



Cuadro sinóptico

NOMBRE DEL ALUMNO: KAREN YARENI HERNÁNDEZ MALDONADO

NOMBRE DEL TEMA: ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

NOMBRE DE LA MATERIA: TÉCNICAS DE LA ENTREVISTA

NOMBRE DEL PROFESOR: LAURA JACQUELINE

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: PSICOLOGÍA

CUATRIMESTRE: 4°

Lugar y Fecha de elaboración: 10-11-2022

Etapas y componentes de la entrevista

Preparación de la Entrevista

Comienza mucho antes de que la persona a la que vamos a entrevistar esté frente a nosotros y termina mucho después de que se haya marchado de la sala

Cuando recibimos a un cliente, lo habitual es que ya conozcamos de él, al menos, el motivo de consulta y algún otro dato más. Ya sea en un servicio público, en una empresa o en un servicio privado, previamente a la entrevista existe una recogida de datos generales del cliente vía telefónica o por el medio en que se puso en contacto

Después de la entrevista conviene que el psicólogo dedique un tiempo a completar las notas que ha tomado, anote sus impresiones y formule un análisis de los problemas que le han sido consultados

En un proceso terapéutico ahí conviene que de manera de contacto o correos electrónicos que den cuestiones interesantes, aunque no es recomendable en la manera posible dado que no se está directamente con el, no olvidando que pudieran ver conversaciones urgentes las cuales deben tener interacción directa con el

El Contexto de la Entrevista

El contexto o el espacio físico se incluirían dentro de una de las categorías planteadas por Hall sobre comunicación no verbal que se denomina proxemia

Esta categoría hace referencia al concepto de espacio ambiental y personal. La proxemia también incluye una variable importante en las interacciones humanas: la territorialidad.

El uso del espacio físico

El ambiente general, así como el orden, son lo primero que se percibe y lo primero que transmite, debe ser moderadamente activador para que los clientes se sientan lo suficientemente relajado, silenciosa lo más aislada posible del Exterior.

La disposición del mobiliario.

Elemento más de la comunicación no verbal y, como tal, está transmitiendo también un mensaje del que tenemos que ser conscientes

El espacio personal.

La distancia entre entrevistado y entrevistador durante el desarrollo de la entrevista ha de estar comprendida entre la zona social (aproximadamente de un metro a tres metros y medio) y la zona pública (más de tres metros y medio)

Recepción del Entrevistado y Lenguaje

Iniciar la entrevista con un apretón de manos, una frase amable y una clara explicación de la finalidad, es inapropiado dirigirse inicialmente a la mayoría de los clientes por su nombre de pila, a excepción de niños o adolescentes jóvenes. En una persona adulta es cortes tratarlo de "usted"

Quienes buscan más intimidad se sentarán lo más cerca posible del entrevistador; quienes tengan una actitud oposicionista o competitiva se sentarán lejos y con frecuencia directamente enfrente del clínico

Es importante que toda comunicación sea clara y precisa, absteniéndose de expresarse con una terminología técnica, La forma de vestir del entrevistador debe tender a la corrección y estar adaptada al nivel de las personas recibidas.

No olvidando de desconectar el teléfono móvil y recordárselo al cliente para que no haya elementos distractores durante el proceso, teniendo en cuenta todos los comportamientos y actuaciones muestran un significado susceptible de ser explorado y entendido,

Etapas y componentes de la entrevista

Registro de la Información

Las entrevistas han de ser registradas, de un modo u otro, para poder interpretar con posterioridad los datos obtenidos clave es elegir el método de registro que mejor se ajuste a nuestros objetivos. La elección de un método de registro u otro estará en función del tipo de entrevista y de las predilecciones del entrevistador, que debe conocer las ventajas, inconvenientes y los efectos de cada sistema

- Notas escritas
- Ordenadores personales
- Grabaciones audiovisuales

La principal ventaja es la inmediatez del registro por parte del entrevistador, lo que nos proporciona una actitud de escucha activa tratando de evitar que repita la respuesta al entrevistado, por lo que sólo las notas más esenciales y tratando de no perder el contacto visual con el entrevistado

Se utiliza como recurso útil para registrar las respuestas de los pacientes, pero se pudiera tomar como un obstáculo dado que se perdería el contacto visual que se genere desconfianza y una distracción para ambos

Es el modo más fácil de no perturbar la interacción y lo que nos asegura registrar toda la información tanto verbal como no verbal de ambos uno de los inconvenientes de este método es el costo económicos y temporales, no obstante, es necesario que el cliente conozca que se va a grabar la entrevista y da su consentimiento expreso y por escrito para ello y también sabe quién tendrá acceso a material y con qué finalidad

Duración de la Entrevista

La duración de una entrevista no está prefijada de antemano, sino que dependerá del tipo de entrevista, de los objetivos a alcanzar, de la persona a entrevistar, de la edad del entrevistado, del momento en el que se realiza o de la presión asistencial

Es importante que el entrevistado haya fijado una duración determinada con antelación que comunicará al entrevistado

Manejo del tiempo

Nos proporciona información acerca de su modo de comportarse y su personalidad

La mayoría de los clientes llegan a sus citas con unos minutos de antelación,

El manejo del tiempo por parte del entrevistador estará revelando aspectos importantes de su profesionalidad.

Algunas personas tienen una perspectiva del tiempo muy estructurada y son importantes para ellas la puntualidad y el tiempo que se les dedica;

Actitudes Básicas del Entrevistador

- Ética profesional
- Confidencialidad
- Relaciones duales
- Derivaciones
- Valores sociales
- Objetividad emocional

Principios éticos que aseguren un desempeño profesional adecuado a la formación para la que está habilitado y que favorezcan y protejan el bienestar del cliente

Revelarán tal información a otras personas sólo con el consentimiento del cliente o de su representante legal

El entrevistador establece una relación profesional con el cliente y simultáneamente mantiene otro vínculo con la misma persona. Las relaciones duales son problemáticas porque reducen la objetividad, confunden la cuestión y a menudo colocan al cliente en una posición de obligado consentimiento, por lo que deberían evitarse.

Cuando no se puede garantizar un proceso de entrevista con las garantías científicas y éticas adecuadas, puede ser necesario derivar al cliente a otro profesional, procurando que sea el adecuado

Se generan cuando el entrevistador procesa la información recogida durante la entrevista las cuales se aplica de manera indiscriminada y errónea características las más habituales son con aspectos sexuales y étnicos

Se requiere de un control de emociones para ajustarse a los objetivos de la entrevista y obtener el Rapport necesario, un entrevistador efectivo es quien logra el equilibrio entre sus competencias interpersonales y técnicas.

