

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

NOMBRE DEL ALUMNA:

Isabel Guadalupe Cruz Gordillo.

Licenciatura en Psicología.

Cuarto Cuatrimestre.

Materia:

TECNICAS DE LA ENTREVISTA

UNIDAD I - LA ENTREVISTA Y UNIDAD II - TAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

Nombre del profesor:

LUIS ANGEL GALINDO ARGUELLO

15/11/2022

**UNIDAD I - LA ENTREVISTA**



# UNIDAD I - LA ENTREVISTA



**UNIDAD I - LA ENTREVISTA**

1.5. Tipos de Entrevista.

Entrevistas abiertas

Son aquellas en las que no existe un guión al cual apegarse en la conversación

Sino que se lleva a cabo de manera improvisada conforme se produce la interacción entre entrevistador y entrevistado

Plantean diálogos más relajados, que buscan respuestas más espontáneas y fluidas

Entrevistas cerradas o estructuradas

Conjunto de procedimiento en el que el entrevistador utiliza preguntas dirigidas a un abordaje detallado

A justado a ciertos objetivos preestablecidos que desea conocer o para los cuales el entrevistado solicita asistencia

1.6. Elementos de una Entrevista.

Entrevistador, entrevistado, mensaje, ruido, canal.

El entrevistador es el elemento a cargo la entrevista, él define los roles y los tiempos, además de los temas que se han de tratar.

Dentro de la entrevista las preguntas tienen como fin primordial traducir los objetivos específicos del entrevistador en un mensaje capaz de llegar efectivamente al entrevistado y proporcionar la información que realmente precisamos encontrar.

Es importante que el entrevistador centre su atención en el entrevistado, en lo que hace y en lo que dice, y sobre todo es importante que el entrevistado sienta que se le presta atención.

Evitar que notemos sólo los aspectos que confirmen nuestros propios valores y creencias. Este aspecto le permite al entrevistador mejorar la objetividad del proceso.

El

Entrevistado o los entrevistados es el segundo elemento indispensable en una entrevista. Este elemento posee la información que el entrevistador requiere

El tercer elemento es el mensaje, el objeto de la comunicación establecida entre el entrevistador y el entrevistado. Se define como la información que envía el emisor al receptor.

Para que la comunicación se establezca correctamente es necesario que ambas partes entiendan la información contenida en el mensaje.

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 la efectiva transmisión del mensaje.

1.7. Entrevista Individual y Familiar.

Los elementos básicos de la entrevista deben cambiar cuando el sujeto en cuestión es un niño, un adolescente o un adulto.

Entrevista para niños; opinión del niño en referencia al motivo de la consulta

Objetivos

Capacitar a los profesionales en el desarrollo de la entrevista

Como

Técnica de relación conversacional y motivacional para el cambio.

Conocer los aspectos fundamentales para el desarrollo óptimo de la entrevista.

1.8. El Uso Del Método Científico A La Entrevista Psicológica.

Método Científico

Es

un proceso para crear modelos de causa, clasificación y localización que se produce por contradicción entre hipótesis y observación

El Método Científico funciona igual en psicología que en otras ciencias.

**UNIDAD I - LA ENTREVISTA**

La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto

Se considera que este método es más eficaz que el cuestionario, ya que permite obtener una información más completa.

Mientras el investigador pregunta, acumulando respuestas objetivas, es capaz de captar sus opiniones, sensaciones y estados de ánimo

enriqueciendo la información y facilitando la consecución de los objetivos propuestos

**1.9. Marco Teórico de la Entrevista.**

La teoría psicoanalítica.

Amén de ser quizá la primera gran teoría psicológica, colaboró grandemente al desarrollo de la psicología en lo general y de la entrevista en particular.

Del mismo modo su método terapéutico, la asociación libre, es fundamentalmente un proceso basado en la entrevista.

Este método surge como consecuencia de la experimentación del mismo Freud.

