

().

# El trabajo de Campo y la entrevista en Profundidad, Experiencia de los investigadores.

Vujosevich, Jorge, Gimenez, Liliana y Moreira, Stella Maris.

Cita:

Vujosevich, Jorge, Gimenez, Liliana y Moreira, Stella Maris (2005). *El trabajo de Campo y la entrevista en Profundidad, Experiencia de los investigadores.* : .

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/stella.maris.moreira/22>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pYeQ/10b>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.  
Para ver una copia de esta licencia, visite  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

## **El trabajo de campo y la entrevista en profundidad Vivencias de los investigadores**

**Autores:** Giménez, María Liliana, Vujosevich Jorge Alberto y Moreira, Stella Maris

### **INTRODUCCION**

En este artículo se intenta por un lado mostrar el brillo vigoroso y por el otro reflexionar acerca del vital rol que cumple el Trabajo de Campo y específicamente las Entrevistas en Profundidad, haciendo hincapié en las vivencias personales a través de nuestra experiencia como investigadores, encuestadores y entrevistadores. Varios libros han sido escritos sobre este tema con buen criterio sociológico. Nuestra empresa es más bien hacer un pequeño aporte, pero con pluma distinta, ya que nuestra larga trayectoria en esta tarea, nos permite sin escindirnos de la teoría, impregnarla de sentido a partir del relato de anécdotas.

El objetivo será capturar el espíritu del Trabajo de Campo que requiere características tales como: conocer los objetivos de la investigación, trabajar en equipo, crear un clima de confianza, saber hasta dónde involucrarse, poseer un entusiasmo creador, ser cauteloso, tomar decisiones rápidas frente a situaciones inesperadas, superar situaciones de intenso dramatismo, agudizar la observación ya que una buena mirada del investigador suele ser un fructífero aporte y otras, que se irán presentando en el curso de la exposición.

Tal como sostiene Elisabeth Noelle (1970), los entrevistados y los entrevistadores son, en la sociología empírica, las personas principales.

Ahora bien, ¿Qué es una entrevista? Es una técnica en la que una persona (entrevistador) solicita información de otra (entrevistado), para edificar datos sobre un problema determinado. Presupone, pues, la existencia al menos de dos personas y la posibilidad de interacción verbal, gracias a la que va a generarse una comunicación de significados (G. Rodríguez Gómez, 1996).

### **MATERIA PRIMA**

Contamos como entrevistadores con una materia prima constituida: por el conocimiento previo (marco teórico, prejuicios, moral etc), con una instancia operativa y con los sujetos de investigación. Estos no son pasivos sino activos, ya que siempre se forman alguna idea sobre el entrevistador, lo aceptan o lo rechazan en parte o totalmente, evalúan la situación del encuentro y toman decisiones acerca de cuánto y qué nos comunicarán. **Es decir, el investigador no es el único que interroga en una entrevista, también lo hace el entrevistado.**

Con todos estos elementos tratamos de llegar al objeto de estudio, que es encontrar lo que el sujeto entrevistado siente, cree y valora y son esos elementos los que moldean al producto final.

Por "instancia operativa" entendemos la etapa de la investigación en la que el entrevistador trata de lograr la mayor objetividad posible, no forzando al

entrevistado con su saber. Es un procedimiento por el cual el entrevistador juega continuamente con dos marcos: el propio y el del entrevistado.

Opera de esta manera y sin pausas una disociación de marcos: se disocian el marco del entrevistador y el del entrevistado. El marco alude a su bagaje cultural; incluye ideas, creencias, actitudes, representaciones sociales y modos de comportamiento.

**Lo ilustraremos con un ejemplo:** Entrevistando a un usuario de drogas por vía inyectable dice: *“Fijate, me drogo porque con la gente está todo mal, no hay un mango y entonces yo salgo a robar para morfar”*.

Esto muestra que el entrevistado tiene una representación social sobre el marco contextual, sobre la economía y sobre el malestar social. El entrevistador también posee un marco, y en ese momento en su mente ocurre una traducción: *“¿Por qué no busca ayuda o no busca trabajo?”* Un buen entrevistador debería no utilizar su marco sino el marco del propio entrevistado.

