



Mi Universidad

cuadro sinóptico.

Nombre del Alumno: Flor Mileidy Herrera Aguilar.

Nombre del tema: Etapas y Componentes de la entrevista.

Modulo: 2do.

Nombre de la Materia: Técnicas de la entrevista.

Nombre del profesor: Luisa Bethel López Sánchez.

Nombre de la Licenciatura: Lic. Trabajo Social y Gestión Comunitaria.

Cuatrimestre: 3ro

Pichucalco Chiapas a 06 de agosto del 2024.

Actitudes básicas del entrevistador.

Actitudes

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

Las actitudes varían de acuerdo al entrevistador, algunas se consideran más relevantes que otras. Estas actitudes son la ética profesional, los valores sociales, y la objetividad emocional.

Ética profesional.

La entrevista debe regirse por los principios éticos que aseguren un desempeño profesional adecuado a la formación a la que está habilitada y que favorezcan y protejan el bienestar del cliente.

Un comportamiento no ético puede tener consecuencias profesionales y legales, incluso puede generar efectos iatrogénicos.

El entrevistador informara de forma explícita de que trabaja bajo estos supuestos éticos y que el consentimiento informado, la confidencialidad, y la protección de la información estén garantizada.

Confidencialidad

Tienen la obligación básica en cuanto a la confidencialidad de la información, los registros escritos y electrónicos de las entrevistas serán conservados durante todo el tiempo, responsabilidad personal del entrevistador en condiciones de seguridad y secreto que impidan que personas ajenas puedan tener acceso a ellos.

Si se utiliza material de la entrevista para la exposición oral, impresa o audiovisual de casos ilustrativos con fines didácticos o de comunicación o divulgación científica, debe hacerse de modo que no sea posible la identificación de la persona, grupo o institución de que se trata, y siempre con su consentimiento informado.

Relaciones duales y derivaciones.

Una relación dual es aquel en la que el entrevistador establece una relación profesional con el cliente y simultáneamente mantiene otro vinculo 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, lo cual implica escoger a una persona que sea competente y este perfectamente capacitada para atender la demanda. Además, quien deriva tiene que hacer un seguimiento del caso para comprobar que se ha producido un contacto apropiado.

Actitudes básicas del entrevistador.

Valores sociales.

Todas las personas establecemos nuestro propio sistema de valores al desarrollar nuestras actitudes y demostrar preferencias por diferentes aspectos de la vida, por lo que nos gusta y deseamos.

No todos nuestros valores tienen el mismo impacto sobre el proceso de la entrevista. Debemos estar atento a todos los estereotipos ya que tienen un efecto limitador sobre el proceso de la entrevista. Los tipos de estereotipos más habituales y perjudiciales están relacionados con aspectos sexuales y étnicos también conforme a la edad o las personas con incapacidades.

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 y obtener el Raptor necesario. Este tipo de actitud estaría relacionado con lo que Bleger denominó en su momento la disociación instrumental que deben manejar los entrevistadores como herramienta en su trabajo de evaluación.

Actitudes y destrezas.

En el entrevistador son muy determinantes y de importante calidad de la relación de la entrevista.

El entrevistador efectivo es aquel capaz de integrar sus apartados personal y científico o en otras palabras quien logra el equilibrio entre sus competencias interpersonales y técnicas.

La entrevista.

Es una situación interactiva en la que los participantes ajustan sus repertorios conductuales en función de las metas que se han propuesto alcanzar.

Es el grado en el que el entrevistador determina el contenido y el curso de la comunicación que establece con su interlocutor

Actitud
directa y
no directa.

La entrevista

Puede variar a lo largo de su desarrollo temporal y se extiende desde un grado máximo de estructuración a un grado mínimo.

Su estructura alcanza aspectos muy variados entre los que destacan: las intervenciones del entrevistador, las respuestas ofrecidas por el cliente, la táctica general o estilo de la entrevista, la recogida y formalización de la información obtenida.

Objetivo de la entrevista.

Es recopilar la mayor cantidad de información específica, el proceso tiende a organizarse de forma altamente estructurada.

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.

Una entrevista altamente directiva.

Puede convertirse en una especie de interrogatorio. El entrevistador puede incurrir en sesgos al elegir los temas a tratar o de ofrecer alternativas.

En las entrevistas no directas, la comunicación puede derivar en una conversación trivial. Los encuentros terapéuticos se tornan inefectivos al diluirse la información pertinente y la responsabilidad ante el cambio.

Entrevistas terapéuticas directivas.

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.

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.

Técnicas directivas más empleadas.

El terapeuta define la situación de acuerdo con los métodos de diagnóstico y tratamiento, indica el tema a tratar, pero permite que el paciente lo desarrolle a su manera, identifica un problema, interpreta los resultados de diversas pruebas psicológicas.

Expresa acuerdos o desacuerdos, explica, comenta o da información sobre el tema que se está tratando, propone o instruye al paciente para que realice alguna actividad, trata de influir en la decisión de conducta que adoptara el cliente e infunde confianza al paciente.

Actitud directa y no directa.

Características de las entrevistas no directivas.

Las verbalizaciones del paciente son más extensas y numerosas que las del terapeuta. El terapeuta interviene cuando desea mostrar al paciente que lo acepta como persona y que comprende sus sentimientos, actitudes y conductas.

Las técnicas no directivas más empleadas son: definir la situación terapéutica en términos de responsabilidad del paciente para dirigir la entrevista, indicar que se ha comprendido la expresión de un sentimiento o actitud manifestado, interpretar o responder a aquellos sentimientos o actitudes del paciente que hayan sido expresado de manera implícita o muy sutil.

Técnicas usadas en ambas estructuras de entrevistas.

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 acuerdos o desacuerdos con la decisión tomada por el paciente.

Una pregunta 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.

Criterios para determinar el grado de estructuración de una entrevista.

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

La entrevista es altamente no directiva cuando, atendiendo exclusivamente a las verbalizaciones del paciente, podemos establecer las pautas que ha seguido el proceso.

La entrevista 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.

Bibliografía

entrevista, T. d. (2024). *Actitudes basicas del entrevistador y actitud directa y no directa*. comitan de dominguez .

Tecnicas de la entrevista . (2024). *actitudes basicas del entrevistador y actitud directa y no directa*. comitan de dominguez.