**Análisis Transaccional.**

Para la consecución de estas metas el método propuesto por Berne, es una entrevista abierta y no dirigida

Estas transacciones se establecen entre las distintas estructuras del yo establecidas por la teoría

Lo que implica un trabajo muy activo por parte del entrevistador.

**Teoría Conductista**

La teoría conductista o del aprendizaje tiene su origen en la filosofía positivista desarrollada por el sociólogo francés Augusto Comte

Quien predicaba la necesidad de enfocar las disciplinas sociales hacia la rigurosidad de la ciencia objetiva

basada

En la medición y experimentación de los fenómenos

También indaga las variables que son antecedentes y consecuentes del problema para luego establecer un plan de acción

Y verificar si sus resultados son los adecuados, o en todo caso, hacer las modificaciones pertinentes en dicho plan y lograr los resultados esperados.

Uno de los grandes aciertos de esta teoría es darnos una visión más integral del mundo de la motivación humana.

**1.10. Comparación con otras Técnicas de Recolección de Datos.**

Los métodos de recolección de datos son variados y la elección de uno de ellos depende esencialmente de la naturaleza de los objetivos y de las hipótesis formuladas.

Los datos primarios se recolectan de la experiencia de primera mano y no se utilizan en el pasado.

Los métodos cuantitativos para la investigación de mercados y la previsión de la demanda suelen utilizar herramientas estadísticas.

Aquí, la demanda se pronostica sobre la base de datos históricos.

Las encuestas se utilizan para recopilar datos de la audiencia objetivo y recoger información sobre sus preferencias, opiniones, elecciones y comentarios relacionados con tus productos y servicios.

La mayoría de los programas de creación de encuestas a menudo ofrecen una amplia gama de tipos de preguntas para seleccionar.

Existen diversos métodos de distribución de encuestas, como vía correo electrónico, sitio web, aplicación offline, código QR, redes sociales, etc

Dependiendo del tipo y la fuente de su audiencia, puede seleccionar el canal.

Una vez recopilados los datos, el software para encuestas puede generar varios tipos de informes y ejecutar algoritmos analíticos para descubrir información oculta.

Cuando se requiere tener un pulso rápido de los sentimientos de la audiencia, puedes ir a las encuestas.

A diferencia de los otros métodos de recolección de datos, este es adecuado cuando sólo hay unos pocos encuestados

El investigador puede obtener datos de las fuentes tanto internas como externas a la organización.

**UNIDAD I - LA ENTREVISTA**

**1.11. Garantías Científicas.**

De este modo, se podía empezar a plantear el estudio de las leyes que regularan la conducta verbal del entrevistado

Y

Controlarla con el fin de obtener la información más fiable y válida.

El propio Kanfer , en una segunda fase de estudios, resaltó el hecho de que el problema del control de la conducta verbal era mucho más complejo de lo pensado inicialmente

ya que actúan más variables que el simple refuerzo

Otra importante fuente de estudios sobre el control verbal de la entrevista provino del trabajo de Matarazzo y su anatomía de la entrevista.

Estos parámetros ayudan a identificar el ritmo de habla de cada uno de los interlocutores, e incluso sirven para detectar patrones de comunicación en el entrevistado

Y

para conseguir procesos de «sincronización» entre ambos interlocutores mediante el «modelamiento» de estos parámetros por parte del entrevistador.

Al ser la entrevista una técnica de evaluación, como tal se le puede exigir que la información recabada a través de ella tenga fiabilidad y validez

como cualquier otra técnica de evaluación, aunque más adelante consideraremos la perspectiva contraria

El concepto clásico de fiabilidad hace referencia a la consistencia y estabilidad de las medidas de un instrumento.

Por lo que respecta a la validez criterio, expresa el grado en que la información recogida puede usarse para predecir o inferir una covariación con otra variable similar .

Tanto los aspectos de fiabilidad como los de validez son pues cruciales para las entrevistas con finalidades diagnósticas.