Ligado a esto, surge el tema del lenguaje. ¿Qué lenguaje utiliza? Se puede presentar la problemática que el entrevistado sea un individuo con un lenguaje pobre simbólicamente, que no pueda expresarse demasiado; aún así su lenguaje está atravesado por un discurso social que incorporó en el proceso de socialización. A partir de esto, este sujeto tratará de expresarse y lo que tenemos que hacer es ayudar, abrir espacios dentro de su marco, prestarle las palabras que él utilizó. De esta manera, logramos que él recuerde sus propias palabras, que siga su propio hilo en la conversación y que se pueda ir abriendo. Este es nuestro trabajo: el abrir para que él se abra.

**Continuando con el ejemplo**, el entrevistado venía utilizando la palabra fijate, por lo que le preguntamos: *“Como vos dijiste, fijate yo salgo a robar para morfar. ¿Vos no viste otra manera?”*

Un error hubiera sido preguntarle desde nuestro marco: *¿Por qué no pensaste en cuáles son las alternativas que la sociedad te da?*

Y acá ingresamos en el tema de la inducción ya que una cuestión a tener en cuenta es si al abrir espacios nosotros le estamos dando algún sentido a la respuesta; si así fuera estoy induciendo.

**Por ejemplo:** a partir de la respuesta dada por el entrevistado se podrían otorgar diferentes sentidos.

Un entrevistador le podría dar un sentido moral pensando que es mejor pedir que robar. En este caso la repregunta sería: *¡Por qué no salís a pedir en lugar de salir a robar!*

Otro entrevistador le daría un sentido más estructural pensando en diferentes alternativas y la repregunta sería: *¿Por qué no salís a trabajar o a pedir?*

Y otro entrevistador le daría un sentido desde la vulnerabilidad, reflejando a ésta en el timbre de su voz: *¿Y por qué no salís a pedir en lugar de salir a robar?*

En cambio, tal como dijimos anteriormente, le repreguntamos: *¿No viste otra manera?*

De esta forma, le abrimos el lugar para que dé sus propias alternativas. Concretamente el entrevistado contestó: *No, porque estoy peleado con mi vieja, me echaron de mi casa y estoy durmiendo en una iglesia*. Con lo cual, con estas alternativas se abrió un abanico que van desde lo íntimo, lo familiar, lo público e inclusive lo religioso.

Se trata pues, de lograr la menor influencia del entrevistador en la dirección de las contestaciones. Como ha dicho Germani, esto significa que el entrevistador debe hacer un esfuerzo de objetivación de las propias tendencias conscientes e inconscientes.

A esto aluden los teóricos cuando refieren a utilizar los códigos del entrevistado, a utilizar su lenguaje, a ver desde dónde habla y cuál es su postura. En síntesis, respecto a las entrevistas en profundidad, subyace el presupuesto de que vamos a abordar a un sujeto en un contexto de significados preexistente a nuestra llegada, al cual podremos tener acceso a través del discurso que construirá nuestro interlocutor. Acercarse a la percepción que el entrevistado tiene del contexto en el que vive, teniendo en cuenta cómo lo describe, qué valoración hace del mismo y, la búsqueda de todo lo que concierne al ámbito en el que vive, cuáles son sus objetos de atención cotidiana y las gratificaciones y dificultades que éstos le representan, nos permite acceder a sus significados.

### **RESPECTO A LA GUIA DE PAUTAS**

Como paso previo a la realización de las entrevistas, se requiere de la elaboración de una guía de pautas, que debe servir sólo como marco de referencia de los objetivos a lograr, ya que atar al entrevistado al estímulo de una pregunta perjudica la validez la que se logra como dijimos anteriormente abriendo espacios y dándole libertad de acción al entrevistado.

En el juego del diálogo entre entrevistador y entrevistado, las posibilidades expresivas son múltiples. Estar preocupado por la guía de pautas nos aleja del entrevistado, nos distrae y no nos permite atender a cuestiones fundamentales: escuchar atentamente las expresiones del lenguaje coloquial (anécdotas, chistes, burlas) y observar su lenguaje gestual (miradas, gestos, muecas, silencios). Estas últimas suelen ser muchas veces más elocuentes que todas las palabras vertidas.

### **CUALIDADES DE UN BUEN ENTREVISTADOR**

Ignacio Pons (1993) señala como cualidades a destacar:

- ▶ la desinhibición para entrar en contacto con personas desconocidas.
- ▶ la habilidad para conseguir la aceptación de las entrevistas.
- ▶ la disposición a seguir las instrucciones minuciosamente.
- ▶ la capacidad para superar el desánimo ante los rechazos.

