La entrevista como uno de los elementos básicos en orientación. Autor, Luis García Mediavilla. Fecha de emisión, 16 de febrero del 82. Fecha de grabación, 9 de febrero del 82. La entrevista nos merece el siguiente concepto. Crea una situación de comunicación dinámica estructurada, caracterizada por establecerse principalmente por medio de la palabra, ser asimétrica, realizarse en un grupo de dos personas, con el propósito de obtener y dar cierta información y ayudar al entrevistado a desarrollar una cierta actividad ante la entrevista. Se prefiere una actividad de comunicación dinámica estructurada, con una actitud no directiva en el entrevistador. De ahí que deba...

tender más que a señalar metas o aconsejar decisiones a facilitar actitudes de apertura y aceptación base del enriquecimiento y potenciación personal del entrevistado. La entrevista en sus tres etapas de iniciación exige la utilización de ciertas técnicas que llamaremos de concordancia y aceptación. En cuanto a las técnicas de concordancia podemos decir que las técnicas del entrevistador son hasta cierto punto personales ya que debe utilizar las más adecuadas a su personalidad, características del entrevistado y fines de la entrevista. Toda técnica es muy limitada si no hay comprensión plena de lo que se pretende y de la importancia de las actitudes fundamentales del entrevistado. Tan peligroso como carecer de técnicas es ser demasiado conscientes de las técnicas o en otros términos estar excesivamente atento a la utilización de fórmulas. Las técnicas hay que conocerlas y asimilarlas para que en los procesos de realización de las técnicas se puedan utilizar más fácilmente. Y así se puede utilizar las técnicas de la entrevista. La relación

comprensión y análisis del entrevistado se empleen sin gran esfuerzo y puede el entrevistador centrar su atención en su actuación en los problemas del entrevistado. Llamamos técnicas de concordancia al conjunto de elementos que permiten establecer una relación personal de cordialidad con el entrevistado y un clima de mutua confianza. Su finalidad es facilitar la comunicación y construir vías de relación interpersonal. Concordancia significa una condición de comprensión e interés mutuo sobre objetivos comunes. El entrevistador establece concordancia cuando la entrevista revela sus actitudes de aceptación del entrevistado y su profundo interés por él. Los medios de que se vale son Iniciación. Comprende el saludo y la primera relación verbal. Es aconsejable recibir al entrevistado dándole la mano y saludándole por su nombre. Inmediatamente. Sin que se produzca un silencio incómodo.

el educador debe iniciar la conversación tratando de un tema trivial o cortés para facilitar el report, ya que es difícil enfrentarse y exponer problemas más íntimos de modo inmediato. El educador debe ayudar a superar los primeros obstáculos que por retraimiento o inseguridad pueden presentarse al entrevistado. La ventaja de esta inicial conversación es doble, de una parte sirve para romper el hielo y de otra permite al entrevistado comenzar a percibir la actitud del educador. Su eficacia, sin embargo, está en función de su brevedad, ya que no es conveniente que la relación inicial se prolongue y desvíe hacia la charla. Local y disposición. Es evidente que los despachos muy lujosos o con múltiples aparatos pueden dificultar la necesaria relación. El local debe ser sencillo y de tal modo instalado que no llame la atención en ningún aspecto. Más importante que los elementos materiales, es la especial colocación de entrevistado y entrevistador.

Existe una disposición cara a cara, el entrevistador frente al entrevistado y la mesa entre ambos, que es criticada por algunos ya que estiman que la mesa es una barrera a la

comunicación porque es símbolo de autoridad Otro procedimiento es el lateral, el entrevistador sentado tras la mesa del despacho coloca al entrevistado en el lado de la izquierda, se afirma que facilita una comunicación más íntima que la anterior y la suficiente seguridad emocional del entrevistado Finalmente, en el sistema lineal, el educador se coloca delante de la mesa al lado del entrevistado La experiencia parece aconsejar la primera colocación, ya que entre nosotros la mesa, aun siendo símbolo de autoridad es muy afectada por ser un apoyo material de comunicación en donde ésta se desliza Parece aumentar la seguridad, la simple posibilidad de apoyarse en la mesa Conviene advertir que el entrevistado no es un entrevistado, sino un entrevistado que se ha convertido en un entrevistado