Dentro de las garantías como apartado final de este epígrafe, deberemos hacer referencia a los cuatro aspectos fundamentales en relación con la utilización de cuestionarios:

Representatividad de la muestra

**2. Objetividad**

**Fiabilidad**

**Validez**

**1.12. Aspectos Éticos de la Entrevista.**

El entrevistador, bien sea porque está recogiendo información, o incluso más aún porque lo esté haciendo desde un ámbito

Que

implica una relación profesional , ha de velar por el buen uso que se haga de los datos de los que le hace depositario el cliente.

Además de las normas deontológicas que deben regular la toma de decisiones a lo largo de todo el proceso diagnóstico y terapéutico

en esta particular interacción que viene dada por la asimetría de los roles, es el profesional el que, en primer lugar

tiene en sus manos una información que sólo le pertenece al cliente, y en segundo lugar, se encuentra en la posición del que «dictamina».

Integridad en cuanto al reconocimiento de los límites profesionales, imparcialidad, honestidad, prudencia, sinceridad, no tener conflicto de intereses.

UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA



UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

El uso del teléfono móvil se convierte así en un vínculo del mundo exterior

Que

El cliente incorpora a la entrevista y que proporciona una oportunidad de explorar de qué forma afronta las situaciones del mundo real .

El comportamiento más adecuado es dejar que la iniciativa la tome el cliente.

Si se muestra indiscreto y comenta temas fuera de lugar, es útil recurrir a asuntos triviales para controlar la situación y mantener la conversación en un terreno neutral.

2.4. Registro de la Información.

Las entrevistas han de ser registradas, de un modo u otro, para poder interpretar con posterioridad los datos obtenidos

Evitar el olvido de los aspectos relevantes y paliar el efecto de las distorsiones que produce la memoria en el recuerdo de la información.

Las tareas fundamentales para mejorar la propia destreza como entrevistador son aprender a escuchar y registrar el mensaje implícito

No sólo el explícito y observar el comportamiento y las reacciones del cliente, así como las propias respuestas del entrevistador a éste.

el entrevistador ha de adoptar las medidas técnicas y legales oportunas para preservar la confidencialidad de la información registrada durante la entrevista .

La principal ventaja de este sistema es la inmediatez del registro por parte del entrevistador, que puede ir anotando

Con

sus propios códigos, la información resumida que considera relevante, lo que le debería ayudar a estar en una permanente actitud de escucha activa

El problema fundamental con la toma de notas durante la entrevista es la posibilidad de distraerse de atender al cliente.

La única vez que debe dejarlo a un lado es cuando se discuten temas especialmente delicados para atender mejor al cliente .

Una ventaja de este sistema es que la información recabada ya presenta un análisis concurrente durante la entrevista

lo que facilita su posterior tratamiento una vez finalizada la entrevista

consiste en el registro escrito de las preguntas que conforman el instrumento de recolección de los datos

Puntos y técnicas a considerar por el entrevistador al momento de realizar la entrevista

El entrevistador debe tener una actitud atenta que favorezca el discurso y no influya en sus respuestas.

2.5. Duración de la Entrevista

No hay una duración determinada para una entrevista

La duración de la entrevista puede variar en función de varios factores

Como

El tipo de entrevista, la fase del proceso de entrevista en la que se encuentra

El sector o el tipo de puesto para el que se entrevista

Y

las preferencias personales del entrevistador o del director de contratación.

Del mismo modo, el manejo del tiempo por parte del entrevistador estará revelando aspectos importantes de su profesionalidad

2.6. Actitudes Básicas del Entrevistador.

fueron puestas de relieve a partir de la teoría del counselling formulada por Carl Rogers

Y

su equipo de la Universidad de Ohio y posteriormente ampliadas y aplicadas a otros contextos no exclusivamente terapéuticos .

**UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA**

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, lo cual implica, más allá de sustituir a un entrevistador por otro — Escoger a una persona que sea competente y esté perfectamente capacitada para atender a la demanda. — Valores sociales. Todas las personas establecemos nuestro propio sistema de valores al desarrollar nuestras actitudes y demostrar preferencias por diferentes aspectos de la vida

En cualquier interacción que realicemos en nuestras vidas se manifiestan nuestros sistemas de valores, y el proceso de la entrevista no es ajeno a ello. — Debemos estar atentos sobre todo a los estereotipos, ya que tienen un efecto limitador sobre el proceso de la entrevista — y — En las entrevistas de selección son una fuente de litigios para aquellos entrevistadores que no están atentos y sensibilizados al respecto.

