



**Nombre de alumno: Ana Rosa Juárez
Álvarez.**

**Nombre del profesor: ALMA ROSA
ALVARADO PASCACIO**

**Nombre del trabajo: CUADRO
SINOPTICO**

Materia: TECNICAS DE LA ENTREVISTA.

Grado: 6° CUATRIMESTRE

Grupo: CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

ETAPAS DE LA ENTREVISTA

Planificación

la etapa de preparación en la que se trazan los objetivos que debemos alcanzar al conducir la entrevista psicológica en la empresa

Fernando Arias Galicia afirma que "cada entrevista en particular tiene un objetivo específico"

Debe tenerse siempre presente la razón por la cual se realizará

No es posible plantear las mismas condiciones que para la entrevista de resolución de conflictos o para una entrevista de salida

Revisar que su comunicación sea respetuosa y su trato ecuanime y libre de prejuicios

¿Usaremos preguntas abiertas o cerradas?, ¿Será una entrevista dirigida o una entrevista no dirigida?, ¿Qué tipo de información previa necesitamos tener de la persona que entrevistaremos?, ¿Haremos la entrevista en la sala de visitas, en la sala de sesiones o en una oficina?, ¿Ubicaremos al entrevistado frente a la ventana o de frente a la puerta?, ¿Quizá convendría realizar la entrevista a primera hora de la mañana o será mejor hacerla después del almuerzo?

Planificar la entrevista puede requerir de nosotros la elaboración de una lista escrita en una especie de "código personal"

Inicio de la entrevista. Rapport

La Etapa de Apertura involucra desde el momento de recibir al entrevistado y darle el saludo inicial

Es aquella etapa en la que algunos recordamos los consejos de nuestros mayores cuando evocaban a Oscar Wilde: "Nunca habrá una segunda oportunidad de crear una buena primera impresión"

Durante esta etapa se debe buscar cumplir con dos condiciones básicas

Establecer "rapport"

La palabra "rapport" no está registrada en el Diccionario de la Real Academia Española, sin embargo otros recursos de consulta como el Diccionario de Psicología Virtual PsicoActiva

Dice que en una relación entre dos o más personas existe

Fernando Arias Galicia dice que el término significa "concordancia" o "simpatía" y que consiste en "romper el hielo" de los primeros minutos de una relación

Afirman que "cuando se establece de manera adecuada, disminuye la ansiedad del solicitante, crea un clima de confianza y espontaneidad y provoca que el entrevistado se comporte de modo natural y de acuerdo con las circunstancias del momento"

Dessler afirma que establecer "rapport" o "familiaridad" debe conducir a reducir tensiones y establecer cordialidad

Sobre el Lenguaje Corporal

Todo ello durante los primeros minutos de iniciada la entrevista. Algunos autores sugieren hablar del clima o el tránsito vehicular.

Practicar la Empatía

La Real Academia Española en la Vigésima Segunda Edición de su Diccionario de la Lengua Española (2001), define la "empatía" como la "identificación mental y afectiva de un sujeto, con el estado de ánimo de otro"

Grados y Sanchez dicen que empatía es "la capacidad de sentir lo que otros sienten, de percibir lo que otros perciben, de compartir o comprender los sentimientos de la otra persona"

El entrevistador efectivo debe practicar la Empatía para percibir esta intención en el entrevistado y echar mano de su intuición para trazar una estrategia de "exploración" de la verdad, recordando su responsabilidad por la seguridad y bienestar de la empresa y de todos aquellos a quienes alberga.

Proceso de desarrollo de la entrevista

Refiere a la realización de la entrevista propiamente dicha. Aquí es cuando se ejecutan las estrategias trazadas durante la Etapa de Planeación y se cumple la agenda proyectada

Tipo de preguntas

La estructura de la entrevista, la disponibilidad de tiempo, el contexto, las circunstancias del encuentro y hasta el nivel educativo del entrevistado, determinarán el tipo de preguntas que conviene hacer.

Preguntas abiertas

Ofrecen la posibilidad de obtener información general y amplia.

Son preguntas cuya respuesta difícilmente será un "sí" o un "no" y generalmente comienzan con un "¿Cómo ...?" o un "¿Qué ...?":

Preguntas cerradas

Estas preguntas no permiten desvíos y generalmente se utilizan para obtener información precisa y exacta

Se formulan para conocer fechas, nombres, datos exactos y respuestas que afirman o niegan con un "sí" o un "no".

Suele comenzar "¿Cuándo ...?"; un "¿Cuál ...?" o alguna frase similar "para cerrar una secuencia de preguntas abiertas"; como un "¿En qué ...?".

Preguntas mixtas

Son preguntas en las que se combinan habitualmente las preguntas abiertas y las preguntas cerradas

El ritmo usual es Pregunta Cerrada - Pregunta Abierta - Pregunta Cerrada - Pregunta Abierta

Preguntas de maniobra o manipuladoras

Estas preguntas formuladas durante una entrevista, generalmente sugieren parcialidad en el entrevistador o su deseo por favorecer o conducir la entrevista por una vía específica.

Cima de la entrevista

Esta etapa se refiere al énfasis que se debe hacer al recabar información de fondo, información cualitativa y datos de trascendencia que es preciso explorar

Algunos de los datos que surgen en esta etapa, tienen relación con el autoconcepto, la realización de proyectos y el alcance de metas por parte del entrevistado

Etapa de Cima completamente provechosa y de beneficio para todos

Cierre de la entrevista

Es una forma menor de arte que requiere cierto cuidado

Un buen cierre no se limita a resumir la entrevista, sino que también prepara al paciente (y a ti mismo o a otro clínico) para las sesiones que quedan por delante

En cualquier sesión tan intensa como la entrevista inicial típica, es fácil no decir algo que es importante para el paciente

TERMINAR ANTES DE TIEMPO

Por lo regular se trata de alguien que presenta un trastorno de la personalidad, una psicosis, intoxicación o estrés extremo (quizá por privación del sueño o una enfermedad física).

Bibliografía

UDS. (2022). ETAPAS DE LA ENTREVISTA. En *TECNICAS DE LA ENTREVISTA* (págs. 29-39). OCOSINGO: ANTOLOGIA.