

MODELO DE GUIÓN ENTREVISTA ESTRATÉGICA

(BREVE 10–15 min)

0. Rapport (1 min)

Hola (nombre), ¿cómo estás? Gracias por darte este espacio y estar acá hoy.

Antes de empezar, ¿me escuchás y ves bien?

Genial! Preguntas para romper el hielo: cómo estuvo tu semana? de dónde sos? qué tal el clima por ahí? (o lo que sientas, cordial, amable, nada forzado)

1. Apertura y marco (2 min)

Nuevamente, gracias por estar acá, (nombre).

Esta es una entrevista breve para entender bien qué estás viviendo y poder ayudarte a recuperar tu bienestar lo antes posible.

Me especializo en (**dependencia emocional / ansiedad / pánico — según motivo**) y trabajo desde un enfoque cognitivo integrativo, basado en evidencia científica hace X años. En este tiempo ayudé a (cant. de personas) a lograr (resultado).

Voy a hacerte preguntas muy puntuales para aprovechar bien el tiempo y poder orientarte de la mejor manera.

¿Te parece bien?

2. Motivo de consulta — Validación + foco (2–3 min)

Veo que llegaste por (**motivo de consulta**).

Solo para reconfirmar:

¿Este es el principal motivo por el que buscás ayuda hoy?

(Si se extiende demasiado:)

Te interrumpo un segundo — gracias por abrirte.

Todo eso lo vamos a poder trabajar en profundidad en las sesiones.

Ahora quiero enfocarme en entender lo esencial para ayudarte a empezar.

3. Punto de dolor — Impacto real (3–4 min)

Contame algo clave:

¿En qué áreas sentís que esta situación te está afectando negativamente hoy?

(escuchar)

Profundizar:

¿Qué es lo que más te pesa emocionalmente de esta situación?

¿Cómo influye en tu día a día — descanso, ánimo, energía, vínculos, trabajo?

¿Estás dejando de disfrutar partes de tu vida por esto?

4. Consecuencias — Conciencia de costo (2–3 min)

Te voy a hacer una pregunta importante.

Si esta situación continúa igual en los próximos meses,

¿Qué creés que podría pasar con tu salud emocional y tu vida cotidiana?

(escuchar)

Evaluar urgencia: ¿Por qué es importante para vos resolverlo hoy y no la semana próxima?

5. Objetivo y deseo — Visualizar salida (2–3 min)

Ahora vayamos a algo importante:

¿Qué es exactamente lo que te gustaría lograr, cómo te gustaría sentirte?

Si la terapia funciona bien para vos, ¿qué cambios empezarías a notar en tu vida?

¿Qué sería distinto en tu día a día?

(Anotar frases textuales — serán clave para el cierre)

6. Puente terapéutico — Seguridad y posibilidad (1–2 min)

Gracias por compartir todo esto.

Por lo que me contás, estás viviendo

(resumen breve: problema + impacto emocional + consecuencia funcional)

Y esto es exactamente lo que trabajamos en *(nombre del programa)*.

Muchas personas llegan sintiéndose de la misma manera y empiezan a notar alivio desde la primera sesión, porque poder poner en palabras lo que nos duele ya genera una descarga emocional, y con las herramientas adecuadas y el compromiso que sé que tenés, vas a empezar a ver cambios reales en muy pocas semanas

7. Compromiso — Tiempo y prioridad (1–2 min)

Quiero hacerte una pregunta sincera:

¿Sentís que tu bienestar merece que le dediques 50 minutos por semana?

(pausa)

8. Inversión — Reencuadre de valor (1–2 min)

Y algo importante también.

A veces, para sentir un alivio rápido, gastamos dinero en algo efímero: una comida rica, ropa, una salida, alguna distracción... **O cualquier placer momentáneo que sabemos que no resuelve nada de fondo.**

Así que te pregunto:

¿Estás dispuesto/a a invertir ese mismo monto en un proceso profesional que te ayude a lograr *(mencionar 2 o 3 objetivos que dijo)*?