Los estereotipos se generan cuando el entrevistador procesa la información recogida durante la entrevista de forma sesgada y aplica de manera indiscriminada — Errónea características culturales o sociológicas de un grupo cultural particular a la persona entrevistada — Los tipos de estereotipos más habituales y perjudiciales están relacionados con aspectos sexuales y étnicos — Pero hay que estar atentos también a los estereotipos sobre la edad o las personas con incapacidades, entre otros

**Objetividad emocional.** — El proceso de entrevista implica en muchas ocasiones una fuerte intensidad emocional, sobre todo en las vinculadas a un contexto clínico — Terapéutico o de consejo, tanto para el entrevistador como para el cliente — Se requiere un manejo adecuado de esa emocionalidad para ajustarse a los objetivos de la entrevista

Obtener el Rapport necesario, ya que tanto una implicación excesiva como una frialdad manifiesta dificultan la capacidad de juicio. — Esta disociación sería el mecanismo cognitivo y emocional que mantiene al profesional con cierta división interna.

**2.7. Actitud Directa y No Directa.** — Es el grado en que el entrevistador determina el contenido y el curso de la comunicación que establece con su interlocutor. — Las respuestas ofrecidas por el cliente. — Cuando el objetivo consiste en potenciar la comodidad y disponibilidad del paciente, el terapeuta se esfuerza — Por interferir lo menos posible en la secuencia comunicativa propuesta por su cliente.

El grado de entrenamiento del terapeuta — El entrevistador tiende a llevar buena parte de la conversación, realizando preguntas específicas sobre temas elegidos por él — Al — Tiempo que ofrece frecuentes informaciones o explicaciones del problema planteado por el cliente. — El entrevistador intenta favorecer los cambios en la conducta del paciente proponiendo acciones concretas que éste debería realizar.

Para lograr sus objetivos terapéuticos, el entrevistador recurre tanto a técnicas que explicitan el contenido de las verbalizaciones del paciente — como a datos de observación o a la influencia que su prestigio personal pueda ejercer sobre su interlocutor. — El terapeuta define la situación de acuerdo con los métodos de diagnóstico y tratamiento. — El terapeuta indica el tema a tratar, pero permite que el paciente lo desarrolle a su manera .

# UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

El terapeuta, además de elegir el tema, lo encauza, con objeto de tener una confirmación, una negación o simplemente más información específica .

El terapeuta identifica un problema, una fuente de dificultades, una actitud que sería beneficioso modificar

Apoyándose en instrumentos diagnósticos o en presupuestos teóricos .

El terapeuta explica, comenta o da información sobre el tema que se está tratando.

El terapeuta propone o instruye al paciente para que realice alguna actividad concreta, que él considera que le resultará beneficiosa .

El terapeuta trata de influir en la decisión o conducta que adoptará el cliente .

El terapeuta refuerza explícitamente o infunde confianza al paciente .

Las verbalizaciones del paciente son más extensas y numerosas que las del terapeuta

Definir la situación terapéutica en términos de responsabilidad del paciente para dirigir la entrevista, tomar decisiones

Indicar que se ha comprendido la expresión de un sentimiento o actitud, manifestado en la anterior verbalización del cliente .

Interpretar o responder a aquellos sentimientos o actitudes del paciente que hayan sido expresados de manera implícita o muy sutil .

Preguntar de manera que el paciente tenga que elegir o desarrollar un tema .

Indicar, que, en efecto, se ha comprendido el discurso del paciente .  
Indicar al paciente que la decisión la debe tomar él .

Expresar acuerdo o desacuerdo con la decisión tomada por el paciente .

Una

Entrevista de orientación requerirá más estructuración que entrevistas dedicadas a la identificación de un problema.