Y nosotros agregamos:

- ▶ poseer un yo medianamente establecido. Esto alude a que pueda escuchar objeciones y a que pueda manejar el lenguaje sin castigar.
- ▶ valorar la respuesta del otro, lo que se manifiesta usando las palabras del entrevistado, ya que de esta manera el otro se siente comprendido, valorado y reafirma su pensamiento. De esta forma, se consigue no sólo el interés del entrevistado, sino además evita su tedio.

► ser intuitivo. Definimos la intuición como aquella sensación que, percibimos contiene algo fundamental. Es un tipo de conocimiento claro e inmediato que penetra en nuestro espíritu sin necesidad de razonamiento, para lo cual se requiere sensibilidad y perspicacia. La intuición no es azarosa, responde a reglas propias diferentes a las del razonamiento. Es muy importante, porque intuir quiere decir que estoy escuchando en un registro que me está dando pistas, o que estoy captando alguna señal del entorno que estoy procesando.

**El siguiente ejemplo lo ilustrará.** Una entrevista a un joven homosexual cuyo objetivo era recabar información acerca de cuáles son las estrategias adoptadas por las personas frente al riesgo del VIH, se inició de la siguiente manera:  
 Entrevistador: *Contame quién sos. Ante este estímulo el entrevistado respondió: Tengo treinta años, me gusta vivir el presente, tanto que aunque tengo un buen trabajo prefiero gastar la plata en viajes y hacer las cosas que me gustan. Con mi sueldo y viviendo solo podría comprarme un departamento grande, pero prefiero uno chico y como amo la buena música, escuchar música en un buen equipo, me gusta viajar, viajé a los Estados Unidos, hacer reuniones con amigos y tomar buenos vinos tintos, me encanta ir a bailar a boliches de buen nivel.....etc.*  
 Entrevistador: *¿Por qué Estados Unidos?*

A partir de esta pregunta, se desató la dramática historia de su vida, ya que su padre lo había abandonado de muy niño, yéndose a vivir a los Estados Unidos. Aparentemente era una descripción de las cosas que le gustaban. En el relato había diferentes aspectos y sobre cualquiera se podría haber repreguntado.

La pregunta es: ¿qué es lo que hizo que preguntara sobre Estados Unidos? Algo percibí, algo golpeó mi sensibilidad. Posiblemente un cambio en su timbre de voz, un parpadeo en sus ojos, un pequeño movimiento en su cuerpo. A esto le llamamos intuición.

Creemos de importancia señalar que si bien las buenas condiciones del entrevistador no pueden ser inculcadas, no significa que sean innatas. Sabemos que el hombre constituye su yo en sociedad mediante los otros significantes, por lo tanto el yo de los sujetos es un constructo social.

En nuestro caso, por cuestiones relacionadas con nuestra historia personal, desarrollamos percepción, intuición, capacidad para interceptar gente y convencerla para que nos hable con confianza.

## **ACERCA DEL RAPPORT**

En una entrevista, el entrevistado trata de ofrecer la impresión que actúa acorde con las normas aceptadas socialmente y se esfuerza por convencernos para ser visto positivamente.

En esta puesta en escena, sobresale un adelante, un deber ser, y se esconde un atrás. Para poner sobre el tapete ese atrás, para quebrar ese deber ser, es necesario conseguir el "rapport", que designa "la relación personal de confianza y de comprensión entre el entrevistador y el entrevistado y que proporciona la base para una buena entrevista.(Germani,)

Pero esta característica básica de la situación de interacción en una entrevista, puede tornarse difícil de mantener. Lo que ha comenzado con amabilidad y cortesía, puede derivar en enfrentamiento y vulneración.

Como dice Goffman, es que en el transcurso de distintos momentos de interacción están implicadas una serie de emociones que pueden deberse al miedo, a la percepción de amenazas, como así también estados anímicos, expresiones corporales, miradas y más aún la palabra.

**El siguiente ejemplo lo aclarará.** Entrevistado: *Yo era psicólogo.* Entrevistador: *Contame algo más.* Entrevistado: *Era psicólogo de los grupos de tarea.*

En esta ocasión, la comunicatividad, el rapport, se rompió. Fue imposible recomponerlo y quien lo rompió fue el entrevistador.

Existen otras situaciones en las que el rapport lo quiebra el entrevistado.

