

LA ENTREVISTA

Ps.Cl.Lilian Granizo, Mgs
DOCENTE
UNIDAD III

CONCEPTUALIZACIÓN

La entrevista es una técnica de recogida de información, y por tanto de evaluación, que servirá en el contexto de un diagnóstico.



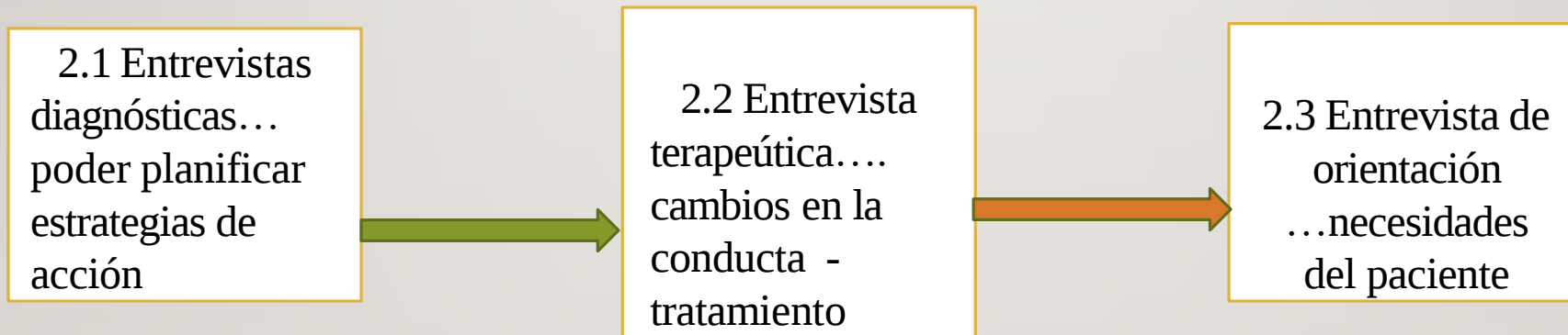
EL PROCESO DE LA ENTREVISTA

- 1. Primer contacto en forma personal
- 2. Administración de la batería diagnóstica
- 3. Devolución de la información oral al paciente o padres
- 4. Informe escrito al profesional que lo ha derivado

-
- Según los objetivos se puede diferenciar:

1. **Entrevista de investigación:** Recoge información para luego ser procesada por datos estadísticos

- **2. Entrevistas clínicas o de intervención:**



Autores	Tipo	Método	Objeto
Pinel	Entrevista médica general	Anamnesis, examen clínico	Antecedentes y determinación de signos y síntomas
Freud	Entrevista analítica pura	Asociación libre	Afloramiento en la conciencia de contenidos inconscientes
Menninger - Fromm	Entrevista clínica	Conversación clínica	Comprensión de los conflictos y relaciones de la personalidad con la conducta

Autores	Tipo	Método	Objeto
Sullivan –Gill- Mc Kinnon Michels	Entrevista analítica interaccional	Análisis de la interacción	Análisis de la interacción Terapeuta- Paciente
Rogers	Entrevista no directiva	Técnica de espejo	El cliente conoce y controla sus conflictos con la ayuda del entrevistador
Bleger- Bellack- Kernberg	Entrevista estructural	Visión topológica y grupal	Diagnóstico diferencial de un modelo estructural de funciones del yo y de la personalidad
Kanfer y Saslow- Shapiro	Entrevista conductual	Pautas y guías para recoger datos	Observación medida y objetiva de datos del comportamiento

REQUISITOS INDISPENSABLES PARA UNA ENTREVISTA

El Rapport

Sintonía en la comunicación

Interacción cálida y abierta en la que primen el entendimiento mutuo

Ambiente cálido, acogedor, seguro



Cómo generar rapport

```
graph TD; A[Cómo generar rapport] --> B[Mira a los ojos cuando hables, de esta manera transmites confianza y seguridad.]; A --> C[Escucha atentamente para entender cómo se expresa la otra persona]; A --> D[Observa cómo son sus gestos y trata de imitarlos de sutilmente]; A --> E[Haz preguntas para demostrar interés];
```

Mira a los ojos cuando hables, de esta manera transmites confianza y seguridad.

Escucha atentamente para entender cómo se expresa la otra persona

Observa cómo son sus gestos y trata de imitarlos de sutilmente

Haz preguntas para demostrar interés

Empatía

Capacidad para
ponerse en el
lugar del otro



“Quiero que sepas que no esta solo, y
que quiero entender como te sientes”

Mapa de empatía

¿Qué piensa y siente?

Lo que realmente le importa: sus principales preocupaciones, aspiraciones e inquietudes.

¿Qué oye?

Lo que dicen las personas que influyen en sus decisiones.