Una entrevista que se realiza en una situación de crisis, requiere más estructuración que una que forma parte del periodo intermedio de un tratamiento largo.

La entrevista es decididamente directiva cuando las intervenciones del terapeuta son suficientes, por sí mismas, para mostrar la pauta general que sigue el proceso.

Es

Semidirectiva cuando, a partir de las verbalizaciones de uno solo de los participantes, es imposible establecer una pauta o tónica que caracterice el proceso.

2.8. El Inicio Formal de la Entrevista.

La mayoría de autores coinciden en señalar la importancia de esta fase, sobre todo en la primera entrevista

De

cómo se resuelva esta fase dependerá el posterior desarrollo de la relación entre el entrevistador y el entrevistado

Establecer la base del rapport. Este aspecto es el central de esta fase

Durante los primeros minutos de la entrevista se debe crear un clima cálido en el que la persona se sienta cómoda y con confianza

La relevancia de conseguir este objetivo es tal, que en función de esto la entrevista puede ser un éxito o poner en peligro los resultados.

Hay que ser consciente de que a lo largo de la siguiente fase se le pedirá a la persona que cuente cuestiones personales

por lo que si no se siente cómoda no se logrará obtener la información necesaria para conseguir el objetivo de nuestra entrevista.

Silva Medios para lograr los objetivos de la fase inicial.

De esta forma se consigue que la persona comience a hablar de cosas que no le suponen ningún problema y se reduzca la tensión inicial

Un elemento que puede favorecer o dificultar el rapport es cómo llamemos a la persona

Ésta es, además, una estrategia para aligerar la tensión y ayuda a establecer el rapport.

**UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA**

Aportar información al entrevistador en función de la alternativa que escoja, más formal y distante o más personal y cercana.

Así, en entrevistas de selección hará falta menos tiempo, y más en entrevistas de evaluación psicológica.

**2.9. Rapport.**

Esto se ha dado en llamar rapport o familiarización de la persona con la entrevista.

El rapport consiste en crear una atmosfera cálida y de aceptación, de tal forma que el entrevistado se sienta cómodo, tranquilo, comprendido y a salvo

Y

se comunique de manera abierta sin temor a ser juzgado o criticado.

El entrevistador tiene la responsabilidad de hacer que el entrevistado participe y lo vea como una persona que puede ayudarlo y que es digna de confianza

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

Para suscitar un clima adecuado es fundamental establecer el rapport, esto es, generar un contacto efectivo entre la o el entrevistador y la persona que es entrevistada.

Para establecer el rapport es recomendable que la o el entrevistador se presente, refiriendo su nombre y función en la institución

Es aconsejable que acompañe su presentación con un saludo de mano y, si es oportuno, con una frase amable.

Tanto el saludo como la frase referida constituyen comunicación no verbal que trasmite a la persona peticionaria

La sensación de que es bien recibida, lo que aumenta sus expectativas y confianza respecto del apoyo que puede recibir.

Una vez establecido el rapport, se dará paso a la precisión del objetivo de la entrevista y a las pautas que serán observadas por quienes participen en ella

**2.10. Cima**

La segunda etapa es la fase de desarrollo o cima

Esta fase será la más extensa de las tres, con una duración aproximada de 45 minutos

Por ello

es importante no alargar la primera fase y controlar el tiempo en esta segunda para no realizar un final de la entrevista precipitado.

Es importante que el entrevistador vaya haciendo una valoración

Del

ritmo de la entrevista teniendo en cuenta la cantidad de información que queda por recabar y el tiempo del que se dispone.

No hay que dejarse llevar por un entrevistado verborrérico o la entrevista llegará a su fin sin conseguir la información necesaria.

**2.11. Cierre.**

La tercera fase o fase final es el cierre de la entrevista. De acuerdo a Acevedo esta fase es casi tan importante como la de inicio.

Inicia con la indicación del entrevistador que se acerca el final, indicación que debe ser seguida por un resumen de los contenidos tratados.

