

Cuadro sinoptico

Nombre del alumno:
Maria Guadalupe Camacho arzat



Nombre del tema:
Unidad 1 definición de entrevista, funciones de entrevista,
desarrollo de la entrevista
1.3 encuesta y entrevista y 1.5
Unidad 2, los siguientes puntos:
2.3, 2.4, 2.6, 2.9, 2.10 y 2.11

parcial:
segundo

Nombre de la materia:
tecnic de la entrevista

Nombre del profesor:
Cynthia Álvarez poumian

Nombre de la licenciatura:
Trabajo social

Cuatrimeste
tercer cuatrimestre

Pichucalco chiapas, 13 de julio 2025

UNIDAD I.- LA ENTREVISTA.

DEFINICIÓN DE ENTREVISTA.

es un ambiente de diálogo, aceptación y empatía, pues es un momento no solo de conversación, sino de intercambio de vivencias, conocimientos, sensaciones, creencias y pensamientos de la persona entrevistada.

La Entrevista es la comunicación interpersonal establecida entre investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el tema propuesto.

FUNCIONES DE LA ENTREVISTA

1. Obtener información de individuos y grupos.
2. Facilitar la recolección de información.

3. Influir sobre ciertos aspectos de la conducta de una persona o grupo (opiniones, sentimientos, comportamientos, etc.).
4. Es una herramienta y una técnica extremadamente flexible, capaz de adaptarse a cualquier condición, situación, personas etc.

DESARROLLO DE LA ENTREVISTA.

se debe realizar en un ambiente de diálogo, aceptación y empatía, lo cual es interesante para el sujeto de estudio y también para el investigador, pues es un momento no solo de conversación, sino de intercambio de vivencias, conocimientos, sensaciones,

también debe tener capacidades comunicativas como el uso de un lenguaje apropiado,

es necesario que el entrevistador identifique el perfil de la persona estudiada y registre su edad, sexo, nivel educacional, entre otros datos relevantes para la investigación.

ENTREVISTA Y ENCUESTA.

ENTREVISTA.

En la entrevista, al igual que en el cuestionario, los datos utilizados para su elaboración deben estar guiados por las variables de nuestra hipótesis y sustentados por el marco teórico y marco conceptual.

- ▮ Especificación de a quién está dirigida y los datos que se pretenden recabar.
- ▮ Divida en dos partes La primera posee los datos personales del entrevistado (En este caso el nombre del entrevistado sí aparece, pero puede permanecer en el anonimato) y la segunda, conformada por preguntas sobre el interés de la investigación, guiado por el tema y la hipótesis.

ENCUESTA.

son un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de personas sobre diversos temas. Las encuestas tienen una variedad de propósitos y se pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.

implica solicitar a las personas información a través de un cuestionario, este puede distribuirse en papel, aunque con la llegada de nuevas tecnologías es más común crear un cuestionario online y distribuirlo utilizando medios digitales como redes sociales

TIPOS DE ENTREVISTA.

ENTREVISTA DE INVESTIGACIÓN.

Su objetivo es recolectar información pertinente para responder una pregunta de investigación, ya sea en investigación cuantitativa o cualitativa; se conduce en función del paradigma de investigación usado.

ENTREVISTA PSICOPEDAGÓGICO PSICOEDUCATIVA.

Su función es determinar las posibles interferencias en el proceso de enseñanza aprendizaje, además de localizar sus causas e influir en su solución.

ENTREVISTA DE ORIENTACIÓN VOCACIONAL.

Se realizan con el fin de asesorar a un sujeto en la elección de un empleo, escuela o carrera en función de sus características personales: aptitudes, intereses, tipos de inteligencia, estilo de aprendizaje.

ENTREVISTA CLÍNICA.

Su objetivo es conocer el funcionamiento de la personalidad de un sujeto: sus motivaciones, frustraciones y dinámica de personalidad. Puede ser diagnóstica, terapéutica y de asesoría.

ENTREVISTA LABORAL.

Se aplica para conocer las características de un candidato a un puesto laboral para elegir al más idóneo. Puede ser de selección, ajuste o salida.

UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA.

RECEPCIÓN DEL ENTREVISTADO Y LENGUAJE.

Los primeros momentos de cualquier entrevistador con una nueva persona marcan la pauta para todas las interacciones posteriores.

