



alumno

Raul luna estrella

maestro

Alma Rosa Alvarado pascasio

Trabajo

Cuadro sinoptico

asignatura

técnicas de la entrevista

4to cuatrimestre

Grupo

psicología

ETAPAS DE LA ENTREVISTA

inicio de la entrevista. Rapport

durante esta etapa se debe buscar cumplir dos condiciones basicas.

proceso de desarrollo de la entrevista

tipos de pregunta

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.

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, hacienddo 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.