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

Como en las fases anteriores, la duración debe ser flexible dependiendo de las necesidades del paciente.

Entre

10 y 12 minutos deberían bastar para lograr los tres objetivos que se plantean en esta fase.

## CONCLUSION

En la obra los Diálogos de Platón se produce el primer uso del diálogo para acceder al conocimiento de lo público. Pero fue el proceso de modernización y racionalización de las relaciones a través del desarrollo de las Ciencias Sociales y la puesta en circulación de la prensa de masas lo que consideramos propiamente como el origen de la entrevista. Existen cuatro funciones básicas y principales que cumple la Entrevista en la investigación científica Obtener información de individuos y grupos – Facilitar la recolección de información – Influir sobre ciertos aspectos de la conducta de una persona o grupo (opiniones, sentimientos, comportamientos, etc.)

Ventajas de la Entrevista

- La Entrevista es una técnica eficaz para obtener datos relevantes y significativos desde el punto de vista de las ciencias sociales, para averiguar.

Desventajas de la Entrevista

- Limitaciones en la expresión oral por parte del entrevistador y entrevistado.

Utilidad y Manejo como Técnica.

La entrevista, una de las herramientas para la recolección de datos más utilizadas en la investigación cualitativa, permite la obtención de datos o información del sujeto de estudio mediante la interacción oral con el investigador. También está consciente del acceso a los aspectos cognitivos que presenta una persona o a su percepción de factores sociales o personales que condicionan una determinada realidad. Así, es más fácil que el entrevistador comprenda lo vivido por el sujeto de estudio. En la clasificación de las entrevistas se identifican las denominadas estructuradas, las cuales plantean preguntas con anterioridad y tienen una estructura definida que se mantiene al momento de ser realizada, lo que podría limitar la opinión del sujeto estudiado; por esta razón son menos recomendadas para este tipo de investigación.

Entrevista y Encuesta. Usos y Contenidos.

La entrevista que hemos presentado está estructurada de la siguiente forma

- Especificación de a quién está dirigida y los datos que se pretenden recabar.
- Divida en dos partes La primera posee los datos personales del entrevistado y la segunda, conformada por preguntas sobre el interés de la investigación, guiado por el tema y la hipótesis.

Al igual que en la encuesta, las palabras destacadas en la entrevista, enfoque comunicativo, Es uno de los conceptos claves en la investigación que se han retomado para la elaboración de este instrumento. Existen muchas formas de clasificar las entrevistas, dependiendo de la disciplina científica que las usa, del modelo teórico que inspira a los autores y del particular modo en que se aplica.

Elementos de una Entrevista.

Entrevistador, entrevistado, mensaje, ruido, canal.

El entrevistador es el elemento a cargo la entrevista, él define los roles y los tiempos, además de los temas que se han de tratar. En el caso de la entrevista psicológica se espera que sea un experto en el conocimiento de la psicología, en cualquiera de sus ramas, capaz de entender la visión particular y única con la que el entrevistado entiende el mundo.

Acevedo El embustero: Estos sujetos tienden a exagerar los detalles de sus vidas con elementos que parecen claramente producto de una fantasía, se muestran perezosos y mentirosos. Entrevista Individual y Familiar.

El objetivo principal de toda evaluación psicológica en educación es determinar e identificar las principales problemáticas que aquejan al estudiante; otros propósitos de la misma es distinguir las conductas y condiciones contextuales y personales asociadas a dichas problemáticas con la intención de orientar las intervenciones.

Entrevista a los padres del niño

-Datos generales: nombre, domicilio, edad, fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, escolaridad, ocupación de los padres, lugar que ocupa en la familia, motivo de la exploración.

- Desarrollo escolar: evolución y resultados en las distintas etapas de escolarización.

Entrevista para adultos

- Costumbres: actividades, intereses, adicciones, relaciones interpersonales.

El Uso Del Método Científico A La Entrevista Psicológica.

La entrevista, es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Se considera una técnica muy completa, Marco Teórico de la Entrevista: La teoría psicoanalítica.