Para ello es bueno iniciar la entrevista con un apretón de manos, una frase amable y una clara explicación de la finalidad perseguida ya que ayuda a reducir notablemente las tensiones provocadas por la situación

El trato inicial a la persona que recibimos debería ser respetuoso, utilizando la forma de cortesía

El lenguaje y los modales del entrevistador ayudan (o entorpecen) a determinar la atmósfera prevaleciente.

REGISTRO DE LA INFORMACIÓN.

la propia destreza como entrevistador son aprender a escuchar y registrar el mensaje implícito y no sólo el explícito y observar el comportamiento y las reacciones del cliente, así como las propias respuestas del entrevistador a éste.

Notas escritas.

El registro mediante lápiz y papel consiste en tomar notas manuscritas por el entrevistador a lo largo del proceso de entrevista.

Ordenadores personales.

Actualmente, el uso extendido de los ordenadores personales hace que, al margen de las evaluaciones informatizadas, se sustituyan las anotaciones en lápiz y papel por las anotaciones directamente en el ordenador.

Grabaciones audiovisuales.

Otra opción disponible es la grabación audiovisual de la entrevista. Éste es el modo más fácil de no perturbar la interacción, a la vez que nos aseguramos de que estamos registrando toda la información relevante.

UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA.

ACTITUDES BÁSICAS DEL ENTREVISTADOR.

Las fundamentales actitudes del entrevistador fueron puestas de relieve a partir de la teoría del counselling formulada por Carl Rogers y su equipo de la Universidad de Ohio y posteriormente ampliadas y aplicadas

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.

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.

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.

Confidencialidad
Relaciones duales.
Derivaciones.

RAPPORT.

El rapport consiste en crear una atmosfera cálida y de aceptación, de tal forma que el entrevistado se sienta cómodo, tranquilo, comprendido y a salvo y se comunique de manera abierta sin temor a ser juzgado o criticado.

El entrevistador tiene la responsabilidad de hacer que el entrevistado participe y lo vea como una persona que puede ayudarlo y que es digna de confianza.

el rapport se facilita con algunas actitudes del entrevistador, entre ellas menciona mantener un contacto visual apropiado, una postura relajada, natural y centrada en el entrevistado;

Es posible que se deba solicitar a la o el entrevistado otro tipo de datos, como socio demográficos – nombre, edad, ocupación, dirección, teléfono– y sobre el entorno en que vive –con cuántas personas cohabitan; cuál es su parentesco, su edad, su ocupación–

UNIDAD II.- ETAPAS Y COMPONENTES DE LA ENTREVISTA.

CIMA

coinciden que en ella se recaba la mayor parte de la información, y se profundiza en los aspectos identificados en la fase anterior, se intercambia información, se analiza la información y se confronta, se clarifican los problemas, se toman algunas decisiones sobre posibles soluciones y líneas de acción.

- Historia laboral.
- Historia educativa.
- Tiempo libre.
- Proyectos a corto y a largo plazo.

Es importante que el entrevistador vaya haciendo una valoración del ritmo de la entrevista teniendo en cuenta la cantidad de información que queda por recabar y el tiempo del que se dispone.

- 1) gestos que animan a la persona a hablar, como mostrar una actitud relajada con una postura «abierta»
- 2) gestos que indican que el entrevistador está atento a lo que el entrevistado cuenta, lo que se puede lograr manteniendo el contacto visual y dejando de tomar notas
- 3) gestos que señalan que el entrevistador debe terminar de hablar o cambiar de tema, por ejemplo, recolocándose en la silla, apartando la mirada y cogiendo el block de notas.

CIERRE.

Su objetivo fundamental consiste en consolidar los logros alcanzados durante las etapas de cima y cierre. Inicia con la indicación del entrevistador que se acerca el final, indicación que debe ser seguida por un resumen de los contenidos tratados.

Se busca ofrecer al cliente la oportunidad de aclarar algunos malentendidos y se brinda la posibilidad de comunicar cualquier información

Es importante hacer sentir al solicitante que la entrevista valió la pena, se le da a conocer el siguiente paso a realizar y si no es aceptado se le debe orientar.

Entre 10 y 12 minutos deberían bastar para lograr los tres objetivos que se plantean en esta fase.

Referencia

Antología UDS (2025).

[https://fileservice.s3mwc.com/storage/uds/biblioteca/2025/07/0vjctCwvhTYozY5FO3Lp-LC-LTS306 TECNICAS DE LA ENTREVISTA.pdf](https://fileservice.s3mwc.com/storage/uds/biblioteca/2025/07/0vjctCwvhTYozY5FO3Lp-LC-LTS306%20TECNICAS%20DE%20LA%20ENTREVISTA.pdf)