¿Qué ve?

En su entorno
En sus amigos
En el mercado

¿Qué dice y hace?

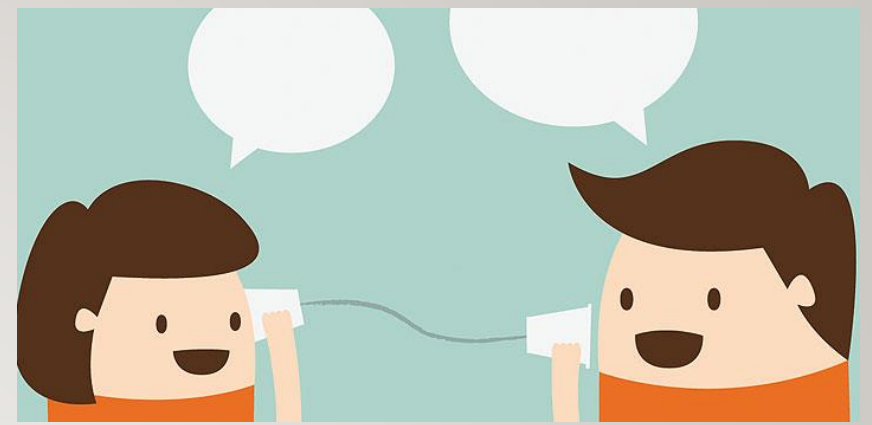
Actitud en público
Aspecto
Comportamiento hacia los demás

Esfuerzos

Puntos de dolor
Miedos

Resultados

Beneficios



Escucha activa

Prestar
atención a lo
que se dice



Comunicación
verbal y no
verbal



Elabora
preguntas
pertinentes

- **Estimular:** Escuchar bien no es "poner la oreja", es hacerlo con toda la densidad de nuestro cuerpo y de nuestro comportamiento. Supone
 - 1º Poner en **alerta** todos nuestros **receptores** para **captar** activamente la información
 - 2º **Enviar señales** no verbales de que le estamos escuchando

Con nuestro cuerpo	• Asumiendo una postura activa • Mirándole frecuentemente a los ojos • Adoptando expresión facial de "atención" • Adoptando incentivos no verbales: mover la cabeza • Tomando notas, si procede
Con nuestras palabras	• Repitiendo las palabras más relevantes de lo que cuenta • Utilizando incentivos verbales: "hum-hum...", "¡no me digas!", "¿cómo es eso?"
Con respeto	• Cediéndole todo el espacio que necesite en la conversación
	• Hablando sólo para mostrar nuestra atención, pedir aclaración o expresar nuestra imposibilidad de continuar escuchando

- **No aconsejar:** hay orientadores que ofrecen consejo de manera precipitada, "*síndrome del experto*" que se siente con la obligación de tener soluciones al problema incluso antes de que lo termine de contar
Un consejo prematuro no pedido puede suscitar oposición y malestar

2. Permitir que hable:

- No interrumpir, hasta que nuestro interlocutor no haya terminado
"¿Deseas decirme algo más?"
- No hablar más. Si deseamos que el otro hable, hemos de hablar menos
- Respetar las pausas, darle tiempo a que se recupere y no aprovechar para "meter baza"
- No interpretar, no hacer diagnósticos de personalidad

Ejemplo: En una consulta de orientación psicológica, un joven ingresa tímidamente a la sala del terapeuta.

El terapeuta lo saluda con una sonrisa cálida y un apretón de manos amistoso, creando un ambiente acogedor desde el principio. El paciente parece un poco nervioso al principio, pero el terapeuta nota su lenguaje corporal y tono de voz, así que comienza la conversación con preguntas abiertas y tranquilizadoras sobre cómo se siente y qué lo ha llevado a buscar ayuda. A medida que el paciente comparte sus preocupaciones sobre el estrés en el trabajo y las dificultades para relacionarse con sus compañeros, el terapeuta con empatía refleja sus sentimientos para validar su experiencia, utiliza un lenguaje que muestra comprensión y apoyo, como "Parece que estás pasando por un momento difícil en el trabajo. Es normal sentirse abrumado en esa situación".

El terapeuta también se esfuerza por establecer conexiones con el paciente, buscando puntos en común y mostrando interés genuino en su vida y experiencias, comparte anécdotas breves sobre situaciones similares que ha encontrado en su práctica clínica, lo que ayuda al paciente a sentirse comprendido y menos solo en sus luchas. Durante la sesión, el terapeuta practica la escucha activa al prestar atención plena a lo que el paciente está comunicando, tanto verbal como no verbalmente. Cuando el paciente comparte detalles sobre sus interacciones con su pareja, el terapeuta hace preguntas reflexivas para obtener una comprensión más profunda y clarificar cualquier inquietud. A lo largo de la sesión, el terapeuta continúa mostrando al paciente que está siendo escuchado, comprendido y apoyado para trabajar hacia el crecimiento personal y la resolución de problemas..