Amén de ser quizá la primera gran teoría psicológica, colaboró grandemente al desarrollo de la psicología en lo general y de la entrevista en particular. Sus principios acerca de la motivación inconsciente, de las resistencias, de las transferencias y de los mecanismos de defensa son elementos imprescindibles para el desarrollo de las habilidades para entrevistar. - Todos los problemas que tiene el cliente.

Comparación con otras Técnicas de Recolección de Datos.

Métodos de recolección de datos primarios. Los datos primarios se recolectan de la experiencia de primera mano y no se utilizan en el pasado.

Métodos cuantitativos:

Los métodos cuantitativos para la investigación de mercados y la previsión de la demanda suelen utilizar herramientas estadísticas.

## Métodos cualitativos

Los métodos de recolección de datos cualitativos son especialmente útiles en situaciones en las que no se dispone de datos históricos, no se necesitan números ni cálculos matemáticos.

- Encuestas: Las encuestas se utilizan para recopilar datos de la audiencia objetivo y recoger información sobre sus preferencias, opiniones, elecciones y comentarios relacionados con tus productos y servicios.
- Sondeos: Los sondeos se componen de una pregunta de opción única o múltiple.
- Entrevistas: En este método, el entrevistador hace preguntas cara a cara o por teléfono a los encuestados.

## Garantías Científicas.

Desde el paradigma conductista, uno de los que más reticencias ponía a la entrevista, pero también con la voluntad de no renunciar a ella, se realizaron una serie de estudios en la década de los setenta partiendo de un supuesto fundamental: que la comunicación de la entrevista es una «conducta verbal». Aspectos Éticos de la Entrevista:

El entrevistador, bien sea porque está recogiendo información, o incluso más aún porque lo esté haciendo desde un ámbito que implica una relación profesional, ha de velar por el buen uso que se haga de los datos de los que le hace depositario el cliente. • Respeto, privacidad y confidencialidad, consentimiento informado.

## UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA.

### Preparación de la Entrevista:

- Cotejar con otros colegas la información relevante para la entrevista.
- Comprobar que los sistemas de registro, sobre todo si son electrónicos, funcionan adecuadamente.
- Motivo de consulta: cuál es en concreto el motivo por el que solicita la consulta. Es interesante anotar textualmente qué se dice en este primer momento y cómo se dice. El contexto o el espacio físico se incluiría dentro de una de las categorías planteadas por Hall sobre comunicación no verbal que se denomina proxemia. En función de nuestros intereses para la entrevista que queramos realizar debemos tener en cuenta también esta información y conocer cómo está influyendo en nuestro trabajo, ya que no es un aspecto neutro.

A partir de nuestros objetivos de entrevista decidiremos la forma de emplear el espacio físico, especialmente la mesa de trabajo. Hay que destacar, como casos especiales de la disposición y uso del mobiliario, las entrevistas realizadas a niños, ya que requieren un mobiliario acorde con su edad y mayores espacios libres que permitan desarrollar sus juegos, así como las entrevistas realizadas en terapias familiares, en las que las proxemias familiares cobran especial sentido ya que obedecen a la relación entre los roles familiares, alianzas, etc., lo que nos ofrece información muy valiosa.

Recepción del Entrevistado y Lenguaje. Los primeros momentos de cualquier entrevistador con una nueva persona marcan la pauta para todas las interacciones posteriores. En el mejor de los casos, esta charla se puede entender como una distracción fuera de lugar, cuando no como una expresión de indiferencia por parte del entrevistador. Esta cuestión es de especial relevancia en los niños, atendiendo a su etapa evolutiva, en cuyo caso conviene sustituir términos más técnicos por palabras más simples.

Registro de la Información.

Las entrevistas han de ser registradas, de un modo u otro, para poder interpretar con posterioridad los datos obtenidos, evitar el olvido de los aspectos relevantes y paliar el efecto de las distorsiones que produce la memoria en el recuerdo de la información. Todos los entrevistadores tomamos notas «mentales» del proceso de la entrevista.

