Cuadro sinóptico

Nombre del Alumno: Gumercindo Pérez Pérez.

Nombre del tema: Etapas y componentes de la entrevista.

Parcial: 2

Nombre de la Materia: Técnicas de la entrevista.

Nombre del profesor: Luisa Bethel López Sánchez.

Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria.

Cuatrimestre: 3er.

06/08/2024/Pichucalco/Chiapas.

ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA.

Actitudes básicas del entrevistador.

Actitudes fundamentales del entrevistador.

Estas fueron propuestas 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; el número de estas actitudes y cuáles son las más importantes son cuestionadas por demasiados actores, pero las más importantes y en las que coinciden, son en la ética profesional, los valores sociales y la objetividad emocional.

Ética profesional.

Estos aseguran un desempeño profesional adecuado que favorezcan y protejan el bienestar del cliente, ya que un comportamiento no ético puede tener consecuencias profesionales y legales, para una buena ética profesional el entrevistador tiene que asegurarse del consentimiento informado, la confidencialidad y la protección de la información.

Confidencialidad.

Tal como plantean los diversos códigos éticos de los profesionales de la psicología, los psicólogos tienen la obligación básica de respetar la confidencialidad de la información obtenida de un cliente y; estos solo deben revelar esta información con el consentimiento del cliente . Pero en caso de que el cliente esté expuesto a una amenaza, la prioridad del entrevistador debe ser la seguridad de la persona o de las personas.

Relaciones duales.

Son aquellas en el que el entrevistador, establece una relación profesional con el cliente y simultáneamente mantiene otro vínculo con la misma persona; estas relaciones duales son problemáticas porque reducen la objetividad, confunden la cuestión, por lo que deberían evitarse.

ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

- Actitudes básicas del entrevistador.
  - Derivaciones.
    - Esto sucede cuando no se puede garantizar un proceso de entrevista y éticas adecuadas para un cliente, por lo que el profesional busca a un profesional más adecuado y que esté perfectamente capacitado para entender la demanda del cliente; pero aun así se tiene que hacer un seguimiento para garantizar que se ha producido un contacto apropiado.
  - Valores sociales.
    - Todas las personas establecemos nuestros propios sistemas de valores al desarrollar nuestras actitudes y demostramos preferencias hacia ciertos aspectos de la vida, en cualquier interacción que realicemos se manifiesta nuestros valores, por lo que en una entrevista debemos estar atentos a cómo esto está influyendo en la interacción con el cliente y así evitar gestos contraproducentes.
  - Objetividad emocional.
    - Se requiere un manejo adecuada de la emocionalidad para ajustarse a los objetivos de una entrevista, Bleger denominó en su momento la disuasión instrumental que deben manejar los entrevistadores como herramientas de trabajo, estas serían el mecanismo cognitivo y emocional que mantiene el profesional con cierta división interna; por lo que un entrevistador eficaz es aquel que logra el equilibrio entre sus competencias interpersonales y técnicas.
- Actitud directa y no directa.
  - La entrevista.
    - Es una situación interactiva, en la que los participantes adjuntan sus repertorios conductuales en función de la meta que se ha propuesto alcanzar; por ello puede variar a lo largo de su desarrollo temporal y se extiende desde un grado máximo de desestructuración o directividad, a un grado mínimo de estructuración o no directividad, ya que cuando el objetivo de la entrevista es recoger la mayor cantidad de información el proceso tiene a organizarse de forma altamente estructurada y cuando, por el contrario, el objetivo consiste en potenciar la comodidad y disponibilidad del paciente el terapeuta se esfuerza por interferir lo menos posible.

ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

Actitud directa y no directa.

Entrevista directiva.

En este tipo de entrevistas el entrevistador tiene a llevar buena parte de la conversación, realizadas preguntas específicas sobre temas elegidos por él; y para lograr sus objetivos terapéuticos, el entrevistador recurre tanto a técnicas que explicitan el contenido de las verbalizaciones del paciente, como datos de observación o a la influencia que su prestigio personal puede ejercer sobre su interlocutor .

Técnicas directivas más empleadas.

1. El terapeuta define la situación de acuerdo con sus métodos.
2. El terapeuta expresa de acuerdo o desacuerdo a cualquier otra reacción personal ante el discurso o la conducta del paciente .
3. El terapeuta trata de influir en la decisión o conducta que adopta el cliente.

Entrevista no directiva.

En este tipo de entrevista las verbalizaciones del paciente son más extensas y numerosas que las del terapeuta.

Técnicas no directivas mas usadas.

1. Definir la situación terapéutica en términos de responsabilidad del paciente para dirigir la entrevista .
2. interpretar o responder a aquellos sentimientos actitudes del paciente que hayan sido expresados de manera implícita o muy sutil.

Técnicas usadas frecuentemente en ambas estructuras de entrevistas

1. Preguntar de manera que el paciente tenga que elegir o desarrollar un tema .
2. Indicar, que, en efecto, se ha comprendido el discurso del paciente .
3. indicar al paciente que la decisión la debe tomar él .

ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA

Criterios para determinar el grado de estructuración de una entrevista.

1. La entrevista es decisivamente directiva cuando las intervenciones del terapeuta son suficientes, por sí misma.

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

3. la entrevista es semi directiva cuando, a partir de las verbalizaciones de uno solo de los participantes, es imposible establecer una pauta o tónica que caracteriza el proceso.

BIBLIOGRAFÍA

UDS., U. (2024.). Etapas y componentes de la entrevista. En *Antologia uds (Tecnicas de la entrevista).* (págs. 66-72.). Comitán de Domínguez / Chiapas.