



### Módulo 3

#### Herramienta 2: Ejemplos de diferentes tipos de preguntas

Técnica	Descripción / ejemplo	¿Cuándo es útil?	¿Cuándo no es útil?
CERRADA	Enfoque estrecho. Invita a responder con un "sí/no" o con respuestas muy cortas. "¿Qué edad tienes?". "¿Vives en Brighton?".	Establecer hechos concretos Iniciar las discusiones	Obtención de información nueva e inesperada en áreas no conocidas por el mentor
ABIERTA	Fomenta el debate. "¿Qué te parece eso?" "¿Qué piensas de..."	La mayoría de las aperturas. Para abrir el debate y recabar información	¡Con gente muy habladora!
PRUEBA	"¿Qué pasó exactamente después?" Esto podría seguir a una pregunta "abierta" para obtener más información	Construir una imagen, obtener más detalles	Exploración de áreas con carga emocional.
REFLECTIVA	"¿Le molestó el enfrentamiento con su cliente?" Repetir el contenido emocional de la declaración de una persona	Situaciones cargadas de emoción. Sea como sea desviándose hacia el	Conocer lo que hace que el alumno se sienta cómodo



		ámbito del asesoramiento.	
LIDERANDO	"Supongo que ahora lo sientes, ¿verdad?" Esto conduce inevitablemente a la respuesta que esperas.	Conseguir la aceptación de su punto de vista	Obtener nueva información
HIPOTÉTICA	"¿Qué harías si...?" Plantear una situación hipotética	Muy poderoso para hacer que una persona piense en nuevas áreas	Con una persona que necesita tiempo para dar una respuesta razonada
MULTIPLE	Cadena de preguntas/declaraciones	Nunca	Siempre