De este modo se desplaza el centro de atención de las notas a la propia ansiedad del cliente .

Ordenadores personales.

Actualmente, el uso extendido de los ordenadores personales hace que, al margen de las evaluaciones informatizadas, se sustituyan las anotaciones en lápiz y papel por las anotaciones directamente en el ordenador.

En algunos casos, especialmente en el ámbito clínico o de consejo, puede que al llegar al final de la entrevista el cliente pregunte cuánto queda para concluir. Cuando el entrevistador le pregunta por qué quiere saberlo o en qué está pensando, el cliente suele explicar que hay algo importante que tendría que comentar, pero que es mejor no hacerlo si le queda poco tiempo.

Actitudes Básicas del Entrevistador.

Confidencialidad: Tal como plantean los diversos códigos éticos de los profesionales de la psicología Derivaciones.

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, lo cual implica, más allá de sustituir a un entrevistador por otro, escoger a una persona que sea competente y esté perfectamente capacitada para atender a la demanda. Actitud Directa y No

Directa: La entrevista es una situación interactiva en la que los participantes ajustan sus repertorios conductuales en función de la meta que se han propuesto alcanzar.

Técnicas Directivas más empleadas

El terapeuta define la situación de acuerdo con los métodos de diagnóstico y tratamiento.

Técnicas usadas frecuentemente en ambas estructuras de entrevista, Preguntar de manera que el paciente tenga que elegir o desarrollar un tema. El Inicio Formal de la Entrevista, La mayoría de los autores coinciden en señalar la

importancia de esta fase, sobre todo en la primera entrevista. De cómo se resuelva esta fase dependerá el posterior

desarrollo de la relación entre el entrevistador y el entrevistado. • Transmitir respeto a la persona, • Otorgarle control sobre

algo importante.

- Aportar información al entrevistador en función de la alternativa que escoja, más formal y distante o más personal y cercana.

En esta fase será conveniente que el entrevistador explique al entrevistado cuestiones sobre la confidencialidad de los asuntos tratados durante la entrevista, firmando un consentimiento informado en caso de ser necesario ,el rapport consiste en crear una atmosfera cálida y de aceptación, de tal forma que el entrevistado se sienta cómodo, tranquilo, comprendido y a salvo y se comunique de manera abierta sin temor a ser juzgado o criticado.

Cima

La segunda etapa es la fase de desarrollo o cima. Constituye el núcleo de la entrevista. Tanto Por ello, es importante no alargar la primera fase y controlar el tiempo en esta segunda para no realizar un final de la entrevista precipitado.

Es importante que el entrevistador vaya haciendo una valoración del ritmo de la entrevista teniendo en cuenta la cantidad de información que queda por recabar y el tiempo del que se dispone.

Esto requiere un esfuerzo por parte del entrevistador, pero será esencial para evitar que en los últimos minutos se tenga que «bombardear» a la persona con una cantidad desproporcionada de preguntas o queden asuntos importantes por tratar.

Inicia con la indicación del entrevistador que se acerca el final, indicación que debe ser seguida por un resumen de los contenidos tratados.

Se busca ofrecer al cliente la oportunidad de aclarar algunos malentendidos y se brinda la posibilidad de comunicar cualquier información que hubiera quedado retenida por diversos motivos. De acuerdo Colín, esta fase es muy importante, porque el sujeto puede proporcionar información relevante al final.

## **BIBLIOGRAFIAS:**

<https://concepto.de/entrevista>

<https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

[www.razon.com.mx/el-cultural/en-la-entrevista-como-genero-y-arte/](http://www.razon.com.mx/el-cultural/en-la-entrevista-como-genero-y-arte/)

[be5219e696b7db2b13a43b88bf32ffef-LC-LPS406-TECNICAS DE LA ENTREVISTA.pdf \(plataformaeducativauds.com.mx\)](https://plataformaeducativauds.com.mx/be5219e696b7db2b13a43b88bf32ffef-LC-LPS406-TECNICAS DE LA ENTREVISTA.pdf)