

Estrategia de Entrevista: Recopilación de Información

I Tácticas de Cuestionamiento Productivo

El cuestionamiento productivo

Involucra el uso de preguntas abiertas (Clarke y Milne, 2001; Snook et al., 2012; Walsh y Bull, 2010), y se desaconseja el uso de preguntas cerradas y capciosas, o un cuestionamiento con interrupciones (Fisher y Geiselman, 1992).

Las tácticas de cuestionamiento productivo pueden incluir el uso de: !!

1.1 Afirmaciones

1.2 Reflexiones

1.3 Resúmenes

Que demuestren una escucha activa y animen a continuar la conversación. (Miller y Rollnick, 2013).

1.1 Las Afirmaciones consisten en **destacar las declaraciones, los atributos o las experiencias que son constructivas por parte del sujeto durante la entrevista**

(por ejemplo, "aprecio tu honestidad") y de esta manera fomentar que el sujeto tenga más contribuciones similares.

1.2 Las Reflexiones (Por ejemplo **repetir ciertas palabras o frases del entrevistado y/o compartir observaciones**

relacionadas con su estado emocional)

1.3 Los Resúmenes (ejemplo: **ofrecer una síntesis concisa, pero detallada, de lo que el sujeto ha dicho**)

demuestran que el entrevistador ha escuchado al sujeto y le ha ofrecido la oportunidad de corregir su declaración o de tener transiciones dentro de la entrevista.

