

Habilidades en Consejería

Objetivo: El alumno deberá aprender los conceptos teóricos necesarios para la aplicación del método de la entrevista como herramienta psicológica para obtener información útil para la intervención en terapia.

TEMA:

7. Desarrollo de habilidades para la exploración 1

SUBTEMAS:

1.1. ¿Qué es la entrevista?

Es un instrumento flexible, donde el consejero y el sujeto entrevistado interactúan construyendo una realidad intersubjetiva que permite reconocer los mundos e imaginarios de los agentes que participan en ella con relación a llevar una buena intervención psicológica. A diferencia de la encuesta o el cuestionario, en la entrevista se tiene la oportunidad de establecer una relación dialógica que permite recolectar datos de una manera más expositiva que le ayudaran al consejero a realizar un buen trabajo.

1.2. Clases de entrevista

En las habilidades en consejería es importante que el alumno conozca las diferentes clases de entrevista para el uso de una intervención con las cuales lograra obtener mejor información del sujeto, las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas, las cuales se caracterizan de la siguiente manera:

Estructuradas



Son las que se realizan a partir de un tema previamente acordado entre el consejero y el entrevistado.

:

Semiestructuradas



Se caracteriza porque el consejero tiene trazado un plan de desarrollo, pero procede con más libertad de acción y mayor agilidad” es decir, se preparan las preguntas con anterioridad.

No estructuradas



El consejero se desempeña con mayor fluidez, son usuales en contactos directos con sujetos en sus comunidades donde la interacción es espontánea y poco planeada y se obtiene información importante para afrontar una intervención favorable

1.3. Habilidades de exploración que debe tener un consejero

El carácter del consejero es fundamental para el que el material recogido sea de buena calidad. Este carácter se expresa en el uso del habla, que debe cumplir con las características de claridad, es decir mediante una pronunciación ajustada al contexto, y al actor o actores sociales con quienes se sostiene una intervención de terapia.

+Sociales: Poseer una cultura general que le permita interactuar con los sujetos entrevistados. Una actitud de atención y tolerancia ante los testimonios que circulan en las entrevistas. Ser capaz de establecer una relación de empatía con el entrevistado, y, mostrar interés por los testimonios que escucha. Es importante que el consejero no juzgue a su entrevistado por su condición social (sexo, religión, raza, entre otras).

+Comunicativas: Un buen consejero debe poseer una competencia comunicativa capacitada que le permita iniciar la conversación, continuarla y culminarla, es decir, ser capaz de introducir la entrevista, orientar el desarrollo de los temas, manejar estrategias de transición, tales como cambios de tópicos, focalización o generalización que ayuden a obtener mayor información del sujeto con el que se trabaja.

+Analíticas: En una entrevista es necesario el pensamiento analítico. Por esta razón, el consejero requiere de agilidad mental para describir, clasificar, contrastar, explicar, argumentar su punto de vista; inferir, sintetizar, definir, y concluir.

1.3.1 El Cliente

Se debe conocer al cliente con el cual se está tratando, un buen consejero debe estar alerta con los diferentes tipos de cliente refiriéndonos a su comportamiento y carácter.

+El agresivo: es extrovertido y autoritario. En este caso el consejero puede dejar que el sujeto hable sobre el tema que quiera, antes de dirigirse al tema específico y paulatinamente, usando la técnica de focalización, llevar la entrevista hacia el punto que le conviene, de tal manera que le aporte, datos tanto de la enunciación como del enunciado

+ El manipulador: tiende a caracterizarse por ser egocéntrico, creativo y tener espíritu de liderazgo. En este caso el entrevistador requerirá de su conocimiento sobre el propósito de la entrevista para que el informante genere testimonios donde se expresen discursos descriptivos, explicativos, argumentativos y narrativos.

+ El tímido: por lo general le teme a la entrevista y dar información, tiende por lo general a tener baja autoestima lo que hace que se muestre inseguro.

Bibliografía:

Acevedo I., López M. (1996). El proceso de la entrevista. Editorial Limusa: México

Acevedo y López (1996, p. 26), El proceso de la entrevista. Editorial Limusa: México
Acevedo Ibáñez p.33. El proceso de la entrevista. Editorial Limusa: México

Acevedo Ibáñez (1996, p. 28), El proceso de la entrevista. Editorial Limusa: México

Ibáñez López (1996, p. 113). Proceso de Entrevista. México