que entrevistado y entrevistador no deben situarse frente a la luz y que ésta debe ser suficiente. La utilización cómoda de sillas o sillones parece mejorar la relación. Actitudes. La concordancia se establece mejor sobre la relación humana natural, la cual permite la máxima expresión de las actitudes de condescendencia y aceptación del entrevistador. Indiquemos ahora algunas de las técnicas de aceptación. Para que la entrevista sea eficaz, precisa de ciertas condiciones y determinadas actitudes del entrevistador sobre las que debe mantener una perfecta y alerta atención. Hemos hablado de las técnicas de concordancia o conjunto de medios para el establecimiento de un rapor de una relación personal de cordialidad con el entrevistado en una atmósfera de mutua confianza. Sin embargo, esta concordancia, comprensión

e interés mutuos en objetivos comunes, aunque necesaria, es insuficiente. Se precisan de otros medios que faciliten al entrevistado una mayor apertura y comunicación. La aceptación es expresión de las actitudes de condescendencia del entrevistador. Es un conjunto de técnicas dinamizadoras y estimulantes ya que proporcionan una sensación de avance y progreso que utiliza el entrevistador para que el entrevistado continúe. Tres son los elementos fundamentales para expresar la aceptación. Uno es la expresión facial y los movimientos significativos de afirmación del entrevistador como expresión de su verdadero interés, profundo y real interés que no puede simularse sin que el entrevistado se dé cuenta. El tono o inflexiones de voz dicen al entrevistado el grado en que el entrevistador lo acepta. Este aspecto hace referencia a la expresión de la palabra.

a la conocida afirmación, no lo que se dice, sino cómo se dice. Por eso cuando el entrevistador habla excesivamente bajo, por ejemplo, el entrevistado debe esforzarse para oírlo, la relación interpersonal se obstaculiza. Por el contrario, si el entrevistador habla demasiado alto, suele producir la impresión de escasa sensibilidad a las expresiones del entrevistado. Y por último, la distancia entre entrevistado y entrevistador y la postura de éste constituyen un tercer grupo de elementos significativos para el entrevistado. El entrevistador debe dar en su postura y ademanes la impresión de una actitud general de acercamiento, sin excesiva proximidad a la que muchas personas son hipersensibles. Las posiciones relajadas del entrevistador suelen ser tomadas como expresiones de desinterés por el entrevistado. Por fin, una tercera etapa de la entrevistación. La tercera etapa de la entrevista sería el reflejo de sentimiento.

Roger, la técnica de reflejar el sentimiento es una de las más importantes para suscitar la perfección de comprensión. Es un intento por parte del entrevistador de expresar con términos nuevos los sentimientos subyacentes, las actitudes esenciales en las palabras del

entrevistado. Expliquemos lo dicho. Términos nuevos, es decir, palabras no empleadas por el entrevistado. Sentimientos subyacentes, actitudes esenciales. El educador debe darse cuenta y captar en lo que dice el entrevistado, no sólo el contenido o significado de cada una de sus palabras, sino también el sentimiento enlazado de ellas. Los significados de las palabras admiten valoración, poseen verdad o falsedad. Los sentimientos son buenos o malos. La clasificación de los sentimientos conduce a la clarificación de las ideas. Los sentimientos son como los caminos que conducen a los niveles más profundos de la realidad. Los sentimientos son los más profundos de las ideas y experiencias que constituyen el sistema.

central del individuo. El reflejo del sentimiento ayuda a penetrar bajo la superficie de la conducta y más allá del sistema del ego con el fin de llegar a los sentimientos, percibirlos mejor y tratarlos eficazmente. Esta es una técnica que se centra en el elemento subjetivo de lo que dice el entrevistado. En ella el educador hace despejo de las actitudes del entrevistado para que éste se comprenda mejor y mostrarle a la vez que lo comprende. El reflejo es una técnica difícil que puede aprenderse por la comprensión de su significado y alcance y por la práctica. El reflejo del sentimiento es una técnica que ayuda al entrevistado a sentirse profundamente comprendido y aceptado. El reflejo del sentimiento es una técnica que ayuda al entrevistado a sentirse es decir, sirve a una función de apoyo. Facilita la ruptura del círculo

neurótico. Hace que el entrevistado llegue a deducir que los sentimientos son las causas de conducta. Estimula la aceptación de la propia responsabilidad y la participación del entrevistado en el proceso de la entrevista. Ayuda la autodirección y el poder de elección. Clarifica el pensamiento del entrevistado de modo que le permite comprender sus situaciones más objetivamente. Su eficacia depende de la habilidad del educador para reconocer inmediatamente el sentimiento expresado. Gracias por ver el video.

Gracias por ver el video.