****

**Tecnica per la Formulazione di Domande**

Traduzione: Diane Englander e Andrea Roccella

**1° Passo: Esaminate le regole per produrre domande**

--fate tutte le domande che potete

--non fermatevi a discutere, criticare o rispondere alle domande

--scrivete ogni domanda esattamente com’è stata espressa

--trasformate ogni affermazione in una domanda

Quali difficoltà potreste trovare [o ci potrebbero essere] nel seguire queste regole?

**2° Passo: Fate le Vostre Domande**

[Fulcro delle Domande]

--Fate domande sul Fulcro delle Domande

--Elencate e numerate le vostre domande

**3° Passo: Classificate le vostre domande**

Domande chiuse: la risposta può essere “si” o “no” o una sola parola.

Domande aperte: richiedono una spiegazione e non solo “si” o “no” o una parola.

1. Riesaminate l’elenco delle domande e segnate con una “A” le domande aperte e con una “C” le domande chiuse.
2. Quali sono i vantaggi e svantaggi del fare domande chiuse?

Vantaggi Svantaggi

Quali sono i vantaggi e svantaggi del fare domande aperte?

Vantaggi Svantaggi

1. Trasformate una domanda chiusa in una domanda aperta, e trasformate una domanda aperta in una domanda chiusa.

**4° Passo: Stabilite la Priorità delle Vostre Domande**

1. Scegliete le tre domande che considerate più importanti nel vostro elenco. Marcatele con una “X”
2. Quali sono le ragioni della vostra scelta?
3. Quali sono i numeri associati alle tre domande?

**5° Passo: Stabilite i prossimi passi**

**Come volete usare le vostre domande?**

6° Passo: Riflettete

Cosa avete imparato? Che valore ha ciò che avete imparato?