ELEMENTOS DE LA ENTREVISTA:

«COMUNICACIÓN».

The diagram consists of three horizontal bars of different colors (blue, green, and red) stacked vertically. Each bar has a white circle to its left, connected by a red line. The top bar is blue and contains the text «COMUNICACIÓN». The middle bar is green and contains the text «INTERACCIÓN». The bottom bar is red and contains the text «OBJETIVO». The background is a light gray gradient, and the bottom of the image shows a wooden floor texture.

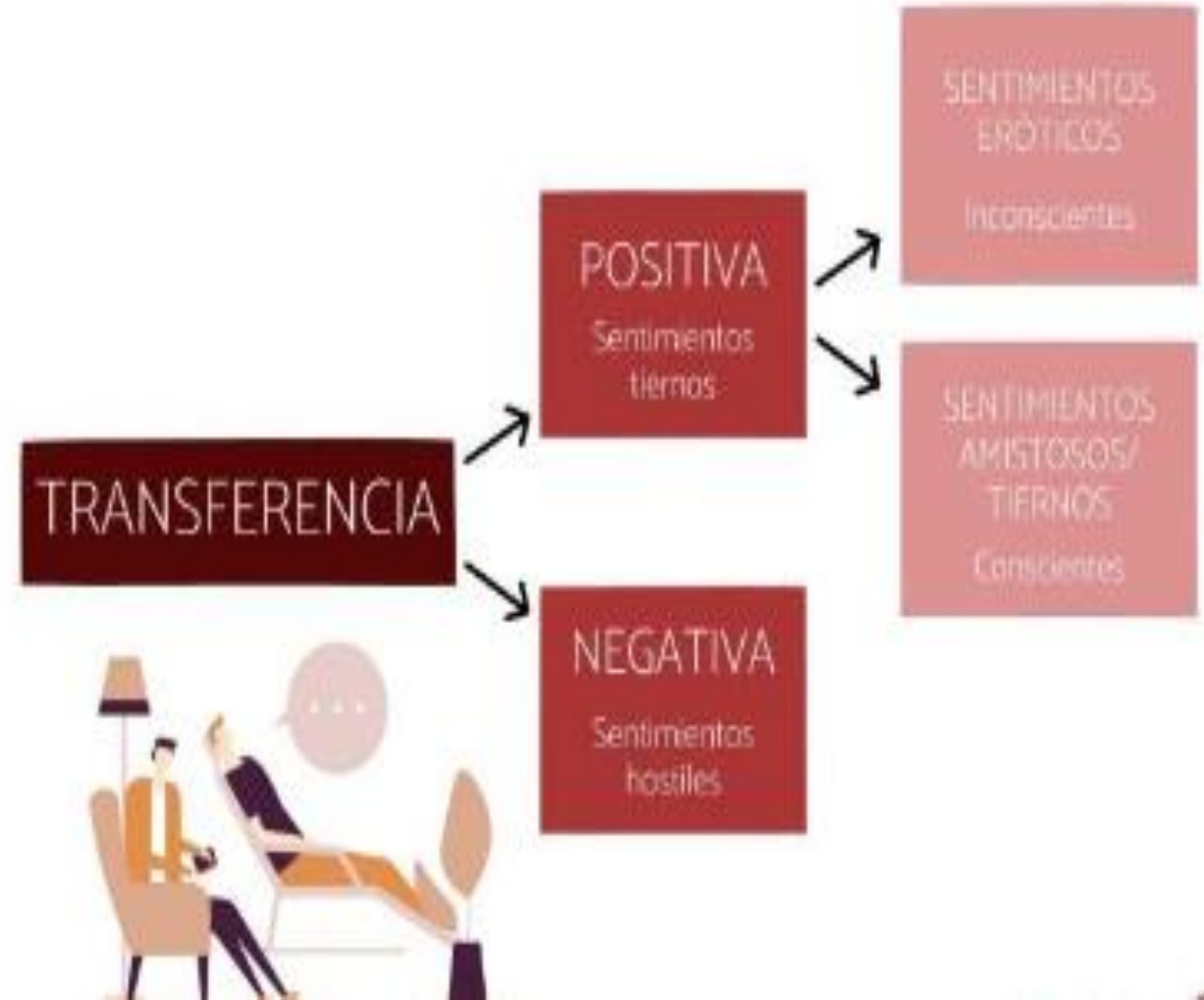
La conversación se da, al menos, entre dos personas:
«INTERACCIÓN». Entrevistador-entrevistado