**Por ejemplo.** Entrevistando a un drogodependiente e infectado por el VIH se da el siguiente diálogo. Entrevistado: *Yo era morfinómano, me picaba todos los días con mi grupo de amigos y me encamaba con prostitutas, con mujeres y por un tiempo también se me dio por los hombres.* Entrevistador: *¿Sabés o sospechás cómo fue que te infectaste?* Entrevistado: *A un portador nunca le preguntes cómo se contagió. Es ofensivo, loca.*

En este caso el rapport fue roto por el entrevistado y no quiso continuar con la entrevista.

## **LA PRESENTACION Y LA CONSIGNA**

Este es un tema indispensable resaltar. Dijimos que el entrevistador tiene que crear un vínculo afable, de confianza. Básicamente tiene que resolver todos los aspectos paranoicos y de desconfianza del entrevistado; tiene que ser claro.

La mayoría de las veces no decimos el verdadero propósito de la entrevista, cuestión que da lugar a debates acerca de la ética. Nuestra postura es poner los juicios de valor entre paréntesis. Esto significa que creemos, a veces decir la verdad puede ser lo más óptimo, pero en nuestra experiencia, la mayoría de las veces decir la verdad, es obturar el discurso del otro y esto nos aleja de nuestro objetivo como investigadores, que es obtener la mayor información posible. En varias ocasiones hemos tenido que asumir distintos personajes, hemos tenido que ubicarnos en distintos lugares para generar confianza. Y esto depende de muchos factores, como por ejemplo si las entrevistas son concertadas, si son espontáneas o si se hacen en la calle.

**Ejemplo:** Haciendo entrevistas a maestras sobre el funcionamiento de los colegios en los que trabajaban, nos presentamos de la siguiente manera: *“Yo soy estudiante de la universidad”*, asumiendo de esta forma una posición de estudiantes y no de investigadores, lo que en una primera instancia promovió más confianza pues el entrevistado no se sintió evaluado. Luego agregamos: *“Y estoy haciendo un trabajo para una materia”*, asumiéndonos en este segundo momento como trabajadores. Frente al entrevistado estábamos trabajando y cumpliendo con los objetivos de una materia. A continuación dijimos: *“Por eso vengo a hablar con usted en su rol de maestra, debido al conocimiento que usted tiene sobre su lugar de trabajo”*.

¿Por qué nos comportamos así?

La información que queríamos obtener se relacionaba con la opinión real de la maestra sobre la institución y no con la opinión formal.

Habíamos pasado por la experiencia de la entrevista piloto, en la que nos habíamos presentado como investigadores de la universidad y en las entrevistas subyacía un discurso formal y temeroso. Estar frente a un investigador universitario, las hizo utilizar un lenguaje rebuscado y académico, pues se sentían evaluadas. A partir de esa presentación fue imposible romper con el deber ser.

Esto también se relaciona con el rapport, en el sentido que es el soporte que marcó un antecedente para el desarrollo de la entrevista; es lo que permitió la creación de puentes de comunicación, de conectores, para encontrar los planos que generan comodidad en la relación entrevistador-entrevistado

## **HASTA DONDE SE INVOLUCRA EL ENTREVISTADOR**

### **¿Cómo sabemos cuál es el límite?**

Este apartado está orientado a caracterizar los distintos tipos de situaciones y las relaciones que en ellas se establecen entre el entrevistador y el entrevistado.

Primeramente, el entrevistador se involucra con la investigación y no con el entrevistado.

Pero pueden ocurrir distintas cosas. Tal como pudo verse en alguno de los ejemplos mencionados anteriormente, el entrevistador tiene límites ya que la situación lo supera. Pero en algunas oportunidades, el entrevistador apelando a sus recursos personales, obtiene el control de la situación y sale exitoso.

En primer lugar, hay que tener en cuenta la variedad de las poblaciones con las que trabajamos: profesionales, empresarios, chicos de la calle, políticos, docentes, drogodependientes, enfermos de SIDA, etc.

Continuamente nos preguntamos cómo no involucrarnos. Somos personas y como tales sentimos angustia, alegría, miedo, lástima, sensación de poder, compasión, bronca, ternura, contradicciones y otros sentimientos más, que ni siquiera reconocemos.

El tipo de población y el tipo de interacción poseen un gran peso en la dinámica de la entrevista y no siempre sabemos hasta dónde llegar y cómo manejar los límites.

Es por esto que nos parece pertinente describir aquellas situaciones en que la línea divisoria entre el investigador y el ser humano se desdibuja, poniendo sobre el tapete la función que cumple en toda interacción el contenido emocional.

