



## **MODELO DE ENTREVISTA CENTRADA EN SOLUCIONES:**



# Junta de Castilla y León

Delegación Territorial de Salamanca  
Dirección Provincial de Educación  
EOEP de Ciudad Rodrigo

## ESTRUCTURA GENERAL DE LA SESIÓN/ENTREVISTA

CONTEXTO

FASE SOCIAL

ELABORACIÓN DE LA DEMANDA

### 1. PRESENTACIÓN, EXPLICACIÓN DE QUIÉNES SOMOS Y NUESTRAS FUNCIONES

En primer lugar, es fundamental establecer una buena acogida y recepción del consultante. Debemos establecer una relación de colaboración. Esto implica:

- Centrarse en los objetivos de consultante: trabajando “por detrás”, desde su postura y empleando su lenguaje.

Explicar quiénes somos, nuestras funciones: definición del contexto.

Debemos tener en cuenta el tipo de consultante que tenemos:

TIPO DE DEMANDANTE:

SI VIENEN:

- ¿EN QUÉ TE PUEDO AYUDAR?
- ¿PARA QUÉ TE GUSTARÍA QUE SIRVIERA ÉSTA CONVERSACIÓN?

SI TE HACEN VENIR:

- ¿PARA QUÉ CREES QUE HAN HECHO LA DEMANDA AL EOEP?
- ¿POR QUÉ CREES QUE ESTÁS AQUÍ?

### 2. FASE SOCIAL: AFICIONES, CUALIDADES Y CONTEXTO.

La idea es crear una conversación distendida que nos permita conectar con la familia y conocer un poco más de la dinámica familiar, las aficiones, etc.

Posibles preguntas que nos ayudan a obtener este tipo de información:

- ¿qué os gusta hacer juntos?
- ¿qué es lo que más os divierte?
- ¿en qué tipo de actividades con vuestro hijo lo veis especialmente contento?  
¿qué os gusta hacer en vuestro tiempo libre?
- ¿qué cosas se dan en ese momento que ayuda a que disfrutéis juntos?
- Cualidades positivas de tu hijo/a
- Si yo preguntara a tu hijo que cosas buenas dirías de él, ¿qué crees que diría?



## Junta de Castilla y León

Delegación Territorial de Salamanca  
Dirección Provincial de Educación  
EOEP de Ciudad Rodrigo

- ¿qué cualidades de tu hijo ves en ti?

### 3. ELABORACIÓN DE LA DEMANDA:

El objetivo sería establecer un acuerdo sobre el propósito de la intervención. Se trataría de establecer algunos objetivos iniciales como punto de partida.

Para esto es importante clarificar el problema: ¿quién?, ¿qué?, ¿cuándo?, ¿dónde?

Características de la demanda:

- Que forme parte de nuestras funciones como orientadoras.
- Que sean alcanzables: concretos y conductuales.
- Formulados en positivo
- Relevantes: que formen parte de la resolución de la demanda.

Tipos de demandantes:

- Consultantes: ¿en qué te puedo ayudar?, ¿qué te /os preocupa?, ¿cuál es el problema?
- Visitantes: ¿quién tuvo la idea de vinieras a hablar conmigo? ¿qué crees que le hace pensar que necesitas venir? ¿con qué partes estás de acuerdo? ¿qué parte sí te preocupa a ti?

Técnicas:

- Futuro deseado: proyección al futuro: la “pregunta milagro”
- Escalas.

Material: “construyendo soluciones entre nosotros”. Material terapéutico. Purita ilusión.