



**ALUMNO**

**MARCO ANTONIO JIMÉNEZ CRUZ**

**MAESTRO**

**ALMA ROSA ALVARADO PASCASIO**

**TRABAJO**

**CUADRO SINOPTICO**

**ASIGNATURA**

**TECNICAS DE ENTREVISTA**

**4TO CUATRIMESTRE**

**CARRERA**

**PSICOLOGÍA**

# ETAPAS DE LA ENTREVISTA

## inicio de la entrevista. Rapport

durante esta etapa se debe buscar cumplir dos condiciones basicas.

establecer rapport

cuando sus pensamientos o sentimientos armonizan entre si o cuando presentan una serie de puntos de vista compartido.

practicar la empatia

desempeña un importante papel posible que el entrevistador perciba el estado emocional del entrevistado y que actue de acuerdo con este.

## proceso de desarrollo de la entrevista

es cuando ejecutan las estrategias trazadas durante la etapa de planeacion, y se cumple la agenda proyectada.

tipos de preguntas

preguntas abiertas

es cuando se desarrolla una charla mas abierta; espontaneo y libre.

preguntas cerradas

no permiten desvio y generalmente se utiliza para obtener informacion preciso y exacta.

preguntas mixtas

son preguntas en la que se combinan habitualmente las preguntas abiertas y cerradas.

pregunta de maniobra o manipuladores

estas preguntas formuladas durante una entrevista, generalmente sugieren parcialidad en entrevistador o su deseo por favorecer o conducir la entrevista por una via especifica.

cima de la entrevista

esta etapa se refiere al enfasis que se debe hacer al recabar informacion de fondo, informacion cualitativa y datos de trascendencia que es preciso explorar.

cierre de la entrevista

cerrar una entrevista inicial es una forma menor de arte que requiere cierto cuidado, un buen cierre no se limita a resumir la entrevista.

## elementos dela entrevista

entrevistador, entrevistado, mensaje, ruido y canal.

## tecnicas para manejar la entrevista

tecnica de observacion

el entrevistado tendra que elegir y definir lo que debe ser observado, interpretado, interrogado o cuestionable.

tecnica del eco

el entrevistador dirige la conversacion hacia sus objetivos, sin necesidad de apoyarse en preguntas cerradas, haciendno que el entrevistado narre mas cobre aspectos importantes del tema que esta tratando

tecnica del silencio

un momento de silencio durante la entrevista puede crear tal impacto que el entrevistado, que este se ve obligado, a nivel inconsciente, a hablar para romper el silencio.

tecnica de confrontacion

la confrontacion consiste en pedir mas datos y pruebas objetivas sobre lo que sospechamos que se ha exagerado o que queremos confiar.

dejar que el entrevistado establezca el rapport

consiste en dejar al entrevistado tome la iniciativa para establecer la relacion inicial. esta tecnica es muy conveniente para la seleccion de vendedores o de personal para areas de relaciones publicas.

tecnica de presion emocional

consiste en hacerle sentir al entrevistado que no creemos en lo que esta diciendo, provocandole para perder los estribos.