Propósito: «OBJETIVO», FINALIDAD

TRANSFERENCIA

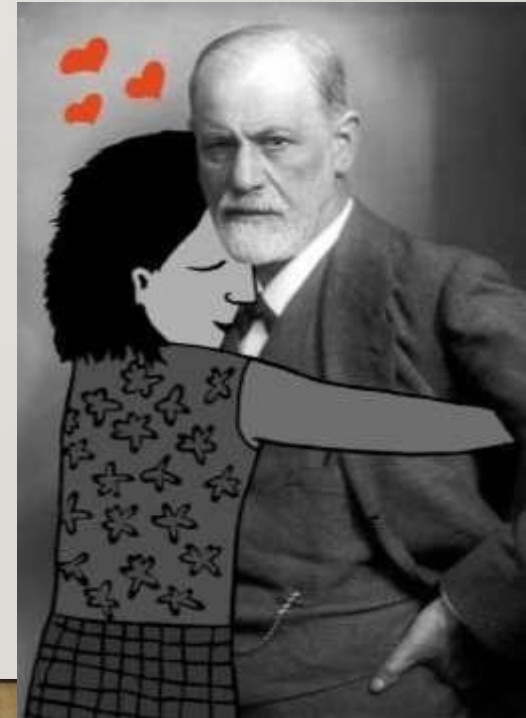
- ▶ Transmitir de manera inconsciente durante el diálogo las emociones o sentimientos del paciente o entrevistado

Que ha sentido en el pasado con personas o experiencias importantes de su vida



CONTRATRANSFERENCIA:

- ▶ Respuesta emocional del entrevistador a los estímulos que provienen del paciente
-
- ▶ Otro concepto: es el conjunto de actitudes, sentimientos y pensamientos que experimenta el terapeuta en relación con el paciente.



SERIE: EN TERAPIA (REMAKE ARGENTINO)

CAPÍTULO 1 Y 5,6



ANSIEDAD:

- ▶ Aparece tanto en el entrevistador como en el entrevistado durante la entrevista.
- ▶ No se debe recurrir a ningún mecanismo que le anule o suprima esta ansiedad, sino que debe ser tomada en cuenta al igual que la transferencia y contratransferencia para establecer cuáles son los factores que la producen y poder operar sobre ellos.

ANSIEDAD EN EL PACIENTE

El paciente se enfrenta a una situación desconocida (nueva) sobre la cual no tiene control.

Incertidumbre de exponer aspectos sobre su personalidad a un desconocido sin saber cuál va a ser el destino de esta información, cómo van a ser utilizados

VIDEO:

CASO DE UN PACIENTE CON ANSIEDAD

Principalmente se incrementa la ansiedad en los campos forenses o laborales.

Caso 1. Caso Elisa. Ansiedad

YouTube · Psycast ES · 6 nov 2019

YouTube 



En este video

00:39 Presentación del caso



06:27 Protocolo siguiente sesión



07:23 Compromiso de confidencialidad



18:35 Postura corporal



23:14 Compañero conservatorio



ANSIEDAD EN EL ENTREVISTADOR

- El psicólogo puede encontrar en situaciones que le provoquen ansiedad, presencia de sujetos resistentes, poco colaboradores, desvalorizantes, con intentos de romper el encuadre establecido.

- En una sesión de terapia, una mujer de mediana edad, se siente atraída por su terapeuta, un hombre joven y carismático. La paciente encuentra consuelo y apoyo en las sesiones con el terapeuta, y comienza a idealizarlo como una figura paterna. Ella empieza a buscar su aprobación constantemente y se siente ansiosa cuando piensa que él podría juzgarla.
- Por otro lado, el terapeuta es consciente de los sentimientos de la paciente y se esfuerza por establecer límites claros y profesionales en su relación terapéutica. Reconoce la transferencia de la paciente como una oportunidad para explorar temas subyacentes en su vida y trabaja con ella para comprender y procesar estos sentimientos dentro del contexto terapéutico adecuado.

En una sesión de terapia, la terapeuta, está trabajando con un paciente, que está lidiando con problemas de ira relacionados con su infancia. A medida que el paciente comparte detalles sobre su pasado, la terapeuta se encuentra recordando sus propias experiencias personales de crecer en un entorno similar. Aunque intenta mantener la objetividad y el enfoque en las necesidades del cliente, la terapeuta se siente especialmente compasiva hacia el paciente, porque puede relacionarse con algunas de las dificultades que él está enfrentando. Esto podría llevarla a proporcionar consuelo adicional o involucrarse emocionalmente de manera sutil más allá de los límites terapéuticos establecidos.



ACTIVIDAD DE CLASE

- Rapport
- Empatía
- Escucha activa