Estas situaciones pueden resumirse de la siguiente manera:

### **1) La situación romántica**

Cuando el entrevistador se torna romántico, idealiza al entrevistado. Lo ve como a un igual en términos de actitudes y de valores.

**Citaremos el siguiente ejemplo:** Entrevistando a chicos de la calle y habiendo recorrido varios días los lugares de encuentro, utilizando la técnica de bola de nieve,

concurríamos a sus lugares de encuentro ofreciéndoles comida , ropa y regalos. Se había generado una buena relación, hasta que llegó el día en que nos robaron hasta el grabador. En este caso, el entrevistador sintió embriaguez causada por el enamoramiento con estos chicos. Ante su vulnerabilidad quedó sometido al encantamiento que le había producido la población. Se comprometió olvidando las características de la población, lo que culminó en el engaño y nos impidió continuar trabajando con esa población en esa zona.

## 2) La situación de confianza extrema

Cuando existe exceso de confianza, el entrevistador pierde capacidad para evaluar correctamente la relación establecida.

**El siguiente ejemplo lo ilustrará:** Nos dirigíamos a entrevistar a una mujer portadora del VIH que había estado presa en varias oportunidades. Nos pidió que la acompañáramos a comprar cigarrillos, yerba para compartir mates y galletitas. Esto ocurrió en las dos primeras visitas. A la tercera visita a su hogar, teniendo en consideración que ese contexto socio-habitacional era pertinente para la comodidad de la entrevista, fuimos emboscadas por amigos de la propia entrevistada.

En párrafos anteriores, describimos que el entrevistado también pregunta, siente, evalúa y mide al entrevistador. Nuestro exceso de confianza nos hizo olvidarlo. Se había hecho de noche, ella sabía que éramos de Capital y que estábamos solas.

Frente a determinados grupos poblacionales, no puede existir en el entrevistador la despreocupación. Se debe estar alerta en campo ante cualquier indicio de peligro.

Como corolario, tuvimos que abandonar el lugar corriendo un gran riesgo y obviamente no pudimos realizar ninguna entrevista.

## 3) La situación de desborde emocional

Existen ciertos temas que al entrevistador lo movilizan indefectiblemente y no puede contener su situación emotiva. El entrevistador debe tomar conciencia de cuáles son aquellos temas que no puede afrontar. Por lo tanto, no es pretensioso poner de relieve el interés por la dimensión emocional.

**Ejemplo:** Realizando entrevistas a médicos emergentólogos buscando información acerca de la donación y trasplante de órganos ocurrió lo siguiente: el relato del médico se centraba en la impresión causada en una ablación, al ver el corazón del sujeto latiendo. Difícil era entender que ese hombre tenía muerte cerebral. El corazón indicaba vida.

El microcontexto en el cual se desarrolló la entrevista, era la sección emergencias de un hospital. La angustia ante la proximidad de un hecho por el cual podríamos pasar, nos conmocionó. Directa o indirectamente, en el relato estaba presente la muerte. Las fantasías que se dispararon en torno al tema del trasplante provocaron miedo, fuertes deseos de llorar y salir corriendo ante el pánico.

## 4) La situación de intermediación

En el contexto de estudio acerca de las razones de no casamiento entre las parejas convivientes, no podíamos recurrir a amigos nuestros, ni para entrevistarlos ni como mediadores para que nos contacten con parejas de amigos convivientes.

Este amigo común del entrevistador y del entrevistado, produciría efecto perjudicial, pues el entrevistado conciente del rol del intermediario sabe que el anonimato podría no existir, por lo tanto no sería genuino en sus respuestas.

### **5) Situación de identificación con el entrevistado**

Puede haber ocasiones en que el entrevistador se identifique con algunas características del entrevistado.

**Daremos un ejemplo:** el tema de investigación consistía en ver la relación entre trayectoria de vida y vulnerabilidad.

En este caso, a partir del relato del entrevistado, el entrevistador encontró similitudes con situaciones personales.

El entrevistador comenzó a repreguntar pensando en sí mismo, prestando atención a sus sensaciones y sentimientos, transformándose de esta manera en el objeto de la entrevista.

Ergo: se produce inducción y por lo tanto sesgo.

Las cinco situaciones señaladas anteriormente demuestran que el entrevistador debe respetar su percepción y sus emociones y debe aceptar la retirada en función de no perjudicar, ni a la investigación ni a él mismo.

Tanto la ausencia de distancia social, como la excesiva distancia social, rompen el vínculo (Alastuey, 1999).

