer que el entrevistado está tratando de sorprenderlo, exagerando su capacidad y conocimientos.

La confrontación consiste en pedir más datos y pruebas objetivas sobre lo que sospechamos que se ha exagerado o que queremos confiar.



## Técnica del uso del agrado

- Consiste en que el entrevistador maneje una actitud de aceptación total mientras que el entrevistado hable.
- Se muestra un interés
- Tiene como objetivo determinar como funcionada el entrevistado ante una situación de apoyo



### **Técnica del uso del desagrado**

el objetivo es evaluar la seguridad que el entrevistador tiene en si mismo ante una situación adversa, así como la capacidad de mantener y defender sus juicios.

- el entrevistador adopta una actitud de desagrado ante lo que el entrevistado este diciendo.



### **Técnica de presión emocional**

- Consiste en hacerle sentir al entrevistado que no creemos lo que nos esta diciendo provocando una situación que nos lleve a la desesperación de esta manera ver que tan fácil o difícilmente pierde los estribos.
- Sirve para medir el grado de control emocional que el entrevistado tiene de sí mismo.



### **Técnica de presión de tiempo**

- Ejerce un alto grado de presión en base al manejo del tiempo.
- Requiere de una estricta planeación por parte del entrevistador para que no se de el caso de divagar durante la entrevista.
- También se aplica en la entrevista por cuestionario o la aplicación de pruebas.



