

**NOMBRE DE ALUMNO:** ALONDRA  
MONSERRAT AGUILAR DOMÍNGUEZ

**NOMBRE DEL PROFESOR:** LIC.  
ÓSCAR CARRERI ROMERO

**NOMBRE DEL TRABAJO:**  
ACTIVIDAD 2

**MATERIA:** TÉCNICAS DE LA  
ENTREVISTA

**GRADO:** 4<sup>º</sup> CUATRIMESTRE

**GRUPO:** LPS19EMC0123-A

# DURACIÓN DE LA entrevista

La duración de la entrevista no está prefijada de antemano, sino que dependerá de:

- El tipo de entrevista
- Los objetivos a alcanzar
- De la persona a entrevistar
- De la edad del entrevistado
- Del momento en el que se realiza
- De la presión asistencial



## PUNTO IMPORTANTE

Cuando el cliente pregunta cuánto tiempo queda y menciona un tema importante al final, revela resistencia al posponer asuntos relevantes. Esto indica que deben abordarse en ese momento o en una sesión futura.



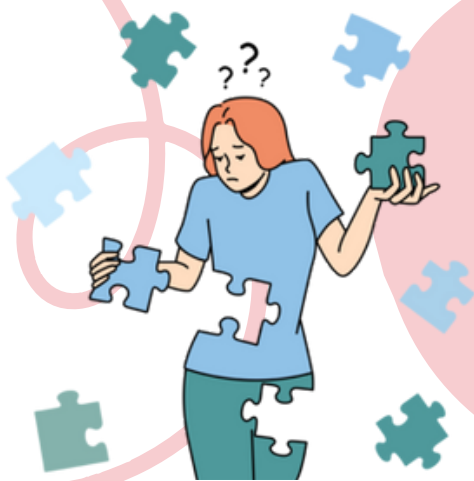
## TIEMPO DE DESCANSO

Tanto si el entrevistador ha de realizar varias entrevistas seguidas como si no, es conveniente que se permita un periodo de descanso entre una y otra se reserve de forma programada unos pocos minutos para sí mismo.



## RELEVANCIA DEL TIEMPO EN CONSULTA

El manejo del tiempo por parte de los clientes nos proporciona información acerca de su modo de comportarse y su personalidad.



# ACTITUDES BASICAS DEL ENTREVISTADOR

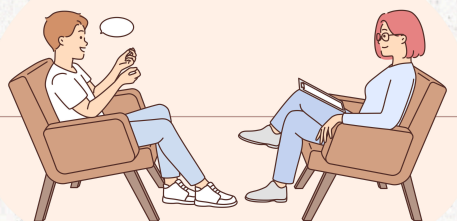
Como toda labor de psicólogo, la entrevista debe regirse por los principios éticos que aseguren un desempeño profesional adecuado.

Se informara de forma explícita sobre el consentimiento informado, la confidencialidad y la protección de la información están garantizadas.



## ESCUCHA ACTIVA

Dejar hablar al entrevistado, Escuchar el doble de lo que habla y resumir lo que dice para mostrar que se le está prestando atención.



## CONFIDENCIALIDAD

Es el principio de mantener información privada y protegida.

Límites:

- Cuando el cliente está expuesto a una amenaza grave o pueda incurrir en un delito grave.
- En aquellas circunstancias particulares en que mantenerla produciría un evidente daño a la persona o a otros.



## 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.



## DERIVACIONES

Cuando no se puede garantizar un proceso de entrevista con las garantías científicas y éticas adecuadas, puede ser necesario derivar al cliente con otro profesional.



## MANEJO DE LAS EMOCIONES:

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.