### **6) La situación de empoderamiento.**

Empoderamiento, refiere al proceso por el que las personas adquieren control sobre sí mismas, a través de capacitarse en el ejercicio de los recursos que poseen. (Kornblit, 1997)

Existen situaciones en las que el investigador-entrevistador genera mecanismos, o hace uso de recursos personales, que le permiten salvaguardarse tornándose fuerte.

**Por ejemplo:** Nos encontrábamos en un villa de emergencia, ya que el objetivo de la investigación era conocer las opiniones de las personas del lugar en referencia al traslado de la villa a otro lugar.

Nos habíamos presentado como periodistas. Estaba todo preparado, teníamos credencial del diario y teníamos autorización de los líderes. Nos habían citado a la tarde y estuvimos hasta la noche en una mesa directiva compuesta por 18 hombres que nos entrevistaron. Regresamos al otro día y nos hicieron seguir. Hasta que en un momento de conciencia personal, nos plantamos y tuvimos la fortaleza de enfrentar al líder de los líderes.

*Mirá, nos tenés saturadas. Si vamos a caminar hacia la gente y nos vas a seguir persiguiendo, para que nos digan lo que vos querés que digan, decílo vos y nos*

*ahorrás trabajo. Ahora, si vos querés que el resultado sea saber lo que la gente de la villa piensa, que dé su parecer para que lo podamos reflejar en el diario, dejanos trabajar tranquilas.*

A partir de allí, se produjo una nueva relación, que podríamos denominar contractual. El requisito para que ellos obtuvieran un buen trabajo, era darnos la libertad para actuar.

En este caso, el entrevistador enfrenta la situación con claridad, hace uso de recursos personales y logra el empoderamiento. Siente que puede obtener el control de la situación y ejerce capacidad para negociar, se siente libre para tomar decisiones y salir exitoso.

## **COLOFON**

Wright Mills en su maravilloso libro "La imaginación sociológica", escribió que los pensadores más admirables no separan su trabajo de sus vidas, y que debemos aprender a usar nuestra experiencia de la vida en nuestro trabajo intelectual.

Coincidimos con Mills, puesto que esto es lo que hacemos al desempeñarnos como investigadores-entrevistadores.

Nuestro trabajo se asemeja a una verdadera expedición, donde no faltan la aventura y la pasión. Como toda expedición, consiste en hacer zarpar barquitos y, como en todo viaje, existe el límite de perderse o de llegar a buen puerto.

La simple pero difícil maniobra de preguntar como un niño, acompañada de la mirada curiosa y azorada de un niño y el advertir la estricta correlación que existe entre encararlo con alegría y esfuerzo, es una excelente fórmula para llegar a destino.

Deseamos que este artículo, construido a partir del relato de nuestras vivencias, obre como agente positivamente activo en el devenir de nuevos entrevistadores, que han decidido internarse en esta difícil pero apasionante travesía.

## **BIBLIOGRAFIA**

Alastuey, Eduardo (1999): "El contenido emocional de la comunicación" en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 87, Madrid, julio-setiembre

Arfuch, Leonor (1995): *La entrevista, una invención dialógica*, Barcelona, PAIDOS.

Berger, P. y Luckmann, Th. (1984): *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Edit. Amorrortu.

Forni, Floreal y otr. (1993): *Métodos cualitativos II*, Bs. As. Centro Editor de América Latina

Germani, Gino (1959): *Manual del encuestador*, Publicación Interna N° 22, Buenos Aires, Instituto de Sociología, Facultad de Filosofía y letras, UBA

Goffman, E. (1967): *El ritual de la interacción*, Buenos Aires, Edit. Amorrortu  
Kornblit, A.L. y Mendes Diz, A.M. (1997): "Las cifras del SIDA en la Argentina y lineamientos para intervenciones preventivas acerca del SIDA", Módulo 4, en *Módulos sobre Promoción de la Salud*, Buenos Aires, PRO.FE.MI.SO.

Pons, I. (1993): *Programación de la investigación social*, Colección Cuadernos Metodológicos N° 8, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid

Rodríguez Gómez, Gregorio y otr. (1996): *Metodología de la investigación cualitativa*, Málaga, Ediciones Aljibe.

Taylor y Bogdan (1986): *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Buenos Aires, Edit. Paidós.

Vasilachis de Gialdino, Irene (1992): *Métodos cualitativos I*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

Wright Mills (1964): *La imaginación sociológica*, México, Fondo de Cultura Económica.