9. Cierre directo — Acción inmediata (1 min)

Me alegra que quieras sentirte mejor.

Podemos empezar esta misma semana para que empieces a experimentar alivio y avances reales.

Antes de pasar a la parte del pago, te consulto: ¿Qué horario te queda más cómodo para realizar las sesiones, por la mañana o por la tarde?



Manejo de objeciones

“No tengo el dinero/ Es muy caro”

Te entiendo completamente.

Pero más allá del dinero:

¿Sentís que este proceso podría ayudarte a mejorar tu día a día?

¿Estarías dispuesto/a a dedicar una hora semanal a tu bienestar?

Veo que tenés las ganas de cambiar.

Lo único que hoy te frena es lo económico.

Déjame ver si puedo ayudarte con eso.

Ofrecer alternativas: una sesión suelta para iniciar o financiación en cuotas.

“Tengo que pensarlo”

Entiendo — pensarlo es válido.

Para ayudarte mejor: **¿Qué parte sentís que necesitás pensar con calma?**

¿Es sobre los resultados, si es el momento adecuado o es una cuestión económica?

“No tengo tiempo”

Te entiendo y es justamente cuando más necesitamos ayuda, cuando sentimos que no damos más. Por eso, te pregunto: **¿Qué pasaría si seguís postergando tu bienestar?**

Claves de conducción (neuroventas aplicadas)

- Preguntas que generan **autoconciencia**, no interrogatorio
- Hacer que la persona **se escuche decir** lo que le duele
- Mostrar consecuencias sin dramatizar
- Instalar posibilidad real de mejora
- Cerrar con pregunta de acción - No con “¿querés empezar?”

Tipos de preguntas de acción

1 Acción logística inmediata (las más efectivas)

Dan por hecho que la decisión es empezar y solo piden elegir:

- ¿Te queda más cómodo comenzar esta semana o la próxima?
- ¿Preferís sesiones por la mañana o por la tarde?
- ¿Coordinamos un turno para martes o jueves?
- ¿Reservamos el espacio y después vemos los detalles?

👉 El cerebro decide más fácil cuando elige entre opciones, no cuando decide “sí o no”.

2 Acción de compromiso personal

Mueven a tomar postura interna:

- ¿Sentís que es momento de ocuparte de esto en serio?
- ¿Querés seguir postergándolo o empezar a trabajarlo?
- ¿Qué te haría bien hacer con esto ahora mismo?
- Si dependiera solo de vos, ¿empezarías?

👉 Activan responsabilidad y agencia.

3 Acción orientada al bienestar (marco salud)

Desplazan la decisión hacia autocuidado:

- ¿Estás dispuesto/a a dedicar 50 min. semanales para sentirte mejor?
- ¿Tu bienestar merece tener un espacio propio en tu agenda?
- ¿Podés darte este tiempo para vos?

👉 No se compra terapia. Se prioriza salud.

4 Acción futura inmediata (visualización + decisión)

Primero futuro deseado → después paso concreto.

- Si en un mes empezaras a sentir alivio, ¿te gustaría haber empezado esta semana?
- Para acercarte a cómo querés sentirte, ¿coordinamos tu primera sesión?
- ¿Damos hoy el primer paso para ese cambio que buscás?

👉 El cerebro evita perder mejoras futuras.

5 Acción suave (para pacientes ambivalentes)

Baja defensas, mantiene movimiento:

- ¿Probamos una primera sesión y después evaluás cómo te sentís?
- ¿Avanzamos con el primer encuentro y lo conversamos con calma ahí?

👉 Reduce el miedo al compromiso rígido.

Plantillas rápidas para cerrar entrevista

- **Directiva cálida:** Podemos empezar esta semana, ¿Mañana o pasado te queda mejor?
- **Profesional:** Te propongo iniciar el proceso, ¿Qué franja horaria preferís?
- **Contenedora:** No tenés que seguir atravesando esto solo/a. Coordinemos tu espacio.
- **Con urgencia clínica:** Cuanto antes empecemos, antes vas a sentir alivio. ¿Agendamos?