



Mi Universidad

Cuadro sinóptico

Nombre del Alumno: Ana Cristal García Sánchez

Nombre del tema: Actitudes básicas del entrevistador

Parcial: 2do

Nombre de la Materia: Técnica de la entrevista

Nombre del profesor: Luisa Bethel López Sánchez

Nombre de la Licenciatura: Trabajo social

Cuatrimestre: 3er Cuatrimestre

ACTITUDES BÁSICAS DEL ENTREVISTADOR

ÉTICA PROFESIONAL

Como toda la labor del psicólogo, la entrevista debe regirse por los principios éticos que aseguren un desempeño profesional adecuado a la formación para la que está habilitado y que favorezcan y protejan el bienestar del cliente. Un comportamiento no ético puede tener consecuencias profesionales y legales, como la pérdida del apoyo del colegio profesional.

Confidencialidad

Responsabilidad personal del entrevistador en condiciones de seguridad y secreto que impidan que personas ajenas puedan tener acceso a ellos.

Relaciones duales

Una relación dual es aquella en la que el entrevistador establece una relación profesional con el cliente y simultáneamente mantiene otro vínculo con la misma persona: administrativo, de supervisión, social, sexual.

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. 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.

Evidentemente, no todos nuestros valores tienen el mismo impacto sobre el proceso de la entrevista: habrá situaciones en las que los valores compartidos faciliten la apertura y habrá otras en que exista un conflicto de valores no resuelto que interferirá en la relación y aconsejará la derivación del cliente a otro profesional o la presencia de un moderador.

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.

Las actitudes y destrezas del entrevistador son determinantes importantes de la calidad de la relación en 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.

ACTITUD DIRECTA Y NO DIRECTA

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

La noción de estructura alcanza aspectos muy variados de la entrevista, 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.

UNA ENTREVISTA ALTAMENTE DIRECTIVA

El entrevistador puede incurrir en sesgos al elegir los temas a tratar o de ofrecer alternativas: El tratamiento entero puede resultar inefectivo por su falta inicial de relevancia. En las entrevistas no directivas 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.

Factores que inciden en el grado de estructuración de la entrevista:
1. El objetivo general de la entrevista.
2. La orientación teórica.
3. El grado de entrenamiento del terapeuta.

DIRECTIVIDAD VS. NO DIRECTIVIDAD

Técnicas Directivas más empleadas:
1. El terapeuta define la situación de acuerdo con los métodos de diagnóstico y tratamiento (—No sé qué puede pasarte, pero lo averiguaremos a través de las pruebas que realices y por medio de las entrevistas||).
2. El terapeuta indica el tema a tratar, pero permite que el paciente lo desarrolle a su manera (—Te importaría contarme más acerca de tus dificultades para dormir?||).

Técnicas No Directivas más empleadas:
1. Definir la situación terapéutica en términos de responsabilidad del paciente para dirigir la entrevista, tomar decisiones, etc (—A veces, contar los propios problemas nos ayuda a ver con claridad||).
2. Indicar que se ha comprendido la expresión de un sentimiento o actitud, manifestado en la anterior verbalización del cliente (—Usted se siente muy afectado, claro||).